

Zwischenbericht per 30. September 2005 der Swisscom-Gruppe:

## Intensiver Wettbewerb führt zu tieferem Umsatz

	1.1.-30.9.2004	1.1.-30.9.2005	Veränderung
Nettoumsatz (in Mio. CHF)	7525	7298	-3,0%
EBITDA (in Mio. CHF)	3389	3272	-3,5%
EBIT (in Mio. CHF)	2083	2229	7,0%
Reingewinn* (in Mio. CHF)	1141	1650	44,6%
Equity Free Cash Flow (in Mio. CHF)	2566	2362	-8,0%
ADSL-Anschlüsse (per 30.9. in Mio.)	0,72	1,01	40,9%
Kunden Mobile (per 30.9. in Mio.)	3,95	4,17	5,8%
Mitarbeitende (Vollzeitstellen per 30.9.)	15'644	15'288	-2,3%

\*Reingewinn nach Abzug der Minderheitsanteile

**Der Nettoumsatz der Swisscom-Gruppe sank im Vergleich zum Vorjahr um 3,0% auf CHF 7,3 Mrd. Der Umsatzrückgang konnte nicht im gleichen Umfang durch Kosteneinsparungen kompensiert werden. In der Folge nahm das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um 3,5% auf CHF 3,27 Mrd. ab. Dank tieferen Abschreibungen, einem besseren Finanzergebnis und dem Wegfall des Verlustes aus dem nicht weitergeführten Geschäftsbereich debitel stieg der Reingewinn nach Abzug der Minderheitsanteile um 44,6% auf CHF 1,65 Mrd. Swisscom erwartet wie bereits angekündigt für das Geschäftsjahr 2005 einen Umsatzrückgang auf rund CHF 9,6 Mrd. und eine Abnahme des EBITDA auf rund CHF 4,1 Mrd. Dem intensiven Wettbewerb begegnet Swisscom mit weiteren Effizienzsteigerungen: Das Unternehmen wird im kommenden Jahr in einzelnen Bereichen rund 260 Arbeitstellen abbauen; insgesamt wird der Personalbestand in der Schweiz u.a. als Folge des Aufbaus von neuen Geschäftsfeldern leicht steigen.**

Der Umsatz der Swisscom-Gruppe mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 227 Mio. (3,0%) auf CHF 7,3 Mrd. ab. Der Bereich Fixnet verzeichnete eine Umsatzabnahme von CHF 150 Mio. (4,4%) auf CHF 3,27 Mrd. Die Zunahme bei den Anschlussgebühren als Folge des ADSL-Wachstums wurde durch die Umsatzrückgänge beim Verkehr überkompensiert. Mobile konnte den Umsatz mit CHF 2,75 Mrd. halten. Dabei wurde der Umsatzrückgang als Folge der Preissenkungen durch die höhere Kundenzahl ausgeglichen. Das Segment Solutions verzeichnete als Folge des anhaltend starken Preis- und Konkurrenzdrucks eine Umsatzabnahme von CHF 121 Mio. (12,7%) auf CHF 835 Mio. Vor allem Markterfolge von Swisscom IT Services führten zu einer Umsatzsteigerung im Bereich Übrige um CHF 53 Mio. (15,5%) auf CHF 395 Mio.

Der Umsatzrückgang der Swisscom-Gruppe konnte nicht vollständig durch Kosteneinsparungen beim Betriebsaufwand kompensiert werden. Daher nahm der EBITDA um CHF 117 Mio. (3,5%) auf CHF 3,27 Mrd. ab. Die EBITDA-Marge bleibt mit 44,8% auf Niveau des Vorjahres.

Das Nettofinanzergebnis nahm um CHF 140 Mio. auf CHF 118 Mio. zu. Dies ist vor allem auf das im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Nettozinsergebnis, den Buchgewinn aus der vorzeitigen Rückzahlung der an die Käufer von debitel gewährten Darlehen (Vendor Loan Notes) und die Auflösung einer Rückstellung aus Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen zurückzuführen. Der Ertragssteueraufwand betrug CHF 450 Mio. (Vorjahr CHF 423 Mio.), was einem effektiven Ertragssteuersatz von 19,1% (Vorjahr 20,4%) entspricht.

### **Gewinnverdichtung als Folge von Aktienrückkäufen**

Der Reingewinn vor Abzug der Minderheitsanteile nahm als Folge von Sondereffekten um CHF 500 Mio. (35,6%) auf CHF 1,9 Mrd. zu. Der EBITDA-Rückgang wurde durch tiefere Abschreibungen, ein höheres Nettofinanzergebnis und den Wegfall des Verlusts im Vorjahr aus dem nicht weitergeführten Geschäftsbereich (debitel) überkompensiert. Nach Abzug der Minderheitsanteile nahm der Reingewinn um CHF 509 Mio. oder 44,6% auf CHF 1,65 Mrd. zu. Als Folge des höheren Reingewinns sowie des Aktienrückkaufprogramms und der daraus resultierenden geringeren durchschnittlichen Anzahl Aktien stieg der Reingewinn pro Aktie um 56,2% auf CHF 27,22.

In den ersten neun Monaten 2005 fiel der Equity Free Cash Flow (EFCF) mit CHF 2,36 Mrd. um CHF 204 Mio. tiefer als im Vorjahr aus. Der EFCF nahm als Folge von höheren Ertragssteuerzahlungen um CHF 111 Mio. und Ausgaben für Käufe von Beteiligungen um CHF 115 Mio. ab. Im Vorjahr sind Nettoeinnahmen aus dem Verkauf von debitel von CHF 573 Mio. enthalten. In den ersten neun Monaten 2005 resultierten Einnahmen aus der vorzeitigen Rückzahlung der an die Käufer von

debitel gewährten Darlehen (Vendor Loan Notes) von CHF 351 Mio. und dem Verkauf der zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen Infonet und Intelsat von CHF 201 Mio. bzw. CHF 28 Mio.

### **Sinkende Preise erfordern eine erhöhte Effizienz**

Neue Technologien wie Voice over IP, ein intensiver Wettbewerb und Eingriffe des Regulators in den Markt führen zu weiter fallenden Preisen und damit auch künftig zu hohem Kostendruck. Swisscom will mit einer weiteren Steigerung der Effizienz ihre Konkurrenzfähigkeit sichern. Um ihre Kosten weiter zu reduzieren, wird Swisscom im nächsten Jahr rund 260 Vollzeitstellen abbauen. Die davon betroffenen Personen werden von Swisscom wie bisher in der beruflichen Neuausrichtung intensiv betreut und erhalten über eine bestimmte Zeit den vollen Lohn. Darauf haben sich die Sozialpartner kürzlich in einem neuen, ab 2006 geltenden Sozialplan geeinigt. Die Reduktion um 260 Stellen entspricht 1,7% der gesamten Vollzeitstellen. Betroffen sind Swisscom Fixnet (190), Swisscom Mobile (50) und zentrale Bereiche (20). Die Zahl der Beschäftigten bei Swisscom in der Schweiz wird auf Grund von Firmenkäufen und des Aufbaus von neuen Geschäftsfeldern im kommenden Jahr leicht steigen.

### **Unveränderte Aussichten für das Geschäftsjahr 2005**

Wie bereits angekündigt erwartet Swisscom für das Geschäftsjahr 2005 bei intensivem Wettbewerb und Preisreduktionen bei Mobile und Fixnet einen Umsatz von rund CHF 9,6 Mrd. und ein Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von rund CHF 4,1 Mrd. Der Rückgang von Umsatz und EBITDA im Vergleich zum Vorjahr beträgt rund CHF 0,4 Mrd. bzw. CHF 0,3 Mrd. Dies ist vor allem auf weniger Verkehr bei Fixnet und Preissenkungen bei Mobile (insbesondere Terminierung) und den Transfer der International Carrier Services Aktivitäten per August zum Joint Venture mit Belgacom zurückzuführen. Die Investitionen der Swisscom-Gruppe werden bei rund CHF 1,1 Mrd. liegen.

## **Bericht der Segmente**

Der Umsatz von **Fixnet** mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um 4,4% auf CHF 3265 Mio. ab. Der Umsatzrückgang konnte nicht durch Kosteneinsparungen kompensiert werden, so dass der EBITDA um 4,2% auf CHF 1593 Mio. sank. Für das Jahr 2005 erwartet Fixnet als Folge des intensiven Wettbewerbs und des Transfers der Internationalen Carrier Services Aktivitäten per 1. Juli 2005 zum Joint Venture mit Belgacom einen Rückgang von Umsatz und EBITDA.

Der Umsatz des Verkehrs Retail nahm um 12,1% auf CHF 827 Mio. ab. Der Rückgang im Nah- und Fernbereich sowie beim Internet-Verkehr ist vor allem auf die anhaltende Migration von Internet-Verkehr auf ADSL, den Markteintritt von Kabelfernsehgesellschaften und die Einführung von neuen Tarifmodellen zurückzuführen. Der Umsatz beim Verkehr Fix-to-Mobile sank auf Grund reduzierter Volumen als Folge des intensiven Wettbewerbs. Ein weiterer Grund für die Umsatzabnahme sind die Preisreduktionen bedingt durch tiefere Terminierungskosten.

Der Umsatz des Wholesale-Verkehrs sank um 23,8% auf CHF 388 Mio. Die Abnahme beim Verkehr Wholesale National ist auf die Migration von Internet-Verkehr auf ADSL und Reduktionen bei den Interkonnektionsgebühren zurückzuführen. Der reduzierte Verkehr Wholesale International ist eine Folge von tieferen Preisen und des Transfers der Internationalen Carrier Services Aktivitäten per 1. Juli 2005 zum Joint Venture mit Belgacom. Im Bereich International Incoming werden weiterhin Umsätze ausgewiesen, da per Juli 2005 noch nicht alle Verträge auf das Gemeinschaftsunternehmen übertragen werden konnten. Die Übertragung der restlichen Verträge wird voraussichtlich Anfang 2006 erfolgen.

Der Umsatz bei den Anschlussgebühren stieg um 6,2% auf CHF 1483 Mio. Der Zunahme bei den Breitbandanschlüssen (ADSL) stand eine Abnahme bei den analogen und digitalen Anschlüssen gegenüber. Die Zahl der ADSL-Anschlüsse übertrifft neu die Grenze von einer Million. Vom Bestand entfallen 645'000 Anschlüsse auf Bluewin Retail-Kunden und 365'000 Anschlüsse auf Kunden von anderen Anbietern. Die Zahl der digitalen und analogen Anschlüsse verringerte sich als Folge des Markteintritts von Kabelfernsehgesellschaften und der Substitution durch Mobilfunk um 2,9% auf 3,84 Mio. Der Umsatzrückgang mit anderen Segmenten ist auf reduzierte Umsätze mit den Segmenten Mobile und Solutions zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand von Fixnet nahm gegenüber dem Vorjahr um 7,7% auf CHF 2419 Mio. ab und ist auf umsatzbedingt tiefere Aufwendungen und Kosteneinsparungen zurückzuführen. Im Betriebsaufwand sind Kosten für Stellenabbau von CHF 45 Mio. (Vorjahr CHF 25 Mio.) enthalten. Der EBITDA des Segments Fixnet sank um 4,2% auf CHF 1593 Mio. Der Umsatzrückgang konnte nicht mit Kosteneinsparungen kompensiert werden. Die EBITDA-Marge nahm vor allem als Folge des Wegfalls von margenschwachen Umsätzen von 38,8% auf 39,7% zu.

Der Umsatz von **Mobile** mit externen Kunden sank im Vergleich zum Vorjahr leicht um 0,1% auf CHF 2754 Mio. Das Betriebsergebnis (EBITDA) nahm um 3,6% auf CHF 1446 Mio. ab. Mobile erwartet für das Jahr 2005 einen Umsatz in der Höhe des Vorjahres und eine Abnahme des EBITDA.

Mobile hat per 1. Juni 2005 die Preise für Terminierung auf ihrem Netz um 40% reduziert und ein neues Produkt (Natel Swiss liberty) mit einer pauschalen Gebühr von 50 Rappen pro Gespräch bis zu einer Stunde lanciert (für die folgenden Stunden werden jeweils erneut 50 Rappen verrechnet). Der Einfluss dieser Preisanpassungen auf den Abschluss per 30. September 2005 betrug für den Umsatz und EBITDA insgesamt CHF 124 Mio. Die Preisanpassung für die Terminierung wird für das Jahr 2005 einen negativen Effekt auf den Umsatz in Höhe von maximal CHF 165 Mio. haben. Es wird erwartet, dass die Umsatzreduktion mit externen Kunden als Folge der Preissenkungen durch den erhöhten Kundenbestand kompensiert werden kann. Obwohl als Folge der Senkung eine steigende Nutzung zu erwarten ist, werden diese die Preisreduktion kurzfristig nicht kompensieren und somit den EBITDA negativ belasten.

Die Zahl der Mobile-Kunden wuchs gegenüber dem Vorjahr um netto 229'000 oder 5,8% auf 4,17 Mio. Die Zunahme ist auf die weiterhin steigende Mobile-Marktdurchdringung, das Churn-Management und die gute Marktpositionierung von Mobile auf Grund der Einführung neuer Produkte und Tarifmodelle zurückzuführen. Vom Kundenbestand entfallen rund 400'000 Kunden auf das Produkt Natel Swiss Liberty und 50'000 Kunden auf das im dritten Quartal 2005 lancierte Prepaid-Produkt M-Budget-Mobile. Im Vorjahresvergleich ist zu berücksichtigen, dass sich Prepaid-Kunden auf Grund einer neuen gesetzlichen Vorschrift bei den Netzbetreibern registrieren müssen. Dies hatte zur Folge, dass per Ende 2004 rund 124'000 Anschlüsse von nicht registrierten Kunden deaktiviert wurden. Diese Kunden sind im Teilnehmerbestand nicht mehr enthalten.

Im Bereich Connectivity Voice nahm der Umsatz um 2,3% auf CHF 1684 Mio. ab. Die durchschnittliche Zahl verrechneter Minuten pro Kunde und Monat (AMPU) nahm als Folge der Einführung von neuen Produkten und Tarifen von 118 Minuten auf 119 Minuten zu. Diese Zunahme konnte die Preissenkungen nicht kompensieren, so dass der durchschnittliche Umsatz pro Kunden und Monat (ARPU) von CHF 81 auf CHF 76 sank.

Der Umsatz im Bereich Connectivity Data und Value Added Services stieg gegenüber dem Vorjahr um 16,1% auf CHF 447 Mio. Die Zunahme ist vor allem auf die erhöhte Kundenzahl und die Einführung neuer Datendienste zurückzuführen. Der Rückgang bei den SMS ist auf eine im März 2004 durchgeführte SMS-Promotion zurückzuführen. Für einen Pauschalbetrag von CHF 5 konnten die Kunden eine unbeschränkte Anzahl SMS innerhalb der Schweiz versenden. Ohne diese Promotion liegt die Anzahl versandter SMS über dem Vorjahr.

Der Umsatz Übrige nahm als Folge der tieferen Zahl der von Mobile direkt verkauften Endgeräte um 13,7% auf CHF 113 Mio. ab. Der Umsatz mit anderen Segmenten nahm wegen reduzierten

Terminierungspreisen und rückläufigen Lieferungen von Endgeräten an Fixnet zum Verkauf in den Swisscom Shops um 19,5% auf CHF 404 Mio. ab.

Der Betriebsaufwand von Mobile sank gegenüber dem Vorjahr um 2,7% auf CHF 1712 Mio. Die Abnahme ist vor allem auf reduzierte Aufwendungen für den Einkauf von Endgeräten und Kosteneinsparungen zurückzuführen. Das Betriebsergebnis (EBITDA) nahm als Folge dieser Effekte um 3,6% auf CHF 1446 Mio. ab. Die EBITDA-Marge sank von 46,0% auf 45,8%.

Der Umsatz des Segments **Solutions** mit externen Kunden nahm gegenüber dem Vorjahr um 12,7% auf CHF 835 Mio. ab und das Betriebsergebnis (EBITDA) sank um 52,6% auf CHF 72 Mio. Für das Jahr 2005 erwartet Solutions als Folge des anhaltenden Preis- und Konkurrenzdrucks eine Abnahme des Umsatzes und EBITDA.

Der Umsatz im Bereich Verkehr nahm auf Grund der Substitution durch Mobilfunk und tieferer Preise als Folge des anhaltenden Konkurrenzdrucks um 17,7% auf CHF 186 Mio. ab. Preisgünstige Lösungen mit IP-Technologie führten in den Bereichen Mietleitungen und Internet Services zu tieferen Umsätzen. Der Umsatz im Bereich Solutions Business stieg auf Grund von Erfolgen im Outsourcing-Geschäft leicht um 1,0%.

Der Betriebsaufwand des Segments Solutions sank um 6,1% auf CHF 868 Mio. und ist vor allem auf das umsatzbedingt reduzierte Einkaufsvolumen und einen geringeren Personalaufwand als Folge des tieferen Stellenbestands zurückzuführen. Der EBITDA sank auf Grund der erwähnten Effekte um 52,6% auf CHF 72 Mio. Die EBITDA-Marge betrug 7,7% (Vorjahr 14,1%).

Das Segment **Übrige** umfasst hauptsächlich die Gruppengesellschaften Swisscom IT Services AG, Swisscom Broadcast AG, die Accarda Gruppe mit der Billag AG, die Accarda AG (vormals Billag Card Services AG) und die Medipa AG sowie die Swisscom Eurospot Gruppe. Der Umsatz mit externen Kunden stieg im Vergleich zum Vorjahr um 15,5% auf CHF 395 Mio. und ist vor allem auf den höheren Umsatz aus Dienstleistungen im Bereich Informatik-Outsourcing von Swisscom IT Services zurückzuführen.

Der Betriebsaufwand nahm vor allem umsatzbedingt um 4,6% auf CHF 616 Mio. zu. Der EBITDA stieg um 19,6% auf CHF 134 Mio., weil der Umsatz stärker zunahm als der Betriebsaufwand. Die EBITDA-Marge betrug 17,9% (Vorjahr 16,0%). Für das Jahr 2005 wird beim Segment Übrige auf Grund der erwähnten Effekte mit einer Zunahme von Umsatz und EBITDA gerechnet.

**Der detaillierte Zwischenbericht ist im Internet abrufbar unter:**

<http://www.swisscom.com/q3-report-2005>

Bern, 10. November 2005

**Cautionary statement regarding forward-looking statements**

This communication contains statements that constitute "forward-looking statements". In this communication, such forward-looking statements include, without limitation, statements relating to our financial condition, results of operations and business and certain of our strategic plans and objectives. Because these forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, actual future results may differ materially from those expressed in or implied by the statements. Many of these risks and uncertainties relate to factors which are beyond Swisscom's ability to control or estimate precisely, such as future market conditions, currency fluctuations, the behavior of other market participants, the actions of governmental regulators and other risk factors detailed in Swisscom's past and future filings and reports filed with the SWX Swiss Exchange and the U.S. Securities and Exchange Commission and posted on our websites. Readers are cautioned not to put undue reliance on forward-looking statements, which speak only of the date of this communication. Swisscom disclaims any intention or obligation to update and revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.