

# Rapporto relativo al primo semestre 1999

Berna, 27 agosto 1999

Stimate azioniste, stimati azionisti,

il primo semestre di quest'anno si è concluso positivamente. Swisscom ha riconfermato con autorevolezza la sua posizione di leader del mercato svizzero. Rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente, il fatturato è cresciuto del 2,1%, raggiungendo i 5 211 milioni di franchi. Il boom nel settore della telefonia mobile ha più che compensato la riduzione del fatturato registrata nell'ambito della comunicazione vocale e determinata dalla situazione di concorrenza. I costi d'esercizio sono stati ulteriormente ridotti. La diminuzione dei costi relativi al personale ha compensato le maggiori spese per l'acquisto di materiale e servizi, per la pubblicità e per la promozione delle vendite. Rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente, nel primo semestre del 1999 l'utile netto è aumentato del 6%, raggiungendo quota 1 201 milioni di franchi. Sul secondo semestre peseranno le misure di ristrutturazione già avviate e le maggiori uscite che generalmente si registrano in tale periodo. Nonostante ciò, prevediamo che anche l'esercizio 1999 si concluderà con un risultato positivo.

## Incremento del fatturato grazie al boom della comunicazione mobile

Come previsto, nel primo semestre 1999 la concorrenza si è intensificata. Grazie a nuovi prodotti e a riduzioni mirate dei prezzi, Swisscom si è posizionata con successo nel nuovo contesto di libera concorrenza. Per quanto riguarda la comunicazione vocale, sono stati ridotti i prezzi delle chiamate internazionali. Una più intensa attività di marketing ha consentito di incrementare il numero di partecipanti alle nostre opzioni tariffarie. La richiesta di servizi ISDN, in particolare di ISDN light, è in costante aumento: dalla fine del 1998 il numero dei clienti è più che raddoppiato.

Nel settore della comunicazione mobile abbiamo difeso con successo la nostra posizione di mercato nei confronti della concorrenza; nel 1999 il numero dei clienti Natel è aumentato di oltre il 20% e ha raggiunto il traguardo dei 2 milioni. In media, oltre 56 000 clienti al mese hanno scelto Swisscom come fornitore di servizi di telefonia mobile. Teniamo conto delle crescenti esigenze di comunicazione dei nostri clienti offrendo loro prodotti «su misura», come Natel private, Natel business e Follow-me.

Blue Window, il leader degli Internet provider svizzeri, ha nuovamente registrato un numero record di clienti, quasi 200 000, e si prevede un'ulteriore crescita. Sono stati lanciati nuovi prodotti pienamente rispondenti alle aspettative dei clienti come HighWay, FreeMail e FreeWay, il servizio di accesso gratuito a Internet da poco introdotto. Stiamo inoltre investendo nei servizi Internet della prossima generazione, per soddisfare la crescente richiesta di comunicazione multimediale ultraveloce. È infatti in corso la costruzione di una rete di comunicazione completamente nuova basata sul protocollo Internet (IP).

## Successo del programma Joker

All'inizio del 1999, come prima impresa svizzera di telecomunicazioni, abbiamo introdotto con successo un programma di fidelizzazione della clientela privata denominato Joker. Chi telefona, invia fax o naviga in Internet con Swisscom accumula punti che possono essere utilizzati per ottenere uno sconto sulla fattura Swisscom, per acquistare prodotti Swisscom oppure per usufruire di offerte da parte di aziende partner del programma, come per esempio Swissair. Joker conta ormai oltre

500 000 partecipanti, e anche per il secondo semestre prevediamo una rapida crescita del loro numero.

#### Ulteriore rafforzamento dell'orientamento ai clienti

Per adeguare l'organizzazione della nostra azienda al rapido mutamento del contesto in cui operiamo, nel secondo semestre del 1998 è stato avviato il progetto Progress, che si è concluso a fine giugno 1999. Con Progress abbiamo snellito il management e abbiamo impresso alla nostra organizzazione un orientamento ancora più marcato ai segmenti di mercato e alle loro esigenze. In tal modo possiamo commercializzare meglio e in tempi più brevi le innovazioni da noi sviluppate, responsabilizzare maggiormente le collaboratrici e i collaboratori, sfruttare meglio le sinergie e contenere ulteriormente i costi.

Un altro importante contributo alla diminuzione dei costi viene dalla prevista riduzione dell'organico del personale. Nel quadro del progetto Prospettive abbiamo concordato con i nostri partner sociali un pacchetto complessivo di misure per ridurre i posti di lavoro in maniera socialmente sopportabile. Fra le principali misure offerte alle collaboratrici e ai collaboratori figurano l'incentivazione della mobilità professionale, l'ampliamento delle condizioni di accesso al pensionamento anticipato, un pensionamento parziale anticipato o l'occupazione a tempo parziale per i collaboratori più anziani. In tale contesto sono previste per il secondo semestre del 1999 spese «una tantum» per un importo di circa 300 milioni di franchi.

#### debitel come piattaforma per l'espansione europea

Importanti cambiamenti vi sono stati anche per quanto riguarda le attività internazionali. Con la decisione di vendere le partecipazioni in Asia viene portata avanti con coerenza la scelta di concentrarsi sull'Europa. L'acquisizione della maggioranza del pacchetto azionario della società tedesca di telecomunicazione debitel AG (Stoccarda) costituisce un'eccellente base di lancio per entrare nel business della telefonia mobile a livello europeo. Grazie alla sua consolidata presenza sul mercato europeo, con baricentro in Germania e significative attività in Olanda, Francia, Belgio e Danimarca, debitel

amplia e rafforza in maniera ottimale la nostra strategia internazionale. debitel è il numero tre sul mercato tedesco della telefonia mobile, in forte espansione, ed è di gran lunga la maggiore impresa di telecomunicazione in Germania che non dispone di una rete propria. Insieme a debitel siamo l'ottavo gestore di telefonia mobile sul mercato europeo per ordine di grandezza. debitel dispone di una rete commerciale estremamente sviluppata ed ha un'eccellente reputazione per quanto riguarda l'assistenza ai clienti. Questo fatto, combinato con il know-how tecnico di Swisscom, costituisce una base ideale perché noi diveniamo il service provider preferito in Europa. Grazie all'offerta di soluzioni di telecomunicazione complete nei settori della comunicazione mobile e di Internet nonché di innovativi prodotti di convergenza, intendiamo ampliare ulteriormente la nostra base comune di circa 8 milioni di clienti. L'attività di fornitura di servizi di debitel genera un elevato fatturato ma è caratterizzata da margini ridotti. Con l'acquisizione di debitel, Swisscom consoliderà due diversi tipi di attività. Ciò significa che il risultato d'esercizio a monte di interessi, tasse e ammortamenti (EBITDA) sarà influenzato positivamente, ma che diminuirà in relazione al fatturato. L'avviamento da pagare rappresenta il valore futuro della forte base di clienti, del marchio debitel introdotto e dei canali di distribuzione. L'avviamento sarà ammortizzato in 10 anni, cosa che è destinata a pesare sui bilanci dei prossimi anni.

#### Prospettive future: aumento del fatturato e ancora una volta un risultato positivo

Per tutto il 1999 prevediamo un aumento del fatturato. In seguito all'acquisizione di debitel, aumenterà in modo significativo la quota di fatturato conseguita al di fuori della Svizzera; essa compenserà le perdite a livello svizzero che si registreranno a causa dell'acuirsi della concorrenza. Saranno necessari ulteriori sforzi di contenimento dei costi. Sul risultato complessivo peseranno gli accantonamenti per «Prospettive» e le maggiori uscite che generalmente si registrano nel secondo semestre. In complesso prevediamo che anche l'esercizio 1999 si concluderà con un risultato positivo.

Distinti saluti



Dott. Markus Rauh  
Presidente del Consiglio di amministrazione



Tony Reis  
Presidente della Direzione del Gruppo