

Rapporto finanziario intermedio di Swisscom SA al 31 marzo 1999:

## Aumento del fatturato per Swisscom nel primo trimestre

Nel primo trimestre del corrente anno finanziario Swisscom ha registrato un notevole incremento dei propri affari, soprattutto grazie al boom della comunicazione mobile. Rispetto al primo trimestre del 1998, il fatturato netto è aumentato del 7,6%, portandosi a 2'616 milioni di franchi. Nei primi tre mesi dell'anno la concorrenza si è sviluppata in misura leggermente inferiore alle aspettative e si è fatta sentire soprattutto nel settore della comunicazione vocale e della trasmissione dati. A causa dell'acuirsi della concorrenza, l'ottimo sviluppo del fatturato registrato nel primo trimestre 1999 non proseguirà in pari misura durante il resto dell'anno. Per l'anno in corso, Swisscom prevede un leggero aumento del fatturato complessivo e un buon risultato d'esercizio.

1. Fatturato netto in milioni di CHF	al 31.3.1998	al 31.3.1999	variazione
Comunicazione vocale	1 593	1 558	-2,2%
Comunicazione mobile	385	555	+44,2%
Trasmissione dati e Multimedia	192	190	-1,0%
Carrier Services	193	211	+9,3%
Altri proventi	68	102	+50,0%
<b>Fatturato netto</b>	<b>2 431</b>	<b>2 616</b>	<b>+7,6%</b>

### Comunicazione vocale

Nel settore della comunicazione vocale la riduzione del fatturato, nel primo trimestre 1999, è stata leggermente inferiore alle previsioni. Rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente il fatturato si è ridotto complessivamente del 2,2%, portandosi a quota 1'558 milioni di franchi. Ciò a causa della diminuzione degli introiti legati al traffico nazionale e a quello internazionale in uscita. La prevista riduzione del fatturato è stata in parte frenata dal forte aumento del traffico dalla rete fissa alla rete mobile e nella zona limitrofa. Per quanto riguarda i servizi a valore aggiunto, Internet ha influito positivamente sul volume del traffico e quindi sull'andamento del fatturato. Questa tendenza è stata ulteriormente favorita dal ritorno a Swisscom di diversi Internet provider.

Come ci si aspettava, i concorrenti hanno nel complesso incrementato le loro quote di mercato. Da parte di Swisscom, nel primo trimestre la perdita di quote di mercato è stata tuttavia inferiore alle aspettative, eccezion fatta per il traffico nell'area discosta nazionale e per il traffico diretto all'estero. Per fronteggiare la crescente pressione della concorrenza, Swisscom ha lanciato una serie di opzioni tariffarie mirate ed ha adottato diverse misure quali, per esempio, l'introduzione del programma Joker per la fidelizzazione dei clienti.

Canali ISDN	al 31.3.1998	al 31.3.1999	variazione
Collegamenti base ISDN (numero canali)	449 000	508 000	+13,1%
Collegamenti ISDN light (numero canali)	0	224 000	--
Collegamenti primari ISDN (numero canali)	228 000	282 000	+23,7%
<b>Totale collegamenti ISDN (numero canali)</b>	<b>677 000</b>	<b>1'014 000</b>	<b>+49,8%</b>

Nel trimestre in esame, il processo di sostituzione dei collegamenti analogici con collegamenti digitali (ISDN) si è accentuato rispetto allo stesso periodo del 1998. Dall'inizio dell'anno il numero complessivo di canali ISDN è aumentato di oltre il 10%, raggiungendo quota 1 milione. La ragione risiede soprattutto nel boom fatto registrare da ISDN light. Alla fine di marzo erano installati 224'000 canali ISDN light: questo significa un aumento di 146'000 canali, cioè oltre il 50% in più, dalla fine del 1998.

Per il resto del 1999 si prevede un ulteriore aumento dei canali ISDN nonché un incremento del fatturato nel traffico dalla rete fissa a quella mobile e nei servizi a valore aggiunto. Le riduzioni di prezzo attuate all'inizio di aprile e la maggiore concorrenza si ripercuoteranno tuttavia sull'andamento del fatturato.

### Comunicazione mobile

Anche nel primo trimestre del 1999 il fatturato relativo alla comunicazione mobile ha registrato uno sviluppo molto positivo, con un incremento del 44% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, attestandosi a 555 milioni di franchi. Questa forte crescita è dovuta all'ulteriore aumento del numero di clienti Natel; in media, sono stati registrati oltre 60'000 nuovi clienti Natel D al mese. Continua la forte richiesta di Natel easy; questa soluzione è stata scelta da quasi due terzi dei nuovi clienti. Nel complesso, il numero di clienti Natel a fine marzo 1999 era pari a 1,84 milioni. Ciò corrisponde ad un aumento di quasi il 60% rispetto allo stesso periodo del 1998 e di oltre il 10% dalla fine del 1998.

Se non si tiene conto dei clienti Natel easy, il fatturato mensile medio per cliente (ARPU) è rimasto praticamente costante a 123 franchi. Prendendo invece in considerazione anche tali clienti, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente l'ARPU è diminuito, passando da 103 a 88 franchi.

Nel complesso, per il 1999 si prevede un ulteriore aumento del grado di penetrazione e uno sviluppo positivo del fatturato. Il prossimo ingresso sul mercato del terzo operatore di telefonia mobile avrà tuttavia l'effetto di intensificare la concorrenza.

<b>Comunicazione mobile</b>	al 31.3.1998	al 31.3.1999	variazione
Totale clienti Natel	1'165 000	1'840 000	+57,9%
Clients Natel easy % sul totale clienti Natel	287'000 24,6%	696'000 37,8%	+142,5% +13,2%
Nuovi clienti Natel D (media mensile)	50'700	60 200	+18,7%
Grado di penetrazione (solo Swisscom)	16,3%	25,7%	+9,4%
Fatturato medio/cliente/mese (ARPU) in CHF	103	88	-14,6%

### Comunicazione dati e Multimedia

Nel settore Comunicazione dati e Multimedia, il fatturato conseguito da Swisscom nel primo trimestre 1999 è rimasto al livello di quello relativo allo stesso periodo dell'anno precedente. La prevista riduzione del fatturato nei servizi di rete, determinata dalla riduzione dei prezzi, è stata compensata da un aumento nel settore delle soluzioni per la comunicazione aziendale e del multimedia (Blue Window). Nel settore Comunicazione dati e Multimedia si prevede per il 1999 una lieve riduzione del fatturato rispetto all'anno precedente dovuta, da un lato, all'outsourcing del settore Elenchi telefonici nella società Swisscom Directories SA avvenuto il 1° gennaio 1999 e, dall'altro lato, alle già annunciate riduzioni di prezzo nel servizio Blue Window di accesso a Internet, con le offerte Freemail, Freeway e Highway.

**Carrier Services**

Nel settore Carrier Services il fatturato del primo trimestre è cresciuto del 9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, raggiungendo i 211 milioni di franchi. Tale aumento superiore alle previsioni è dovuto essenzialmente agli incrementi registrati nel traffico internazionale in entrata. A causa della riduzione dei prezzi conteggiati per le chiamate internazionali in entrata, per l'anno in corso si prevede una riduzione del fatturato per quanto riguarda questo settore specifico, che con ogni probabilità sarà compensata da un aumento nel settore dell'interconnessione. In complesso, il fatturato 1999 del settore Carrier Services sarà in linea con quello del 1998.

**Altre entrate**

La voce "altre entrate" registra una variazione positiva grazie ai fatturati conseguiti dalle società controllate facenti parte del Gruppo. Gli sforzi compiuti per riposizionarsi a livello internazionale e la concentrazione sulle attività definite dalla strategia "Heart of Europe" cominciano a dare i loro frutti. Nei restanti mesi del 1999 si prevede un ulteriore incremento del fatturato in questi nuovi settori.

**2. Costi d'esercizio**

Nei primi tre mesi dell'anno si è registrata un'ulteriore diminuzione delle spese. Questo risultato è stato ottenuto soprattutto grazie alla soppressione di 1'304 posti a tempo pieno effettuata come previsto nei primi tre mesi del 1999, e che ha portato a 20'642 il numero complessivo dei posti di lavoro. Tale riduzione del numero degli effettivi è stata ottenuta, tra l'altro, con l'outsourcing del servizio domestico e di pulizia avvenuto il 1° gennaio 1999. L'accordo raggiunto in maggio con i partner sociali in merito alla dispensa dal lavoro di personale per altri 2'800 posti a tempo pieno entro la fine del 2001 consentirà di ridurre ulteriormente il numero di dipendenti. Grazie a queste misure, i costi per il personale diminuiranno ancora nel corso del 1999. Le diverse misure di contenimento dei costi continuano a portare frutti. Al termine del corrente anno finanziario si registrerà quindi un'ulteriore contrazione dei costi rispetto all'anno precedente.

**3. Previsioni**

Per il 1999 Swisscom prevede di conseguire un moderato aumento del fatturato complessivo. La crescente concorrenza, l'ingresso sul mercato del terzo operatore di telefonia mobile previsto per la fine del primo semestre e le riduzioni dei prezzi nel campo della comunicazione vocale e di Blue Window costituiranno infatti un freno allo sviluppo del fatturato. Per rispondere alla pressione della concorrenza vengono adottate misure mirate ed efficaci di fidelizzazione dei clienti, vengono lanciati nuovi prodotti nel settore della comunicazione mobile (Natel private, Natel business) e vengono presentate interessanti offerte per Blue Window. Grazie alla concentrazione sulle attività definite dalla strategia "Heart of Europe", le perdite dovute alle società associate risulteranno molto inferiori all'anno precedente. Grazie alla sistematica attuazione delle misure di contenimento dei costi d'esercizio, anche nel 1999 sarà possibile conseguire un risultato positivo nonostante i costi di ristrutturazione dovuti alla riduzione accelerata dei posti di lavoro.

Berna, 20 maggio 1999