

Forte crescita nella comunicazione mobile – servizi innovativi

Continua la crescita del fatturato nel settore della comunicazione mobile: rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente esso è infatti aumentato del 36,5%, raggiungendo il livello di 1753 milioni di franchi. Alla fine di settembre il grado di penetrazione di Swisscom sul mercato era del 30%. La comparsa di un nuovo gestore di telefonia mobile ha comportato un'intensificazione della concorrenza e la riduzione per Swisscom del tasso mensile di crescita del numero di clienti. Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente i clienti NATEL sono aumentati del 44%, raggiungendo il numero di 2,12 milioni; ciò corrisponde a 50'000 nuovi clienti ogni mese. Nei primi nove mesi del 1999 il fatturato medio mensile per cliente (ARPU) è stato di 86 franchi, il 16,5% in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questa contrazione dipende soprattutto dalla forte crescita del numero di clienti Natel easy (carta prepagata). Il numero di clienti Natel easy ha raggiunto quota 803'000, con un aumento del 76% rispetto all'anno precedente. Il servizio di trasmissione di messaggi SMS ha conosciuto un vero e proprio boom: nel mese di settembre 1999 la rete Natel ha trasmesso oltre 21 milioni di messaggi brevi (senza tenere conto delle notifiche Combox); ciò corrisponde ad un aumento del 150% rispetto al mese di dicembre 1998.

Per offrire un rapporto prezzo/prestazioni ancora migliore, nel 1999 Swisscom ha ridotto mediamente del 25 – 30% le tariffe per la comunicazione mobile. In occasione dell'esposizione internazionale Telecom 99, Swisscom ha presentato numerosi prodotti e servizi nuovi. Natel Office Link, per esempio, consente una trasmissione rapida di dati. La tecnologia WAP collega Internet ai sistemi di comunicazione mobile e rende possibile il commercio elettronico tramite telefono cellulare.

Nonostante l'intensificarsi della concorrenza, nel settore della comunicazione mobile Swisscom prevede per tutto l'anno finanziario 1999 un aumento del grado di penetrazione sul mercato e un ulteriore sviluppo molto positivo del fatturato.

Blue Window ha nuovamente registrato una forte crescita: oltre 250'000 clienti

Nel settore della trasmissione dei dati e della comunicazione multimediale il fatturato ha raggiunto i 651 milioni di franchi, con un aumento del 2,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Per quanto riguarda i circuiti noleggiati e i servizi di trasmissione dei dati, il fatturato è rimasto stabile. Il numero dei circuiti noleggiati è ulteriormente aumentato, la migrazione verso maggiori larghezze di banda continua in misura invariata. A causa dell'intensa concorrenza, la pressione sui prezzi non è diminuita. Il fatturato nel settore delle soluzioni di comunicazione aziendale ha subito un'ulteriore crescita. Per poter soddisfare la sempre maggiore domanda di nuovi servizi, è stata introdotta per tutta la Svizzera una nuova piattaforma IP. I fatturati dei servizi Multimedia sono evoluti conformemente alle aspettative. Grazie al lancio sul mercato di nuovi prodotti e servizi, alla diminuzione dei canoni di abbonamento e all'introduzione dell'accesso libero a Internet a partire dal mese di agosto di quest'anno, Blue Window ha potuto rafforzare

ulteriormente la sua posizione di leader in Svizzera. Attualmente ricorrono ai servizi di Blue Window oltre 250'000 clienti; si prevede un'ulteriore forte crescita. Inoltre Blue Window vanta circa 110'000 clienti BlueMail – un nuovo servizio e-mail gratuito lanciato nel mese di giugno che può essere impiegato da qualsiasi utente, indipendentemente dal rispettivo provider. Con circa 35 milioni di page view al mese, Blue Window è l'home page più visitata della Svizzera.

Il settore degli elenchi telefonici, affidato alla Swisscom Directories SA il 1° gennaio 1999, non viene più consolidato. Per questo motivo il settore Comunicazione di dati e Multimedia registrerà nel 1999 una leggera diminuzione della cifra d'affari.

Aumento del fatturato grazie all'interconnessione – prevista una crescita moderata del fatturato per il 1999

Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, il fatturato di Carrier Services è aumentato del 19%, attestandosi a 662 milioni di franchi. La diminuzione del fatturato dovuta al calo dei prezzi nel settore International Carrier Services è stata ampiamente compensata dall'incremento della cifra d'affari nel settore dei servizi di interconnessione nazionali. A causa dei prezzi in discesa nel settore internazionale, per il 1999 si prevede un aumento globale moderato della cifra d'affari rispetto all'anno finanziario 1998.

Gestione dei costi più rigorosa – i processi necessari sono stati avviati

Se non si tiene conto dell'imposta unica di emissione pagata nel 1998, le spese di esercizio complessive sono aumentate solo leggermente rispetto all'anno precedente. I maggiori costi per i settori del marketing e della vendita, per il progetto Millennium e le maggiori spese per i diritti di roaming, dovute ad un aumento del traffico nella comunicazione mobile internazionale, hanno potuto essere compensati solo in parte con la diminuzione delle spese per il personale. Dall'inizio dell'anno Swisscom ha ridotto l'organico del 9,3%, pari a 2'041 posti a tempo pieno, conformemente a quanto pianificato, passando a 19'906 posti di lavoro a tempo pieno alla fine di settembre. Per un'ulteriore diminuzione dei costi è necessaria una gestione dei costi più rigorosa; i processi necessari sono stati avviati.

Partecipazioni: dal 1° ottobre debitel fa parte del Gruppo – concentrazione sulle attività in Europa

L'acquisizione di debitel si è conclusa con la scadenza dell'offerta pubblica di acquisto agli azionisti indipendenti il 10 settembre 1999; Swisscom detiene ora il 74,1% delle azioni. Il prezzo di acquisto ammonta a circa 3,4 miliardi di franchi. Per il pagamento sono stati utilizzati mezzi liquidi di Swisscom pari a 1,7 miliardi di franchi; il rimanente importo di 1,7 miliardi di franchi è stato coperto con un finanziamento transitorio. Dal 1° ottobre debitel è integrata proporzionalmente nel perimetro di consolidamento di Swisscom. L'acquisto di debitel rappresenta un passo decisivo verso

il nuovo orientamento strategico che prevede il posizionamento di Swisscom in Europa quale Value-Added Service Provider.

Le trattative per la vendita delle partecipazioni in Malaysia e India si trovano in uno stadio avanzato. Il fornitore norvegese di servizi di telecomunicazione Telenor sostituirà Swisscom quale partner strategico della DiGi Swisscom Berhad. I valori contabili relativi a questa partecipazione sono stati completamente ammortizzati nell'anno finanziario 1998; il previsto utile della vendita sarà contabilizzato nel quarto trimestre del 1999. La conclusione delle trattative per la vendita della partecipazione in India è attesa per l'anno 2000.

Il nuovo orientamento di Unisource si trova in una fase molto avanzata. Infonet ha assunto il controllo del management di AT&T-Unisource Communications Services (AUCS) e sostituirà quindi il partner uscente AT&T. Infonet e AUCS si completano in modo ideale, sia per quanto riguarda l'estensione geografica sia per quanto concerne i servizi. Nel quadro del riorientamento di Unisource è in programma la vendita di altre partecipazioni.

La vendita al gestore di reti via cavo Cablecom della partecipazione di Swisscom è prevista per l'inizio dell'anno 2000.

Previsioni: aumento dell'utile netto nonostante la diminuzione del risultato d'esercizio

La maggiore concorrenza e le riduzioni di prezzo attuate soprattutto nei settori della comunicazione vocale, della comunicazione mobile e di Blue Window influiranno negativamente sull'evoluzione del fatturato. Swisscom riuscirà tuttavia a compensare la diminuzione del fatturato grazie ad un'espansione mirata delle attività in Europa. L'acquisizione di debitel comporterà un incremento del fatturato del Gruppo.

Mediante una più rigorosa gestione dei costi, Swisscom ridurrà in modo mirato le spese. Un primo passo è rappresentato dalle misure convenute in maggio con i partner sociali per accelerare e rendere socialmente sostenibile la riduzione del personale, che provocano costi di ristrutturazione unici pari a 500 milioni di franchi. La quota maggiore corrispondente a ca. 300 milioni di franchi graverà sul risultato del secondo semestre del 1999. Nell'ambito del progetto "Fit for Competition" da poco avviato, si stanno analizzando ulteriori potenziali di utile e di riduzione dei costi.

Con l'acquisizione di debitel, un'azienda di servizi che ha tipicamente margini ridotti, vengono consolidati due diversi generi di attività. In questo modo, Swisscom presenterà margini più contenuti in relazione con il fatturato. Negli scorsi anni debitel ha saputo aumentare costantemente il suo utile d'esercizio a monte degli ammortamenti (EBITDA); una tendenza che dovrebbe continuare anche in futuro. Questo contribuirà ad un'ulteriore crescita dell'EBITDA consolidato di Swisscom. Il goodwill pagato per debitel, pari a circa 3,3 miliardi di franchi, verrà ammortizzato in modo lineare sull'arco dei prossimi dieci anni. Considerati questi ammortamenti e i costi di ristrutturazione che ammontano a ca. 300 milioni di franchi, il risultato d'esercizio (EBIT) sarà inferiore a quello dell'anno finanziario 1998. Grazie agli utili risultanti dalla vendita della

partecipazione in Malaysia, al minor costo degli interessi e al miglioramento dei risultati delle società associate, Swisscom si attende per l'anno finanziario 1999 una crescita dell'utile netto.

I dati principali

Fatturato netto in milioni di CHF	al 30.9.1998	al 30.9.1999	Variazione
Comunicazione vocale	4'897	4'362	- 10,9%
Comunicazione mobile	1'284	1'753	36,5%
Comunicazione di dati e Multimedia	636	651	2,4%
Carrier Services	556	662	19,1%
Altri fatturati	283	324	14,5%
Fatturato netto	7'656	7'752	1,3%

Canali ISDN	al 30.9.1998	al 30.9.1999	Variazione
Collegamenti di base ISDN (numero canali)	551'000	521'000	- 5,4%
Collegamenti ISDN light (numero canali)	61'000	397'000	550,8%
Collegamenti primari ISDN (numero canali)	260'000	314'000	20,8%
Totale collegamenti ISDN (numero canali)	872'000	1'232'000	41,3%

Comunicazione mobile	al 30.9.1998	al 30.9.1999	Variazione
Totale clienti Natel	1'471'178	2'120'288	44,1%
Clients Natel easy	454'891	802'832	76,5%
% sul totale clienti Natel	30,9%	37,9%	
Nuovi clienti Natel D (media mensile)	47'000	50'000	
Grado di penetrazione sul mercato (solo Swisscom)	20,6%	29,6%	
Fatturato medio/cliente/mese (ARPU) in CHF	103	86	- 16,5%

Berna, 23 novembre 1999