

## Rapporto relativo al primo semestre 2000

### Stimate azioniste, stimati azionisti,

il primo semestre dell'anno si è nuovamente concluso in modo positivo per Swisscom. Nonostante l'agguerrita concorrenza, il Gruppo ha mantenuto la sua chiara posizione di leader in Svizzera. In seguito all'acquisizione di debitel, il fatturato del Gruppo Swisscom, nel primo semestre del 2000, è aumentato del 33,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, raggiungendo l'importo di 6'897 milioni di franchi. Nel primo semestre del 2000, debitel ha registrato un aumento di 1,6 milioni di clienti e un fatturato di 1'861 milioni di franchi. Grazie alla continua crescita della comunicazione mobile in Svizzera, è stato possibile acquisire 424'000 nuovi clienti e portare il fatturato a 1'364 milioni di franchi, con un incremento del 20,4%. Le massicce riduzioni delle tariffe hanno comportato una notevole contrazione dei margini nella telefonia fissa. Il risultato d'esercizio (EBIT) di Swisscom ammonta a 1'116 milioni di franchi; ciò corrisponde ad una riduzione del 33,6%. In seguito alla vendita della nostra quota di partecipazione a Cablecom, nel primo semestre l'utile netto ha raggiunto i 2'420 milioni di franchi. Grazie a una serie di transazioni straordinarie, prevediamo per la fine dell'anno un utile netto in linea con quello dell'anno precedente, nonostante un risultato d'esercizio decisamente inferiore.

### Accelerazione della crescita del numero di clienti

Per fronteggiare l'intensa concorrenza nel settore della telefonia fissa, Swisscom ha operato massicce riduzioni tariffarie e ha lanciato offerte speciali estremamente interessanti, come per esempio «Weekend call». Abbiamo semplificato la struttura tariffaria per aumentare ulteriormente la trasparenza. La richiesta di servizi ISDN, in particolare di ISDN-Light, continua ad essere in costante aumento: rispetto al medesimo periodo dello scorso anno, il numero dei canali ISDN è aumentato del 43,1%, arrivando a quota 1,61 milioni. Con il lancio sul mercato della tecnologia ADSL (un servizio a banda larga per la rete fissa, basato sul protocollo Internet), previsto per la seconda metà del 2000, saranno create le basi per un'ulteriore crescita sul mercato svizzero delle telecomunicazioni.

La comunicazione mobile in Svizzera continua ad essere il settore in crescita di Swisscom. Con 2,72 milioni di clienti e una quota di mercato pari al 68% siamo il leader indiscusso del mercato. Rispetto al medesimo periodo dello scorso anno, nel primo semestre del 2000 il fatturato mensile medio per cliente (ARPU) è sceso da 87 a 72 franchi; ciò è dovuto al fatto che, mediamente, i nuovi clienti telefonano di meno. Continua il boom dei servizi SMS: nel primo semestre di quest'anno, sono stati inviati 244 milioni di messaggi brevi, cioè tre volte di più dell'anno precedente. Teniamo conto delle crescenti esigenze di comunicazione dei nostri clienti offrendo loro servizi sempre nuovi come Natel Skyline o i servizi Natel localizzati. Swisscom ha inoltre lanciato il più importante portale WAP svizzero e offre già soluzioni di commercio elettronico nell'ambito della telefonia mobile. Con l'acquisizione di debitel, il maggiore fornitore di servizi di telefonia mobile europeo senza rete propria, il numero dei nostri clienti in questo settore è ulteriormente aumentato ed è oggi pari a 9 milioni. Nel primo semestre, debitel ha acquisito 200'000 nuovi clienti al mese incrementando la propria quota di mercato in Germania a oltre il 14%. Già entro la fine del 2000, debitel intende portare il numero di clienti in Germania dagli attuali 5 milioni a oltre 6,5 milioni; in Europa si prevede di passare da 6,5 milioni a oltre 8,6 milioni. Inoltre la società vanta già oggi, con oltre 7'000 punti vendita in Europa, un eccellente accesso al mercato.

### Adeguamento delle strutture e maggiore flessibilità

Il rapidissimo mutamento tecnologico e strutturale nel settore delle telecomunicazioni ha conseguenze di ampia portata sul mercato svizzero. Per gestire la pressione sui costi derivante dalla riduzione delle tariffe della telefonia fissa, abbiamo avviato un piano d'azione teso a migliorare l'efficienza e l'orientamento ai clienti. Gli obiettivi principali della nuova strategia sono la riduzione della complessità, la focalizzazione su nicchie di mercato specifiche e la chiara attribuzione delle competenze in materia di risultati. Il piano comprende inoltre l'adeguamento di alcune strutture interne. L'idea di base è un maggiore decentramento delle responsabilità riguardanti le attività parziali e un orientamento sistematico verso settori di mercato specifici. Per quanto riguarda l'annunciato processo di ristrutturazione, ci siamo accordati con le associazioni del personale in merito alle linee fondamentali del piano sociale.

Per aumentare la flessibilità di Swisscom soprattutto per quanto concerne la possibilità di stringere alleanze strategiche, condividiamo l'intenzione del Consiglio federale di procedere al più presto alla revisione della legge sull'azienda delle telecomunicazioni (LATC), che impone alla Confederazione il possesso della maggioranza del capitale azionario. In considerazione del rapido processo di consolidamento in atto nel settore delle telecomunicazioni, è necessario dare all'azienda una maggiore libertà d'azione per quanto riguarda la possibilità di stringere alleanze.

## La New Economy impone un nuovo approccio

L'e-business è il motore della New Economy e dei mercati finanziari. Siamo consapevoli del potenziale di questo mercato in piena crescita e aspiriamo ad occupare una posizione di leader nel settore dell'e-business. Swisscom ha perciò creato Conextrade con l'intento di farne la principale piattaforma commerciale business-to-business della Svizzera. Una piattaforma commerciale on-line consente ad un'azienda di ottimizzare i processi di acquisto e i relativi costi. Inoltre plenaxx.com AG, un portale di servizi realizzato con la partecipazione di Swisscom, mette a disposizione delle PMI svizzere il primo portale business-to-business integrato. plenaxx.com AG aspira ad assumere la leadership del mercato delle soluzioni e-business integrate.

Anche Bluewin, il maggiore Internet provider svizzero, si sta sviluppando in modo positivo. Bluewin offre una gamma completa di servizi Internet per clienti privati, small office e home office. Insieme a due altre aziende svizzere, inoltre, Bluewin sta per lanciare un portale finanziario comune che sarà operativo a partire dal 2001. Bluewin sta preparando il suo ingresso nella borsa svizzera SWX New Market, che avrà luogo entro i prossimi mesi. La quotazione in borsa conferisce alla giovane azienda maggiore flessibilità e i nuovi mezzi le consentiranno di rafforzare ulteriormente la strategia di espansione già avviata con successo. I clienti Bluewin potranno approfittare della prevista quotazione in borsa nell'ambito di un'offerta di azioni a condizioni di favore.

## Le potenzialità del mercato UMTS

Grazie alla propria posizione di leader del mercato svizzero della comunicazione mobile, Swisscom dispone di un'eccellente situazione di partenza per quanto riguarda la possibilità di mettere a frutto le relazioni esistenti con i clienti per i futuri servizi mobili della terza generazione (UMTS). Swisscom occupa quindi una posizione estremamente favorevole per l'acquisizione di una licenza per la telefonia mobile della terza generazione. Per tale ragione parteciperemo all'asta svizzera per l'assegnazione delle licenze UMTS e di ulteriori frequenze GSM, che si svolgerà molto probabilmente nell'ultimo trimestre del corrente anno. Per quanto riguarda l'assegnazione delle licenze UMTS in Germania, la debitel Multimedia GmbH, un'azienda comune di debitel e Swisscom, ha deciso di ritirarsi dall'asta dopo un approfondito esame delle condizioni economiche. Insieme a debitel, continueremo a concentrarci sul sistematico consolidamento dell'attuale posizione di maggiore service provider europeo senza una rete propria. Swisscom e debitel vogliono ora trarre il massimo profitto dalla crescita del mercato effettuando importanti investimenti per aumentare il numero di clienti in vista del lancio commerciale di UMTS, e presentarsi poi sul mercato quale fornitore alternativo ed innovativo di servizi UMTS in collaborazione con titolari della licenza. Swisscom parteciperà al mercato europeo con le maggiori potenzialità di crescita e offrirà un'alternativa ad una licenza UMTS. Sono così date le premesse per un'ulteriore crescita sul mercato tedesco e per lo sfruttamento di tutte le possibilità di creazione di valore aggiunto fino alla costituzione di un «Mobile Virtual Network Operator (MVNO)».

## Prospettive: l'utile netto sarà in linea con quello dello scorso anno

Il primo consolidamento di debitel comporterà per il 2000 un notevole aumento del fatturato annuale. L'acquisizione di debitel costituisce un elemento di rafforzamento, stimola la crescita all'estero e contribuisce a consolidare la nostra posizione di fornitore di servizi a valore aggiunto leader in Europa. Grazie all'allargamento della base di clienti, inoltre, per il secondo semestre prevediamo anche un aumento del fatturato nel settore della comunicazione mobile. Il fatturato della telefonia fissa sarà tuttavia inferiore a quello registrato l'anno precedente. A causa delle limitate possibilità di crescita in Svizzera e della perdurante pressione sui prezzi, il risultato d'esercizio (EBIT) sarà decisamente inferiore a quello dell'anno precedente.

Grazie a transazioni straordinarie, come l'avvenuta vendita della partecipazione in Cablecom, si prevede che l'utile netto sarà in linea con quello dell'anno precedente. Swisscom ha in programma di alienare una parte delle proprietà immobiliari nel corso dell'anno finanziario 2001.

Distinti saluti



Dott. Markus Rau

Presidente del Consiglio di amministrazione



Jens Alder

Presidente della Direzione del Gruppo