

Rapporto annuale 2005 del Gruppo Swisscom

## La nuova Direzione del Gruppo punta sulla strategia di convergenza per rafforzare l'attività principale

	2004	2005	Variazione
Fatturato netto (in milioni di CHF)	10057	9732	-3,2%
EBITDA (in milioni di CHF)	4388	4171	-4,9%
EBIT (in milioni di CHF)	2695	2777	3,0%
Utile netto* (in milioni di CHF)	1596	2022	26,7%
Equity Free Cash Flow (in milioni di CHF)	2913	2203	-24,4%
Collegamenti ADSL (al 31.12 in milioni)	0,8	1,1	36,9%
Clienti Mobile (al 31.12 in milioni)	3,91	4,28	9,5%
Collaboratori (posti a tempo pieno al 31.12)	15'477	16'088**	4,0%

\*Utile netto dopo la detrazione delle quote di minoranza

\*\*Aumento riconducibile soprattutto all'acquisizione di Antenna Hungaria (858 posti a tempo pieno)

**Il fatturato netto di Swisscom è sceso a 9,7 miliardi di CHF, con una diminuzione del 3,2%, soprattutto a causa di due operazioni (la vendita degli International Carrier Services a Belgacom e la riduzione delle tariffe di terminazione nell'ambito della telefonia mobile per un importo di 279 milioni di CHF). Inoltre, i clienti hanno usufruito di sostanziali riduzioni dei prezzi che hanno tuttavia potuto essere interamente compensate dalla crescita in nuovi settori d'attività. Il risultato d'esercizio a monte di interessi, imposte e ammortamenti (EBITDA) è sceso a 4,17 miliardi di CHF, con una diminuzione del 4,9%. L'utile netto dopo la detrazione delle quote di minoranza è invece aumentato del 26,7%, attestandosi a 2,02 miliardi di CHF. All'Assemblea generale viene proposto di versare un dividendo di CHF 16 per azione (anno precedente: CHF 14). Per l'anno in corso, Swisscom prevede un riacquisto di azioni per un importo di 2,25 miliardi di CHF. Attraverso una nuova strategia, Swisscom punta in particolare a un rafforzamento del**

**core business con offerte convergenti, a una maggiore crescita grazie a soluzioni per i clienti commerciali e a progetti espansionistici mirati. Nell'ambito del nuovo orientamento vi sono stati alcuni avvicendamenti in seno alla direzione del Gruppo. Per l'esercizio 2006, Swisscom prevede di raggiungere un fatturato di circa 9,5 miliardi di CHF e un EBITDA di 4,0 miliardi di CHF. La diminuzione dell'EBITDA è dovuta soprattutto alla riduzione delle tariffe di terminazione nel settore della telefonia mobile, il cui effetto è percepibile per la prima volta sull'arco di un anno intero (anno precedente: 7 mesi). Anche nell'anno in corso, la pressione sui prezzi nel settore della telefonia fissa e di quella mobile dovrebbe poter essere compensata dalla crescita in nuovi ambiti d'attività.**

Nel 2005 il fatturato netto di Swisscom è sceso a 9'732 milioni di CHF, facendo registrare una diminuzione del 3,2% rispetto all'anno precedente. Tale flessione non ha potuto essere compensata interamente mediante misure di contenimento dei costi, per cui il risultato d'esercizio a monte di interessi, imposte e ammortamenti (EBITDA) è regredito del 4,9% a quota 4'171 milioni di CHF. Grazie a minori ammortamenti, a un miglior risultato finanziario e alla mancanza di perdite dovute al settore dismesso debitel, l'utile netto è aumentato del 20,4%, attestandosi a 2'346 milioni di CHF. L'utile netto dopo detrazione delle quote di minoranza è salito del 26,7% a 2'022 milioni di CHF. Quello per azione è aumentato del 37,0% in seguito all'incremento dell'utile netto globale e al programma di riacquisto delle azioni, raggiungendo i CHF 33,79. L'Equity Free Cash Flow è invece sceso a 2'203 milioni di CHF, con una diminuzione di 710 milioni di CHF.

### **Distribuzione agli azionisti per un ammontare di oltre 3 miliardi di CHF**

In base alla politica di distribuzione in vigore, la ripartizione ordinaria annuale dei mezzi disponibili (Equity Free Cash Flow, EFCF) viene effettuata sotto forma di un dividendo (circa la metà dell'utile netto effettivo) e di un riacquisto di azioni. Il Consiglio di amministrazione propone all'Assemblea generale di versare un dividendo di CHF 16 per azione (anno precedente: CHF 14), per un importo totale pari a 907 milioni di CHF. La parte rimanente dell'Equity Free Cash Flow, che ammonta a ca. 1,25 miliardi di CHF, viene versata agli azionisti mediante un riacquisto di azioni. Come annunciato il 16 febbraio 2006, nel riacquisto di azioni verrà integrata una distribuzione straordinaria di 1 miliardo di CHF allo scopo di ridurre le riserve distribuibili. Il riacquisto di azioni pari a ca. 2,25 miliardi di CHF avverrà attraverso l'attribuzione di opzioni gratuite (struttura put). Swisscom ha già effettuato con successo un'analogha transazione nel 2002. La data e le modalità esatte del riacquisto delle azioni non sono ancora state definite. L'operazione verrà comunque lanciata al più presto dopo l'Assemblea generale ordinaria del 25 aprile 2006. Nell'anno in corso, gli azionisti potranno così usufruire di una distribuzione totale di ca. 3,16 miliardi di CHF.

Dopo il buon esito degli scorsi anni, anche nel 2006 Swisscom offre ai propri dipendenti azioni a condizioni preferenziali. Il Consiglio di amministrazione di Swisscom ha inoltre approvato un

programma di azioni destinato ai quadri. In tale contesto, l'azienda acquisterà fino a 150'000 azioni (meno dello 0,3% delle azioni emesse) sul libero mercato.

### **Prezzi più bassi per la telefonia fissa e mobile – successo nel settore dei clienti commerciali**

Nel 2005 i clienti hanno usufruito di una riduzione dei prezzi al minuto del 6,6% nel settore della telefonia fissa e del 10% in quello della telefonia mobile. La relativa diminuzione del fatturato è stata compensata dalla crescita in nuovi settori d'attività (outsourcing IT, servizi a banda larga di telefonia fissa e servizi dati di telefonia mobile). La contrazione dell'EBITDA va attribuita soprattutto alla riduzione delle tariffe di terminazione concernenti la telefonia mobile.

Il desiderio dei clienti di essere reperibili sempre e ovunque ha consentito a Swisscom Mobile di rafforzare la propria posizione sul mercato anche nel 2005. Nonostante la diminuzione del fatturato dovuta alla riduzione delle tariffe di terminazione, Swisscom Mobile ha fatto registrare un risultato positivo grazie all'acquisizione di 373'000 nuovi clienti (base attuale: 4,28 milioni), all'introduzione di nuovi modelli tariffari e a un'efficiente gestione dei costi. Le nuove tariffe Liberty hanno stimolato l'impiego dei cellulari e, grazie ai nuovi servizi dati (UMTS ed EDGE), Swisscom Mobile ha conseguito nell'anno in esame un fatturato di 173 milioni di CHF.

Un buon risultato l'hanno fatto segnare anche le due società del Gruppo attive nel segmento dei clienti commerciali: infatti, grazie alla stipulazione di nuovi contratti pluriennali, nel 2005 Swisscom IT Services e Swisscom Solutions hanno ottenuto mandati per circa 600 milioni di CHF nei settori dei progetti e dell'outsourcing.

### **Forte crescita dell'ADSL – investimenti nella tecnologia VDSL**

Dal lancio di ADSL avvenuto nel 2001, Swisscom Fixnet ha continuato ad ampliare le proprie attività nell'ambito della banda larga, un settore che nell'anno in esame ha generato un fatturato di 530 milioni di CHF. In un solo anno, Swisscom Fixnet ha aumentato il numero dei collegamenti ADSL da 802'000 a 1,1 milioni di unità. Attualmente, il 98 per cento dei collegamenti telefonici della Svizzera è già predisposto per la banda larga. L'imminente ingresso nel settore TV fa parte della strategia che prevede di offrire ai clienti, accanto alle tradizionali prestazioni di comunicazione, anche servizi multimediali di elevata qualità. In seguito all'ampliamento dell'infrastruttura di rete, gli investimenti effettuati nell'ambito della rete fissa sono aumentati del 14,1%, raggiungendo quota 494 milioni di CHF. Nell'anno in rassegna si è dato avvio alla realizzazione di un'infrastruttura a banda larga ancora più efficiente: la tecnologia VDSL consentirà di raggiungere larghezze di banda di 25 Mbit/s sulla rete fissa.

### **L'evoluzione delle esigenze della clientela offre nuove opportunità di crescita**

Le esigenze dei clienti e i trend settoriali sono in continuo mutamento: cresce la necessità di servizi interattivi, mentre la comunicazione deve essere assicurata sempre e ovunque. I contenuti, le applicazioni attrattive e la gestione delle informazioni acquistano sempre maggior importanza, per cui si tende a impiegare sempre maggiormente piattaforme IP unificate. Ciò offre a Swisscom la possibilità di sviluppare nuove offerte interessanti: grazie alla sua presenza su un mercato molto ampio, l'azienda può creare nuovo valore aggiunto per i clienti mediante offerte combinate e accedere così a settori di mercato affini, caratterizzati da un forte mutamento dovuto agli effetti della digitalizzazione e della diffusione della banda larga. È per questo motivo che Swisscom punta a una crescita nel settore della convergenza e della multimedialità, il cosiddetto mercato TIME, che comprende applicazioni IT, di telecomunicazione, mediatiche e di intrattenimento (entertainment) che tendono a convergere sempre maggiormente. L'obiettivo è quello di compensare con nuove attività, a partire dal 2008 – 2009, il calo di quelle relative ai settori convenzionali. I compiti futuri delle aziende di telecomunicazione di successo saranno molto diversi da quelli svolti attualmente: grazie al suo ingresso nel mercato TIME, Swisscom sarà in grado di soddisfare le nuove esigenze della clientela.

**Nuova strategia basata su tre pilastri: rafforzamento del core business con offerte convergenti, maggiore crescita grazie a soluzioni per i clienti commerciali e progetti espansionistici mirati**

Il pilastro più importante della strategia è costituito dal rafforzamento del core business con un'offerta completa di servizi multimediali convergenti e un eccellente servizio clientela. Una delle nostre ambizioni è quella di proporre al cliente un'offerta estremamente attrattiva che fa capo a un ampio ventaglio di prodotti, servizi e accessi di rete. I singoli prodotti vengono integrati con maggior frequenza in offerte globali. Vogliamo incrementare la fiducia dei clienti con un servizio più accurato, rapido e competente, nonché facilitare i contatti. L'obiettivo di Swisscom è quello di diventare un'azienda di riferimento per quanto concerne il servizio clientela.

Il secondo pilastro della strategia è rappresentato dall'estensione delle attività nel settore dei clienti commerciali. Swisscom intende offrire servizi di portata internazionale da un'unica fonte, ad es. attraverso delle cooperazioni, alle aziende che operano sul piano mondiale le cui istanze decisionali si trovano in Svizzera. Le già ampie competenze per quanto riguarda le soluzioni nel settore bancario, della sanità e delle telecomunicazioni dovranno essere ulteriormente sviluppate. Inoltre, Swisscom intende continuare a partecipare all'importante crescita nel settore dell'outsourcing.

Il terzo pilastro della strategia comprende progetti espansionistici in settori in crescita nei quali Swisscom può far valere le proprie competenze. Da un lato, sussiste l'opportunità di fornire valore aggiunto ai diversi gruppi target facendo capo al know how specializzato presente in altri Paesi. È il caso soprattutto nei Paesi in cui determinate esigenze dei clienti sono insoddisfatte a causa dei ritardi accusati nello sviluppo di nuove tecnologie. Un potenziale di espansione esiste anche in alcuni settori parziali del

mercato svizzero in cui Swisscom non è leader del mercato. D'altro canto, Swisscom intende accedere anche a settori d'attività affini, caratterizzati da un forte mutamento dovuto alla digitalizzazione e alla diffusione della banda larga (ad es. telemedicina).

Nell'attuazione della strategia vengono applicati severi criteri d'investimento. Per l'eventuale acquisto di un'azienda vengono valutate le possibili sinergie o la logica industriale.

### **Maggior collaborazione tra le società del Gruppo – cambiamenti a livello di Management**

Affinché la nuova strategia possa essere attuata con successo, è necessario che il management conosca a fondo e in modo interdisciplinare i vari settori di attività di Swisscom e che le società del Gruppo instaurino un rapporto di stretta collaborazione. L'8 marzo 2005, per incarico del CEO Carsten Schloter, il Consiglio di amministrazione ha deciso diverse modifiche della composizione del management: Adrian Bult, sinora CEO di Swisscom Fixnet, assume la direzione del settore della telefonia mobile. Adrian Bult è uno sperimentato conoscitore del settore delle telecomunicazioni e della tecnologia dell'informazione. Prima di passare alla guida di Swisscom Fixnet nel 2000, ha diretto la divisione informatica di Swisscom.

Ad Ueli Dietiker, sinora responsabile delle finanze, è stata affidata la conduzione del settore della rete fissa. Egli vanta profonde conoscenze del settore nella sua qualità di Chief Financial Officer, di Consigliere di amministrazione della varie società strategiche del Gruppo nonché di ex-CEO di un grande gestore di reti via cavo. Mario Rossi, finora responsabile delle finanze di Swisscom Fixnet, è stato eletto nuovo CFO di Swisscom SA. Prima del suo incarico presso Swisscom Fixnet, egli ha già rivestito una carica dirigenziale in ambito finanziario in seno al Gruppo Swisscom, vantando pluriennali esperienze e ottime conoscenze riguardo all'azienda.

Urs Schaeppi, sinora responsabile di Commercial Business presso Swisscom Mobile, diventa nuovo CEO di Swisscom Solutions, la società affiliata competente per i clienti commerciali Telco. Ristrutturata con successo, Swisscom Solutions si focalizzerà, sotto la guida di Urs Schaeppi, sulle esigenze in mutamento dei grandi clienti, fra l'altro attraverso offerte di convergenza. René Fischer, sinora CEO di Swisscom Solutions, lascia l'azienda di comune intesa, con i più sentiti ringraziamenti del Consiglio di amministrazione e del CEO.

### **Cessione del pacchetto di maggioranza della Confederazione: azionariato lungimirante quale obiettivo**

Nell'anno corrente verranno gettate importanti basi per il futuro di Swisscom. A fine gennaio 2006 il Consiglio federale ha inoltrato a Swisscom, per consultazione, un progetto concernente la cessione dell'intero pacchetto di maggioranza della Confederazione. In linea di massima, dal punto di vista imprenditoriale, Swisscom è sostanzialmente favorevole al progetto e caldeggia la cessione totale del pacchetto di maggioranza della Confederazione, o almeno quella parziale, qualora la prima opzione non

sia politicamente attuabile. Eventuali misure di accompagnamento attuate per motivi politici non dovranno tuttavia nuocere a Swisscom. Per l'azienda è molto importante che l'attuazione del progetto le permetta di contare, in futuro, su un azionariato stabile e lungimirante.

### **La forte pressione sui prezzi e l'elevata concorrenza persistono**

Per il 2006 Swisscom prevede di conseguire un fatturato di circa 9,5 miliardi di CHF e un risultato d'esercizio a monte di interessi, imposte e ammortamenti (EBITDA) di 4,0 miliardi di CHF. La diminuzione dell'EBITDA è dovuta soprattutto alla riduzione delle tariffe di terminazione nel settore della telefonia mobile, il cui effetto è percepibile per la prima volta sull'arco di un anno intero (anno precedente: 7 mesi). Anche nell'anno in corso, la costante pressione sui prezzi nel settore della telefonia fissa e di quella mobile dovrebbe poter essere compensata dalla crescita in altri settori. Gli investimenti si aggireranno attorno agli 1,4 miliardi di CHF.

### **Il rapporto annuale dettagliato può essere consultato in internet:**

<http://www.swisscom.com/rapporto2005>

Berna, 8 marzo 2006

### **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.