

Massive Veränderungen, Solide Werte: Swisscom seit dem IPO

Anlass der Baloise Bank SoBa

Bern

05. November 2003

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 behaviour 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 U.S. Security 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.^

Agenda

A) Überblick

B) Ergebnisse

A) Überblick

Von der PTT zur Swisscom: 1997-2003

1) Kunden

- vom Abonnement zum Kunden

2) Wettbewerb

- 300 Telekommunikationsanbieter
- massiver Preiszerfall

3) Technologie

- starker Technologiewandel
- Teilmarkt-Orientierung mit Gruppenstruktur

A) Überblick

Von der PTT zur Swisscom: 1997-2003 (Forts.)

4) Regulierung

- zunehmend reguliertes Umfeld
- beschränktes Wachstum

5) Spezielles Unternehmen

- Bund ist weiterhin Hauptaktionär
- volkswirtschaftliche Verantwortung

6) Strategie

- Fokus auf Heimmarkt unter Wahrung spezieller Rolle
- Schaffung von Unternehmenswert: gezielte Investitionen versus Aktienrückkauf

A) Überblick

1) Kunden - wer wollen wir sein?

▪ Mission

Die Swisscom Gruppe versorgt die ganze Schweiz mit Telekom-Diensten, bietet ein umfassendes Angebot an Kommunikations- und Informatik-Services für alle Bedürfnisse und Lebenslagen und bildet somit ein verlässliches Rückgrat der Volkswirtschaft. Swisscom leistet damit den entscheidenden Beitrag zur Informationsgesellschaft Schweiz. Flexibel und gezielt nimmt Swisscom gute Geschäftsmöglichkeiten im Ausland wahr.

▪ Vision

Wir ermöglichen der Schweizer Bevölkerung, im privaten und beruflichen Umfeld ihre Kommunikationsbedürfnisse auszuleben. Mit Innovation und einem hervorragenden Angebot schaffen wir bleibende Werte und sichern uns loyale und zufriedene Kunden.

A) Überblick

2) Wettbewerb - wo unterscheiden wir uns (von der Konkurrenz)?

Swisscom ist der führende Anbieter im Schweizer Telekom-Markt und besetzt gezielt Wachstumsfelder in verwandten Disziplinen

- **Spitzenreiterin**
 - Marktleaderin in der netzgebundenen und mobilen Sprach- und Datenkommunikation
- **Vollsortiment-Anbieterin**
 - Lückenloses Angebot an Produkten und Dienstleistungen rund um die Telekommunikation
- **Querdenkerin**
 - Gezielte Investitionen in angrenzende Wachstumsbereiche (wie WLAN)
- **Schweizerin**
 - Bodenständig mit Fokus auf Heimmarkt

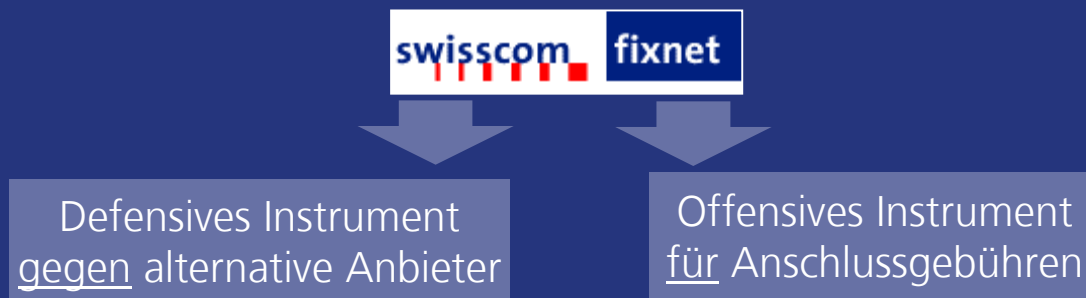
A) Überblick

3a) Technologie - wichtig(st)er Geschäftstreiber

- Jährliche Investitionen von rund 50 Mio in Innovation
- Beispiel 1: **PWLAN-Technologie**



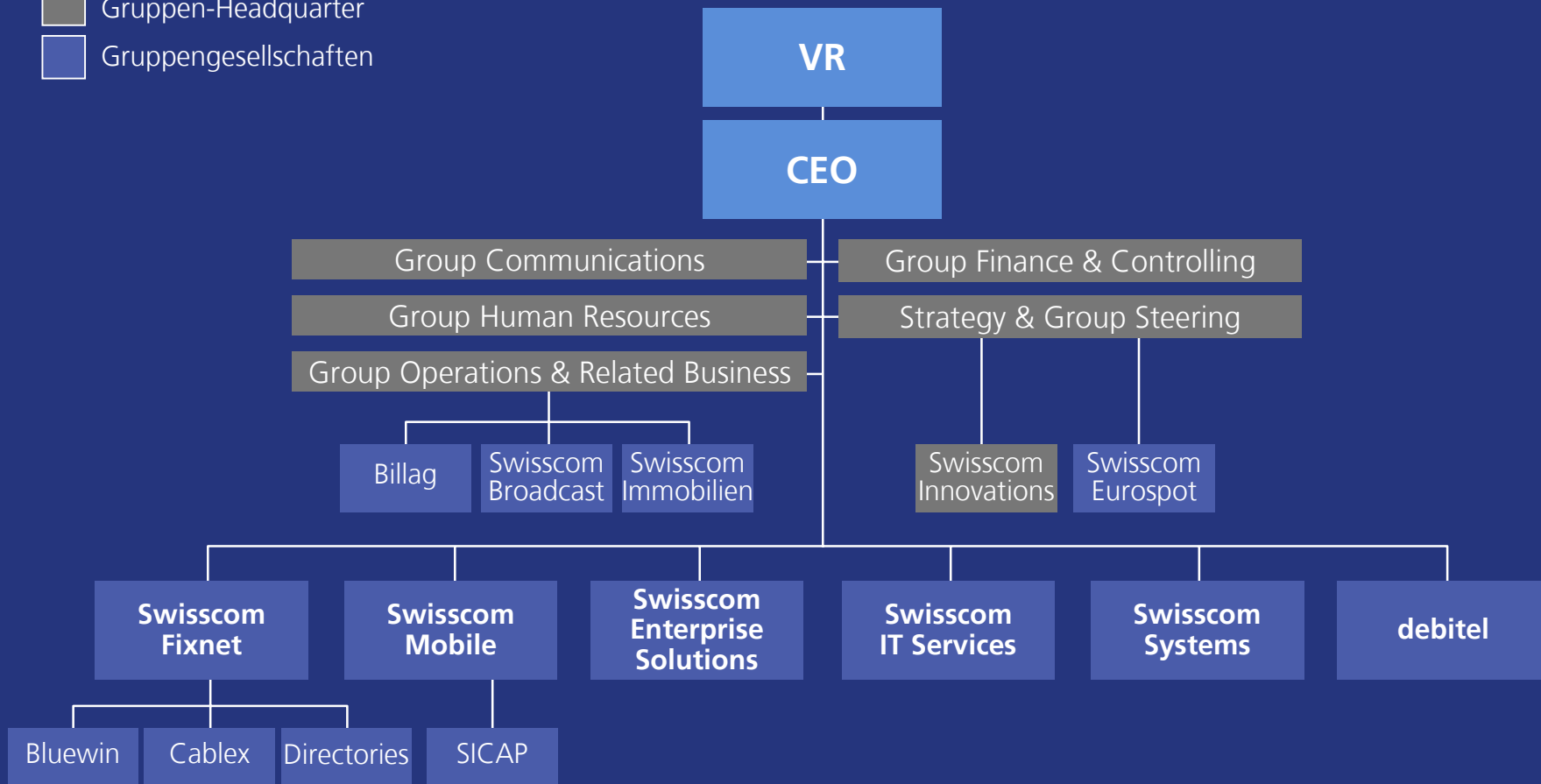
- Beispiel 2: **ADSL-Technologie**



A) Überblick

3b) Technologie - Teilmarkt-orientierter Auftritt

- Gruppen-Headquarter
- Gruppengesellschaften



4) Regulierung - der etwas andere Wettbewerber

- Regulierung an mehreren Fronten: **BAKOM/ComCom, WEKO, Preisüberwacher**
- Swisscom unterscheidet sich als ehemaliger Monopolist
- Regulatorische Entscheide und Massnahmen treffen uns stärker als die Konkurrenz
- Beispiel: **Entbündelung der letzten Meile (ULL)**

Schweizer Regierung entschied anfangs 2003, die letzte Meile zu entbündeln.

Wir sind überzeugt, dass ULL **ein untaugliches Rezept** ist, weil ...

- Anschlusspreise sind reguliert und gehören zu den günstigsten in EU
- Im Breitbandmarkt herrscht ohne Regulierung intensiver Wettbewerb
- ULL bremst die Investitionsanreize und gefährdet den Ausbau und Unterhalt des Netzes
- Im Ausland hat ULL in keinem Land nachweisbar mehr Wettbewerb erzeugt
- ULL ist ein schwerwiegender Eingriff in die Eigentumsrechte von Swisscom

5) Spezielles Unternehmen - welche Rolle nehmen wir wahr?

- Von Swisscom, als eines der grössten Unternehmen in der Schweiz, wird nicht nur eine **nachhaltige Führung** erwartet, sondern auch **soziales Handeln** (Mitarbeiterbedingungen: Löhne, Fringe Benefits, Sozialplan, etc.) verlangt
- Swisscom profiliert sich als **Garantin der Grundversorgung**, obwohl sich damit kein Geld verdienen lässt
- Als einziges Telekom-Unternehmen bietet Swisscom in allen Kantonen **attraktive Arbeitsplätze** an
- Unternehmen aller Art nehmen von Swisscom jedes Jahr **Aufträge im Wert von über einer Milliarde Franken** entgegen
- **Bund** ist mit einem Beteiligungsanteil von 62.7% Mehrheitsaktionär
- Mehrheit der 75'000 Aktionäre sind **Schweizer Bürger**

A) Überblick

6) Strategie - wie wir nachhaltig Werte schaffen wollen?

Investment Case Swisscom

- **(1) Führendes Telekommunikationsunternehmen in der Schweiz:** Fähigkeit hohe (für den Aktionär!) frei verfügbare Geldmittel (EFCF*) zu generieren
- **(2) Intelligenter Investor:** Akquisitionen sind nicht von strategischer Notwendigkeit, Investitionen sind opportunistisch und nur bei Wertschaffung berechtigt: Akquisitionen gegen Aktienrückkauf abwägen
- **(3) Sensibles Bilanzmanagement:** strategische Flexibilität intakt halten, und zugleich den gesamten jährlichen EFCF an unsere Aktionäre ausschütten

Ohne strategische Notwendigkeit für M&A-Aktivitäten liegt der gesamte Fokus auf der operativen Geschäftsoptimierung

* EFCF = Equity Free Cash Flow

Agenda

A) Überblick

B) Ergebnisse

B) Ergebnisse

Highlights im ersten Semester 2003

Kennzahlen

in Mio. CHF	30.06.2003	delta YOY
Nettoumsatz	7'154	0.4%
EBITDA	2'431	7.2%
EBIT	1'465	14.4%
Reingewinn	952	22.1%
EPS **	14.38	27.6%
Nettoverschuldung	125	n.m.
FTE	19'855	(6.3)%

** durchschnittl. Anzahl ausstehender Aktien per 30.6.03: 66,203 Mio.
 durchschnittl. Anzahl ausstehender Aktien per 30.6.02: 69,223 Mio.

Highlights

- Stabile Umsatzentwicklung der Gruppe, trotz Verkauf / Schliessung internationaler Wholesale-Geschäfte
- Initiativen der Kostenkontrolle zahlen sich aus
- EBITDA vom 2. Quartal 2003 ist der beste Quartals-EBITDA seit dem IPO in 1998
- Anzahl der FTE sinkt um >6% YOY
- Reingewinn steigt um 22% YOY
- EPS steigt wegen Aktienrückkauf in 2002 um 28% YOY
- Eurospot (European public WLAN): WLAN-Ausweitung geht gut voran

1. Halbjahr 2003: operativ eines der stärksten Semester

Festnetz-Geschäft

- Umsatzkomposition ändert sich:
 - von Minuteneinnahmen (dial-up)
 - zu monatlichen Anschlussgebühren (ADSL)
- Anhaltender Druck auf Marktanteil und erodierende Preise
- Kostenmanagement bleibt von oberster Priorität
 - Arbeitsprozesse optimieren
 - Reduktion von FTE

Ziel: operative Margen stabilisieren

Mobilfunk-Geschäft

- Umsatzkomposition ändert sich:
 - von Kundenakquisition zu Kundenerhaltung
 - neue Services einführen zwecks ARPU-Stabilisierung
 - Fokus auf hochwertige Kunden
- Bewusstes Management des Marktanteils
- Neue Services:
 - Steigende Zahl von WLAN-Hotspots
 - Lancierung von Vodafone Live! in Q4 2003 geplant

***Ziel: Pflege effizienter Geschäfte
zwecks Aufrechterhaltung hoher Margen***

B) Ergebnisse

Ausschüttungspolitik

- Stärke der Bilanzstruktur erlaubt Ausschüttung aller frei verfügbaren Geldmittel (EFCF) an die Aktionäre
- Ausschüttungspolitik (jährlicher EFCF auszahlen) eingeführt, um ...
 - effektive Auszahlungen an die Aktionäre zu erhöhen
 - direkte Rendite (Dividende, Nennwertreduktion)
 - indirekte Rendite (Aktienrückkauf)
 - aufrechterhalten der strategischen Flexibilität
- Ausschüttungstendenz steigend (unter Annahme keiner Akquisition), da keine Schulden mehr fällig werden

Neue Ausschüttungspolitik so gestaltet, um Rendite für Aktionäre zu steigern und starke Bilanzstruktur zu halten

* EFCF = Equity Free Cash Flow

B) Ergebnisse

EFCF: Entwicklung und Ausblick

EFCF Definition	H1 2002	FY 2002	H1 2003	Ausblick FY 2003
+ EBITDA	+ 2'268	+ 4'413	+ 2'431	+ 4,4
- CAPEX	- 514	- 1'222	- 535	- 1,3
+/- NUV Δ	- 381	+ 2	- 183	wie in 2002
- Steuerzahlungen	- 148	- 537	+ 9	weniger als 1/2 von 2002
- Nettozinsen	- 30	- 78	- 25	wie in 2002
- Minoritäten	- 302	- 304	- 392	- 392 (Vod)+120 (Cesky)
<hr/>				<hr/>
= operativer FCF	= 893	= 2'274	= 1'305	= grösser als 2002
- Akquisitionen, netto	- 82	- 92	- 57	???
- Schuldentilgung, netto	- 500	- 1'000	- 750	- 750
<hr/>				<hr/>
EFCF verfügbar für Aktionäre in t+1	+ 311	+ 1'182	+ 498	Unter Annahme keiner Akquisition, EFCF in 2003 wird <u>deutlich über</u> EFCF von 2002 sein

* EFCF = Equity Free Cash Flow

Zusammenfassung und Ausblick

- Erfolgreiches Management enormer Veränderungen seit dem IPO
- Nachhaltige Strategie, mit keiner strategischen M&A-Notwendigkeit
- Operativ eines der besten Semester seit 1998
- Hauptkompetenz ist und bleibt (weitere) Verbesserungen der Effizienz
- Ausblick 2003 bestätigt: ein weiteres solides Jahr!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Diese Präsentation können Sie herunterladen:
im Download-Center unter www.swisscom.com/ir

Bei weiterem Informationsbedarf können Sie uns kontaktieren:

Adresse : Swisscom Investor Relations, 3050 Bern
Telefone : +41 31 342 2538
Fax : +41 31 342 6411
Email : investor.relations@swisscom.com
Homepage : www.swisscom.com/ir