

Grösse ist relativ – enges Zusammenwirken von Wirtschaft und Gesellschaft gefordert

Generalversammlung 2004, Referat von Dr. Markus Rauh, Präsident des Verwaltungsrates Swisscom AG, Luzern, 27. April 2004

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Gäste

Das Thema unseres diesjährigen Geschäftsberichtes ist Grösse. Wir stellen im Bericht die Frage: Ist Swisscom ein David unter zahlreichen Goliaths? Oder ein Riese inmitten von Zwergen? Die Antwort ist, wie so oft im Leben: beides. Grösse ist relativ. Ob wir Dinge als gross oder klein, oder als unwichtig oder eben wichtig wahrnehmen ist immer eine Frage des Standpunktes und der Perspektive.

Dazu ein paar Beispiele: Gemessen an unseren Finanz- und Verkehrszahlen, aber auch an der gesellschaftlichen Verantwortung, die wir mit Stolz tragen, ist und bleibt Swisscom eine feste Grösse in der Schweiz – aus Gesellschaft und Wirtschaft nicht wegzudenken. Die Zahlen sind imposant: Fast 4 Mio. Mobile- und über 3 Mio. Fixnet-Kunden, CHF 10 Mrd. Umsatz, achtgrösste Arbeitgeberin, gegen 900 Lehrlinge, jährliche Aufträge in Milliardenhöhe an die Wirtschaft.

Stellen wir aber Swisscom in einen internationalen Vergleich, ergibt sich ein vollständig anderes Bild. Der Blick über die Grenze ist für Swisscom gleichsam die Reise von Gulliver, der in Jonathan Swifts Geschichte von Lilliput ins Land der Riesen reist. Vodafone beispielsweise, das Partnerunternehmen von Swisscom Mobile, verfügt über rund 125 Mio. Mobilfunkteilnehmer; die China Telecom über ein Potenzial von mehr als einer Mrd. Kunden. International beachtlich sind einzig unsere Finanzkennzahlen: In Europa verfügen wir über die solideste Bilanz aller grösseren Telekom-Unternehmen.

Allerdings ist anzuerkennen, dass die meisten Telekom-Unternehmen, die sich durch (rückblickend) abenteuerliche Strategien hoch verschuldet haben, ihre Bilanzen einer Rosskur unterzogen haben und jetzt wieder über vernünftige Ratings verfügen. Deshalb sind sie für ihre Aktionäre auch wieder attraktiver geworden.

Steigende Staatsschulden und tiefes Wirtschaftswachstum

Diese Anerkennung kann ich leider der schweizerischen öffentlichen Hand nicht zollen, haben sich doch die kumulierten Schulden von Bund, Kanton und Gemeinden in den letzten 10 Jahren auf über

CHF 200 Mrd. mehr als verdoppelt, mit auch heute noch steigender Tendenz. Dieses Verhalten führte auch zu einem kontinuierlichen Anstieg der Staatsquote auf fast 40%.

Wegen der langen Phase des im OECD-Vergleich sehr tiefen Wirtschaftswachstums zeigen all diese Relationen in die falsche Richtung, was zusammen mit dem Strukturwandel der Grund für die hartnäckige Arbeitslosigkeit ist, die bei Jugendlichen zwischen 15 und 24 bei überdurchschnittlich hohen 5,2% liegt.

Die Swisscom ist so eng mit der Schweizer Volkswirtschaft und Gesellschaft verbunden, dass uns diese Situation nicht egal sein kann. Wir sind besorgt über diese Entwicklung. Wenn es uns nicht gelingt, auf ein gesundes Wachstumsfeld zurückzufinden, ist unser Wohlstand und unser sozialer Frieden langfristig ernsthaft gefährdet.

Die Wachstumsdebatten sind endlos, aber kaum ergiebig. Als ich vor kurzem einen faszinierenden Vortrag von Prof. Bertrand Piccard hörte, leuchtete mir eine Analogie ein zu seiner Aussage: „Wer steigen will, muss Ballast abwerfen“.

Was für den Ballonfahrer gilt, gilt noch mehr für die Politik und die Volkswirtschaft. Was ist unser Ballast, was sind unsere Altlasten?

Es sind zahlreiche Vorschriften und Regulierungen, Ansprüche und Privilegien, Absicherungen und Unterstützungen (um nicht von Umverteilung zu reden!). Leider bin ich sehr skeptisch. Denn die Instrumente unserer direkten Demokratie werden von gewissen Kreisen systematisch ausgereizt, sei es mit Referenden oder unheiligen Allianzen. So schaffen wir es nie, in den Steigflug zu kommen.

Jede Reform bleibt doch auf der Strecke und unsere politische Isolation wird immer dramatischer.

Beim Sinnieren über einen Ausweg aus dieser Stagnation in einem doch immer dynamischeren wirtschaftlichen und politischen Umfeld komme ich immer öfter auf den ketzerischen, unhelvetischen Gedanken einer Staatsreform – aber vielleicht ist das politically incorrect – und vor allem kein Thema für eine Swisscom GV.

Wettbewerb spielt - Entbündelung der letzten Meile hemmt Investitionen

Also zurück zum Wachstum. Beim Verfolgen der parlamentarischen Debatte zur Revision des FMG kann ich mich des Eindrucks nicht erwehren, dass die Entbündelung der letzten Meile zum einzigen und zudem zugkräftigsten Wachstumsmotor der Schweiz hochstilisiert wird.

„Grosser Irrtum“ rufe ich diesen Heilpredigern zu! Zwar stimmt es, dass dadurch die starke Swisscom geschwächt und unsere Mitbewerber gestärkt würden, dass ein Gewinntransfer von Swisscom zur Konkurrenz stattfinden würde, was natürlich in deren Hauptquartieren in Paris, Kopenhagen und Stockholm grosse Freude auslösen würde.

Aber, ein Blick ins Ausland zeigt, dass das weder zu Wachstum noch zu Konsumentenvorteilen geführt hat. Der Ruf nach mehr Regulierung und Staatseingriffen muss endlich aufhören, vor allem

weil dadurch die Investitionstätigkeit gehemmt wird und wir wissen doch: Ohne Innovation gibt es kein Wachstum.

Wir haben gute Beispiele, wie das freie Spiel der Marktkräfte über Investitionen zu Wachstum führt. Schauen wir uns den innovativen Markt des schnellen Internetzugangs an.

Die beiden Infrastrukturen Kabelfernsehnetze und Telefonnetz (über ADSL) stehen im vollen Wettbewerb mit dem Resultat, dass ein enormes Wachstum eingesetzt hat und in der Schweiz in kurzer Zeit gegen eine Million Breitband-Internetanschlüsse geschaltet wurden. Allein die Zahl der ADSL-Anschlüsse liegt heute schon bei über 600'000. Dank hohen Investitionen von Swisscom sind heute über 98 Prozent der Festnetz-Telefonanschlüsse ADSL-tauglich; dies sind gegen 4 Mio. Anschlüsse. In der Schweiz nutzen heute 51% der Frauen über 15 Jahre und 63% der Männer über 15 Jahre regelmässig das Internet. 48% privat zu Hause, 32% am Arbeitsplatz und die restlichen 10% andernorts. Obwohl wir regionale Unterschiede feststellen, nehmen wir mit dieser hohen Nutzung eine stolze Position ein in Europa.

Alle diese imposanten Zahlen zeigen, dass der Breitband-Internetmarkt eine Erfolgsgeschichte des Wettbewerbs ist! Und was macht die Politik nun? Mit der Entbündelung der letzten Meile soll nun in genau diesen Markt eingegriffen werden.

Ein weiteres spektakuläres Wachstumsgebiet ist die Mobiltelefonie, die durch Pioniergeist und Innovation neue Dimensionen eröffnet hat.

Hand aufs Herz: Haben Sie sich – ich spreche jetzt die älteren unter Ihnen an - vor 25 Jahren vorstellen können, dass für vier von fünf Einwohnern unseres Landes das Handy zum festen Bestandteil des normalen Alltags werden könnte? Die damaligen Mobilgeräte waren schwer und teuer, also eigentlich nur zur Nutzung in Geschäftsautos geeignet. Deshalb heissen sie auch nationale Autotelefone (NATEL).

Hätten Sie damals gedacht, dass das Mobiltelefongeschäft in nur 25 Jahren einen ähnlich hohen Betriebsgewinn wie die Festnetztelefonie erzielen wird? Dies ist heute aber der Fall: Fixnet und Mobile erreichten im letzten Jahr einen EBITDA in Höhe von je rund CHF 2 Mrd. Das ist zwar eine grosse Zahl, aber sie ermöglicht es uns durch frühzeitiges Investieren, die Mobilfunkinfrastruktur den zukünftigen Bedürfnissen anzupassen. Zwar mögen die Mobilfunkpreise in der Schweiz im internationalen Vergleich etwas höher liegen, aber der Aufbau einer Infrastruktur ist bei uns wegen der viel strengeren Vorschriften und zahlreichen Einsprachemöglichkeiten auch sehr viel teurer als anderswo.

Eigene Verantwortung wahrnehmen

Wir tun gut daran, nicht nur zu fordern, sondern auch selber in den Spiegel zu schauen. Was müssen wir selber tun? Auch die Wirtschaft muss ihren Standpunkt und ihre Perspektiven verändern.

Die partielle Offenlegung der Bezüge der Unternehmensspitze hat Exzesse transparent gemacht, die zum Lieblingsthema der Medien wurden. Diese Diskussion hat das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Führungskräfte erschüttert. Jeder Verwaltungsratspräsident und CEO wird heute als potentieller Abzocker eingestuft. Das ist bedauerlich, aber irgendwie verständlich. Ich möchte jedoch nicht von einem Marktversagen sprechen. Ich fordere alle Verantwortlichen in den Führungsetagen auf, vor allem die Verwaltungsräte, die alle Chef-Bezüge festlegen, Augenmass und Disziplin walten zu lassen. In einer liberalen Marktwirtschaft muss es Unterschiede bei den Salären geben. Beim besten Willen kann ich mir nicht vorstellen, dass ein Lohnempfänger mit Kündigungsfrist und ohne eigenen Kapitaleinsatz jährlich einen zweistelligen Millionenbetrag beziehen soll. Das sind je CHF 100 pro Minute und das auch noch beim Kaffee trinken und beim Gang zum stillen Örtchen.

Das mag für Amerika akzeptabel, vielleicht sogar bewunderungsfähig sein – für uns gelten jedoch andere Massstäbe, zu denen wir freiwillig zurückfinden müssen. Tun wir das nicht aus eigenem Antrieb, beschwören wir ein Klima des Misstrauens und der Missgunst herbei, das schlimmstenfalls die Politik mit Eingriffen aufs Tapet ruft.

Wie stellt sich Swisscom diesen Herausforderungen?

Swisscom bekennt sich zum Standort Schweiz.

Die Investitionen beliefen sich im letzten Jahr auf insgesamt rund CHF 1,2 Mrd., davon rund CHF 600 Mio. ins Festnetz und rund CHF 400 Mio. ins Mobilnetz. Im Jahr 2003 erwirtschaftete das Unternehmen eine Netto-Wertschöpfung von CHF 5,1 Mrd. 44,6 Prozent dieser Summe wurde direkt oder indirekt an die Mitarbeitenden verteilt, z.B. für Löhne und Sozial- und Vorsorgeeinrichtungen.

Im Rahmen der Grundversorgung garantiert Swisscom allen Bevölkerungskreisen in allen Regionen ein preiswertes und qualitativ hochstehendes Basisangebot an Telekommunikationsdiensten. Auch über die Grundversorgung hinaus gehende Dienstleistungen werden ohne entsprechende Bestimmungen des Regulators heute mit einer ausgezeichneten Flächendeckung erbracht. Ich denke dabei vor allem an die Mobilkommunikation und an ADSL.

Swisscom nimmt die soziale Verantwortung wahr und investiert in die Zukunft des Landes. Wir bilden gegen 900 Lehrlinge aus. Als wichtiger Bestandteil der Bildungsinitiative fördern wir die Medienkompetenz der Jugendlichen, indem wir alle Schweizer Schulen gratis ans Internet anschliessen. Per Ende 2003 nutzten bereits 2600 Schulen mit über einer halben Million Schülern dieses Angebot. Doch damit nicht genug: Unser Ziel ist es, alle rund 5000 Volks-, Mittel- und Berufsschulen kostenlos und breitbandig ans Internet anzuschliessen.

debitel ist für Swisscom keine Erfolgsgeschichte

Den erfolgreichen Engagements im Inland muss ich aus aktuellem Anlass die weniger strahlende Geschichte unserer Auslandsbeteiligung debitel gegenüberstellen. Sie erinnern sich: Swisscom hat diese Beteiligung im Sommer 1999 aus strategischen Gründen erworben und den Anteil später auf

93% erhöht. Nachdem in Deutschland im Jahr 2000 keine UMTS-Lizenz zu einem angemessenen Betrag ersteigert werden konnte, gab es auf Grund der unterschiedlichen Geschäftsmodelle von Swisscom und debitel zwischen den beiden Unternehmen so gut wie keine Synergien mehr. Wir planten deshalb auch keine weiteren Investitionen mehr in diese Gesellschaft und spielen entsprechend auch keine aktive Rolle im zu erwartenden Konsolidierungsprozess in Deutschland. Für uns ist debitel zu einer reinen Finanzbeteiligung geworden, welche wir konsequenterweise auch laufend auf ihre Wertrealisierungsmöglichkeiten prüften. Ich kann an dieser Stelle bestätigen, was in den Medien seit längerem kolportiert wird: Wir stehen derzeit in weit fortgeschrittener Diskussion bezüglich einer potentiellen Veräusserung unseres Anteils an der debitel AG. Zum Verkaufspreis können wir uns in dieser Phase selbstverständlich nicht äussern; ein Blick auf den Buchwert per Ende 2003 von CHF 848 Mio. bei Anschaffungskosten von insgesamt CHF 4,3 Mrd. zeigt klar, dass wir Geld verlieren, weil wir seinerzeit in den Boomjahren einen überteuerten Preis bezahlten. In den gleichen Boomjahren kamen wir selbst aus Verkäufen zu hohen Einnahmen, so dass die Waage realisierter Chancen und eingetretener Risiken letztlich trotzdem im Gleichgewicht steht. Dennoch schmerzt es uns sehr, dass debitel nicht zum seinerzeit erhofften Wachstumsmotor geworden ist.

Steigerung der Kundenzufriedenheit im Visier

Die zentrale Grösse eines jeden Unternehmens sind die Kunden und damit die Kundenzufriedenheit. Das Vertrauen der Kunden ist das wichtigste Kapital des Unternehmens und Massnahmen zur Stärkung der Kundenzufriedenheit sind eminent wichtig. Der langfristige Erfolg von Swisscom hängt in hohem Masse von der Kundenzufriedenheit ab.

Der Grad der Zufriedenheit ergibt sich aus der Bewertung der vier Swisscom-Kernwerte Zuverlässigkeit, Heimat, Weltgewandtheit und Respekt durch die Kundinnen und Kunden. Die Kernwerte definieren die Werthaltung, die das Unternehmen seinen Kunden entgegenbringt. Seit zwei Jahren misst Swisscom in regelmässigen Abständen, wie die Kunden diese Markenwerte wahrnehmen: Die Swisscom-Resultate sind gut und liegen im Durchschnitt über den Werten der Konkurrenz. Die Kunden sind aber insgesamt kritischer geworden. Gut ist für uns nicht gut genug. Aus diesem Grund setzen wir noch höhere Massstäbe und die Steigerung der Kundenzufriedenheit ist eines der wichtigsten Ziele für 2004.

Anhaltender Preis- und Kostendruck erfordert Stellenabbau

Der hohe Kostendruck, bedingt durch sinkende Nachfrage, fallende Preise und fehlende Wachstumschancen, zwang Swisscom auch 2003, Kosten zu senken und Stellen abzubauen. Ende 2003 zählte das Unternehmen 19'207 Vollzeitstellen – 1'263 weniger als ein Jahr zuvor. Am meisten traf es die im Geschäftskundenbereich tätigen Gesellschaften Swisscom Enterprise Solutions, Swisscom Systems und Swisscom IT Services. Alle vom Abbau betroffenen Mitarbeitenden haben Anrecht auf den sehr gut ausgebauten Sozialplan. Wer seine angestammte Stelle verliert, wird von

der Swisscom-Tochter PersPec in der beruflichen Neuausrichtung begleitet und erhält während 12 bis 18 Monaten den vollen Lohn. Seit 1998 hat Swisscom über CHF 2 Mrd. in den Sozialplan investiert.

Das umfangreiche Kapitel im Geschäftsbericht zeigt, dass wir dem Thema Corporate Governance besondere Aufmerksamkeit beimessen. Es geht dabei um die wichtigsten Regeln der Unternehmensführung. Wir brauchen dabei einen Vergleich mit anderen Unternehmen nicht zu scheuen. Auch was die Bezüge des Verwaltungsrates und der Gruppenleitung betrifft, so bin ich überzeugt, dass wir eine gesunde Salärstruktur haben. Oberstes Ziel muss sein, auf allen Stufen der Kader und Mitarbeitenden angemessene und marktgerechte Löhne zu bezahlen. Sie finden die entsprechenden Beträge im Finanzteil des Geschäftsberichts.

Aktionäre profitieren von einer angepassten Ausschüttungspolitik

Wir haben nun über die Wichtigkeit der Mitarbeiter und der Kunden gesprochen; gleichzeitig sind natürlich auch Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre eine zentrale Ansprechgruppe. Gerne zeige ich Ihnen die aktuelle Zusammensetzung des Swisscom-Aktionariats auf. Wer sind unsere Aktionäre und woher kommen sie?

In der ersten Jahreshälfte 2003 war die Entwicklung des Swisscom-Aktienkurses – wie bei anderen SMI-Titeln auch - von der anhaltenden Börsenbaisse geprägt. Dank der in der zweiten Jahreshälfte einsetzenden Erholung schloss die Aktie per Ende 2003 mit einem Plus von 1,9 Prozent auf CHF 408. Der SMI und der DJ EU Stoxx Telecom Index stiegen während derselben Periode um 18,5 respektive um 18,9 Prozent. Damit blieb die Swisscom-Aktie 2003 unter den Marktentwicklungen.

Berücksichtigt man zusätzlich zur Kurssteigerung von 1,9 Prozent die Ausschüttungen 2003 (Dividende von CHF 12 pro Aktie, Nennwertrückzahlung von CHF 8 pro Aktie), so weist das Papier eine Rendite von insgesamt 6,9 Prozent aus.

Im Dreijahresvergleich weist das Swisscom-Papier eine Outperformance gegenüber dem SMI von 29,3 Prozentpunkten und gegenüber dem DJ EU Stoxx Telecom Index von 44,7 Prozentpunkten (in CHF) aus. Seit dem Börsengang im Oktober 1998 stieg der Kurs der Swisscom-Aktie insgesamt um 20%, was einer Kursperformance pro Jahr von rund 3,5% entspricht.

Anfang 2003 hat Swisscom ihre bisherige Dividendenpolitik in eine Ausschüttungspolitik umgewandelt. Dabei kommen die Aktionäre in den Genuss der jährlich frei verfügbaren Mittel (Equity Free Cash Flow, EFCF).

Der EFCF ergibt sich aus den Nettoeinnahmen aus der operativen Geschäftstätigkeit, Einnahmen und Ausgaben aus Käufen und Verkäufen von Beteiligungen, abzüglich Nettoinvestitionen in Sachanlagen und übrige immaterielle Anlagen, Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten (ohne Leasingverbindlichkeiten) und Gewinnausschüttungen an Minderheitsaktionäre.

Trotz eines kompetitiven Marktumfelds vermochten wir unsere frei verfügbaren Mittel in den vergangenen Jahren auf beachtlich hohem Niveau zu halten, obwohl wir seit dem Börsengang im

Jahr 1998 CHF 10,2 Mrd. oder rund 38 Prozent der Börsenkapitalisierung per Ende 2003 an die Aktionäre ausgeschüttet haben. Der EFCF für das Geschäftsjahr 2003 beträgt CHF 2,9 Mrd.

Die Ausschüttungssumme liegt derzeit über jener des Reingewinns, weil die Abschreibungen aus historischen Gründen grösser sind als die nachhaltigen Investitionen in Sachanlagen und übrige immaterielle Anlagen und weil aus dem Verkauf von Cesky Telecom Mittel zuflossen. Die ausschüttbaren Reserven betragen per Ende 2003 rund CHF 5 Mrd.

Auf Basis des Reingewinns von CHF 1'579 Mio. sieht Swisscom am 30. April 2004 eine Dividendenzahlung von CHF 13 pro Aktie vor. Zusätzlich zur Dividendensumme von CHF 861 Mio. wird im Mai 2004 ein Aktienrückkauf im Umfang von CHF 2 Mrd. lanciert. Insgesamt zahlt Swisscom einen Betrag von CHF 2,9 Mrd. an ihre Aktionäre aus, was einer Bruttorendite von über 10% entspricht.

Ausblick: Kaum Wachstumsmöglichkeiten in der Schweiz

Für 2004 erwarten wir einen verhaltenen konjunkturellen Aufschwung bei weiterhin intensivem Wettbewerb. Im Kerngeschäft Schweiz wird unser Umsatz im Mobilfunk geringfügig zunehmen und im Festnetz leicht rückläufig sein. Ohne die debitel-Gruppe rechnen wir mit einem konsolidierten Umsatz von rund CHF 10 Mrd. und einem Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von rund CHF 4,3 Mrd.

Zum Schluss meiner Ausführungen danke ich unserem Management und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr grosses Engagement. Ich danke aber auch Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen. Ich übergebe nun das Wort dem CEO, Jens Alder.