

This offer to repurchase Swisscom shares is not being made and will not be made directly or indirectly in the United States of America. Accordingly, copies of this document and any related offering documents are not being, and must not be, mailed or otherwise transmitted or distributed in or into the United States of America. This includes, but is not limited to, facsimile transmission, electronic mail, telex, telephone and the Internet. Any purported exercise of put options issued in connection with this offer resulting directly or indirectly from a violation of these restrictions will be invalid.

THIS DOCUMENT IS BEING FURNISHED TO YOU SOLELY FOR YOUR INFORMATION AND MAY NOT BE REPRODUCED OR REDISTRIBUTED TO ANY OTHER PERSON. IN PARTICULAR, NEITHER THIS DOCUMENT NOR ANY COPY HEREOF MAY BE TAKEN OR TRANSMITTED INTO THE UNITED STATES INCLUDING TO ANY AFFILIATE OF YOUR FIRM IN THE UNITED STATES.

Bern, 13. Februar 2002

Balance zwischen Wachstum und Wert: Swisscom wird Aktien zurückkaufen

Swisscom hat heute bekanntgegeben (siehe separate Pressemitteilung), einen Aktienrückkauf im Umfang von bis zu CHF 4,3 Mrd. durchzuführen. Es wird angestrebt, bis zu 10 % der ausstehenden Aktien über eine Put-Optionsstruktur zurückzukaufen.

Dieses Memo mit Hintergrundinformationen soll zusätzliches Verständnis für diesen Entscheid von Swisscom schaffen.

Der Entscheid für einen Aktienrückkauf ist das Ergebnis eines umfassenden Prozesses, der während des letzten Jahres in der Absicht durchgeführt wurde, die richtige Balance zwischen den beiden Größen Wachstum und Wertsteigerung zu erreichen.

Wachstum....

Auf der Grundlage der Planungen für die Jahre 2001-2003 sah Swisscom per Ende 2000 ein starkes Erfordernis neue Wege zu finden, das ursprünglich geplante Unternehmenswachstum zu übertreffen. Das kompetitive und regulatorische Umfeld in der Schweiz war in den späten Neunziger Jahren und im Jahr 2000 vor allem wegen der allgemeinen Stimmung an den Kapitalmärkten sehr aggressiv. Da Unternehmensbewertungen stark durch nicht finanzielle Kennzahlen, wie beispielsweise die Anzahl Kunden, beeinflusst wurden, entstand ein starker Preisdruck und unser Marktanteil ging ständig zurück. Zu jenem Zeitpunkt gab es keine Anzeichen, dass sich die Kapitalmärkte wieder stärker auf fundamentale Daten fokussieren würden, was zu einer Abschwächung des Wettbewerbsdrucks führen würde. Deshalb wiesen unsere Zukunftspläne zu wenig Wachstum auf.

Die Telekommunikationsbranche wurde generell als starker Wachstumssektor hinsichtlich Umsatz wie auch Margen wahrgenommen. Dies führte zu einer signifikanten Diskrepanz zwischen internen Swisscom Planungen und den Schätzungen der Konkurrenz sowie der Marktentwicklungen.

Folglich startete Swisscom eine Initiative, mit dem Ziel Wachstumschancen unter den nachfolgenden Bedingungen zu identifizieren:

- Übereinstimmung mit den allgemeinen **Unternehmensgrundsätzen** von Swisscom, d.h.:

- **Keine starke Diversifikation:** Wir konzentrieren uns weiterhin auf unser nicht zyklisches Kerngeschäft.
- **Kein Zusammenschluss gleichwertiger Unternehmen:** Wir sind überzeugt, dass für die meisten Bereiche der Telekommunikationsbranche die Komplexitätskosten eines Zusammenschluss höher sind als die potenziellen Synergievorteile und schlussendlich die unternehmerische Rationalität eines solchen Zusammenschlusses generell fehlt.
- **Mögliche Konsolidierungsgründe könnten in selektiven Geschäftsbereichen vorliegen:** Die mobile Telekommunikation, das mobile Dienstleistungsgeschäft und die internationale Datengeschäfte wurden als Bereiche identifiziert, wo Größenvorteile und -reichweite für die zukünftige Geschäftsentwicklung entscheidend werden können.
- **Möglichkeit, in gezielten geographischen Regionen ein Spitzenunternehmen zu werden:** Um zu investieren, müssen wir die Möglichkeit sehen, eines der drei Spitzenunternehmen in dem relevanten Markt zu werden; anderenfalls steigen wir lieber nicht ein.
- **Notwendigkeit, Kontrolle zu haben:** Bei jeder Akquisition aus strategischen Gründen ist Kontrolle oder zumindest ein klarer Weg zu Kontrolle erforderlich.
- Ein Akquisitionsobjekt muss zusätzlich alle unsere veröffentlichten **Investitionskriterien** erfüllen:
 - **Strategiekonformität:** Synergien und/oder Gründe, welche wir erklären können und aus denen klar hervorgeht, dass wir, und nicht unsere Aktionäre selber, ein besserer Investor in einem potenziellen Ziel wären; Swisscom tätigt keine reinen Finanzinvestitionen.
 - **Bewährtes Geschäftsmodell:** Sind wir von einem Geschäftsmodell eines Zielunternehmens überzeugt, besonders im Hinblick auf das langfristige Potenzial der Geldschöpfung?
 - **Qualität des Managements:** Jede erfolgreiche Akquisition setzt voraus, dass eine substanzielle Zahl dieser Führungskräfte als hervorragend und fähig beurteilt wird und willens ist, das Geschäft zusammen mit Swisscom zum Erfolg zu führen.
 - **Preis:** Der Preis muss über eine einfache DCF-Analyse des unternehmerischen Geldschöpfungspotenzials gerechtfertigt werden; und bevorzugterweise vor Berücksichtigung von Synergievorteilen.
 - **Transaktionsumfang:** Jede einzelne Akquisition muss von einer Grösse und einem Risikoprofil sein, dass diese das gesamte Risikoprofil von Swisscom nicht wesentlich ändern würde.

Swisscom ging durch einen Prozess mit weiteren Verfeinerungen der bezeichneten Geschäftssegmente, identifizierte potenzielle Zielunternehmen, betrieb detaillierte Analysen, führte Gespräche mit den meisten Investmentbanken und sprach mit verschiedenen Managementteams. Die Hauptergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Im Segment Mobile hatten wir uns bereits entschieden, mit dem weltweit führenden Operator Vodafone zusammenzuarbeiten. Wir hatten einen 25-prozentigen Anteil von Swisscom Mobile an Vodafone verkauft, dank dem wir Zugang zu den erforderlichen Größenvorteilen im Hinblick auf Produktplattformen, gemeinsame Service-Entwicklungen, gemeinsame Einkaufsvereinbarungen usw. gewinnen konnten. Diese Partnerschaft wird uns substanziell helfen, sicherzustellen, dass ein Service-Portfolio für unsere Kunden nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Europa angeboten werden kann. Mit der Einführung der Datendienste der dritten Generation dürfte das nahtlose Service-Roaming zur entscheidenden Kundenanfor-

derung werden. Schon aufgrund der Grösse des Segments kann unsere Strategie hier wie folgt zusammengefasst werden: „If you can't beat them, join them!“

- Im Bereich der Datendienste haben wir klar jedes Geschäftsmodell ausgeschlossen, welches sich stark auf Wholesale-Produkte und -erträge stützt. Heute gibt es eine grosse Überkapazität beim Transport, was die Attraktivität dieses Segments des Datenmarktes schmälert. Daher sollte sich ein Einsatz im europäischen Datenmarkt auf Unternehmen ausrichten, welche überwiegend Endbenutzerverträge haben. Hierbei käme nicht ein paneuropäisches Modell, sondern eher ein multinationales Modell mit einer 'starken' Präsenz in den angepeilten Ländern zum Zuge. Nichtsdestotrotz waren wir nicht in der Lage, ein Unternehmen zu identifizieren, welches all unsere Investitionskriterien erfüllt hätte.
- Im Bereich des mobilen Dienstleistungsgeschäfts ist eine weitere Konsolidierung wahrscheinlich; und debitel wird in der Lage sein, eine Schlüsselrolle zu übernehmen (wie durch die kürzliche Übernahme von T-Mobile Netherlands durch debitel bewiesen wurde). debitel ist heute bereits Europas grösster Mobile Service Provider und hat die Möglichkeiten über weitere Konsolidierung und über vertikale Integration (z.B. Portale) zu wachsen. Trotz möglicher Akquisitionen durch debitel würden diese Kosten nicht unsere Finanzierungskapazitäten strapazieren.

Damit hatten wir Anfang dieses Jahres eine Situation, kein grösseres, strategisch sinnvolles Akquisitionsziel identifiziert zu haben, welches unseren Beurteilungskriterien genügt hätte. Und Swisscom wäre nicht Swisscom, wenn sie die Bedingungen oder Kriterien ändern würde: Wir sind immer noch fest davon überzeugt, dass diese erfüllt werden müssen, damit wir Wert für unsere Aktionäre schaffen.

.... kontra Wert

In der Zwischenzeit ereigneten sich einige interessante Ereignisse:

- Ausgelöst durch die Änderungen an den Kapitalmärkten hat sich die Situation der inländischen Geschäftsbereiche beträchtlich verbessert. Die Konkurrenten von Swisscom zeigten nicht mehr die Aggressivität, welche vor dem Jahr 2001 so typisch war. Unser Marktanteil begann sich zu stabilisieren, der Preisdruck ging zurück, und die Volumen erholten sich. Die Programme zur Kostensenkung zeigten Wirkung, und als Folge entwickelten sich die Umsätze und Margen viel besser, als selbst wir es erwartet hatten. Organische Wachstumsmöglichkeiten und Aktivitäten in angrenzenden Bereichen bieten offensichtlich bessere Zukunftsaussichten, als wir noch vor einem Jahr erwartet hatten. Anders ausgedrückt: Die Befürchtung eines Nullwachstums oder sogar eines negativen Wachstums hat sich bis jetzt als unbegründet erwiesen.
- Mit dem Stimmungsumschwung an den Kapitalmärkten brachen für die meisten Telekommunikationsunternehmen in Europa harte Zeiten an. Die Jahre, in denen das Geld in aggressive Wachstumsstrategien investiert wurde, schienen vorbei. Die grossen Investitionsprogramme einiger Telekommunikationsunternehmen, die internationales „Wachstum kaufen“ wollten, konnten nicht mehr so leicht finanziert werden wie zuvor. Folglich wurden die Wachstumsprognosen für die meisten Telekommunikationsunternehmen beträchtlich nach unten korrigiert.
- Als Folge dieser Entwicklung stimmen die Wachstumsraten von Swisscom nun viel mehr mit denen der Industrie überein.

Dennoch muss sich jede Firma die Frage stellen, wo ihre Balance zwischen Wachstum und Wert liegen sollte. Dies ist besonders wichtig, da sich die derzeitigen Konditionen ändern können, wenn der Appetit der Kapitalmärkte auf höheres Risiko und Wachstum zurückkehrt. In diesem Zusammenhang ist die Definition dessen,

was Wachstum wirklich ist, entscheidend: Ist es Umsatz- oder Margenwachstum? Dies ist genau der Punkt, an welchem sich Swisscom von einigen anderen Telekommunikationsunternehmen unterscheidet: Wir haben uns konsistent auf profitables Wachstum fokussiert. Dies mag als ein relativ konservativer Ansatz erscheinen, aber es entspricht voll und ganz unserer Überzeugung.

Die Balance

Nachdem sich die Geschäfte bis zum jetzigen Zeitpunkt viel besser als erwartet entwickelt haben und unser Wachstumsprofil im Vergleich mit dem Wachstum der gesamten Branche und dem einiger unserer Mitbewerber keine grossen Unterschiede mehr zeigt, sind wir mit einem Problem konfrontiert, das es in dieser Branche relativ selten gibt: Wie schaffen wir aus all der Liquidität, welche unserer Bilanz ausweist, Wert?

Am 30. September 2001 hatte Swisscom Finanzmittel von über CHF 5 Mrd. (und nach Abzug von Verbindlichkeiten Nettofinanzmittel von CHF 2,8 Mrd.). Mit Eigenkapital in der Höhe der halben Gesamtbilanzsumme und einem positiven Nettozinsergebnis haben wir ganz klar eine komfortable, aber suboptimale Bilanzstruktur. Swisscom könnte, ohne die Risiken wesentlich zu erhöhen, ihre Kapitalkosten mit einem grösseren Leverage weiter reduzieren.

Die Nettofinanzmittel in der Bilanz resultiert unter anderem aus:

- Einer soliden Eröffnungsbilanz im Jahr 2001,
- Einem starken operativen Cashflow (z.B. CHF 3,4 Mrd. EBITDA in den ersten neun Monaten des Jahres 2001, Investitionen in Sachanlagen (CAPEX) von CHF 0,8 Mrd.)
- Der Veräusserung von 25 % von Swisscom Mobile für einen Nettoerlös von CHF 4,3 Mrd.
- Dem Verkauf eines Teils unseres Immobilienbesitzes (Erlös von CHF 2,5 Mrd.)

Mit der oben genannten Entscheidung, nicht in eine grössere Akquisition, sondern in profitables Wachstum zu investieren, wird ein Aktienrückkaufprogramm nicht nur zur logischen Konsequenz der momentanen Situation, sondern ist auch im Hinblick auf die Zukunft vernünftig, da es den Gewinn pro Aktie konsistent antrieben und auch andere Aktienkennzahlen verbessern wird.

Die letzte verbleibende Frage ist somit die nach der optimalen Strukturierung eines solchen Programms, wenn die Interessen der Aktionäre und die des Unternehmens berücksichtigt werden sollen. Bevor diese Frage beantwortet wird, sollten vorerst die folgenden Punkte geklärt werden:

- Die Grösse einer Transaktion ist auf ein Maximum von 10% des Aktienkapitals, welches auf einmal zurückgekauft und vom Unternehmen gehalten werden kann, beschränkt. Wir möchten in Zukunft mit weiteren, kleineren Tranchen weiterfahren, wenn uns neue Finanzmittel zufliessen, welche wir nicht für operative Zwecke benötigen. Wir sollten in der Lage sein, weiterhin Kapital an unsere Aktionäre zurückzugeben, ohne dadurch die Robustheit der Unternehmensbilanz zu gefährden.
- Da die Aufnahme von neuem Kapital zur Zeit nicht einfach ist und nicht garantiert werden kann, wird das Unternehmen einige Reserven halten, um ihre strategische Flexibilität für zukünftige Wachstumsakquisitionen, welche möglicherweise aus unserer fortlaufenden aktiven Prüfung und Analyse der Märkte identifiziert werden können, zu wahren. Zurzeit ist nichts Signifikantes geplant, aber die Welt steht nicht still.
- Swisscom hat kein Interesse, den Free Float und/oder die Liquidität ihrer Titel zu reduzieren. Daher würden wir es bevorzugen, hauptsächlich vom Bund zurückzukaufen; wobei beachtet werden muss, dass ein

Angebot alle Aktionäre gleich zu behandeln hat. Der Bund, mit 65,5% der Swisscom-Aktien, möchte sich zumindest proportional am Programm beteiligen.

Diese Überlegungen waren uns bei der Formulierung der aktuellen Struktur des vorgeschlagenen Aktienrückkaufprogramms behilflich.

Struktur des Aktienrückkaufs

Wir haben uns entschlossen, unseren Aktionären 1 Put-Option pro Aktie auszugeben. 10 Optionen geben einem Aktionär das Recht, 1 Aktie zum einem Ausübungspreis von CHF 580 an das Unternehmen zu verkaufen. Alternativ können die Put-Optionen gehandelt werden, da sie an der Schweizer Börse kotiert werden. In diesem Fall können Investoren die Option zu Geld machen, ohne Aktien zu verkaufen.

Das Datum für die Ausgabe der Optionen ist auf den 22. Februar 2002 festgesetzt. Der letzte Handelstag wird der 07. März 2002 sein, während die Abwicklung am 14. März 2002 beginnen wird. Danach wird der Generalversammlung am 30. April 2002 ein Vorschlag für eine Kapitalherabsetzung unterbreitet. Nach diesem Datum werden die zurückgekauften Aktien vernichtet werden.

Aufgrund gesetzlicher Bestimmungen in den USA können diese Put-Optionen nicht durch Investoren mit US-Domizil, welche Stammaktien halten, ausgeübt werden. Diese Investoren können die Put-Optionen jedoch verkaufen und so zu einem Mittelzufluss kommen. Das gleiche gilt für Mitarbeitende von Swisscom, welche gesperrte Aktien haben.

Schlussfolgerung

Bei der Entscheidung zwischen Wachstum und Wert kann die Position von Swisscom im Wesentlichen als "wertvolles Wachstum" definiert werden. Wachstum bedeutet für uns nachhaltiges Gewinnwachstum und ein anhaltender Fokus auf die Generierung von Cash. Es bedeutet nicht Umsatzwachstum um jeden Preis. Das Profil von Swisscom ist deshalb ein vor allem auf den Heimmarkt konzentrierter Multi-Telco-Service-Anbieter, welcher mit einem starken europäischen mobilen Dienstleistungsgeschäft ergänzt ist, und sich vermehrt auf die Kundenzufriedenheit als Voraussetzung für eine weitere Wertsteigerung fokussiert.

Swisscom: Immer aktiv auf der Suche nach Wachstum, aber nur wenn solide wie ein Fels!

Wichtige Informationen im Hinblick auf das Ergebnis des Jahres 2001

Im Rahmen dieses Aktienrückkaufs erachten wir es als wichtig, dass auch jene materiellen Informationen, die dem Markt noch nicht bekannt sind, offengelegt werden. Folgendes ist aus unserer Sicht wesentlich:

- Das Betriebsergebnis für 2001 wird im oberen Bereich der Markterwartungen liegen, besonders auf der EBITDA-Stufe. Vorläufige, ungeprüfte Resultate weisen auf eine EBITDA-Steigerung von ungefähr 9% gegenüber 2000 hin.

- Der Reingewinn für 2001 wird durch Wertberichtigungen beeinflusst (am 21. November 2001 wurde eine Prüfung der Buchwerte angekündigt, jedoch ist noch keine Quantifizierung erfolgt):
 - Wertberichtigung für debitel (Swisscom hält 94%) von CHF 1,1 Mrd.
 - Wertberichtigung für Infonet (Swisscom hält 17,7%) von CHF 220 Mio.
- Die Neubewertung ausstehender Darlehensforderungen gegenüber UTA führen zu einer Berichtigung im Umfang von CHF 210 Mio. (Swisscom verkaufte ihre 45.5% Anteile kürzlich; vorbehalten der Zustimmung des Verwaltungsrates und der österreichischen Kartellbehörde).

Trotz dieser Belastungen wird der Reingewinn für 2001 erheblich höher sein als in 2000.

Weitere Einzelheiten des Jahresergebnisses 2001 werden am 26. März 2002 um 07.30 Uhr veröffentlicht werden.

Please note:

The offer to repurchase Swisscom shares is not being made in or into, and it may not be accepted in or from, the United States. Accordingly, any purported exercise of put options by or on behalf of a person in the United States will be invalid. It is expected that put options beneficially owned by shareholders in the United States who hold shares as of February 21, 2002 will be sold on their behalf by their respective financial institutions and that they will receive the net proceeds from such sale. Swisscom employees who have blocked shares will not be entitled to exercise the put options. However they can sell or cause to sell their put options. The Bank of New York has agreed to sell put options in respect of shares underlying Swisscom's American Depository Shares (ADSs) and to distribute the net proceeds to ADS holders. The record date for determination of ADR holders eligible to receive proceeds from the sale of put options will be fixed following such sale. The U.S. depositary facility will be closed to deposits and withdrawals of shares between February 22, 2002 and the date two business days prior to this record date.

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 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.