

Geschäftsbericht 2001

Swisscom AG

Um was es geht

Wer die Zukunft mitgestalten will, braucht Visionen. Visionen stehen am Anfang des Erfolgs. Dies gilt für die Welt der Telekommunikation genauso wie für die Architektur, die Literatur, das Design, die Forschung oder den Sport.

Auf all diesen Gebieten zeichnet sich die Schweiz durch beeindruckende Leistungen aus.

Leistungen sind Ausdruck des Machens. Die Ergebnisse des Swisscom-Geschäftsjahres 2001 sind ein Spiegel des Machens. Oder der Fähigkeit, das Visionäre zu suchen, das Wünschbare zu erkennen – und machbar zu machen.

Inhalt

4	Die Highlights
6	Das Jahr im Überblick
14	Swisscom Fixnet – Aus festen Verbindungen Verbundenheit schaffen
22	Swisscom Mobile – Weiterhin auf Erfolgskurs
30	Swisscom Enterprise Solutions – Die Adresse für Geschäftskunden
32	debitel – Ohne Netz ein Geschäft machen
35	Weitere wichtige Geschäfte
42	Swisscom und ihre Kunden
43	Swisscom und ihre Mitarbeitenden
46	Swisscom und die Gesellschaft
48	Swisscom und die Umwelt
52	Swisscom und ihre Aktionäre
55	Organisation
59	Impressum

Die Highlights 2001

Januar

An Sylvester/Neujahr 2001 erreicht der SMS-Boom mit 16,3 Millionen übermittelten Kurznachrichten einen neuen Rekord.

Bluewin bringt gemeinsam mit Swisscom Fixnet die beiden ADSL-Abonnemente BroadWay Light und BroadWay Basic auf den Markt; die Preise werden um bis zu 55 Prozent reduziert.

Februar

Swisscom lanciert zusätzlich zum erfolgreichen Weekend Call neu den Evening Call: Zum Preis von einem Franken können Swisscom-Kunden abends eine Stunde lang telefonieren.

März

An der ausserordentlichen Generalversammlung stimmen die Aktionäre der 25-Prozent-Beteiligung von Vodafone an Swisscom Mobile zu. Die Kooperation mit dem weltweit führenden Mobilfunk-Anbieter sichert Swisscom Mobile den Zugang zu innovativen Produkten und Dienstleistungen für den mobilen Datenverkehr.

Swisscom veräussert 196 Immobilien in der Schweiz und erhält dafür 2,6 Milliarden Franken.

April

debitel, die drittgrösste Mobilfunkanbieterin Deutschlands und grösste netzunabhängige Telefongesellschaft Europas, schliesst einen UMTS-Vertrag mit D2 Vodafone und macht damit den ersten Schritt zur Ausdehnung des Geschäftsmodells auf die nächste Generation des Mobilfunks.

Mai

Mit NATEL®budget bietet Swisscom Mobile ein Abonnement für Wenigtelefonierer an. Im Monatspreis von 15 Franken sind 15 Gesprächsminuten inbegriffen.

Swisscom stellt der Öffentlichkeit ihr Expo.02-Projekt vor. Es steht unter dem Motto «Empire of Silence – Brich das Schweigen» und wird den Besucherinnen und Besuchern auf spielerische Art die Lebensnotwendigkeit des Kommunizierens vor Augen führen. Der Swisscom-Pavillon befindet sich auf der Arteploge in Biel.

Juni

Swisscom passt ihre Markenstrategie den Marktgegebenheiten an. Swisscom als Dachmarke wird gestärkt, und die Gruppengesellschaften erhalten mehr Freiraum für die Bearbeitung ihrer Teilmärkte. Billag, Bluewin, Conextrade und debitel bleiben eigenständige Marken.

Juli

Als erstes Telekommunikationsunternehmen in der Schweiz bietet Swisscom in einem Pilotversuch in der Region Luzern einen voll automatisierten Auskunftsdienst an.

August

Swisscom lanciert das Projekt «Schulen ans Internet». Ziel dieser Initiative ist es, alle Schulen der Schweiz über kantonale Bildungsnetze kostenlos und breitbandig ans Internet anzuschliessen.

September

Swisscom IT und die AGI IT Services AG schliessen sich zur Swisscom IT Services zusammen. Das per 1. Januar 2002 entstehende Unternehmen wird im schweizerischen IT-Dienstleistungsbereich eine führende Rolle spielen.

Oktober

Mit dem Webpayphone lanciert Swisscom Fixnet eine neue Generation öffentlicher Sprechstellen. Im Raum Zürich sind an gut frequentierten Standorten rund 50 Webpayphones in Betrieb, die den Kunden die Möglichkeit bieten, im Internet zu surfen, zu mailen und SMS zu versenden.

November

Die Swisscom-Aktie wird von einem renommierten schweizerischen Anleger-Magazin zur Aktie des Jahres gewählt.

Swisscom wird dank ihren Leistungen in den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Soziales in den Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World) aufgenommen.

Dezember

debitel steigert ihre Kundenzahl stetig. Am 21. Dezember durchbricht sie die 10-Millionen-Marke.

Swisscom Mobile tätigt als erste Netzbetreiberin in der Schweiz in Zusammenarbeit mit Netzlieferant Ericsson die ersten Anrufe über das eigene UMTS-Pilotnetz in Bern.



Für Sie gemacht

Liebe Leserin

Lieber Leser

Gut behauptet, Position gestärkt, haushälterisch mit den finanziellen Mitteln umgegangen, rentabel gearbeitet, Erwartungen übertroffen. So können wir, kurz resümiert, das Geschäftsjahr 2001 von Swisscom skizzieren. In einem dynamischen Umfeld haben wir unseren Marktanteil gehalten, den Umsatz gesteigert und ein operatives Betriebsergebnis (EBITDA) von 4,41 Milliarden Franken erwirtschaftet. Das sind 9,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Ein wesentlicher Teil des Reingewinns stammt aus dem Verkauf von 196 Liegenschaften und der 25-Prozent-Beteiligung von Vodafone an der Swisscom Mobile AG. Ausdruck der erfreulichen finanziellen Entwicklung ist unsere Eigenkapitalquote von 49,6 Prozent. Damit steht unser Unternehmen auf einem sehr stabilen Fundament. Swisscom ist kerngesund.

Die Kennzahlen 2001 in den Kerngeschäften Festnetz- und Mobilkommunikation beweisen: Unsere Dienstleistungen und Produkte sind gefragt. Im Berichtsjahr haben wir die Zahl unserer Kundinnen und Kunden im In- und Ausland erneut erheblich gesteigert.

Der Markt ist ein strenger und unparteiischer Schiedsrichter. So gesehen verstehen wir unseren Erfolg als Antwort auf unsere konsequente Marktausrichtung und Kundennähe.

Den Marktturbulenzen erfolgreich getrotzt

Blenden wir zurück: 1998 bis 2000 prägten hohe Wachstumserwartungen die Telekom-Branche. Massive Investitionen in risikoreiche Expansionsstrategien, ein intensiver, ja ruinöser Preiskampf, unrealistische Kapitalmarktbewertungen und teure Überkapazitäten waren die Folge. Zu Beginn des Berichtsjahres ist im Markt Ernüchterung eingeleitet. Viele Telekom-Anbieter und die Finanzmärkte haben inzwischen ihre Aussichten in bezug auf Wachstum und Profitabilität stark korrigiert.

Vor diesem Hintergrund hat Swisscom die Marktturbulenzen der vergangenen Jahre hervorragend gemeistert und sich auch im Kapitalmarkt gut behauptet. Die Swisscom-Aktie legte im schwierigen Börsenjahr 2001 um 9,1 Prozent zu, womit sie im Swiss Market Index SMI der Schweizer Börse eine der besten Performances erzielte. Von einem renommierten Schweizer Anleger-Magazin wurde unsere Aktie denn auch zur Aktie des Jahres gewählt.

Den Erfolg der Swisscom-Aktie führen wir nicht zuletzt auf die Werthaltigkeit unserer Strategie zurück. Deren wesentliche Grundsätze sind: keine globalen Ambitionen und keine reinen Finanzinvestitionen ohne strategische Absichten. Wir analysieren unsere Marktchancen laufend und haben im Jahr 2001 mehrere Akquisitionsobjekte geprüft. Eine davon betraf den inzwischen realisierten Zusammenschluss des Informatikdienstleisters AGI IT Services AG mit der Swisscom IT. Die übrigen Optionen hielten unseren strengen Kriterien für Akquisitionen nicht stand. Getreu unserer Strategie liessen wir uns auch in der «Hype»-Phase nicht zu spekulativen Aktivitäten verleiten.

Profitables Wachstum im Fokus

Dank der umsichtigen Investitionspolitik der vergangenen Jahre, der Konzentration auf die Kernaktivitäten der Telekommunikation und dem Verzicht auf globale Ambitionen sind wir Ende 2001 in einer hervorragenden finanziellen Verfassung. Unser Umsatz ist zwar nur moderat gewachsen, dennoch vermochten wir unsere operativen Resultate zu steigern und einen anhaltend hohen Cashflow zu erwirtschaften. Wir setzen auch in Zukunft konsequent auf profitables Wachstum. Wachstum um jeden Preis ist unsere Sache nicht.

Ende 2001 wiesen wir liquide Mittel von über 7 Milliarden Franken und hohe Nettofinanzmittel aus. Wir haben uns deshalb zu einem Aktienrückkauf von bis zu 4,3 Milliarden Franken entschieden, mit dem Ziel, bis zu 10 Prozent der ausstehenden Aktien zu erwerben. Der Aktienrückkauf ermöglicht Swisscom, nicht benötigtes Geld an die Aktionäre zurückzuführen und den Gewinn pro Aktie zu steigern. Auch nach dieser Transaktion verfügt Swisscom über die nötige finanzielle Flexibilität.

Auf die Schweiz ausgerichtet... und Komplett-Anbieter

Im europäischen Werte-Ranking der Telekommunikationsunternehmen ist Swisscom die Nummer 7. Nach unserer Selbsteinschätzung sind wir das grösste Telekommunikationsunternehmen der kleinen – und nicht das kleinste der grossen. Dies setzt einen klaren Rahmen für unsere Ambitionen. Wohin führt uns der Weg?

Als ein primär auf den Heimmarkt ausgerichtetes Dienstleistungsunternehmen wollen wir die Marktführerschaft in den Kerngeschäften Festnetz- und Mobilkommunikation festigen. Dies erreichen wir unter anderem dank einer hohen Kundenzufriedenheit, einem guten Preis-/Leistungsverhältnis und attraktiven, innovativen Diensten und Produkten. Auch die operative Leistung wollen wir weiter optimieren; so durch zusätzliche Massnahmen zur Kostensenkung und mit wertsteigernden Anpassungen des Dienstleistungsportfolios.

Zur Stärkung unserer Position werden wir die Expansion auf dem Schweizer Markt vorantreiben und uns dabei auf Tätigkeiten konzentrieren, die Synergien zum Kerngeschäft schaffen. Dies einerseits mit Akquisitionen oder Joint Ventures mit Drittunternehmen, andererseits auch innerhalb der Swisscom-Gruppe. Beispiel dafür ist das Zusammengehen von Bluewin mit Swisscom Fixnet zur schnellen und kundenorientierten Bearbeitung des Marktes für Breitbandkommunikation.

Wir wollen zudem gezielt in angrenzende Wachstumsgeschäfte investieren. Voraussetzung dazu ist allerdings, dass ein vernünftiges Verhältnis zwischen dem eingegangenen Risiko und der angestrebten Rendite besteht und nachhaltig Wert für unsere Anspruchsgruppen geschaffen wird.

Mit dem Ziel, die Positionierung des Kerngeschäftes zusätzlich zu stärken, wollen wir ausserdem in Europa selektive Investitionen tätigen und Partnerschaften eingehen sowie das Geschäftsmodell von debitel ausweiten.

Umbau in eine Gruppenstruktur

Wir sind überzeugt davon, dass die verschiedenen Geschäftsbereiche eines Telekommunikationsunternehmens unterschiedlicher Marktdynamik ausgesetzt sind und sich daher individuell weiterentwickeln werden. Aus diesem Grund haben wir das Unternehmen im Berichtsjahr konsequent in eine Gruppe mit selbständigen Gruppengesellschaften umgebaut.

Die Vorteile der neuen Organisationsstruktur liegen auf der Hand: flexiblere und effektivere Bearbeitung der einzelnen Teilmärkte und Kundensegmente, klare Verantwortlichkeiten, Transparenz der Ergebnisse. Und sie gibt den einzelnen Gesellschaften die notwendige Flexibilität, um gezielt Allianzen und Beteiligungen eingehen zu können. Die Beteiligung von Vodafone an Swisscom Mobile und der Zusammenschluss von Swisscom IT mit dem Banken-Informatik-Dienstleister AGI wurden dank der neuen Unternehmensform möglich.

Mit Ausnahme von debitel richten sich die einzelnen Swisscom-Gruppengesellschaften auf das Kerngeschäft in der Schweiz aus. Als Rückgrat der Telekommunikation sichern sie damit auch die Zukunft der Schweizer Informationsgesellschaft und deren wirtschaftliche Entwicklung.

Wir sind Teil der Marktwirtschaft – aber auch der Gesellschaft

Unser Handeln ist bestimmt von betriebs- und marktwirtschaftlichen Grundsätzen und Überlegungen. Klar deshalb, dass wir Wert auf grösstmögliche unternehmerische Selbständigkeit und Handlungsfreiheit legen. Als Marktführerin sind wir uns indessen auch unserer Position in der Gesellschaft bewusst. Wir nehmen soziale Verantwortung wahr, wo wir gezielt einen Beitrag leisten können. Angefangen bei der aufwändigen Grundversorgung, über den Erhalt von Arbeitsplätzen in allen Regionen bis hin zur zeitgemässen Nachwuchsförderung in angestammten aber auch neuen Berufen. Um der jungen Generation den Zugang zur Informationsgesellschaft zu erleichtern, schliessen wir die Schulen der Schweiz kostenlos ans Internet an. Mit diesem Beitrag an den Bildungsplatz Schweiz vergrössern wir die Chancen heutiger Schüler und Schülerinnen bei ihrem späteren Eintritt in die Arbeitswelt.

Wir fühlen uns auch jenen Anliegen verpflichtet, welche die Identität und den Zusammenhalt unseres Landes fördern und den Standort Schweiz im internationalen Wettbewerb attraktiver und konkurrenzfähiger machen. Dies ist mitunter ein Merkmal, das uns von unseren internationalen, hierzulande ansässigen Mitbewerbern unterscheidet. In diesem Sinne engagieren wir uns als einer der Hauptsponsoren und Darbieter an der Landesausstellung Expo.02, und aus den gleichen Beweggründen liess uns auch die Situation der Swissair nicht gleichgültig.

Mitarbeitende als Mittler zu unseren Kunden

Der erfreuliche Geschäftserfolg von Swisscom im Jahr 2001 ist nicht zuletzt auch das Produkt der Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne engagierte, motivierte Mitarbeitende, die auf gemeinsame Ziele eingeschworen sind und denen es immer wieder gelingt, ihre Begeisterung auch auf Kundinnen und Kunden zu übertragen, wäre so manches undenkbar. Für ihre Leistungsbereitschaft, ihr Mitdenken und Mithandeln, für ihre Flexibilität und ihr Verständnis für die notwendigen Reorganisationen gebührt ihnen deshalb unser uneingeschränkter Dank. Danken möchten wir zudem unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Aktionären, die uns ihr Vertrauen geschenkt und uns die Treue gehalten haben. Wir betrachten dies als grosses Kompliment und als Ermutigung, den eingeschlagenen Kurs beizubehalten. Und unser Dank geht schliesslich auch an den Hauptaktionär für seine Unterstützung sowie an die ausgetretenen Mitglieder des Management-Teams für ihren jahrelangen hervorragenden Einsatz.

Auf dem Weg zur Datenautobahn

Positiv werten wir ein 2001 gefällttes Urteil des Bundesgerichts in Sachen Mietleitungen und Übertragungsmedien, das sich auch mit Fragen der Entbündelung der letzten Meile befasste. Das Bundesgericht kam dabei zum Schluss, das geltende

Fernmelderecht enthalte keine Grundlage für die Entbündelung des Teilnehmeranschlussnetzes von Swisscom. Wir werden im Jahr 2002 eine Breitbandinitiative starten, mit einem attraktiven Angebot, das neben der Telefonie auch gezielt aufbereitete Inhalte und Unterhaltung umfassen wird.

Weitermachen

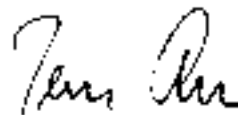
Tatkräftig sind wir das Jahr 2002 angegangen. Im Ausland setzen wir auf unser Standbein debitel und die Bereiche Data und Mobile Service Providing. Im Heimmarkt wollen wir unsere Marktführerschaft im Kerngeschäft halten, das Kostenmanagement weiter forcieren, unser Portfolio straffen und unsere Innovationskraft steigern. Bei gleichbleibenden Marktbedingungen erwarten wir insgesamt eine leichte Zunahme des Umsatzes und streben ein operatives Betriebsergebnis in Höhe des Vorjahres an.

Ein spezielles Augenmerk richten wir auf die Kundenzufriedenheit. Im Zentrum steht dabei die Business Excellence. Sie gilt es zu erreichen – zum Vorteil unserer Kundinnen und Kunden. Auf dass Swisscom auch künftig Synonym für Schweizer Qualität und Zuverlässigkeit bleibt.

Mit freundlichen Grüßen



Markus Rau
Präsident des Verwaltungsrates Swisscom AG



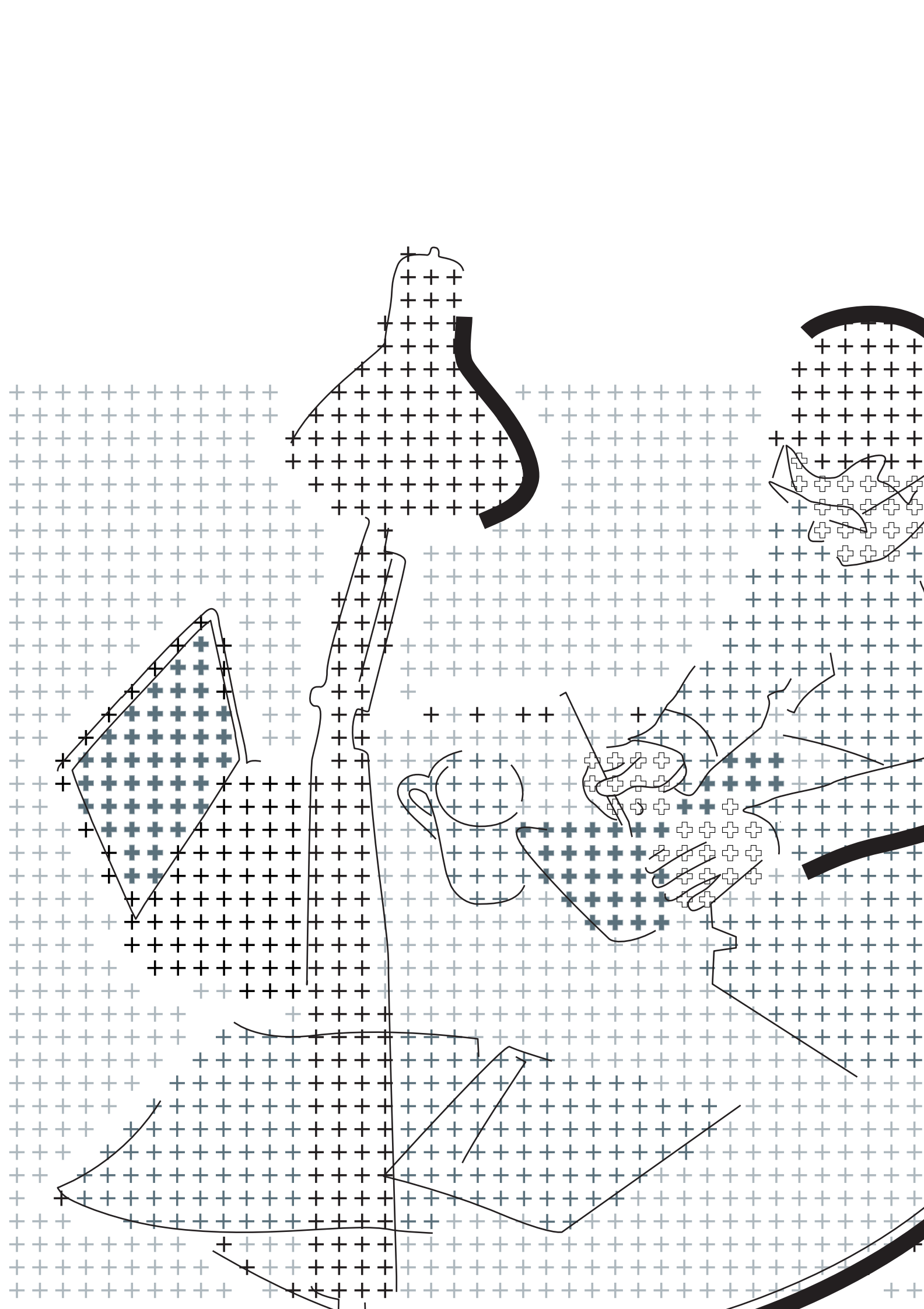
Jens Alder
CEO Swisscom AG

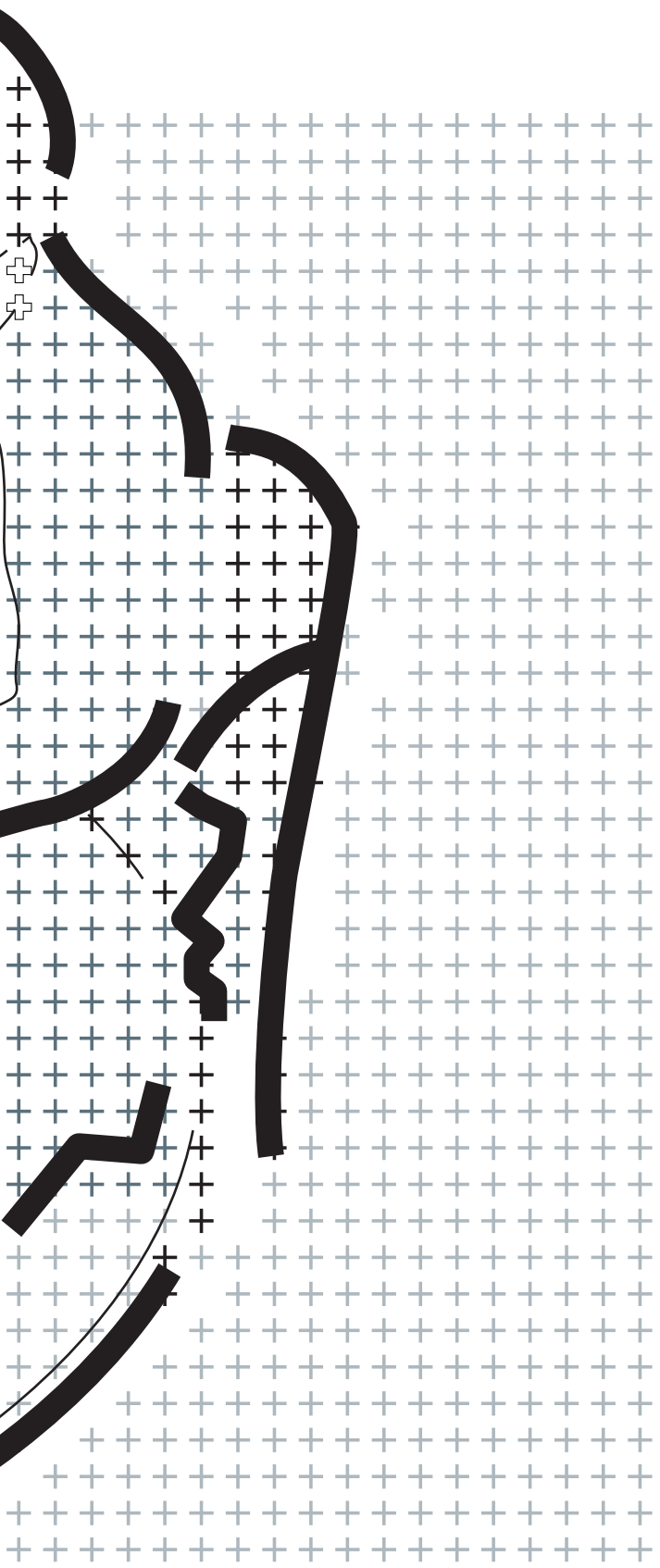
Wesentliche Beteiligungen

		Swisscom AG			
International	Swisscom North America (SCNA)	100%	Schweiz	Swisscom Immobilien AG (SIMAG)	100%
	Telecom FL AG	100%		Swisscom Immobilien Invest AG (SIMIAG)	100%
	debitel	94.3%		Billag AG	100%
	TelSource N.V. ¹	49%		Conextrade AG	100%
	UTA Telecom AG ²	45.5%		cablex AG	100%
	Infonet Services Corporation	17.7%		Bluewin AG	92%
				Infonet (Schweiz) AG	90%
				Swisscom Mobile AG	75%
				Swisscom IT Services AG	71.1%
				Swisscom Directories AG	51%

¹ Die TelSource hält 27% der Aktien der Cesky Telecom

² Verkauf 2002





Übrigens

Weiter gehts nach Frisch und Dürrenmatt.

«Swiss Made» – junge Schweizer Literatur ein geschütztes Label? Wo denken Sie hin. Ein Witz? Nein, die lautere Wahrheit.



Quelle:
Auszug aus dem Editorial von «Swiss Made –
Junge Literatur aus der deutschsprachigen
Schweiz»
© 2001 Verlag Klaus Wagenbach, Berlin
Foto und Copyright: zera visual media

Swisscom Fixnet – Aus festen Verbindungen Verbundenheit schaffen

Swisscom Fixnet hat ihre Position als Marktführerin auf dem Schweizer Markt gefestigt und ihr Image als attraktive und preiswerte Anbieterin für Produkte und Dienstleistungen auf dem Festnetz gestärkt. Der Umsatz im Retailgeschäft hielt sich mit CHF 5,2 Mia. ungefähr auf dem Vorjahresniveau; dank Massnahmen im Kostenmanagement und gezieltem Einsatz der Mittel konnte der EBITDA um 1,5% auf CHF 1691 Mio. gesteigert werden. Wholesale erzielte einen EBITDA von CHF 152 Mio. Mit rund 8000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist Swisscom Fixnet die grösste Einheit der Gruppe.

Swisscom Fixnet	2000	2001
Retail und Network		
Nettoumsatz ¹⁾	5 165	5 199
EBITDA ²⁾	1 666	1 691
Anzahl Mitarbeitende	7 858	7 672

¹⁾ Inkl. Umsätze mit andern Segmenten, in Millionen Franken

²⁾ Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, in Millionen Franken

Die Festnetztelefonie ist zwar der Klassiker in der heutigen Telekommunikationslandschaft. An Bedeutung und Attraktivität hat sie deswegen nichts eingebüsst. Sie ist nach wie vor das grösste Geschäftsfeld der Swisscom-Gruppe. Swisscom Fixnet offeriert Privatkunden und kleinen sowie mittleren Unternehmen Produkte und Dienstleistungen, andern Anbietern Interkonnections- und Transportdienstleistungen und ist für die Netzinfrastruktur der Swisscom-Gruppe verantwortlich. Ein gestrafftes Sortiment, innovative Dienste wie SMS über Festnetz oder Webpayphone, attraktive Preise und Angebote sowie klare Ansprechpartner in Shops und Call Centers haben Swisscom Fixnet im Jahr 2001 nicht nur bestehende Kunden erhalten, sondern auch etliche Neukunden gebracht.

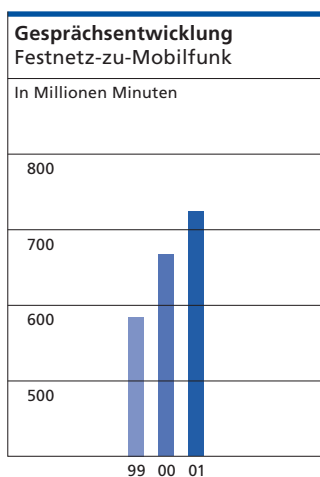
Nach wie vor überzeugt die Qualität der Netzinfrastruktur von Swisscom Fixnet. Damit dies so bleibt, erneuert und modernisiert sie ihre Anlagen laufend. Diese Qualität wirkt sich auch positiv auf das Wiederverkaufsgeschäft von Swisscom Fixnet Wholesale aus.

Trotz aller Anstrengungen blieb Swisscom Fixnet 2001 vor Pannen nicht verschont. Ein Hardwarefehler führte am 28. August zum Teilausfall des Festnetzes. Swisscom Fixnet hat umgehend Massnahmen eingeleitet, damit sich solche Vorfälle nicht wiederholen und die hohe Netzverfügbarkeit erhalten bleibt.

Im Berichtsjahr führte Swisscom Fixnet die technischen Infrastrukturleistungen und die Dienstleistungen für Privatkunden und KMU zusammen. Damit kann noch schneller auf die Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden und die Erfordernisse des Marktes reagiert werden.

Beruhigung am Markt – kein Grund zur Ruhe

Finanzierungsengpässe und die Konzentration auf profitables Wachstum haben dazu geführt, dass der ruinöse Preiskampf unter den Anbietern im vergangenen Jahr abgeflacht ist. So blieben denn auch bedeutende Preissenkungen aus. Im nationalen Sprach- und Datenverkehr blieb das Volumen rückläufig (Nahbereich – 8,8 Prozent; Fernbereich



– 1,8 Prozent). Hingegen machte sich im internationalen Verkehr mit einer Zunahme von rund 6,3 Prozent eine erfreuliche Trendumkehr bemerkbar. Nach wie vor stark steigend ist das Verkehrsvolumen der Verbindungen vom Fest- zum Mobilfunknetz mit einem Zuwachs von rund 8,5 Prozent. Insbesondere bei den Mehrwertdiensten hat das Volumen mit 35,3 Prozent massiv zugelegt. Das Endgerätegeschäft verläuft sowohl umsatz- wie auch absatzzahlenmässig stabil. Dennoch hat sich der Marktanteil erneut leicht verringert.

Kerngeschäft Schweiz

Im Rahmen der Neustrukturierung von Swisscom zu einer Gruppe hat sich auch der Geschäftsbereich Festnetzkommunikation organisatorisch den neuen Gegebenheiten angepasst. Infrastruktur, Produkteentwicklung, Service und Verkauf sind unter einem Dach zusammengerückt. Damit deckt Swisscom Fixnet das Kerngeschäft Schweiz auf dem Festnetz ab. Die Berücksichtigung von Kundenbedürfnissen und technologischen Möglichkeiten schafft optimale Produkte und Dienstleistungen für heute und für die Zukunft.

Die Kunden hören und spüren

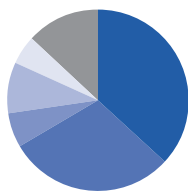
Zielgruppengerechte Kundenkontakte benötigen unterschiedliche Kanäle. In 74 Swisscom Shops, in Fachmärkten, in Elektrofachgeschäften, mit aktiver Betreuung oder auf elektronischem Weg lassen sich Kundinnen und Kunden von der Qualität der Produkte und Dienstleistungen von Swisscom überzeugen. Schnell und fachkundig zu beraten, ist das Hauptanliegen der Mitarbeitenden in den vier Contact Centers in Lausanne, Olten, Winterthur und Bellinzona (0800 800 800) und der Störungsmeldestelle (175). Das ist bei insgesamt rund fünf Millionen Anrufen jährlich ein nicht immer einfaches Unterfangen. Mit Hilfe entsprechender Systeme bewältigen die Contact Centers die unterschiedlichsten Kundenwünsche in zunehmender Qualität und Geschwindigkeit. Kundinnen und Kunden honorieren dies mit einer hohen Zufriedenheitsrate.

Die Wertschätzung gegenüber ihren Kundinnen und Kunden bringt Swisscom Fixnet ebenfalls mit der Ende 2001 lancierten Kampagne «Einfach verbunden» nachhaltig zum Ausdruck. Im Fokus stehen dabei die Kundenbedürfnisse: einfache Produkte, übersichtliche Preisstrukturen sowie unkomplizierte Bestellprozesse. Der respektvolle Umgang mit den Kundinnen und Kunden verdeutlicht überdies: Swisscom Fixnet schafft mit Verbindungen Verbundenheit.

Umsatzstruktur Fixnet Retail und Network

In Millionen Franken

1131	Telefonanschlussgebühren
913	Telefonverkehr national
189	Telefonverkehr international
333	Mehrwertdienste
159	Kundenendgeräte
401	Übrige Produkte
3126	Umsatz mit externen Kunden



Das richtige Produkt, die besten Services

Swisscom Fixnet hat das bisherige Produkteportfolio, das über viele Jahre gewachsen ist und aus einer Vielfalt von Produkten und deren Variationen bestand, bereinigt. Kundinnen und Kunden stehen nun einfacher zu bedienende Produkte zur Verfügung. Gleichzeitig konnten die Kosten für die Bereitstellung und Vermarktung reduziert werden.

Mit der Bereinigung des Festnetzanschluss-Sortiments werden mehr Transparenz und ein effizienterer Betrieb erreicht: «EconomyLINE» sowie «MultiLINE^{ISDN}» sind die neuen Bezeichnungen für die bisherigen analogen und digitalen Anschlüsse von Privatkunden. Digitale Anschlüsse von Geschäftskunden werden in die neue «BusinessLINE^{ISDN}» als ISDN-Anschluss mit Durchwahl überführt.

Volumina, Umsätze und Margen für Mehrwertdienste, insbesondere Business Numbers, entwickeln sich weiterhin positiv. Die Lancierung der so genannten Vanity Numbers (Buchstaben statt Nummern, z.B. 0800 Swisscom) lässt weitere Nachfrage erwarten.

Mit «Tiefer als man denkt» hat sich Swisscom Fixnet den Kundinnen und Kunden auch als preislich attraktive Anbieterin präsentiert. Die Einführung von Evening Call (eine Stunde telefonieren für einen Franken, jetzt auch am Abend) und des Surf-Bonus untermauern, dass es sich dabei um mehr als nur einen Slogan handelt. Als erste und bisher einzige Anbieterin in der Schweiz hat Swisscom Fixnet SMS im Festnetz erfolgreich eingeführt.

Innovationen

Eine vollständig neue Infrastruktur eröffnet die Möglichkeit, das bestehende Angebot der Auskunftsdienste um neue Produkte und Dienstleistungen zu erweitern. Vorgesehen sind die Benutzung der Auskunftsdienste mit dem Handy aus dem Ausland, ein einfacherer Zugang zum internationalen Auskunftsdienst sowie ein neuer Dienst mit Spezialinformationen. Weiter wurde im Sommer 2001 ein vollständig automatisierter Auskunftsdienst mit Spracherkennung erfolgreich getestet.

Die Dienstleistung TeleConferencing verzeichnet seit der Einführung im Jahre 1998 jedes Jahr markante Wachstumsraten. 2002 wird die Kapazität erhöht und das Angebot mit weiteren innovativen Internet-Lösungen ausgeweitet.

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

Die von Swisscom Fixnet betriebenen rund 10 000 Publifone (Telefonkabinen) sind ein wichtiger Bestandteil der Grundversorgung. Mit dem Webpayphone, einer neuen Generation öffentlicher Sprechstellen, bietet Swisscom Fixnet eine multimediale Kommunikationsplattform mit einer Vielzahl von Diensten wie Internetzugang, Gratis-Services, E-Mail, SMS, Telefonie, Spielen und integriertem Drucker an. Die neue, multimediale Telefonkabine wird zunächst an gut frequentierten Standorten im Raum Zürich eingesetzt. Bei den Payphones an privaten Standorten liegt der Marktanteil bei über 95 Prozent.

Übergang in die Welt der Breitbandkommunikation

Swisscom Fixnet überprüfte im Jahresverlauf auch die technischen Entwicklungspläne ihrer Netz- und Systeminfrastruktur. Ziel ist es, den Anteil von Breitbandprodukten am Portfolio mittel- bis längerfristig signifikant zu steigern. Auf diese Entwicklung müssen die Netze und Systeme gezielt vorbereitet werden. Im Zentrum der Anstrengungen steht deshalb der weitere Ausbau der «Breitbandfähigkeit» der Infrastruktur. So bietet Swisscom heute bei rund 85 Prozent der Anschlüsse den ADSL Broadband Connectivity Service an. Damit sind über die vorhandenen Kupferleitungen breitbandige Anschlüsse realisierbar. Die durch ADSL generierte Kapazitätserhöhung hat einen grossen Glasfaserbedarf im Regionalnetz zur Folge. Swisscom Fixnet und die für den Netzbau verantwortliche cablex AG trieben den Weiterausbau des Glasfaserkabelnetzes intensiv voran. Im Zugangsbereich nahm Swisscom Fixnet 2001 die neuste Generation von ADSL in Betrieb.

Auch das Backbone-Netz muss auf die steigenden Ansprüche vorbereitet werden und erhält 2002 eine einheitliche optische Transportplattform. Sie bildet die Basis für das prognostizierte Bandbreitenwachstum.

Integration von Bluewin

Um die führende Position von Swisscom im Schweizer Breitbandmarkt zu festigen, bündelten die beiden Bereiche Swisscom Fixnet und Bluewin ihre ADSL-Breitbandaktivitäten und verstärkten ihre Zusammenarbeit. Bluewin wird seit Anfang 2002 neu als Profit-Center von Swisscom Fixnet geführt. Die Breitbanddienste und Inhalte werden von Bluewin entwickelt bzw. vermarktet; Swisscom Fixnet entwickelt, betreibt und vermarktet die dazu notwendigen Netzdienste. Bluewin operiert weiterhin als Aktiengesellschaft. Damit bleibt ihre Partnerfähigkeit im Internet-Geschäft erhalten.

Netzbau: neue Tochtergesellschaft

Im Herbst hat Swisscom Fixnet den Bereich Network Construction unter dem Namen calex AG in eine neu gegründete 100-prozentige Tochtergesellschaft mit Sitz in Bern eingebracht. Die neue Gesellschaft ist für Bau und Unterhalt des Festnetzes von Swisscom verantwortlich und beschäftigt in der ganzen Schweiz an 16 Standorten rund 700 Mitarbeitende. Das Netz und die dazugehörigen Netzdaten bleiben weiterhin vollumfänglich im Eigentum von Swisscom.

Wholesale macht Käufer zu Verkäufern

Das Wholesale-Angebot von Swisscom Fixnet richtet sich an andere Fernmeldedienstleister. Das Angebot beinhaltet im Wesentlichen das Interkonnektionsgeschäft, Dienstleistungen also, die von Preisvorgaben geprägt sind. Der Anteil nicht regulierter Produkte am Wholesalegeschäft wie Daten- und Gesamtlösungen nimmt zu. Fixnet Wholesale mit ihren 325 Mitarbeitenden erzielte 2001 einen Umsatz von CHF 2934 Mio. und ein Betriebsergebnis (EBITDA) von CHF 152 Mio. Rund 160 Unternehmen zählen gegenwärtig zu den Vertragspartnern von Swisscom Fixnet Wholesale.

Im Berichtsjahr reduzierte Swisscom Fixnet die Preise für die regulierten Interkonnektionsdienstleistungen um bis zu 6 Prozent. Im europäischen Vergleich liegen die Preise im Mittelfeld.

Im Wholesale-Bereich sind zwei Entwicklungen festzustellen: Zum einen legen die Kunden zunehmend Wert auf Qualität und Sicherheit, zum anderen nimmt die Nachfrage nach Realisierung und Betrieb von gesamten Netzwerklösungen zu. Diesen Trends trägt Wholesale Rechnung. Im nationalen Wholesale-Geschäft hat sich die gute Qualität der Sprachdienstleistungen durchgesetzt. Dies zeigt sich an den Zuwachsraten von Volumina und Umsätzen. Wachstum (36,3 Prozent) verzeichnete auch der nicht regulierte Bereich der Daten-Dienstleistungen – nicht zuletzt auf Grund der Einführung neuer Dienstleistungen. Bedeutende alternative Telefonie- und Serviceanbieter im In- und Ausland haben im Jahr 2001 ihre Zusammenarbeit mit Wholesale erweitert.

Swisscom Fixnet Wholesale und Carrier Services	2000	2001
Nettoumsatz ¹⁾	2 577	2 934
EBITDA ²⁾	96	152
Anzahl Mitarbeitende	207	325

¹⁾ Inkl. Umsätze mit andern Segmenten, in Millionen Franken

²⁾ Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, in Millionen Franken

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

ADSL-Anschlüsse: Die Aufholjagd hat begonnen

ADSL verzeichnete im Berichtsjahr einen ersten Aufschwung. Die Bestellungen stiegen kontinuierlich. Wholesale wies per Ende Jahr rund 40 000 ADSL-Anschlüsse aus. Dies entspricht einem Anteil von rund 40 Prozent der Breitbandanschlüsse in der Schweiz.

Der Erfolg im ersten Betriebsjahr des Breitband-Angebots BBCS (Broadband Connectivity Service) ist unter anderem auf den sehr gut ausgebauten Wiederverkaufskanal zurückzuführen. Über zwanzig Internet-Service-Providers (ISP) in der Schweiz gehören zu den BBCS-Kunden und Wiederverkäufern. Das Breitbandangebot steht allen lizenzierten ISP in der Schweiz zur Verfügung. Es ist geplant, das Wiederverkaufsnetz zu erweitern.

Grösster Kunde innerhalb der ISP-Gemeinschaft ist Bluewin. Über 50 Prozent aller verkauften Breitband-Anschlüsse in der Schweiz gehen auf das Konto von Bluewin.

2002 wird Swisscom Fixnet Wholesale die Verfügbarkeit und die Attraktivität ihres Breitband-Angebots weiter steigern.

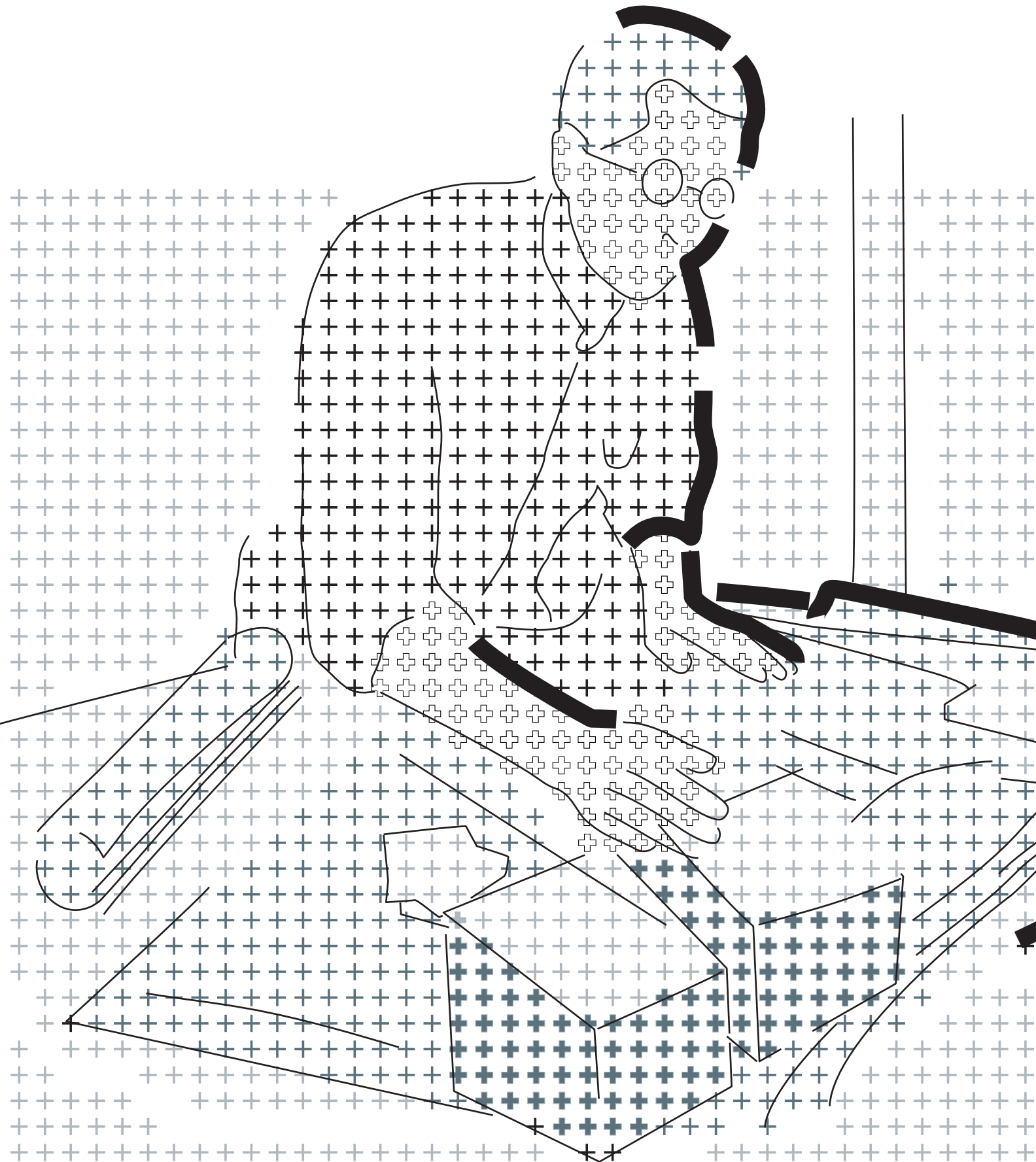
Glossar

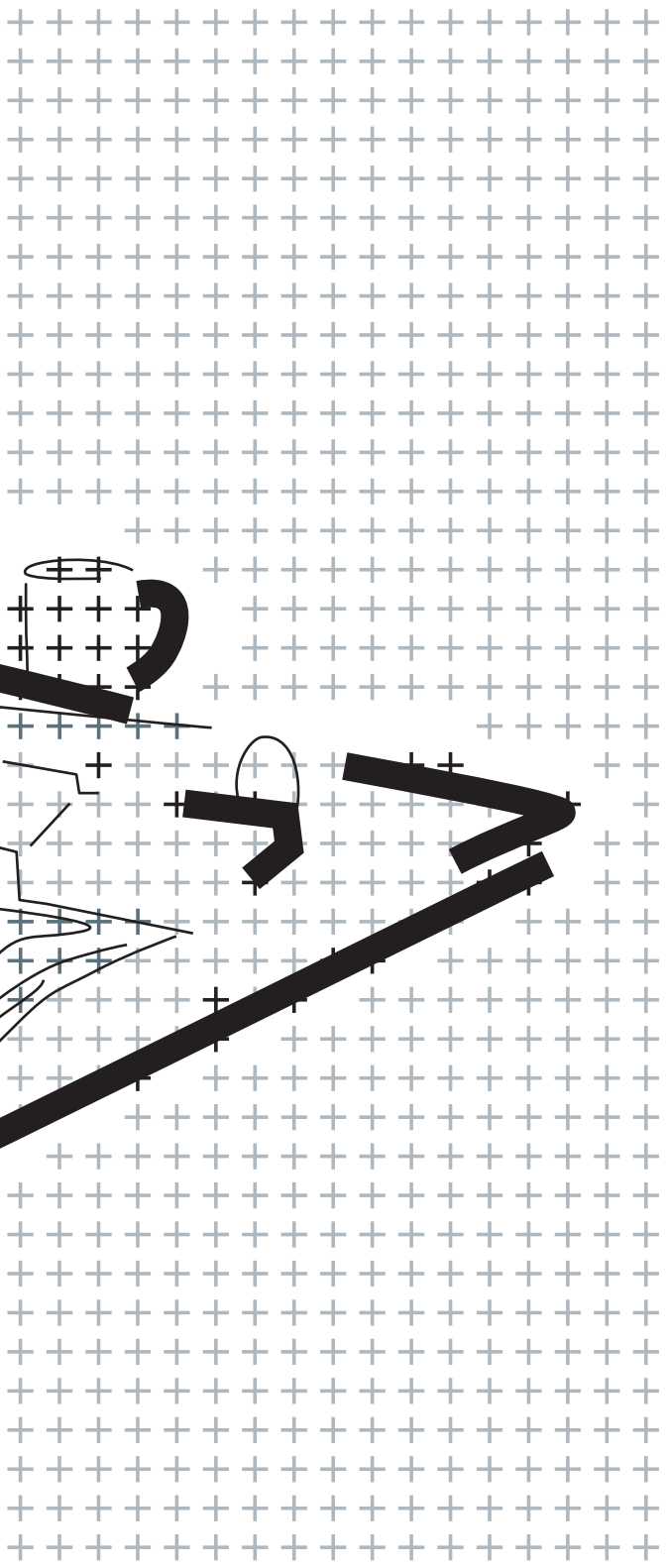
ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) Die ADSL-Technologie gehört zur Familie von xDSL-Technologien, die das bestehende Telefonkabel ins Haus für den breitbandigen Zugang zum Datennetz nutzen. Das ADSL-Netz in der Schweiz ist derzeit für maximal 2 Mbit/s Downstream und 352 kbit/s Upstream ausgelegt. xDSL ist eine Modem ähnliche Technologie, die an beiden Enden des Kupferdrahtes ein DSL-System erfordert. Dabei nutzt ADSL das gesamte verfügbare Übertragungsspektrum von Kupferleitungen. Analoge oder digitale Sprach- oder Datensignale können neben ADSL-Daten gleichzeitig über ein und dasselbe Kabel laufen. Wer über ADSL verfügt, kann gleichzeitig telefonieren und das Internet zu nutzen – und zwar unabhängig davon, ob man einen ISDN-Anschluss hat oder nicht.

ISDN (Integrated Services Digital Network) Digitales Netz für Sprach- und Datenkommunikation. ISDN hat eine Übertragungsrate von 64 kbit/s.

Breitband Man spricht von Breitband, wenn mehrere Kanäle auf demselben Medium – im Fall von ADSL ist es die Kupferleitung – übertragen werden.

Bandbreite Unter Bandbreite (Datenrate) versteht man die Informationseinheiten (Bits), die innerhalb einer Sekunde übertragen werden (bsp. 256 kbit/s).





Übrigens



Heute Botta, morgen Caminada.
Schweizer Architektur setzt weltweit Maßstäbe. Auch innerhalb der Landesgrenzen ist sie etabliert.

Ställe in Yrin, Graubünden
Architekt: Gion A. Caminada
Foto und Copyright: Lucia Degonda

Swisscom Mobile – Weiterhin auf Erfolgskurs

Trotz Anzeichen von Marktsättigung verbleibt die Nachfrage nach Mobilkommunikation auf hohem Niveau. Swisscom Mobile konnte ihren Erfolgskurs auch im Jahr 2001 halten. Die rund 2100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der neuen Aktiengesellschaft haben im Berichtsjahr mehr als eine Million Neukunden gewonnen und den Umsatz um 14 Prozent auf CHF 3,98 Mia. gesteigert. Das operative Betriebsergebnis (EBITDA) belief sich auf CHF 1,88 Mia. Swisscom Mobile hat als Spitzenreiterin unter den Anbietern guten Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Swisscom Mobile	2000	2001
Nettoumsatz ¹⁾	3 492	3 983
EBITDA ²⁾	1 483	1 876
Anzahl Kunden ³⁾	3 168 000	3 373 000
Anzahl Mitarbeitende	1 824	2 119

¹⁾ Inkl. Umsätze mit andern Segmenten, in Millionen Franken

²⁾ Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, in Millionen Franken

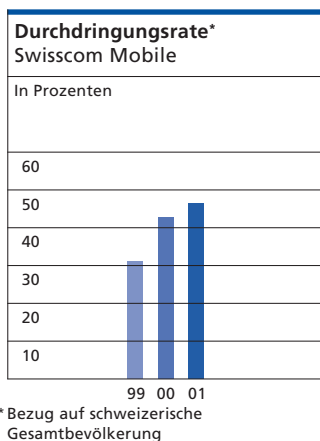
³⁾ Ohne 207 000 per Ende 2001 deaktivierte Prepaid-Kunden

Das Bedürfnis nach mobiler Kommunikation ist charakteristisch für die heutige Gesellschaft. Ende 2001 hatten drei von vier in der Schweiz wohnhaften Personen ein Handy – Kleinkinder und Betagte mitgerechnet. Trotz der bereits hohen Durchdringung ist der Markt weiter gewachsen – wenn auch nicht mehr im selben Ausmass wie im Vorjahr.

Das Berichtsjahr war auch bei Swisscom Mobile geprägt von einer Beruhigung an der Preisfront; der Wettbewerb hat sich stark auf die Provisionsebene verlagert. Demzufolge mussten bei konstanten Preisen erhebliche Beträge für die Subventionierung von Handys aufgewendet werden. Bei weniger Neukunden als im Vorjahr und einer deutlich gesteigerten Kundenbindung sanken die Kosten für das Gewinnen neuer Kunden, was unter dem Strich zu einer klar verbesserten Profitabilität geführt hat. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde sank im Jahr 2001 von CHF 89 auf CHF 83.

Trotz des ausgesprochen kompetitiven Umfelds verzeichnete Swisscom Mobile im Berichtsjahr nur geringfügige Marktanteilsverluste; der Marktanteil betrug rund 66 Prozent. Bei einer Marktdurchdringung von insgesamt rund 70 Prozent gilt es nun, vermehrt segmentspezifische Angebote zu lancieren. Neue Produkte, die diese Anforderungen erfüllen, wie beispielsweise NATEL®budget und NATEL®easy kids, wurden im letzten Jahr mit Erfolg auf den Markt gebracht.

Zudem bestätigten Marktforschungen, dass die verstärkten Bemühungen nach wirksamerer Kundenorientierung Früchte tragen: die Treue der NATEL®-Gemeinschaft zu Swisscom Mobile ist merklich grösser als bei den Mitbewerbern. Dies ist ein klarer Beweis für Kundenzufriedenheit. Swisscom Mobile wird keine Anstrengung scheuen, dass dies auch 2002 so bleibt.

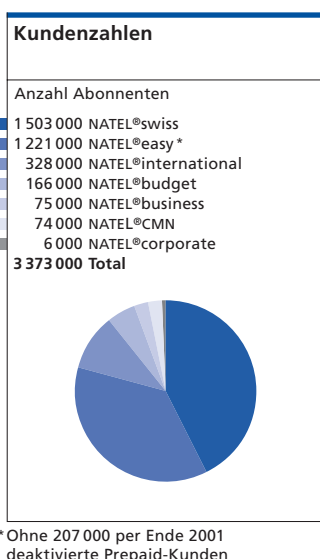


Partnerschaft mit Vodafone trägt bereits Früchte

Am 1. April wurde die Ausgliederung von Swisscom Mobile in eine eigene Aktiengesellschaft vollzogen, an der die Weltmarktführerin der mobilen Kommunikation Vodafone mit 25 Prozent beteiligt ist. In der Folge galt das Hauptaugenmerk von Swisscom Mobile der Aufnahme der operationellen Zusammenarbeit und dem Start erster gemeinsamer Projekte.

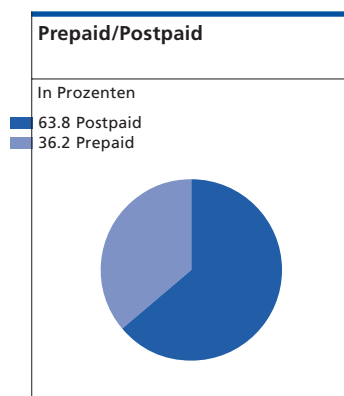
Bereits heute wirkt sich die Kooperation mit Vodafone vielversprechend aus, vor allem im zukunftssträchtigen Umfeld der so genannten Enabling-Plattformen. Diese erleichtern den Aufbau von mobilen Datendiensten und schaffen die nötigen Voraussetzungen, um ein erfolgreiches Geschäft mit Dritten (Third-Party) aufzubauen.

Äusserst positiv ist auch die Tatsache, dass sich Swisscom Mobile bereits heute an umfassenden Beschaffungsvereinbarungen von Vodafone beteiligen kann. Der Nutzen solcher Vereinbarungen schlägt mit handfesten Vorteilen zu Buche: Swisscom Mobile profitiert beim Einkauf ganz klar von Skaleneffekten. Im Weiteren profitiert Swisscom Mobile vom technischen wie branchenspezifischen Know-how und den Personalressourcen von Vodafone. Diese zusätzlichen Effekte führen zu zusätzlichem Mehrwert in der Positionierung von Swisscom Mobile und deren Weiterentwicklung.



3,37 Millionen Kunden – nach Bereinigung

Bei einem Nettozuwachs von 412 849 Kunden verzeichnete Swisscom Mobile Ende 2001 einen Bestand von 3,58 Mio. NATEL®-Kunden – vor Bereinigung. Swisscom Mobile hat sich entschieden, ihren Kundenstamm per 31. Dezember 2001 zu bereinigen und inaktive Prepaid-Kunden zu deaktivieren. Dabei handelt es sich um SIM-Karten von NATEL®easy-Kunden, die ihren Anschluss seit über zwölf Monaten weder für Anrufe noch zum Versenden von SMS benutzt haben. Dies führte zu einer einmaligen Deaktivierung von 207 291 NATEL®easy-Kunden und somit zu einem Endbestand von insgesamt 3,37 Mio. Kunden, wovon 2,15 Mio. Postpaid-Kunden (64 Prozent) und 1,22 Mio. Prepaid-Kunden (36 Prozent). Inskünftig werden solche Bereinigungen regelmässig auf einer monatlichen Basis vorgenommen. Die Bereinigung hat mit Ausnahme von kleineren Einsparungen im operativen Bereich keine anderweitigen Konsequenzen.



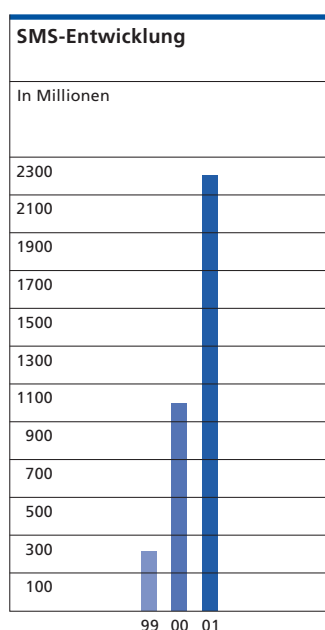
Auf dem Weg zu Third-Party-Angeboten

Im Sommer 2001 hat Swisscom Mobile die Geschäftseinheit «Third-Party-Business» geschaffen. Sie dient der Belebung der Datennutzung durch Endkunden und dem Weiterausbau des Datengeschäftes. Der neue Bereich wendet sich speziell an Unternehmen (Third Parties), die ihre eigenen mobilen Datendienste am Markt lancieren wollen: Portale, Application-Service-Provider (ASP), Platform-Provider, aber auch diverse Inhaltanbieter. Hier offeriert Swisscom Mobile Schnittstellen zu ihren Plattformen, auf denen Dritte individuelle Datendienste anbieten können. Die Third-Party-Produkte stehen Kunden von Swisscom Mobile uneingeschränkt zur Verfügung und sind eine attraktive Erweiterung des Produkte-Portfolios im Datenbereich. Im Berichtsjahr konnten erste innovative Produkte in den Bereichen SMS und Location-Based-Services erfolgreich auf den Markt gebracht werden.

UMTS – die Euphorie macht der Realität Platz

HSCSD, GPRS und UMTS sind Technologien, von denen die Finanzwelt wahre Wunderdinge erwartet. Doch Wunder lassen manchmal auf sich warten. Als sicher gilt, dass die Bedeutung der mobilen Datenübertragungen deutlich zunehmen wird. Das Jahr 2001 hat präzisere Kenntnisse über die Verfügbarkeit gebracht. Swisscom Mobile wird Ende 2002 in der Lage sein, die vom BAKOM vorgeschriebene Abdeckung von 20 Prozent der Bevölkerung mit UMTS zu erfüllen. Und wenn bis dahin auch die entsprechenden Endgeräte auf dem Markt sind, kann UMTS selbstverständlich auch genutzt werden. Ein effektiver Mehrwert für den Kunden entsteht aber erst dann, wenn die neuen Dienste problemlos auf den verschiedenen Technologien HSCSD, GPRS und UMTS anwendbar sind, d.h., wenn die Interoperabilität gewährleistet ist. Wegen der Komplexität im Netz und bei Endgeräten erwartet Swisscom Mobile die Interoperabilität frühestens Ende 2003.

Dementsprechend kommt dem Erfolg der mobilen Datenkommunikation GPRS eine bedeutende Rolle zu. In der Tat hat GPRS entscheidende Merkmale, die das Angebot vieler neuer Dienste erlauben, so u.a. die Bandbreite und die Möglichkeit, stets online zu sein («always on»), ohne dafür Gebühren bezahlen zu müssen – verrechnet wird nur die übermittelte Datenmenge.



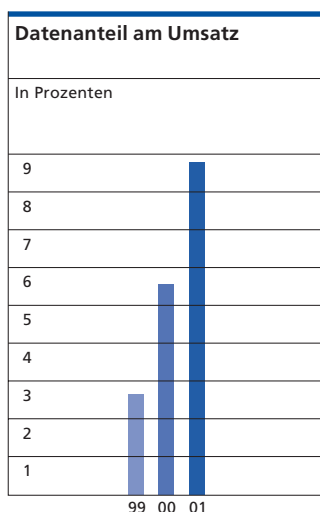
Netzausbau und -aufbau: leichter gesagt als getan...

Damit die NATEL®-Kundinnen und -Kunden immer über ausreichende Kapazitäten für ihre Sprach- und Datenkommunikation verfügen, hat Swisscom Mobile auch 2001 grösste Anstrengungen zur Optimierung ihres bestehenden GSM-Netzes unternommen. Über CHF 200 Mio. wurden allein für den Weiterausbau investiert, 450 neue Basisstationen gebaut, gegen 250 Inhouse-Projekte realisiert und die Tunnelversorgung praktisch fertig gestellt. Einen grossen Effort hat die Swisscom-Gruppengesellschaft zudem für eine verbesserte Versorgung in den Zügen geleistet.

Am 27. Juli verzeichnete Swisscom Mobile einen schweren Netzausfall. Die damit verbundenen Reaktionen haben klar vor Augen geführt, wie sehr sich die Öffentlichkeit auf ein immer funktionierendes NATEL®-Netz verlässt. Als Konsequenz auf den Ausfall wird Swisscom Mobile eine neue Netzarchitektur einführen, um die Eintrittswahrscheinlichkeit solcher Ereignisse auf ein absolutes Minimum zu reduzieren.

Die Mobilkommunikation funktioniert nicht ohne Technik und Infrastruktur. Der Mobilfunk-Boom macht es notwendig, dass die Anbieter die Netze ausbauen, um den zusätzlichen Verkehr zu bewältigen. Trotz des umsichtigen Antennenausbaus macht sich in der Bevölkerung Verunsicherung breit. Das Stichwort dazu sind die elektromagnetischen Wellen. Die gegenläufigen Ansprüche – hier die Forderung nach einer lückenlosen Versorgung, dort die Skepsis gegenüber neuen Antennen – belasten den Ausbau der Mobilkommunikation in zunehmendem Masse. Einsprachen schieben dem geplanten Weiterausbau oft einen Riegel und verzögern eine nachfrageorientierte Versorgung massiv.

Die notwendige Netzerweiterung wird zusätzlich behindert durch unklare gesetzliche Bestimmungen. Die Schweiz zählt zu jenen Ländern, welche sich an die weltweit strengsten Vorschriften bezüglich Sicherheitslimiten für elektromagnetische Felder halten. Mit der Verordnung des Bundesrates über den Schutz vor nichtionisierender Strahlung (NISV), die am 1. Februar 2000 in Kraft trat, sind Grenzwerte eingeführt worden, die um den Faktor 10 tiefer sind als die international anerkannte Norm. Doch nach wie vor fehlen die definitiven Empfehlungen des BUWAL für die Berechnung und Kontrolle der in der NISV festgelegten Immissions- und Anlagegrenzwerte. Das wieder lässt eine Vielzahl von eigenen Interpretationsmöglichkeiten zu und führt zu Konfusionen und Rechtsunsicherheit; nicht allein bei den Vollzugsbehörden auf Stufe Kantone und Gemeinden, sondern auch bei den Betreibern. Das Resultat dieser Verunsicherung: In gewissen Landesteilen ist der Weiterausbau des Mobilfunknetzes praktisch blockiert.



Im Berichtsjahr hat sich der Branchenverband SICTA dieser Problematik angenommen. Die Betreiber haben den Behörden gemeinsam eine konstruktive Lösung unterbreitet, die nun auf oberster politischer Ebene diskutiert wird. Nichtsdestotrotz wird über eine neuerliche Verschärfung der Bestimmungen bereits laut nachgedacht. Sollte sich eine erneute Verschärfung der ohnehin schon strengen Bestimmungen durchsetzen, wäre ein Aufbau neuer Technologien wie UMTS praktisch verunmöglicht. Damit steht die Politik vor einer Entscheidung mit ungeheurer Tragweite, die – je nach Ausgang – beträchtliche Folgen auch für den Wirtschaftsstandort Schweiz hätte.

Um die drohenden volkswirtschaftlichen Schäden zu verhindern, arbeiten die Schweizer Mobilfunkanbieter diesbezüglich eng zusammen. Insbesondere gilt es, das emotionalisierte Thema mit offener Information sachlich anzupacken.

2002: Das Jahr der Kundenzufriedenheit

Kundenzufriedenheit ist das oberste Motto, dem sich auch alle Mitarbeitenden bei Swisscom Mobile für das Jahr 2002 verpflichtet haben. Kundenzufriedenheit bedeutet: hervorragendes Netz auf neuestem Technologiestand, tadellose Versorgung und Verbindungsqualität sowohl in der Stadt als auch in ländlichen Gebieten und den besten Service aller Anbieter – all dies ist schon seit Jahren unser Selbstverständnis; die erzielten Resultate dürfen sich sehen lassen. Aber es gilt auch weiterhin, sich bezüglich Kundenorientierung an höchsten Standards zu orientieren und sich stetig zu verbessern. Daran arbeitet Swisscom Mobile tagtäglich und hat deshalb für die nächste Zukunft eine Anzahl von neuen Massnahmen initialisiert. Eine davon ist die 2001 eingeführte Swisscom Mobile-Kundencharta, die nun von allen Mitarbeitenden auch bewusst gelebt wird und die zu einer Steigerung der Kundenzufriedenheit mit den Call Centers auf über acht von insgesamt zehn möglichen Punkten geführt hat.

Das Fundament für Mobile Data wird gelegt

Seit Anfang 2002 bestehen die Voraussetzungen, damit ein Geschäft mit der mobilen Datenübermittlung entstehen kann: GPRS ist eingeführt – es sind genügend ausgereifte Endgeräte auf dem Markt. Swisscom Mobile rechnet zwar mit einem verhaltenen Start, geht aber davon aus, dass Mobile Data in einigen Jahren selbstverständlich wird.

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

Im Jahr 2002 gilt es, die Kundinnen und Kunden mit den Möglichkeiten mobilen Datenverkehrs vertraut zu machen. Dementsprechend will Swisscom Mobile bereits im Jahr eins des mobilen Datengeschäfts dank neuen Diensten über GPRS und HSCSD ein beträchtliches Datenvolumen generieren und damit die Basis für den Erfolg von Mobile Data legen.

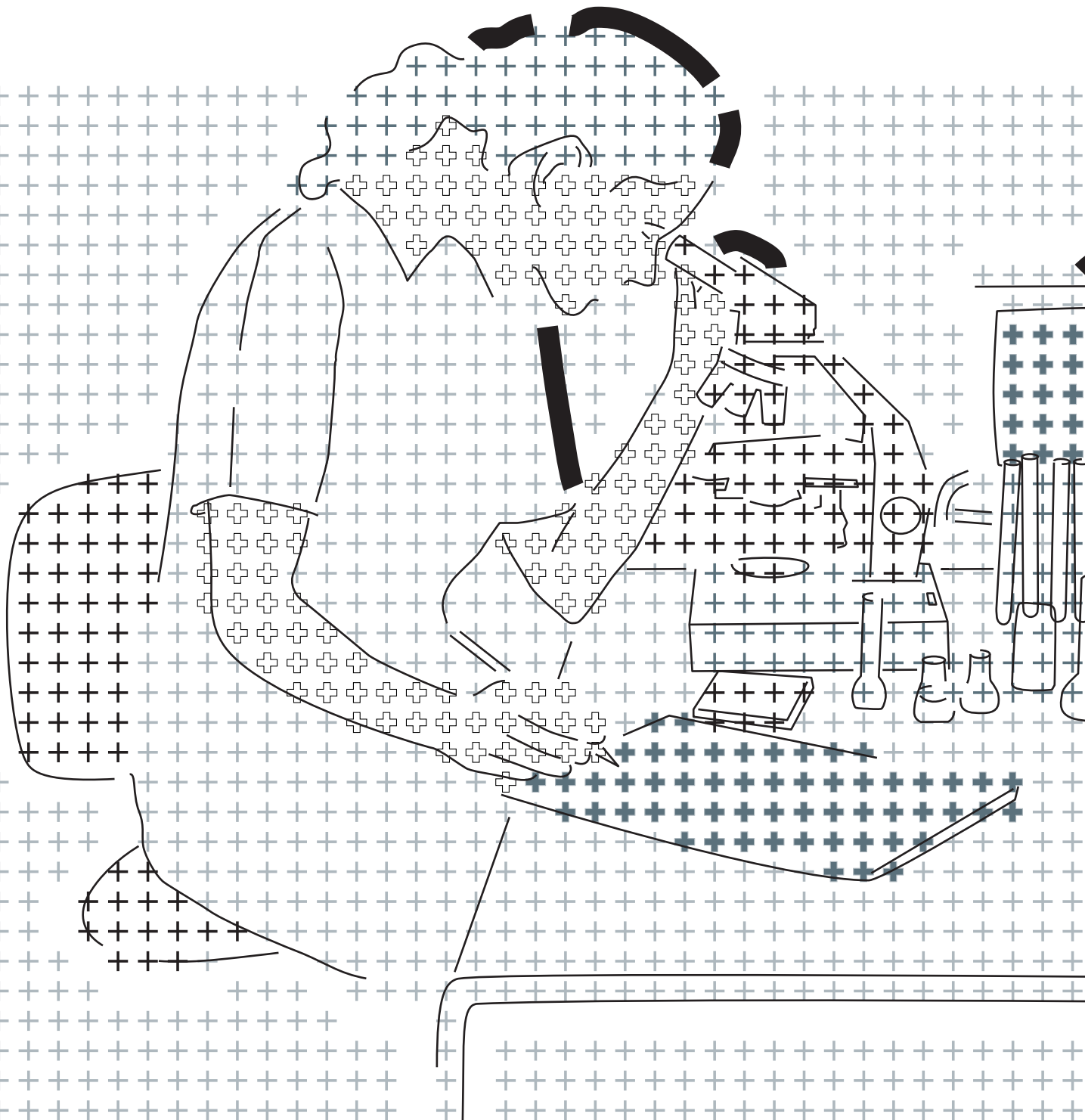
Glossar

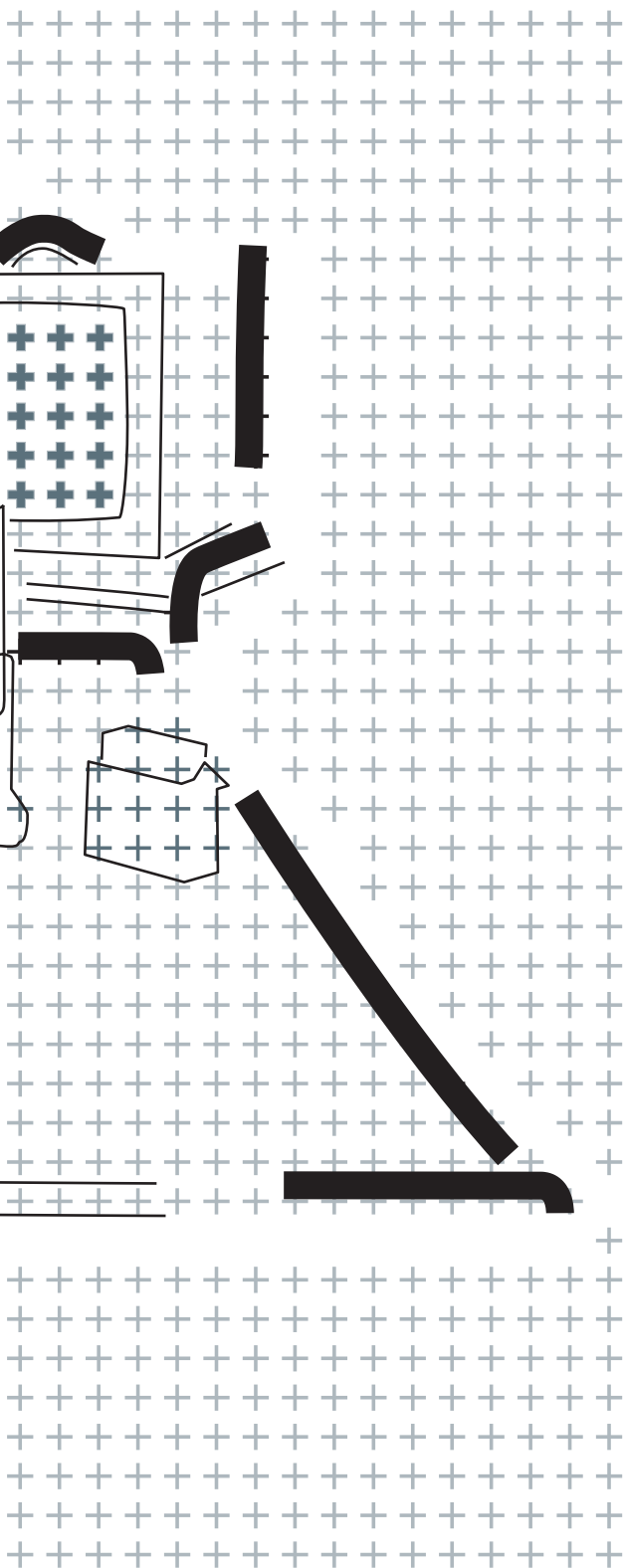
GSM (Global System for Mobile Communications) ist der weltweit verbreitete digitale Mobilfunkstandard auf den Frequenzen 900, 1800 und 1900 MHz. Die Kunden von Swisscom Mobile können dank den 278 Roamingverträgen von Swisscom Mobile in über 127 Ländern telefonieren.

HSCSD (High Speed Circuit Switched Data) ist ein neuer Datenübertragungsstandard für GSM-Mobilfunknetze. Er funktioniert nach einem ähnlichen Prinzip wie eine ISDN-Leitung: Mehrere Funkkanäle werden zu einem leistungsfähigen Datenkanal gebündelt. Dies ermöglicht eine besonders schnelle Datenübertragung mit einer maximalen Geschwindigkeit von bis zu 57,6 kbit/s, also bis zu viermal schneller als bisher.

GPRS (General Packet Radio Services) ist ein neuer Standard für die Datenübertragung in GSM-Mobilfunknetzen und verwendet eine «Paketvermittlungstechnik für die Datenübertragung». Dabei werden die Daten, ähnlich wie bei Computernetzen oder beim Surfen im Internet, in kleine Pakete unterteilt und laufend verschickt. Daher können die Benutzer immer online sein und permanent Daten empfangen und versenden. GPRS-Verbindungen werden nicht nach der Zeit, sondern nach dem übertragenen Datenvolumen abgerechnet. Mit GPRS lassen sich derzeit Übertragungsgeschwindigkeiten von 30–40 kbit/s erreichen. GPRS ist also ideal für WAP-Services, Unterhaltungsangebote wie Spiele und Chats sowie für den Empfang und Versand von E-Mails ohne grössere Anhänge.

UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) ist eine Weiterentwicklung von GSM und somit ein neuer Mobilfunkstandard. Für UMTS wird ein eigenständiges Netz aufgebaut, das komplementär zu GSM/GPRS die Ballungsgebiete in der Schweiz versorgen wird. Mit UMTS werden dem Nutzer qualitativ hoch stehende, drahtlose Multimedia-Anwendungen zur Verfügung stehen. Datenübertragungen mit Geschwindigkeiten von bis zu 384 kbit/s werden möglich, was z.B. für Videokonferenzen mit Bild und Ton ausreichend sein wird.





Übrigens

Neugierde beflügelt die Forschung. Durch Forschung manifestieren wir unseren Glauben an die Zukunft.

Ein Informatikteam an der ETH Lausanne enthüllt nach zweijähriger Forschungsarbeit eine «lebende Wand» in der Ausstellung «L'objet vivant» in Sainte-Croix.

Quelle:
Pressedienst ETH Lausanne
Foto und Copyright: Alain Herzog



Swisscom Enterprise Solutions – Die Adresse für Geschäftskunden

Swisscom Enterprise Solutions genießt das Vertrauen von rund 50000 Geschäftskunden. Die Business-to-Business-Einheit von Swisscom offeriert Geschäftskunden Marktleistungen in den Bereichen Internet, Sprach- und Datenkommunikation, Prozessintegration (Call Center, Conferencing) und entsprechende Konvergenzlösungen. Der Umsatz belief sich im Berichtsjahr auf CHF 1887 Mio. Dank innovativen, segmentorientierten Lösungen und Services konnte Enterprise Solutions das operative Betriebsergebnis (EBITDA) mit CHF 247 Mio. auf dem Vorjahresniveau halten; dies trotz weiterhin sinkender Preise und schwindender Margen für Basisdienstleistungen.

Enterprise Solutions	2000	2001
Nettoumsatz ¹⁾	1 938	1 887
EBITDA ²⁾	264	247
Anzahl Mitarbeitende	1 470	1 557

¹⁾ Inkl. Umsätze mit andern Segmenten, in Millionen Franken

²⁾ Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, in Millionen Franken

Neue Technologien beeinflussen alle Bereiche der Wirtschaft, vor allem auch die Telekommunikation. Investitionszyklen werden kürzer, Informatik und Telekommunikation verschmelzen, und auch Sprach- und Datenkommunikation wachsen zunehmend zusammen. Für die Anbieter gilt es, den Technologiewandel und die permanent wachsenden Ansprüche der Kunden zu erkennen und sich auf sie auszurichten. Mit ihren rund 1500 Mitarbeitenden an 17 Standorten in der Schweiz erfüllt Enterprise Solutions die Telekommunikationsbedürfnisse von weltweit agierenden Grosskonzernen bis hin zu kleinen Unternehmen. Enterprise Solutions positioniert sich als Komplett-Anbieterin. Damit können die Kundenbedürfnisse vollständig abgedeckt und deutliche Wettbewerbsvorteile erzielt werden.

Spezialisiert auf komplexe und massgeschneiderte Lösungen

Moderne Unternehmen erwarten ausgereifte Informations- und Kommunikationstechnologien, die auf einen zuverlässigen Betrieb rund um die Uhr ausgelegt sind und kundenspezifische Anforderungen abdecken. Viele Geschäftskunden verlangen heute nach einem Anbieter, der sie beraten kann, die Planung übernimmt und Projekte jeder Grösse effizient und termingerecht realisiert. Hier setzt das Geschäftsmodell von Enterprise Solutions an. Die Angebotspalette umfasst Installation, Konfiguration, Betrieb und Wartung der Services und Kundenlösungen sowie die Realisierung massgeschneiderter, schlüsselfertiger Kundenprojekte und Beratungsleistungen. Im letzten Jahr konnte Enterprise Solutions zahlreiche spezifische Kundenlösungen erfolgreich umsetzen, so z.B. die Vernetzung aller 950 Filialen von Coop mit der Verwaltung in Basel sowie weitere Sprach- und Datenkommunikationsprojekte u.a. bei UBS Warburg, Bloomberg, Alusuisse/Alcan, Suva, Ackermann Versandhaus AG und Edipresse.

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

Zukünftige Markt- und Kundenausrichtung

Auf Basis der aktuellsten Technologie bietet Enterprise Solutions Konvergenzlösungen an, die dem Kunden Kosten- und Marktvorteile bieten. Enterprise Solutions wird ihre Basisdienstleistungen weiter vereinfachen und optimieren. Durch die gezielte Nutzung des Technologie-Know-hows werden standardisierte Lösungen – speziell auch für kleinere und mittlere Unternehmen – entwickelt. Ein weiterer Schwerpunkt bildet die Realisierung von individuellen Kundenlösungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien.

Auf dieser Grundlage will sich Enterprise Solutions auch künftig als erfolgreiche Service- und Lösungsanbieterin auf dem Markt etablieren.

debitel – Ohne Netz ein Geschäft machen

Auch im Jahr 2001 konnte debitel, das Swisscom-Standbein im internationalen Geschäft, das wichtigste Ziel erreichen und profitabel wachsen. Der Umsatz liegt mit CHF 3,8 Mia. rund 4,6 Prozent unter dem Vorjahr. Dank der positiven Entwicklung der debitel-Auslandsgesellschaften und dem stringenten Kostenmanagement in Deutschland stieg das operative Ergebnis (EBITDA) des debitel-Konzerns im Vergleich zum Vorjahr deutlich und erreichte CHF 187 Mio. (+12 Prozent).

debitel	2000	2001
Nettoumsatz ¹⁾	3 993	3 808
EBITDA ²⁾	167	187
Anzahl Kunden	8 605 000	10 001 000
Anzahl Mitarbeitende	3 145	3 544

¹⁾ In Millionen Franken

²⁾ Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, in Millionen Franken

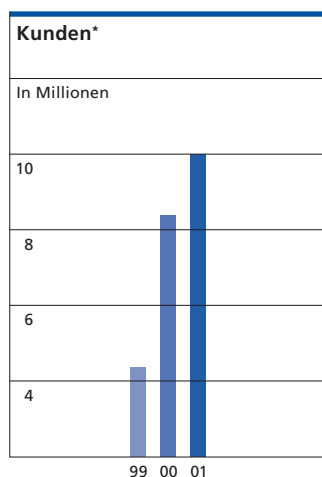
Die deutsche Swisscom-Tochter debitel ist eine netzunabhängige Telekommunikationsgesellschaft. Sie beschäftigt gruppenweit 3544 Mitarbeitende (Vollzeitstellen) und bietet alle Produkte aus einer Hand an: Mobilfunk, Festnetz, Internet sowie eine ganze Reihe innovativer und zielgruppengerichteter Dienste und Anwendungen. Dabei kauft sie netzübergreifend Kapazitäten der Netzbetreiber ein, ergänzt und kombiniert diese und schnürt daraus eigene Produkte und Pakete. debitel arbeitet in Deutschland mit den Mobilfunkbetreibern T-Mobil, D2 Vodafone, E-Plus Mobilfunk und Quam zusammen. Im Festnetz kooperiert debitel mit Arcor sowie WorldCom.

Für die debitel-Kunden bringt das netzunabhängige Geschäftsmodell entscheidende Vorteile: eine objektive Beratung über die Netze hinweg mit den attraktivsten Lösungen. Die debitel-Vertriebspartner geniessen die Vorzüge des Angebots «aus einer Hand» mit erheblichen Prozess- und Logistik-Ersparnissen. Der Nutzen für die Netzbetreiber liegt in den Einsparungen im indirekten Vertrieb, die sie durch Skaleneffekte bei Vertriebs-, Marketing- und Kundenbetreuungsaktivitäten von debitel erzielen können.

Die Eckpfeiler des Erfolgs von debitel

Die grössten Stärken von debitel sind ihre Vertriebsstruktur und das professionelle Kundenmanagement. Der Vertrieb verfügt über einen breit gefächerten Zugang sowohl zu Massenkanälen als auch zum Fachhandel. In Deutschland stehen debitel über 5000 aktive Vertriebspartner zur Verfügung, europaweit umfasst das debitel-Vertriebsnetz rund 7000 Händler.

Die Zusammenarbeit mit den bestehenden Vertriebspartnern geht über eine reine Handelsbeziehung weit hinaus. Ziel von debitel ist es, die Händler kanalspezifisch zu betreuen, zeitnah mit aktuellen Informationen zu versorgen und – besonders im Hinblick auf die zunehmend multimedialen Anwendungen – mit der notwendigen Beratungskompetenz auszustatten. Ein Extranet-Forum beschleunigt und optimiert die Kommunikation mit sämtlichen Vertriebspartnern. Die debitel-Vertriebs-Schulungsakademie und ein Internet-basiertes Lernprogramm steigern die Fachkenntnisse und damit die Beratungsqualität der Händler.



* Stand 31. Dezember

2001 wurden die debitel-eigenen Vertriebsstellen in Deutschland – teils in Kooperationen – auf über 80 Verkaufspunkte deutlich ausgebaut. Ihre Ansiedlung in ausgezeichneten Innenstadtlagen unterstützt massgeblich die weitere Marktdurchdringung. Die Zusammenarbeit mit verschiedenen namhaften Vertriebspartnern verschafft debitel einen Kompetenzvorsprung bei der Vermarktung multimedialer Dienste.

Kundenbetreuung bei debitel heisst, rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche für den Kunden erreichbar zu sein. Die laufende Optimierung der Kundenmanagementprozesse erhöht sowohl die Wirtschaftlichkeit als auch die Kundenzufriedenheit und damit die Kundenbindung. Technische Neuerungen minimieren die Bearbeitungszeiten und erlauben eine Konzentration der Mitarbeiter auf das Wesentliche: auf die individuelle Kundenbetreuung. Innovative Kundenkommunikation, u.a. mittels SMS, oder die Online-Bereitstellung von Rechnungen verkürzen die Reaktionszeiten und erwirtschaften deutliche Einsparungen.

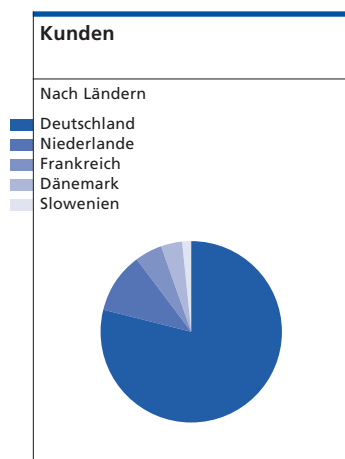
Neue Herausforderungen durch Marktsättigung

Der deutsche Mobilfunkmarkt hat sich nach dem explosiven Wachstum des Jahres 2000 im Berichtsjahr auf Grund der zunehmenden Sättigung stabilisiert. Mit einer Durchdringungsrate von 68 Prozent ist der Markt in eine Reifephase eingetreten. Dies führt zu einer Verlagerung der Prioritäten. War es in der Vergangenheit das wichtigste Ziel, eine möglichst hohe Zahl von Neukunden zu akquirieren, wird der Fokus zukünftig darauf liegen, die bestehenden Kunden ans Unternehmen zu binden. Entscheidend ist, neben einer qualitativ hochwertigen Kundenbetreuung innovative und attraktive Produkte anbieten zu können.

Bereits heute ist erkennbar, dass Datenanwendungen im Vergleich zu den Sprachdiensten zunehmen werden. debitel hat auf diese Herausforderung reagiert und 2001 ein umfangreiches Angebot an neuen mobilen Daten- und Mehrwertdiensten eingeführt.

Weiterhin kompetitives Markt- und Wettbewerbsumfeld im Festnetz

Trotz einer nach wie vor hohen Preisaggressivität im Festnetzbereich konnte debitel im Geschäftsjahr durch konsequente Kosten- und Prozessoptimierungen die Wirtschaftlichkeit für die Festnetzaktivitäten weiter steigern. Gleichzeitig gelang es, die Position von debitel im Preselection-Bereich zu festigen, insbesondere durch Forcierung der Kombinationsangebote zwischen Festnetz und Mobilfunk. Für das Jahr 2002 ist geplant, das debitel-Produktportfolio im Festnetz mit der Vermarktung der Teilnehmeranschlussleitung und dem Breitbandzugang zum Internet abzurunden.



Positive Ergebnisbeiträge der debitel-Auslandsgesellschaften

Die internationalen debitel-Engagements sahen sich im Jahr 2000 vor grosse Herausforderungen gestellt: eine hohe Marktsättigung, der Tarifverfall bei gleich bleibenden Margen sowie der Konzentrationsprozess im europäischen Mobilfunkgeschäft. debitel begegnete diesen Schwierigkeiten durch die Verhandlung neuer Geschäftsmodelle mit den Netzbetreibern und einer Repositionierung in der Wertschöpfungstiefe. Die Neuausrichtung wurde 2001 erfolgreich umgesetzt. Die debitel-Auslandsgesellschaften steigerten den Umsatz um 10,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf CHF 1,1 Mia. Der Kundenbestand im internationalen Geschäft wuchs um 6 Prozent auf 2,35 Millionen.

Anfang November 2001 übernahm debitel Nederland Talkline Nederland und akquirierte damit einen attraktiven Teilnehmerbestand von ca. 150 000 Vertragskunden, der über einen überdurchschnittlich hohen Anteil an umsatzstarken Geschäftskunden verfügt.

debitel France vergrösserte im Jahr 2001 die eigene Vertriebspräsenz wesentlich auf über 60 Verkaufsstellen. debitel Dangaard France, das im Januar 2001 gegründete Distributions- und Dienstleistungsunternehmen, vertreibt inzwischen die Produkte aller namhaften Hardwarehersteller. Darüber hinaus betreut debitel France rund 300 000 Kunden für France Télécom.

Angesichts des problematischen Marktumfelds und der eingeschränkten Wachstumsperspektiven auf dem belgischen Mobilfunkmarkt entschied sich debitel im Mai 2001, die 48-prozentige Beteiligung an debitel Belgium an den Mitgesellschafter Mobistar S.A. zu veräussern. debitel Danmark und debitel Slowenien konnten 2001 ihren Wachstumskurs fortsetzen und ihre Profitabilität sicherstellen.

Gerüstet für die Zukunft

Eines der wichtigsten debitel-Ziele im Berichtsjahr war es, die eingeschlagene ESP-Strategie (ESP = Enhanced Service Provider) umzusetzen. Das ESP-Modell wird es nicht nur ermöglichen, auch zukünftig netzübergreifend Telekommunikationsdienste anzubieten. Von noch grösserer Bedeutung wird sein, dass dadurch das Dienstespektrum auf UMTS erweitert und die Wertschöpfung vertieft wird. Im Verlauf von 2001 wurden ESP-Verträge mit den wichtigsten deutschen UMTS-Netzbetreibern abgeschlossen. Gegenwärtig wird öffentlich diskutiert, ob die UMTS-Technologie in Deutschland ohne zeitliche Verzögerung eingeführt werden kann.

Weitere wichtige Geschäfte

Swisscom IT Services – Auf dem Weg zum neuen IT-Branchenführer

Im September 2001 entschieden Swisscom und das St. Galler Unternehmen AGI IT Services AG, ihre Informatikbereiche zusammenzulegen. Daraus entstand Anfang 2002 unter dem Namen Swisscom IT Services AG ein bedeutender Schweizer Informatik-Vollsortimenter, an welchem die Swisscom AG mit 71,1 Prozent und die AGI Holding AG mit 28,9 Prozent beteiligt sind. Das Unternehmen beschäftigt rund 2400 Mitarbeitende, verteilt auf 17 Standorte.

Dank der Fusion der beiden Bereiche wird die Wettbewerbsfähigkeit der IT-Dienstleistungen von Swisscom erheblich gesteigert. Hauptaufgabe des neu entstandenen Unternehmens ist die Sicherstellung der Qualität und Verfügbarkeit der bereits heute erbrachten Leistungen für die Swisscom-Gruppe und die bisher von der AGI betreuten Kantonalbanken. Swisscom IT Services AG wird aber auch ihre Anstrengungen vorantreiben, Wachstumsoptionen durch den Einsatz vorhandener Kompetenzen im Schweizer IT-Markt zu eröffnen. Als Kunden stehen grössere und mittlere schweizerische Unternehmen im Vordergrund. In diesem Segment herrscht die Tendenz, sich zunehmend auf das Kerngeschäft zu konzentrieren sowie Infrastruktur und Betrieb der Informatik und Telekommunikation einem verlässlichen externen Partner zu übergeben. Dabei kann sich Swisscom IT Services AG auf hoch qualifizierte Informatik-Mitarbeitende stützen.

Swisscom Systems –

Fürs Geschäft mit den Teilnehmervermittlungsanlagen

Ein Marktanteil von rund 60 Prozent macht aus Swisscom Systems den führenden Schweizer Service-Spezialisten auf dem Gebiet der Kommunikationssysteme. Mit 98 000 Kunden erwirtschaftete das Unternehmen im Jahr 2001 einen Umsatz im Umfang von CHF 477 Mio. Swisscom Systems beschäftigt 1682 Mitarbeitende. Fünf die ganze Schweiz abdeckende Verkaufsdistrikte garantieren maximale Kundennähe.

Swisscom Systems ist die einzige Anbieterin, die das Leistungsspektrum gesamthaft abdeckt – von der Beratung über die Produkte sowie Service und umfassende Wartungsangebote. Finanzierungsmöglichkeiten sind Kauf, Miete und Leasing. Das Angebot richtet sich an kleinere, mittlere und grössere Unternehmen.

Da Kommunikation immer effizienter und stete Erreichbarkeit immer gefragter wird, konzentriert sich Swisscom Systems auf ein Leistungsversprechen: Einsatz seven24 – an sieben Tagen pro Woche und 24 Stunden am Tag.

Win-win mit Bluewin

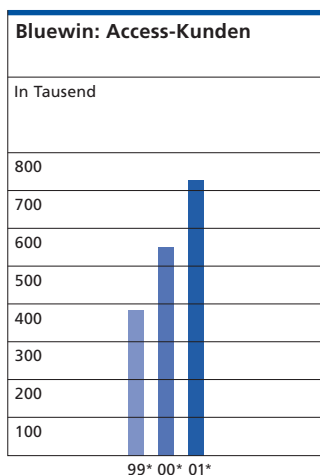
Im Jahr 2001 verbrachten Bluewin-Kunden rund 5,6 Milliarden Minuten im Netz. Mit 734000 aktiven Access-Kunden und – im Monat Dezember 2001 – mit 102 Millionen Pageviews bestätigt Bluewin ihre Position als Marktführerin in der Schweiz. Der Umsatz mit Dritten betrug im Berichtsjahr CHF 61 Mio; der Marktanteil konnte von 41 Prozent auf 47 Prozent ausgebaut werden. Bluewin beschäftigt 330 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Bluewin versteht sich als Mittler zwischen den Bedürfnissen von Konsumenten und den Angeboten von Unternehmen. Jahr für Jahr gewinnt Bluewin das Vertrauen zahlreicher Neukunden. Überzeugende Argumente für den ständig wachsenden Marktanteil der Internet-Service-Anbieterin von Swisscom sind das vielseitige Angebot und der erstklassige Service. Die Angebotspalette wurde auch 2001 um neue Dienstleistungen erweitert und damit noch attraktiver. Für den Privatkundenbereich stehen heute ein Schmalband- und Breitband-Zugang, ein breites Portalangebot sowie diverse Internet-Dienste zur Auswahl.

In Zukunft werden Breitbanddienste als zentrale Bestandteile des Leistungsangebots an Firmen- und Privatkunden eingeführt. Diese Dienste reichen von Angeboten wie Video-Conferencing und Messaging über Übertragungsdienste wie z.B. Online-Music-Distribution bis hin zu Content Aggregation.

Conextrade – Die führende Anbieterin für elektronische Einkaufs- und Vertriebslösungen

Connect and Trade – Conextrade steht für die Verbindung zum elektronischen Handel. Die 100-Prozent-Tochtergesellschaft von Swisscom vereinfacht den elektronischen Handel, indem sie unternehmensübergreifend IT-Systeme verbindet. Sie betreibt dafür den führenden Schweizer Handelsplatz, über welchen sowohl unterschiedliche Warenwirtschafts- und Produktionsplanungssysteme als auch eProcurement-Applikationen miteinander kommunizieren. Heute nutzen bereits 250 Handelspartner das Angebot.



*Stand 31. Dezember

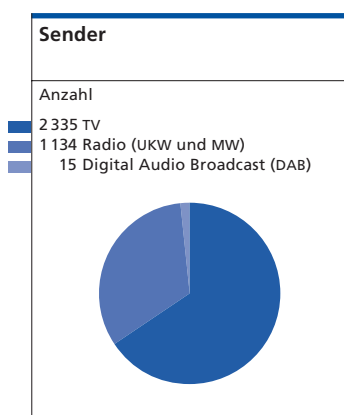
Die 72 Mitarbeitenden von Conextrade verfügen über umfassendes Know-how in den Bereichen ERP (Enterprise Resource Planning), eProcurement-Lösungen und Vertriebsmanagement, Marktplatz-Software, Transaktionslösungen sowie Schnittstellendesign und -programmierung. Die jahrelange Erfahrung mit EDI (Electronic Data Interchange) und dem UN/Edifact Competence Center macht Conextrade zu einem zuverlässigen Partner für elektronische Handelslösungen.

E-Commerce im Geschäftsumfeld ist heute noch für viele Unternehmen Neuland. Gemäss einer repräsentativen Umfrage bei 1000 Schweizer Unternehmen planen aber zahlreiche Entscheidsträger innerhalb der nächsten zwei Jahre den Einstieg in die elektronische Beschaffung.

Für das Geschäftsmodell von Conextrade ist es entscheidend, viele Handelspartner miteinander zu verbinden, deren Angebote (und damit grosse Kataloge) zur Verfügung zu stellen, um schliesslich möglichst viele Transaktionen abzuwickeln. Bis zum heutigen Zeitpunkt sind auf der Plattform mehr als eine Million SKU (Stock Keeping Units = Katalogeinträge) abrufbar. In der jetzigen Aufbauphase haben viele Dienstleistungen von Conextrade Projektcharakter – langfristig werden aber Betriebsleistungen und damit wiederkehrende Umsätze im Vordergrund stehen.

Swisscom Broadcast – Macht Hören und Sehen möglich

Der Geschäftsbereich Broadcast ist für die landesweite Übertragung von Radio- und Fernsehprogrammen verantwortlich. Die Einheit mit ihren rund 230 Mitarbeitenden erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von CHF 180 Mio.



Broadcast übermittelt via drahtlose Netze eine Vielzahl von Radio- und Fernsehprogrammen in alle Haushaltungen der Schweiz. 553 Sendestandorte ermöglichen diesen Service, darunter bekannte Namen wie Üetliberg, Chrischona, Bantiger, Säntis, Chasseral, La Dôle und San Salvatore. Von der hohen Zuverlässigkeit und einer modernen Infrastruktur profitieren die SRG SSR idée suisse mit ihrem Service-Public-Auftrag sowie zahlreiche private Radio- und Fernsehunternehmen. Die attraktiven Standorte und die gleichzeitig angebotenen Zusatzleistungen werden zusehends auch von Serviceanbietern der Mobiltelefonie und öffentlichen Organisationen (Polizei, Grenzwacht etc.) genutzt. Insgesamt betreut Broadcast rund 200 Kunden. Seit 1. Januar 2002 zeichnet Swisscom Broadcast als AG.

Billag – Rechnungsstellung im Auftrag von Dritten

Die Billag AG mit Sitz in Fribourg bietet Billing-Dienstleistungen (Rechnungsstellung, Inkasso und Datenbankverwaltung) an. Mit 144 Mitarbeitenden erzielte die 100-Prozent-Tochter von Swisscom im Jahr 2001 einen Umsatz von CHF 47 Mio. Die Billag AG entlastet ihre Kunden von der Rechnungserstellung und vom Inkasso, so dass sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Grösster Auftraggeber ist der Bund mit 2,9 Millionen Rechnungsempfängern, jährlich zwölf Millionen Rechnungen und einer Million Mahnungen für Radio- und TV-Gebühren. Daneben hat die Billag AG auch private Unternehmen in ihrem Kundenportfolio.

Swisscom Directories – Synonym für Telefonverzeichnisse

Swisscom Directories AG ist Herausgeberin und Anbieterin von Telefonverzeichnissen. Die Gesellschaft, an der Swisscom 51 Prozent der Aktien hält, beschäftigt 268 Mitarbeitende und erreichte 2001 einen Umsatz von CHF 79 Mio. Die Einträge in der Directories-Datenbank sind tagesaktuell und vollständig. An elf Standorten in der Schweiz werden täglich um die 15 000 Adressmutationen verarbeitet. Die Adressdatenbank von Swisscom Directories umfasst mehr als sechs Millionen Privat- und Geschäftseinträge von Kunden aller Fernmeldediensteanbieter der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein. Diese Daten werden je nach Kundenbedürfnis in unterschiedlicher Form angeboten: im klassischen Telefonbuch (total 25 Bände), auf der telinfo (CD-ROM) und der swissinfo (DVD) oder als Online-Verzeichnisse im Elektronischen Telefonverzeichnis ETV und GelbeSeiten.ch (alle Firmenadressen). Als Ergänzung dazu lancierte Swisscom Directories im Februar 2001 das neue Internetverzeichnis WeisseSeiten.ch, das mit fünf Millionen Einträgen grösste Online-Adressverzeichnis der Schweiz von Privatpersonen. Zusätzlich werden viersprachige und kostenlose Funktionen angeboten wie Kartografie oder Routenplaner.

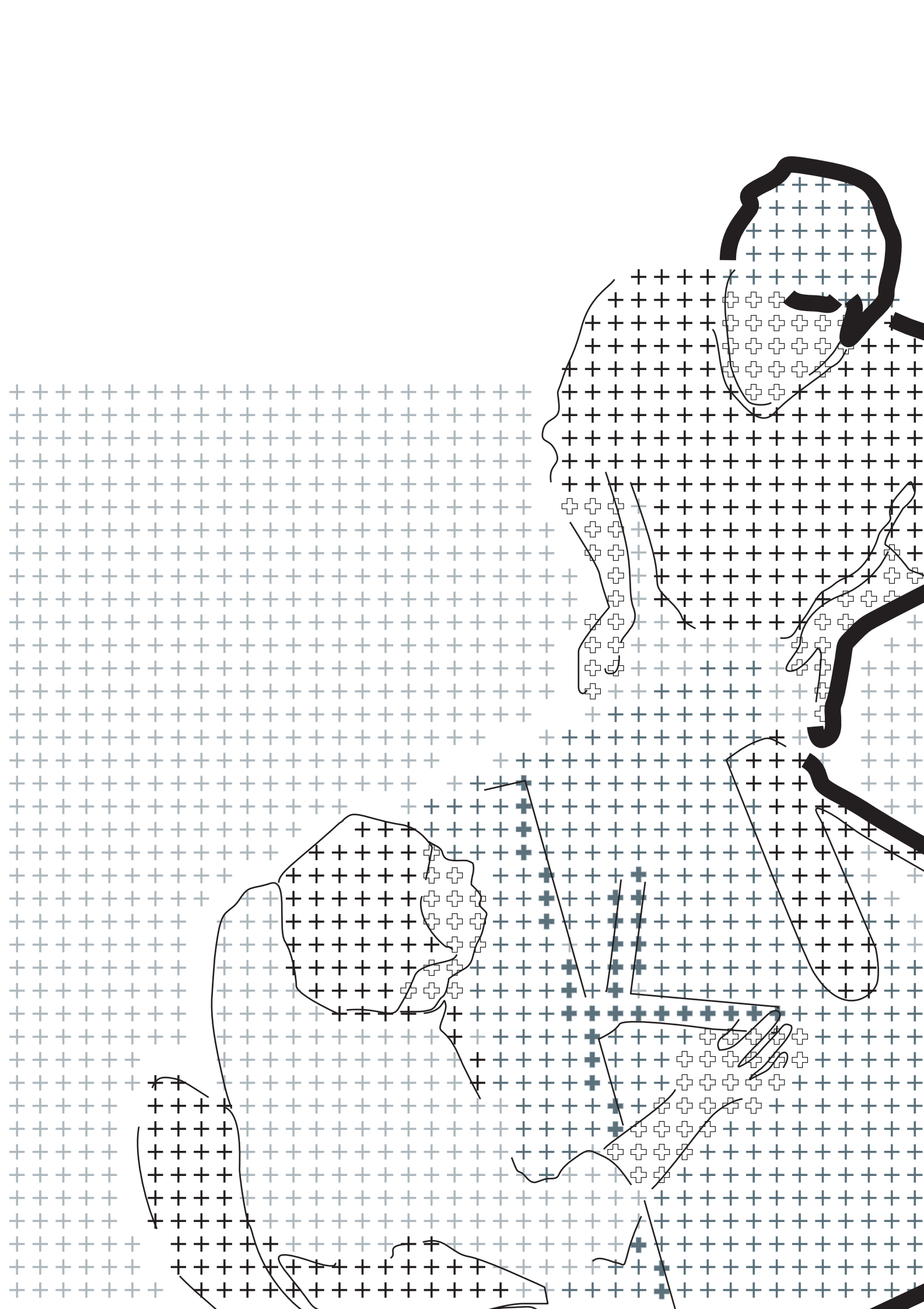
Auslandbeteiligungen – Weitere Straffung

Im Berichtsjahr hat Swisscom ihre Beteiligungen am elsässischen Unternehmen Estel und an Swisscom S.p.A. (Italien) veräussert. Für die indirekte Beteiligung an Cesky Telecom hat Swisscom mit den Mitgesellschaftern einen Kooperationsvertrag über einen allfälligen gemeinsamen (Teil-) Verkauf abgeschlossen. Mit dieser Vereinbarung wurde die Grundlage geschaffen, die Beteiligung an Cesky Telecom zusammen mit dem National Property Fund der Tschechischen Republik im Rahmen der geplanten Privatisierung von Cesky Telecom ganz oder teilweise zu veräussern.

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

Ende Januar 2002 entschied Swisscom, sich aus ihrer Minderheitsbeteiligung an der österreichischen UTA AG zurückzuziehen und ihre Anteile an den Mitaktionär Vereinigte Telekom Österreich Beteiligungs GesmbH (VTÖB) zu übergeben. Mit dem Ausstieg beim österreichischen Festnetzanbieter konzentriert Swisscom ihre internationale Strategie weiter auf die Wachstumsbereiche Mobilkommunikation und Datengeschäft.

Infonet, die internationale Datennetz-Gesellschaft, an der Swisscom zu 18 Prozent beteiligt ist, baute ihr globales Netz aus, erweiterte ihre Aktivitäten aber auch auf neue Geschäftsfelder, so im europäischen Wireless-Access-Bereich durch die kürzlich eingegangene Partnerschaft mit unserer Beteiligungsgesellschaft Comfone. Infonet ermöglicht weltweit über 2600 multinationalen Kunden einen schnellen und sicheren Datentransfer zwischen ihren Rechenzentren.



Übrigens

Kreativität ist der Garant einer lebenswerten morgigen Welt.

2001 wurden für 162 080 916 Franken Schweizer-Design-Sitzmöbel weltweit exportiert.

Quelle:
Eidgenössische Zollverwaltung,
Abteilung Aussenhandelsstatistik, Bern
Foto und Copyright: Möbelwerkstatt
an der Töss



Unsere Werthaltung macht aus Kunden Partner

Swisscom will nicht einfach eine Technologie-Lieferantin und Verkäuferin von Leistungen und Geräten sein. Wir bekennen uns vielmehr zu einer Partnerschaft mit unseren Kunden. Nur so ist gewährleistet, dass wir auch das tun, was unsere Kunden wünschen. Diese Partnerschaft beruht auf einem ständigen Dialog, indem wir die Anliegen und Rückmeldungen ernst nehmen, Schlüsse daraus ziehen und entsprechend danach handeln.

Teure technische Anlagen und perfektste Produkte erzeugen keinen Nutzen, wenn sie nicht auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind und deren individuelle Ansprüche nicht erfüllen.

Partnerschaft baut auf Vertrauen. Dieses fördern wir mit herausragenden Serviceleistungen und innovativen Produkten. Die Kundinnen und Kunden können von uns erwarten, dass wir sie auch bei komplexen Projekten von A bis Z begleiten: von der Beratung über die Installation bis hin zum reibungslosen Funktionieren. Wir halten unsere Infrastruktur auf neuestem Technologiestand, um eine tadellose Versorgung und Verbindungsqualität sowohl in der Stadt wie auch in ländlichen Gebieten zu gewährleisten – all dies prägt seit eh und je unser Selbstverständnis.

Swisscom will in Bezug auf Kundennähe und Kundenfreundlichkeit, Innovation bei Produkten und Services sowie der effizienten Leistungserstellung auch in Zukunft führend sein. Wir messen die Kundenzufriedenheit mit regelmässigen Kundenbefragungen und setzen Optimierungsmassnahmen um. Vorrangige Ziele unserer Kundenprogramme sind es, unsere Leistungen dank der Anpassung der Angebotspalette, verbesserter, schnellerer Abläufe, höherer Termintreue und gesteigerter Qualität optimal auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden auszurichten.

Beispielhaft für professionelles und hervorragendes Kundenmanagement ist die Swisscom-Gruppengesellschaft debitel: Die zu diesem Zweck eingeführten Betreuungssysteme gehören zu den innovativsten des deutschen Telekommunikationsmarkts – seien es die hoch entwickelten Billingsysteme, die prozessorientierten Call-Center-Anlagen oder die Online-Betreuungssysteme für Kunden und Vertriebspartner. Kundenbefragungen belegen die Erfolge der optimierten Prozesse und der übrigen Massnahmen bei debitel: Ein Wert von 96 Prozent für die Kundenzufriedenheit ist eine Bestätigung für den eingeschlagenen Weg und ein Anreiz zu weiteren Verbesserungen.

Swisscom – Eine attraktive Arbeitgeberin

Die wichtigste Voraussetzung für Kundenzufriedenheit sind zufriedene, motivierte Mitarbeitende. Vor diesem Hintergrund schafft Swisscom Rahmenbedingungen, die es ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ermöglichen, sich engagiert in den Dienst am Kunden zu stellen. Swisscom setzt alles daran, um auch künftig die besten Talente anzuziehen.

Die Entwicklung von Swisscom zur Gruppe machte sich auch bei den Mitarbeitenden durch die Entstehung verschiedener Teilkulturen innerhalb der Swisscom-«Familie» bemerkbar. Diese Kulturvielfalt innerhalb der Swisscom-Gruppe ist uns ein wichtiges Anliegen. Sie fördert die Identifikation der Mitarbeitenden mit «ihrer» Firma und ist ein fruchtbarer Nährboden für Motivation und Engagement.

Die Gruppengesellschaften verfügen dabei über einen grossen Spielraum. Weiterbildung, Personalentwicklung, Personalmarketing und die Betreuung der Mitarbeitenden werden von den Gesellschaften in Eigenverantwortung geführt. Sie sind jedoch auch bestimmten übergeordneten Standards verpflichtet. So setzen sie etwa die Anstellungsbedingungen gemäss gemeinsamem GAV selbständig um. Gleiches gilt für die Anwendung der Lohnstandards.

Unsere Personalpolitik passen wir in den unterschiedlichen Teilmärkten den jeweiligen Bedürfnissen an. Dies geschieht auch in Übereinstimmung mit den Werten und Grundlagen der Swisscom-Gruppe. Der fortschrittliche GAV, das moderne Entlohnungssystem und das Bekenntnis zur sozialen Verantwortung sowie zur Aus- und Weiterbildung werden konsequent weitergepflegt. Unverändert gehört Swisscom zu den attraktivsten Arbeitgebern in der Schweiz.

21 328 Stellen bei Swisscom

Ende 2001 zählte Swisscom 21 328 Vollzeitstellen. Das sind 724 Stellen mehr als im Vorjahr. Ohne debitel betrug der Stellenbestand 17 784 Einheiten. Dies bedeutet eine Zunahme um 325 Stellen gegenüber dem Jahr 2000, was auf den Zusammenschluss der Swisscom IT mit der AGI IT Services AG zurückzuführen ist. Die weitere Entwicklung des Personalbestandes ist vornehmlich von der Marktentwicklung in den Geschäften der Gruppengesellschaften abhängig. Dazu kommen Veränderungen im Rahmen möglicher Outsourcing-Projekte.

Die Personalfuktuation (ohne debitel) betrug im Berichtsjahr 8,6 Prozent. Rund 40 Prozent der Stellen von austretenden Mitarbeitenden wurden wieder besetzt. Die übrigen Eintritte wurden vor allem in Wachstumsbereichen benötigt, namentlich in den Bereichen Administration/Kommunikation, Informatik sowie Marketing und Verkauf.

Swisscom beschäftigt 900 Lehrlinge

Gute Fachkräfte gibt es nicht wie Sand am Meer. Deshalb kümmert sich Swisscom selber um den Nachwuchs und bildet die unterschiedlichsten Berufsleute aus: Rund 260 junge Frauen und Männer beginnen im Sommer 2002 eine Berufslehre bei Swisscom. Somit werden rund 900 Lehrlinge zum Personalbestand zählen. Ihre Ausbildung erfolgt in unseren in der ganzen Schweiz verteilten Berufsbildungszentren.

Nebst den eher traditionellen Berufslehren kaufmännische Ausbildung, Detailhandelsangestellte/r oder Elektroniker/in bietet Swisscom auch die teilweise noch jungen Berufe Informatiker/in, Mediamatiker/in und Telematiker/in an. Sie sind bei den Jugendlichen zunehmend gefragt. Die im Berichtsjahr erstmals gesammelten Erfahrungen mit der Berufsausbildung zum Telematiker – hier werden die Zukunftstechnologien Telekommunikation und Informatik miteinander vernetzt – sind aus Sicht aller Beteiligten äusserst positiv. Im Rahmen der Bildungs-offensive des Bundes bietet Swisscom unter anderem auch eine verkürzte Informatiker-Ausbildung für Maturandinnen und Maturanden («Way-Up») an.

Das Engagement von Swisscom als eine der bedeutendsten Berufsbildnerinnen in der Schweiz ist beispielhaft.

Vorbildliche Beziehung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Die fortschrittlichen Anstellungsbedingungen des Gesamtarbeitsvertrages (GAV) 2001–2003 stossen sowohl auf Arbeitnehmer- als auch auf Arbeitgeberseite auf gute Akzeptanz. Im Bereich Telekommunikation ist der GAV Swisscom bereits zum Massstab geworden.

Ausgehend von der bisherigen Unternehmensstruktur wurde der GAV als klassischer Firmen-GAV konzipiert. Die bewusst schlank gehaltene Regelungsdichte entspricht den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes und lässt in zahlreichen Gebieten unternehmerischen Handlungsspielraum. Im Rahmen der Entwicklung zur Gruppenstruktur wurden mit den rechtlich unabhängigen Gruppengesellschaften GAV-Anschlussverträge abgeschlossen. Die Weiterentwicklung des GAV wird auf die Bedürfnisse der Gruppenstruktur ausgerichtet und soll den Gruppengesellschaften entsprechende Freiheiten lassen.

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

Im Oktober 2001 konnten die Mitglieder für die 13 Betriebskommissionen der Swisscom-Gruppe mit insgesamt 91 Sitzen in allgemeinen und freien Wahlen bestimmt werden. Anfang 2002 haben die Betriebskommissionen ihre Tätigkeit gemäss den im Swisscom-GAV definierten Mitwirkungsbereichen aufgenommen. Swisscom erfüllt mit den Betriebskommissionen ein zentrales Anliegen des Mitwirkungsgesetzes, namentlich die Vertretung der Arbeitnehmenden aus dem Kreis ihrer Mitte.

Sozialverantwortliche Restrukturierung

Die Swisscom-Gruppe gewährleistet jenen Mitarbeitenden, die von der Restrukturierung betroffen sind, faire und transparente Stellenabbau- und Auslagerungsprozesse. Gestützt auf den Sozialplan 2001 bis 2003 besteht für die Betroffenen Anspruch auf die bewährten Instrumente zur beruflichen Neuorientierung. Das Arbeitsmarktzentrum Swisscom hat im vergangenen Jahr 653 Personen mit einem auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Massnahmenpaket unterstützt. 99 Prozent der bisherigen Klienten haben vor Ende des Arbeitsverhältnisses eine neue Stelle oder eine andere sozial verträgliche Lösung gefunden. In den letzten zwei Jahren haben gegen 100 Mitarbeitende das Gründerprogramm «Co-Motion» erfolgreich absolviert und sich ausserhalb von Swisscom ein eigenes Unternehmen aufgebaut.

Moderne Personalvorsorge – comPlan-21

Swisscom führt bei ihrer Pensionskasse comPlan im Jahr 2002 einen neuen, modernen Vorsorgeplan ein. Mit dem Duoprivat, einer Kombination aus Beitragsprivat in der Altersvorsorge und Leistungsprivat bei der Risikoversorge, wie auch mit verschiedenen weiteren Neuerungen (z.B. Partnerrente) trägt der neue Plan den Gegebenheiten des heutigen Arbeitsmarktes Rechnung.

Das neue Vorsorgekonzept wurde im Rahmen des Projektes comPlan-21 in Absprache mit den Personalverbänden erarbeitet. Besonderer Wert wurde dabei dem fairen Übergang vom bisherigen zum neuen Plan beigemessen. Das neue Konzept ist grundsätzlich zum Vorteil aller Mitarbeitenden. Darüber hinaus hat Swisscom mit ausserordentlichen Beitragszahlungen in Höhe von CHF 240 Mio. das vorhandene Alterskapital der Übergangsgeneration wo nötig aufgestockt.

Als Folge des schwierigen Börsenjahres entschied sich Swisscom, der noch jungen Pensionskasse comPlan einen Sonderbeitrag von CHF 200 Mio. zukommen zu lassen.

Wir nehmen gesellschaftliche Verantwortung wahr

Als marktführendes Unternehmen und als einer der grössten Arbeitgeber der Schweiz ist Swisscom ein bedeutender Faktor der Gesellschaft. Deshalb fühlen wir uns auch gesellschaftlichen Anliegen verpflichtet. Mit unserer sozialverantwortlichen Haltung und unserem landesweiten Engagement treten wir entschieden zwei Befürchtungen entgegen: dass zum einen das Informationszeitalter zur Bildung einer Zweiklassengesellschaft führt und dass zum anderen nur die grossen Ballungszentren vom Technologieschub profitieren.

Stichworte wie Liberalisierung und Privatisierung rufen immer wieder Skeptiker auf den Plan, die um eine flächendeckende Grundversorgung bangen. Zu Unrecht, hat doch Swisscom den Beweis erbracht, dass auch unter den neuen ordnungspolitischen Bedingungen eine landesweite Versorgung mit Telekommunikationsdiensten auf hohem Qualitätsniveau und mit attraktiven Preisen erhalten werden kann und auch wird. Und wie sieht die Zukunft aus?

Grundversorgung auch in Zukunft

Der Bundesrat hat Ende Oktober 2001 den Inhalt der Grundversorgung ab 2003 neu festgelegt. Danach werden die Kunden künftig die Wahl zwischen einem analogen und einem digitalen Anschluss haben. Die Preisobergrenze (ohne Mehrwertsteuer) für einen analogen Anschluss wurde bei CHF 23.45 belassen, diejenige für einen digitalen Anschluss auf CHF 40.00 festgesetzt. Zudem sind nur noch Preisobergrenzen für nationale Verbindungen definiert. Swisscom hat sich stets zu einem landesweiten Service au public bekannt und hat sich im Rahmen der Ausschreibung auch für die Grundversorgungskonzession 2003 beworben.

Swisscom an der Expo.02 – ein starker Auftritt

Vom 15. Mai bis am 20. Oktober 2002 findet die Expo.02 im Drei-Seen-Land statt. Als bedeutende Schweizer Unternehmensgruppe plant Swisscom an der Landesausstellung einen starken Auftritt. Wir sind gleich dreifach engagiert:

Als Ausstellungspartnerin bieten wir den Besucherinnen und Besuchern mit unserem Pavillon «Empire of Silence» ein unvergessliches und spannendes Erlebnis in einer phantastischen Kulissenwelt. Mit ihrem Abenteuerpavillon auf der Artepilge Biel zeigt Swisscom auf, wie wichtig die zwischenmenschliche Kommunikation ist.

2001 im Überblick
Swisscom Fixnet
Swisscom Mobile
Enterprise Solutions
debitel
Weitere Geschäfte
Kunden
Mitarbeitende
Gesellschaft
Umwelt
Aktionäre

Als Infrastrukturpartnerin planen, bauen und betreiben wir die gesamte Telekommunikations-Infrastruktur für die Expo.02. Ob für Aussteller, Restaurantbetreiber oder Besucher – wir sorgen dafür, dass die Telekom-Bedürfnisse in den Bereichen Sprache, Mobile und Daten mit modernsten Mitteln abgedeckt sind. So u.a. mit 2500 Anschlüssen, mit 40 Publifonen, 100 Daten-Kanälen, 250 km Glasfasern, 2000 km Kupferkabel, einem IP-basierten Hochleistungsnetz, das die verschiedenen lokalen Netzwerke verbindet und europaweit als das technisch modernste gilt, und mit einer Mobilfunk-Infrastruktur, die jederzeit die Bedürfnisse von über 100000 Besucherinnen und Besuchern abdeckt.

Als «Official Partner» der Expo.02 gehören wir zu den Hauptsponsoren des Generationenereignisses.

Swisscom freut sich, mit ihrem Engagement einen wichtigen Beitrag zum Gelingen der Landesausstellung zu leisten, und lädt ein, die Kommunikationswelt an der Expo.02 zu entdecken.

Schulen ans Internet

Die Schweiz als rohstoffarmes Land schöpft ihre Stärken aus dem Bildungspotenzial. Bildung ist deshalb die wichtigste Ressource der Schweiz. Das Talent, das Wissen und die Fähigkeiten des Menschen gewinnen in einer globalisierten Wissensgesellschaft mehr und mehr an Bedeutung. Ohne Vernachlässigung der konventionellen Unterrichtsinhalte müssen heutige Schülerinnen und Schüler möglichst früh lernen, mit den Möglichkeiten der Informationsgesellschaft sinnvoll umzugehen und sich ihren Anforderungen zu stellen. Die kompetente Nutzung der neuen Informationstechnologien und kritische Medienkompetenz werden für die junge Generation in Zukunft zu Schlüsselqualifikationen. Mit ihrer Initiative «Schulen ans Internet» leistet Swisscom mit einem mehrstelligen Millionenbetrag wesentliche Pionierarbeit zur Förderung des Bildungsplatzes Schweiz.

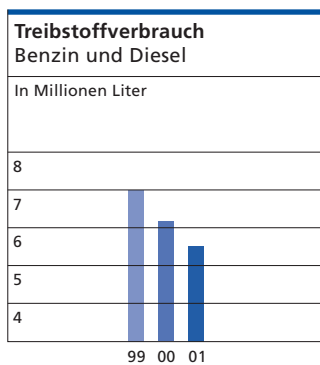
Ende 2001 hat Swisscom Vereinbarungen mit 18 Kantonen abgeschlossen. Bereits haben sich über 700 Schulen für einen kostenlosen Breitbandanschluss angemeldet.

Wir setzen uns für eine lebenswerte Umwelt ein

Die Telekommunikation gilt als umweltfreundlich. Dies ist für Swisscom jedoch kein Grund, die Hände in den Schoss zu legen. Nicht zuletzt der Einsatz neuer Technologien verlangt nach grösster Sorgfalt und Transparenz gegenüber der Bevölkerung. So sind denn für Swisscom Ökonomie und Ökologie keine Gegensätze, sondern Grundwerte einer nachhaltigen Unternehmensführung nach dem EFQM-Modell (EFQM = European Foundation for Quality Management). Dank ihren Leistungen in den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Soziales ist Swisscom im Berichtsjahr in den Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World) aufgenommen worden.

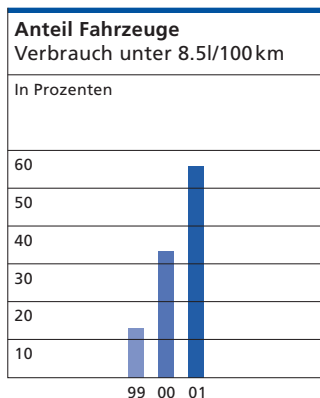
Swisscom nimmt ihre ökologische Verantwortung durch ein systematisch betriebenes Umweltmanagement wahr. Unser nach ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem wurde in den letzten Jahren laufend verbessert und der neuen Organisationsstruktur angepasst. Die Aktivitäten und Projekte im Umweltmanagement basieren auf der Gesamtheit der aktuellen Umweltforderungen und -interessen, die an das Unternehmen gerichtet werden. Weiter ist es uns wichtig, Entwicklungen und Trends im Umweltbereich vorzusehen und möglichst frühzeitig zu agieren. Mit unserer Umweltstrategie wollen wir den aktuellen Umweltforderungen gerecht werden und gleichzeitig auch die Weichen für die Zukunft stellen.

In den Dienstleistungen von Swisscom liegt ein grosses Umweltentlastungspotenzial für die Anwender, das erst ansatzweise ausgeschöpft wird. Services wie Telefon- und Videokonferenzen, Remote Access Service, Internet-Services usw. können Papier und Transporte von Personen substituieren. Ebenfalls zukunftsorientiert sind ökologische Verbesserungen unserer Produkte. Hier setzen wir sowohl auf die Zusammenarbeit mit Endgeräte-Lieferanten als auch auf eigenes Know-how. Motorola und Swisscom realisierten das erste Öko-Handy der Welt. Die Erfahrungen aus diesem Projekt werden in Folgeprojekte einfließen.



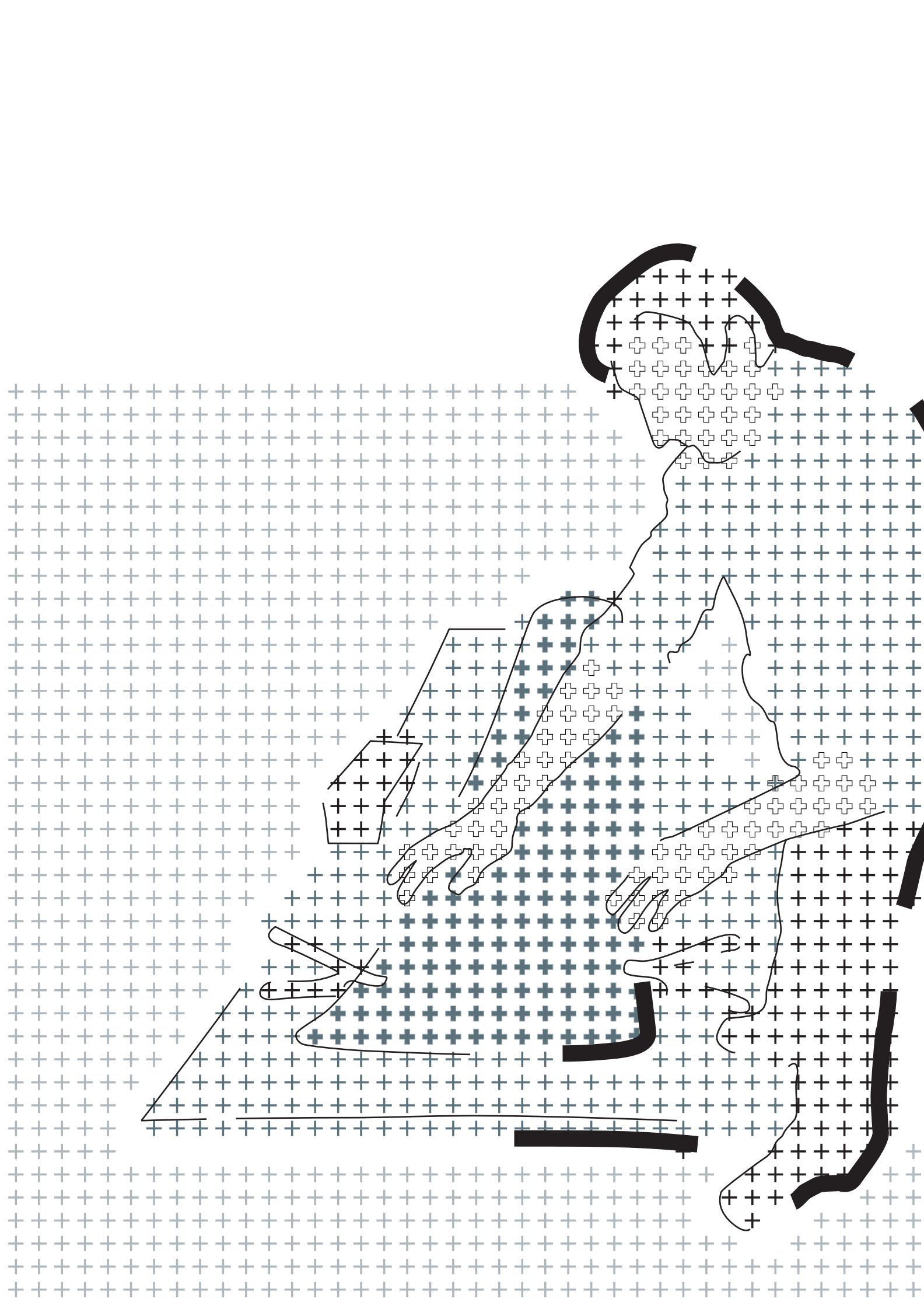
Sorgsamer Umgang mit Energie

Bei der Elektrizität – ein ökologisch sehr relevanter Aspekt für Swisscom – sind primär betriebliche Sparpotenziale ausgeschöpft worden. Es ist Swisscom gelungen, den Stromverbrauch trotz geschäftlicher Expansion in den letzten fünf Jahren praktisch konstant zu halten. Zukunftsgerichtet ist die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten, bei der es um energetisch sparsam konzipierte neue Geräte und Installationen geht. Ein weiterer Zukunftsaspekt ist der Einsatz von alternativer Energie. Swisscom bezieht seit mehreren Jahren Ökostrom. Mit dem Windstrombezug bei Juvent SA (Mont-Crosin Windpark) werden wir beispielsweise unseren laufenden Energiebedarf an der Expo.02 decken können.



In den letzten Jahren haben wir auch den Verbrauch der Energieträger Heizöl und Treibstoff reduziert, unsere CO₂-Emissionen damit stark vermindert und einen wesentlichen Beitrag für das Programm «Energie Schweiz» geliefert. Auch hier denken wir zukunftsbezogen: Unsere Fahrzeugflotte wird weiter optimiert, und Swisscom Systems will z.B. die Fernwartung bis Ende 2002 auf 50 Prozent erhöhen, was zusätzliche Einsparungen mit sich bringen wird.

Produkte verursachen Stoffströme, die gesamtheitlich betrachtet werden müssen. Dazu gehört auch der Abfall. Swisscom hat neue Lösungen eingeführt und arbeitet heute mit Abfallspezialisten wie dem SWICO und der Abfallbörse Schweiz zusammen.





Übrigens

Den Fitten gehört die Zukunft.

Wöchentlich sind von 100
Schweizerinnen und Schweizern

17 bis eine Stunde

21 bis zwei Stunden

27 drei bis vier Stunden

35 fünf und mehr Stunden
sportlich aktiv

Quelle:
Schweizerischer Olympischer Verband, Bern
Foto und Copyright: G. P. Lozza

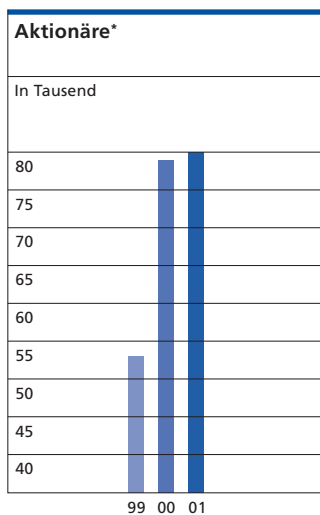


Swisscom – Ein offener Gesprächspartner

Transparent und offen – Swisscom weiss um die Wichtigkeit dieser Qualitäten im kommunikativen Umgang mit Aktionären, Investoren und Analysten. Aus diesem Grund suchen wir mit der Finanzgemeinde den Dialog, nicht den Monolog. Unser Managementteam investiert – an Roadshows, Investorengesprächen und Konferenzen – viel Zeit für die Anliegen der Investoren und Analysten. Diese Gespräche bieten auch Chancen, hinter die Zahlen zu blicken, Strategien und (Irr-)Meinungen zu besprechen.

Swisscom empfindet es nicht als eine Verpflichtung, sondern als eine Chance, ständig zu erfahren, was Investoren an unserem Unternehmen schätzen und was nicht. Wir erachten diesen Dialog als wertvoll für die Beurteilung, wie sich das Unternehmen entwickeln soll. Im Weiteren sind wir davon überzeugt, dass Transparenz und Offenheit in der Kommunikation – unter Sicherstellung einer fairen Offenlegung sämtlicher Informationen – eine Atmosphäre gegenseitigen Verständnisses und Vertrauens schafft. Dadurch wird die Unternehmensentwicklung für alle verständlicher und vermindert auch potenzielle Missverständnisse – sowohl für die Investoren als auch für uns. Die externe Unternehmenssicht ist für uns ein wertvolles Instrument, wenn wir unsere Pläne entwickeln und Strategien formulieren.

Ein Dialog schliesst deshalb fundamentale Meinungsunterschiede auch nicht aus. Swisscom ist nicht einfach ein Telekommunikationsunternehmen wie viele andere und hat auch ein anderes Profil, als dies einige (stark wachstumsorientierte) Investoren gerne sehen würden. Swisscom wird als eher defensiv operierendes Unternehmen wahrgenommen. Zu Recht. Anders als viele vergleichbare Unternehmen haben wir in den letzten Jahren kein aggressives Umsatzwachstum angestrebt. Unsere Strategie des «profitablen Wachstums» hat sich im Berichtsjahr bewährt. Ausdruck dafür ist die aussergewöhnliche Aktienpreisentwicklung (von +9,1% – in einer Branche, die 2001 massiv an Wert einbüsste; DJ EU Telecom Index: –30,4%; Swiss Market Index [SMI]: –21,1%). Diese Entwicklung verdanken wir vor allem unserer konservativen Investitionspolitik und unserer gesunden Bilanz. Überdies weisen wir einen Cashflow aus, der über den eigenen Erwartungen liegt.



* Stand 31. Dezember

Swisscom erzielt nicht Umsatzwachstum, sondern Cashflow- und Margenwachstum. Deshalb haben wir auch kürzlich einen Aktienrückkauf im Umfang von bis zu CHF 4,3 Mrd. angekündigt, mit welchem wir den Gewinn pro Aktie steigern und andere Kennzahlen verbessern werden.

Unser Unternehmen versucht nicht jedem Trend der (Kapital-) Märkte zu folgen. Wir bevorzugen es, uns auf jene Möglichkeiten zu konzentrieren, von denen wir etwas verstehen und an die wir glauben: Geschäfte, welche sicheren Cashflow generieren. Weil wir keine solchen Investitionsmöglichkeiten mit diesem Profil gefunden haben, haben wir uns entschieden, die Bilanzstruktur zu optimieren und die Überschussliquidität denen zurückzugeben, denen sie auch gehört: unseren Aktionären.

Transparent und offen: Wir sind eine Kommunikationsgesellschaft und wollen uns nach diesen Maximen orientieren. Wir werden auch weiterhin zeitgerecht und fair über verschiedene Kanäle informieren. Noch wichtiger: Wir werden den Dialog mit der Finanzgemeinde weiterführen, damit wir diesen wertvollen Beitrag nutzen können.

Die Aktie

2000 2001

Kennzahlen pro Aktie

Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Mio. Stück	73.55	73.55
Reingewinn	CHF	42.91	67.50
Dividende	CHF	11.00	11.00 ¹⁾
Nennwertrückzahlung	CHF	8.00	8.00 ¹⁾

Ratios

Return on Equity	%	47.2	57.9
EBITDA in % vom Nettoumsatz	%	28.7	31.1
EBIT vor einmaligen Transaktionen in % vom Nettoumsatz	%	13.0	15.8
Ausschüttungsquote ²⁾	%	44.2	25.3 ¹⁾

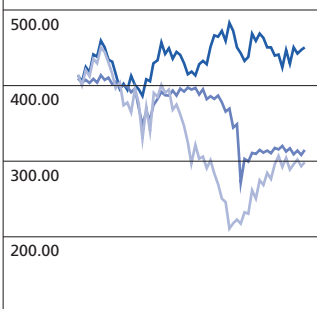
¹⁾ gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung

²⁾ Bruttodividende und Nennwertrückzahlung nach angekündigtem Aktienrückkauf in % des Reingewinns pro Aktie

Die Swisscom Aktie

Kursentwicklung

- Swisscom Namen
- Swiss Market Index (indexiert)
- DJ EU Stoxx Telecom Index (indexiert)



Dez. 2000 Feb. 2001 Apr. 2001 Jun. 2001 Aug. 2001 Okt. 2001 Dez. 2001

Swisscom Namen 2001

Jahresendkurs ³⁾	CHF	460.00
Höchstkurs ³⁾	CHF	492.50
Tiefstkurs ³⁾	CHF	358.50
Kursgewinn	%	9.13
Total Handelsvolumen	Aktien	35 171 612
Tagesdurchschnitt	Aktien	140 686
Total Umsatzvolumen	Mio. CHF	15 509.07
Tagesdurchschnitt	Mio. CHF	62.04

Swisscom ADR 2001

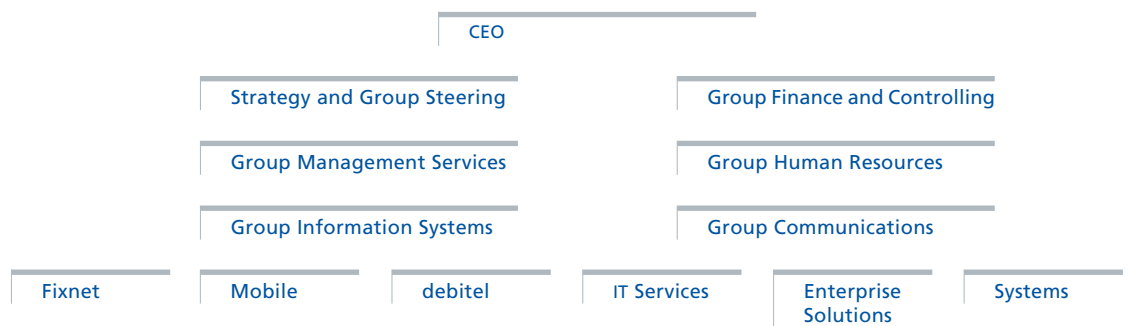
Jahresendkurs ³⁾	USD	27.75
Höchstkurs ³⁾	USD	30.75
Tiefstkurs ³⁾	USD	20.55
Kursgewinn	%	8.29
Total Handelsvolumen	ADR	5 427 900
Tagesdurchschnitt	ADR	21 887
Total Umsatzvolumen	Mio. USD	145.69
Tagesdurchschnitt	Mio. USD	0.59

³⁾ bezahlte Kurse

Quelle: Bloomberg

Börsenplatz	Bloomberg	Reuters	Telekurs
virt-x, London	SCMN VX	SCMZn.VX	SCMN, VTX
NYSE, New York	SCM	SCMZ.N	SCM, NYS

Organisation Swisscom



Verwaltungsrat Swisscom

Markus Rauh
Präsident, geb. 1939
Dipl. Masch.-Ing., Dr.sc.tech. ETH
Berufliche Stationen:
Sperry Univac, Philips, Wild Leitz,
Vorsitzender der Konzernleitung
der Leica Gruppe, selbständiger
Unternehmensberater, Mitglied
verschiedener Verwaltungsräte

Franco Ambrosetti
geb. 1941
lic.rer.pol., Betriebswirtschafter
Präsident des Verwaltungsrates
der Ettore Ambrosetti & Sons Ltd,
Präsident der Tessiner Handels-
kammer und weitere Verwaltungs-
ratsmandate

Jacqueline Françoise Demierre
geb. 1954
Dipl. Verkaufsleiterin
Berufliche Stationen: Fernmelde-
direktion Bern, Generaldirektion
PTT, Swisscom: Multinationale
Accounts und Swisscom Mobile
Personalvertreterin im
Verwaltungsrat Swisscom

Ernst Hofmann
geb. 1937
Berufliche Stationen: Fernmelde-
direktion Basel, Vizepräsident der
Schweizerischen PTT-Vereinigung,
Stv. Generalsekretär der Gewerk-
schaft Kommunikation, Präsident
des Verwaltungsrates der Sherlock
Holmes AG
Personalvertreter im
Verwaltungsrat Swisscom

Rose Gerrit Huy
geb. 1953
Dipl. Volkswirtin
und dipl. Mathematikerin
Berufliche Stationen: Vorstand
Telekommunikation und Medien-
dienste Daimler-Benz Interservices
(debis), Direktorin Vorentwicklung
Mercedes-Benz, Geschäftsführerin
der Compaq Deutschland GmbH,
Vorsitzende der Geschäftsführung
der Beta Research Kirch Group,
seit 2000 CTO bei Kirch Pay TV

Peter Küpfer
geb. 1944
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Berufliche Stationen: Revisuisse,
Financière CSFB, CS First Boston,
CS Holding, Bank Leu AG, seit 1997
selbständiger Unternehmens-
berater, Mitglied verschiedener
Verwaltungsräte

André Richoz
Vizepräsident, geb. 1947
Doktor der Physik und MBA
Berufliche Stationen: National
Scientific Fund, Credit Suisse,
Sulzer Konzern, Leiter der Unter-
nehmensgruppe Charmilles der
Georg Fischer AG, Konzernleiter
des SIKA-Konzerns, seit 2000
CEO der Rockland-Gruppe

Felix Rosenberg
geb. 1941
lic. iur.
Berufliche Stationen: Gerichts-
schreiber Bezirksgericht Baden,
Regierungsrat des Kantons Thur-
gau, Mitglied des Generaldirek-
toriums PTT, Vorsitzender der
Konzernleitung Telecom PTT und
bis Ende März 1998 von Swisscom,
Präsident des Verwaltungsrates
der Voigt AG, Präsident des Ver-
waltungsrates der De Martin AG,
Staatsvertreter im Verwaltungsrat
Swisscom

Helmut Woelki
geb. 1949
Diplomkaufmann
Berufliche Stationen: Fegro
Handelsgesellschaft, Vorsitzender
der Geschäftsführung SAS Service
Partner, Vorstandsvorsitzender der
LSG Lufthansa Service Holding AG,
seit 2000 selbständiger Berater für
internationale Konzerne, Handels-
richter

Sekretär

Alfred Bissegger

Felix Rosenberg

Peter Küpfer

Rose Gerrit Huy

Markus Rauh

Helmut Woelki

Jacqueline Françoise Demierre

Ernst Hofmann

Franco Ambrosetti

André Richoz

Alfred Bissegger (Sekretär)



Mauro Santona

Carsten Schloter
Adrian Bult

Michael Shipton
Hanspeter Quadri

Urs Stahlberger

Ueli Dietiker
Esther Häberling

Stefan Nünlist
Dave Schnell

Jürg Rötheli

Jens Alder
Werner Steiner

Rainer Titze

Peter Wagner



Gruppenleitung Swisscom

Jens Alder
CEO der Swisscom-Gruppe,
geb. 1957
Dipl. El.-Ing. ETH, MBA INSEAD
Berufliche Stationen: Standard
Telephon & Radio AG, Alcatel
STR AG, Motor Columbus AG, Alca-
tel Schweiz AG

Adrian Bult
CEO Swisscom Fixnet, geb. 1959
lic.oec., Betriebswirtschaftler
Berufliche Stationen: IBM Schweiz,
Telecom PTT

Ueli Dietiker
CFO (Chief Financial Officer) und
stellvertretender CEO der Swiss-
com-Gruppe (ab 1. April 2002),
geb. 1953
Treuhänder und diplomierter Wirt-
schaftsprüfer
Berufliche Stationen: ATAG Ernst &
Young, Motor Columbus AG,
Cablecom Holding AG

Esther Häberling
Leiterin Group Human Resources
(ab 1. April 2002), geb. 1957
lic.oec., Betriebswirtschaftlerin
Berufliche Stationen: ETH Zürich,
Sulzer Management AG, Unterneh-
mensbereich Sulzer Roteq, Holcim
Gruppe

Stefan Nünlist
Leiter Group Communications,
geb. 1961
lic. iur. Fürsprech und Notar
Berufliche Stationen: Eidgenössi-
sches Departement für auswärtige
Angelegenheiten (EDA), Eidgenös-
sisches Volkswirtschaftsdeparte-
ment (EVD), Atel AG

Hanspeter Quadri
CEO Swisscom Enterprise Solutions,
geb. 1953
lic.phil.nat., Mathematiker
und Informatiker
Berufliche Stationen: IBM Schweiz

Jürg Rötheli
Leiter Group Management
Services, geb. 1963
Dr. iur., Fürsprech und Notar
Berufliche Stationen: Stampfli,
Keller & Partner, Interdiscount
Holding AG, Distefora Holding AG,
Simeco Holding AG

Mauro Santona
CIO (Chief Information Officer)
der Swisscom-Gruppe, geb. 1957
Ing. HTL
Berufliche Stationen: IBM Schweiz,
Valora-Gruppe

Carsten Schloter
CEO Swisscom Mobile AG,
geb. 1963
Diplom-Betriebswirt
Berufliche Stationen: Mercedes
Benz France SA, debitel France SA,
debitel Deutschland

Dave Schnell
CFO (Chief Financial Officer) und
stellvertretender CEO der Swiss-
com-Gruppe (bis 31. März 2002),
geb. 1947
Betriebsökonom,
Berufliche Stationen: General
Electric (USA), DEC, ITT Europe, Elco
Looser Holding, Telecom PTT

Michael Shipton
CSO (Chief Strategy Officer)
der Swisscom-Gruppe, geb. 1956
Dipl. El.-Ing., Dr. sc. techn.
Berufliche Stationen: British
Telecom plc, Hasler AG, Ascom,
Telecom PTT

Urs Stahlberger
CEO Swisscom IT Services AG,
geb. 1946
Kaufmännische Lehre,
Informatiker
Berufliche Stationen: Credit Suisse,
AGI IT Services AG

Werner Steiner
CEO Swisscom Systems, geb. 1956
Dipl. Maschinen-Ingenieur
und Informatiker
Berufliche Stationen: WIFAG
Maschinenfabrik, Telecom PTT

Rainer Titze
Interimistischer Leiter Group
Human Resources
(bis 31. März 2002), geb. 1943
Betriebstechniker und HR-Leiter
Berufliche Stationen: Industrial
Engineering Contraves AG, ITT-
Standard Telefon und Radio AG,
Alcatel Schweiz AG

Peter Wagner
Vorstandsvorsitzender debitel AG,
geb. 1953
Diplom-Mathematiker
Berufliche Stationen: Standard
Elektrik Lorenz AG bzw. Alcatel SEL
AG und Wavetek Wandel
Goldermann, Inc.

Im Jahr 2001 sind aus der Gruppenleitung ausgetreten:

Reto Held
(per 30. September 2001)
Heinz Karrer
(per 31. Dezember 2001)
Thomas Flatt
(per 31. Dezember 2001)
Christoph Brand
(per 31. Dezember 2001)

Übrigens



Reto Sorg, Andreas Paschedag, Autoren

Reto Sorg, geboren 1960 in St. Gallen. Studium der Literaturwissenschaft, Geschichte und Kunstgeschichte in Bern und Berlin. Mitinhaber der Firma SorgConsulting für Projektentwicklung und Beratung an den Schnittstellen von Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur. Diverse Publikationen, journalistische Arbeiten für die Neue Zürcher Zeitung. Lehrbeauftragter an den Universitäten Freiburg/CH und Lausanne.

Andreas Paschedag, geboren 1968 in Emden und aufgewachsen in Erlangen und Lübeck, studierte Germanistik, Philosophie, Politik- und Musikwissenschaften an der Universität Göttingen. Nach dem Abschluss Übersiedlung nach Berlin, um sich in der regen Kulturszene der wiedervereinigten Stadt umzutun. Nach Stationen bei den Verlagen Rowohlt Berlin und Klaus Wagenbach Lektor beim Aufbau-Verlag – mit einem Schwerpunkt auch in der Schweizer Literatur.

Gion A. Caminada, Architekt

Geboren 1957 in Vrin. Schreinerlehre. Studium in angewandter Kunst und anschliessend Abschluss in Architektur an der ETH Zürich.

Gion A. Caminada pendelt zwischen seinem Architekturbüro in Vrin und dem Lehrstuhl in Architektur an der ETH Zürich.

Sonia Loosli, Beat Hübscher, Möbelmacher

Sonia Loosli, geboren 1953 in Lugano, Besuch der Schule in Bellinzona, Lugano und Solothurn. Ausbildung zur Industriekauffrau.

Beat Hübscher, geboren 1953 in Olten. Ausbildung zum Kaufmann.

Ab 1980 befassen sich Sonia Loosli und Beat Hübscher mit dem Entwerfen und Konstruieren von individuellen Möbeln, vorwiegend aus einheimischem Massivholz gefertigt. 1994 gründen sie gemeinsam die Möbelwerkstatt an der Töss GmbH in Steg im Tösstal. Ab 2000 wird unter dem Markenlabel «tossa» mit einem 11-köpfigen MitarbeiterInnen-Team eine Kollektion von hochwertigen Möbeln hergestellt und mit zunehmendem Erfolg vertrieben. Die Entwürfe entstammen vorwiegend der Feder von Sonia Loosli und Beat Hübscher.



Daniel Mange, Professor für Bio-Informatik

Daniel Mange, geboren 1940 in Lausanne, ist Bürger von Bière, Kanton Waadt, promoviert 1968 an der EPFL, der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne, im Fach Technische Wissenschaften.

Noch während seiner Assistentenzeit am Lehrstuhl für Elektronik wird er zum Professor und Leiter des Forschungslabors für logische Systeme der EPFL berufen (1969). 1987 erhält er eine Gastprofessur an der Stanford-Universität für Theorie und Anwendung der verkabelten, mikroprogrammierten logischen Systeme.

1992 beginnt er, sich mit dem künstlichen Leben zu befassen, wobei sein Hauptaugenmerk der elektronischen Embryogenese als quasi-biologische Entwicklung zellulärer logischer Systeme gilt. 1981 gründet er das «Colloque des logiciens d'expression française», das Kolloquium der Logiker französischer Muttersprache, und 1994 die «Groupe d'intérêt pour la bio-informatique» (GIBI), die Interessengruppe Bioinformatik, die sich mit interdisziplinären Projekten im Grenzbereich von Informatik und Biologie beschäftigt. Neuestes Ergebnis seiner Arbeit ist die spektakuläre Biowall, die er und sein Forscherteam neulich vorgestellt haben.

Gian Paul Lozza, Fotograf

Geboren 1976 in Chur, aufgewachsen in Zizers. Absolvierte ein Grundstudium in Publizistik und Politikwissenschaften an der Universität in Zürich. Lernte die Fotografie als Autodidakt.

Heute wohnt und arbeitet er als selbständiger Fotograf in Zürich. Hat sich in den letzten Jahren auf Snowboard- und Peoplefotografie spezialisiert und bereist dadurch die halbe Welt während der Winterzeit. Publiziert weltweit in Fachmagazinen und widmet sich seit kurzem der Schweizer Musikszene, in der er zahlreiche Cover Bilder für Schweizer Bands schiesst.



Impressum

Herausgeberin: Swisscom AG,
Group Communications,
Bern

Realisation: Swisscom AG
Group Communications,
Bern

Konzept und Gestaltung:
Gottschalk+Ash Int'l

Fotos:
A&P Schudel, Zürich
(S. 56/57)
Gert von Bassewitz
(S. 58, Caminada)
Per Rumberg
(S. 58, Sorg und Paschedag)

Prepress und Druck:
Stämpfli AG, Bern

Gedruckt auf chlorfrei
gebleichtem Papier

© Swisscom AG, Bern

Der Geschäftsbericht 2001 der
Swisscom AG ist in deutscher,
englischer und französischer
Sprache erhältlich.
Der Finanzbericht (Beilage) liegt
in deutscher und englischer
Sprache vor.

Zusätzliche Geschäftsberichte
sowie weitere Informationen
erhalten Sie bei:

Swisscom AG
Group Communications
3050 Bern

F +41 31 342 27 79
E annual.report@swisscom.com

Immer aktuell orientiert sind Sie
auf unserer Website:
www.swisscom.com

Swisscom AG
Hauptsitz
CH-3050 Bern
T +41 31 342 11 11
F +41 31 342 25 49
E swisscom@swisscom.com

Für Finanzinformationen:
Swisscom AG, Hauptsitz,
Investor Relations, 3050 Bern
T +41 31 342 25 38
F +41 31 342 64 11
E investor.relations@swisscom.com
www.swisscom.com/ir

Termine 2002	
26. März	Medienkonferenz zum Jahresergebnis 2001, Zürich
26. März	Finanzanalysten-Meeting, London
30. April	Generalversammlung, Zürich
6. Mai	Dividendenauszahlung
17. Mai	Zwischenbericht 1. Quartal 2002
22. August	Halbjahresbericht 2002
21. November	Zwischenbericht 3. Quartal 2002

Finanzbericht 2001

	Wichtiges in Kürze
3	Finanzkommentar
13	Konsolidierte Jahresrechnung
14	Bericht des Konzernprüfers
15	Konsolidierte Erfolgsrechnung
16	Konsolidierte Bilanz
17	Konsolidierte Geldflussrechnung
19	Konsolidierter Eigenkapitalnachweis
20	Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung
61	Jahresrechnung der Swisscom AG
62	Bericht der Revisionsstelle
63	Erfolgsrechnung
64	Bilanz
65	Anhang zur Jahresrechnung
67	Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns
68	Fünfjahresübersicht

Zusammenfassung

Swisscom erzielte einen Umsatz von CHF 14 174 Millionen und übertraf damit das Vorjahr um 0.8%. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) konnte um 9.3% auf CHF 4 409 Millionen gesteigert werden. Die Zunahme des EBITDA stammt zur Hauptsache von Mobile. Die Entwicklung der einzelnen Segmente ist aus nachstehender Tabelle ersichtlich:

In Millionen CHF	Nettoumsatz ¹⁾			EBITDA ²⁾		
	2000	2001	Veränderung	2000	2001	Veränderung
Fixnet Retail and Network	5 165	5 199	0.7%	1 666	1 691	1.5%
Fixnet Wholesale and Carrier Services	2 577	2 934	13.9%	96	152	58.3%
Enterprise Solutions	1 938	1 887	-2.6%	264	247	-6.4%
Mobile	3 492	3 983	14.1%	1 483	1 876	26.5%
debitel	3 993	3 808	-4.6%	167	187	12.0%
Übrige	1 255	1 232	-1.8%	154	142	-7.8%
Intercompany Elimination	(4 360)	(4 869)	11.7%	-	-	-
Nicht aufteilbarer Aufwand	-	-	-	204	114	-44.1%
Total	14 060	14 174	0.8%	4 034	4 409	9.3%

¹⁾ Nettoumsatz: inklusive Umsatz mit anderen Segmenten.

²⁾ EBITDA: Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; vor Gewinn aus Veräusserungen von 25% von Swisscom Mobile AG, vor Gewinn aus Veräusserung von Liegenschaften, vor Wertminderung (Impairment) Goodwill debitel.

Aufgrund organisatorischer Änderungen wurden die Segmente gegenüber dem Vorjahr neu definiert. Die Vorjahreszahlen sind der neuen Struktur angepasst worden.

Das Betriebsergebnis (EBIT) wurde wesentlich von drei einmaligen Ereignissen beeinflusst und betrug CHF 5 510 Millionen gegenüber CHF 1 831 Millionen im Vorjahr. Durch die Veräusserung von 25% der Swisscom Mobile AG an Vodafone plc. wurde ein Gewinn von CHF 3 837 Millionen realisiert. Aus dem Verkauf von zwei Immobilienpaketen resultierte ein Gewinn von CHF 568 Millionen. Diese Gewinne wurden teilweise durch die Verbuchung einer ausserordentlichen Wertberichtigung auf dem Goodwill von debitel von CHF 1 130 Millionen kompensiert. Ohne diese drei einmaligen Ereignisse ist der EBIT auf vergleichbarer Basis um 22.1% angestiegen.

Wertberichtigungen auf der Beteiligung Infonet Services Corp. von CHF 219 Millionen und dem Darlehen an UTA von CHF 199 Millionen belasteten den Finanzaufwand in 2001. Es resultierte ein Steuerertrag in der Konzernrechnung, da auf dem Teilverkauf von Mobile effektiv kein Steueraufwand anfiel und der Gewinn aus dem Liegenschaftsverkauf teilweise steuerfrei war. Siehe Erläuterung 16 der konsolidierten Jahresrechnung. Der anteilige Gewinn von assoziierten Gesellschaften im Vorjahr enthielt Gewinne aus der Veräusserung von Beteiligungen von insgesamt CHF 1 739 Millionen.

Im Berichtsjahr wurde ein Reingewinn von CHF 4 964 Millionen erzielt, was einer Steigerung von 57% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die Nettoverschuldung konnte in 2001 dank dem Mittelzufluss aus der Veräusserung von Mobile (netto CHF 4 282 Millionen) und des Verkaufs von den zwei Immobilienpaketen (netto CHF 2 480 Millionen) vollständig abgebaut werden. Swisscom wies per 31. Dezember 2001 Nettofinanzmittel in Höhe von CHF 2 899 Millionen aus.

Fixnet Retail and Network

In Millionen CHF	2000	2001	Veränderung
Telefonanschlussgebühren	1 084	1 131	4.3%
Telefonverkehr national	971	913	-6.0%
Telefonverkehr international	204	189	-7.4%
Value Added Services	258	333	29.1%
Kundenendgeräte	157	159	1.3%
Übrige Produkte	423	401	-5.2%
Umsatz mit externen Kunden	3 097	3 126	0.9%
Umsatz mit anderen Segmenten	2 068	2 073	0.2%
Nettoumsatz	5 165	5 199	0.7%
Segmentaufwand (inkl. Intercompany)	3 499	3 508	0.3%
EBITDA	1 666	1 691	1.5%
<i>Marge in % Nettoumsatz</i>	32.3%	32.5%	
Abschreibungen	1 114	1 044	-6.3%
EBIT	552	647	17.2%

Verkehrsvolumen in Millionen Minuten	2000	2001	Veränderung
Verkehr Nahbereich	8 185	7 466	-8.8%
Verkehr Fernbereich	2 004	1 968	-1.8%
Verkehr übrige Netzbereiche	667	724	8.5%
Total Verkehr National	10 856	10 158	-6.4%
Verkehr International	732	778	6.3%
Verkehr Value Added Services	6 129	8 294	35.3%

Anzahl Kanäle am Ende der Periode, in Tausend	2000	2001	Veränderung
PSTN-Anschlüsse	3 040	2 942	-3.2%
ISDN-Kanäle	961	1 220	27.0%
Total Kanäle	4 001	4 162	4.0%

Fixnet – Retail and Network vermochte den Umsatz mit Dritten, trotz der umfangreichen Preissenkungen per 1. März 2000, gegenüber dem Vorjahr stabil zu halten (0.9%). Der Umsatz aus Telefonanschlussgebühren wuchs dank der anhaltenden Migration vom PSTN zum hochpreisigeren ISDN-Angebot um 4.3%. Die Abnahme bei den PSTN-Anschlüssen ist eine Folge des Wechsels der Kunden von PSTN auf ISDN.

Der nationale Telefonverkehr verzeichnete einen um 6.0% reduzierten Umsatz. Dies ist auf die erwähnten Preisreduktionen, diverse Rabattaktionen (z.B. Weekend Call, Evening Call, etc.) und auf ein reduziertes Verkehrsvolumen zurückzuführen. Im Weiteren ist der Marktanteil im Nahverkehr bei einem insgesamt rückläufigen Marktvolumen zurückgegangen. Hier macht sich die Substitution durch die vermehrte Nutzung des Mobilfunks bemerkbar. Im internationalen Telefonverkehr konnte eine Volumensteigerung von 6.3% erreicht und der Marktanteil verteidigt werden. Der Umsatz reduzierte sich infolge der erwähnten Preismassnahmen gegenüber dem Vorjahr um 7.4%. Die Value Added Services steigerten den Umsatz aufgrund des stark zunehmenden Internetverkehrs um 29.1%.

Network Services ist für den Bau und Unterhalt des gesamten Festnetzes verantwortlich und verkauft Netzkapazitäten an Dritte, Enterprise Solutions und Wholesale. Der gesamte generierte Verkehr stieg um 14.1% auf 45.6 Milliarden Minuten.

Der Betriebsaufwand blieb insgesamt auf dem Vorjahresniveau. Einerseits konnten die Personalkosten dank dem reduzierten Personalbestand gesenkt werden. Andererseits ist der Werbe- und Verkaufsaufwand durch die stark angestiegene Provisionierung der Verkäufe von Telefonkarten (Value Card / phoneCard) angestiegen. Aufgrund der höheren Verkehrsvolumen sind die Terminierungskosten gegenüber dem Vorjahr ebenfalls gestiegen. Der EBITDA lag mit CHF 1 691 Millionen um 1.5% über dem Vorjahr. Dank reduzierten Abschreibungen konnte der EBIT um 17.2% auf CHF 647 Millionen erhöht werden.

Fixnet – Wholesale and Carrier Services

In Millionen CHF	2000	2001	Veränderung
Wholesale national	557	684	22.8%
Wholesale international	227	283	24.7%
International Carriers' Carrier Services	509	331	-35.0%
Umsatz mit externen Kunden	1 293	1 298	0.4%
Umsatz mit anderen Segmenten	1 284	1 636	27.4%
Nettoumsatz	2 577	2 934	13.9%
Segmentaufwand (inkl. Intercompany)	2 481	2 782	12.1%
EBITDA	96	152	58.3%
<i>Marge in % Nettoumsatz</i>	3.7%	5.2%	
Abschreibungen	5	9	80.0%
EBIT	91	143	57.1%

Verkehrsvolumen in Millionen Minuten	2000	2001	Veränderung
Wholesale national reguliert	13 193	17 125	29.8%
Wholesale international	812	1 275	57.0%
International Incoming	2 152	1 989	-7.6%

Fixnet – Wholesale and Carrier Services wies einen gegenüber dem Vorjahr stabilen Umsatz mit externen Kunden in Höhe von CHF 1 298 Millionen aus (+0.4%). Im nationalen Wholesalegeschäft wurde ein Mehrumsatz von 22.8% erzielt. Dabei wurde im national regulierten Bereich aufgrund der steigenden Marktanteile konkurrierender Telekommunikationsanbieter ein erheblich grösseres Volumen abgesetzt. Die Reduktion der regulierten Interkonnectionspreise wurde überkompensiert. Auch im national nicht regulierten Bereich war dank dem Zuwachs bei den Mietleitungen eine Umsatzzunahme zu verzeichnen. Der Umsatz bei Wholesale international konnte dank gesteigerten Volumen und dem Umsatzwachstum von Swisscom North America um 24.7% auf CHF 283 Millionen gesteigert werden. Allerdings waren die Preise und Margen im internationalen Wholesalegeschäft weiter rückläufig. Der Umsatz aus International Incoming sank vor allem infolge Preisreduktion um 35% auf CHF 331 Millionen. Zusätzlich reduzierte sich im internationalen Verkehr das Verkehrsvolumen um 7.6%. Ursache ist die Geschäftsaufnahme von alternativen ausländischen Netzanbietern in der Schweiz.

Der Umsatz mit anderen Segmenten nahm im Vergleich zum Vorjahr durch die gestiegenen Volumen im Transitverkehr auf das Mobilnetz sowie im Internetverkehr erheblich zu.

Der Betriebsaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 12.1%. Ursache dafür ist die Verkehrszunahme beim Transitverkehr auf das Mobilnetz und der erhöhte Internetverkehr. Dieser Effekt wurde zum Teil durch die Preisreduktionen für den international abgehenden Verkehr kompensiert. Dank des gesteigerten Umsatzes erhöhte sich der EBITDA auf CHF 152 Millionen, bzw. der EBIT auf CHF 143 Millionen.

Enterprise Solutions

In Millionen CHF	2000	2001	Veränderung
Telefonanschlussgebühren	306	310	1.3%
Telefonverkehr national	487	472	-3.1%
Telefonverkehr international	149	111	-25.5%
Value Added Services	70	94	34.3%
Total Telefonverkehr	1 012	987	-2.5%
Managed Network Services	454	406	-10.6%
Corporate Communication Services	184	226	22.8%
Übrige Produkte	184	177	-3.8%
Umsatz mit externen Kunden	1 834	1 796	-2.1%
Umsatz mit anderen Segmenten	104	91	-12.5%
Nettoumsatz	1 938	1 887	-2.6%
Segmentaufwand (inkl. Intercompany)	1 674	1 640	-2.0%
EBITDA	264	247	-6.4%
<i>Marge in % Nettoumsatz</i>	<i>13.6%</i>	<i>13.1%</i>	
Abschreibungen	32	33	3.1%
EBIT	232	214	-7.8%

Verkehrsvolumen in Millionen Minuten	2000	2001	Veränderung
Verkehr Nahbereich	2 699	2 428	-10.0%
Verkehr Fernbereich	1 334	1 287	-3.5%
Verkehr übrige Netzbereiche	385	444	15.3%
Total Verkehr National	4 418	4 159	-5.9%
Verkehr International	574	621	8.2%
Verkehr Value Added Services	1 135	1 168	2.9%

Anzahl Kanäle am Ende der Periode, in Tausend	2000	2001	Veränderung
PSTN-Anschlüsse	342	298	-12.9%
ISDN-Kanäle	815	840	3.1%
Total Kanäle	1 157	1 138	-1.6%

Bei Enterprise Solutions sank der Umsatz mit Dritten gegenüber dem Vorjahr um 2.1% auf CHF 1 796 Millionen. Die Entwicklung bei den Verkehrsvolumen und den Umsätzen aus dem Telefonverkehr ist insgesamt ähnlich wie bei Fixnet – Retail and Network Services. Auch hier hatten die Preisreduktionen per 1. März 2000 einen wesentlichen Einfluss. Die Umsätze aus Telefonanschlussgebühren stiegen um 1.3%. Der Mengenrückgang um 1.6% konnte durch die Preiserhöhung im ISDN-Bereich per 1. Juli 2001 sowie den Zusatzdiensten überkompensiert werden. Die Substitution der PSTN- durch ISDN-Anschlüsse hält weiter an. Die rückläufige Tendenz bei der Anzahl der neuen ISDN-Kanäle spiegelt jedoch eine zunehmende Sättigung wider. Die Value Added Services steigerten den Umsatz, aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Business Numbers um 34.3% auf CHF 94 Millionen.

Der Drittumsatz aus dem Mietleitungsgeschäft (Managed Network Services) sank gegenüber dem Vorjahr um 10.6%. Grund sind die anhaltenden Preisreduktionen, die nicht durch die wachsende Nachfrage nach Bandbreite kompensiert werden können. Zudem wurden Mietleitungen zunehmend durch die Internet Protocol (IP)-basierte Standortvernetzung substituiert, was zu einer Umsatzzunahme bei Corporate Communication Services führte.

Hingegen verzeichnete der Bereich Unternehmenskommunikation (Corporate Communications Services) eine anhaltend starke Nachfrage nach IP-basierten Produkten und konnte den Umsatz um 22.8% steigern. In diesem Geschäftsfeld erwartet Swisscom weiteres Wachstum.

Der Umsatzrückgang konnte nicht vollumfänglich durch Kostenreduktionen kompensiert werden. Während im Informatikaufwand Einsparungen realisiert wurden, ist im Personalbereich eine Aufwandssteigerung eingetreten. Die Aufwendungen für die Netzleistungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig. Gegenüber dem Vorjahr sank der EBITDA um 6.4% auf CHF 247 Millionen und der EBIT um 7.8% auf CHF 214 Millionen.

Mobile

In Millionen CHF	2000	2001	Veränderung
Connectivity Voice	1 820	2 092	14.9%
Connectivity Roaming	373	381	2.1%
Connectivity Data and Value Added Services	152	273	79.6%
Wholesale Mobile	323	280	-13.3%
Übrige Produkte	62	101	62.9%
Umsatz mit externen Kunden	2 730	3 127	14.5%
Umsatz mit anderen Segmenten	762	856	12.3%
Nettoumsatz	3 492	3 983	14.1%
Segmentaufwand (inkl. Intercompany)	2 009	2 107	4.9%
EBITDA	1 483	1 876	26.5%
<i>Marge in % Nettoumsatz</i>	<i>42.5%</i>	<i>47.1%</i>	
Abschreibungen	312	291	-6.7%
EBIT	1 171	1 585	35.4%

Teilnehmerbestand am Jahresende in Tausend	2000	2001	Veränderung
Postpaid	1 939	2 152	11.0%
Prepaid	1 229	1 221*	-0.7%
Total	3 168	3 373	6.5%

* Der Teilnehmerbestand von Prepaid-Kunden wurde per Jahresende um ca. 207 000 inaktive Kunden bereinigt. Ein Kunde gilt als inaktiv, wenn er seit mehr als 12 Monaten keinen Anruf getätigt bzw. erhalten hat. Ohne diese Bereinigung wäre der totale Kundenbestand um 13.0% auf 3 580 Tausend gestiegen.

Mit einer Steigerung von 14.5% gegenüber Vorjahr erzielte Mobile in 2001 einen Umsatz von CHF 3 127 Millionen. Das Wachstum des schweizerischen Mobilfunkmarktes hat sich abgeschwächt, da mittlerweile eine Penetrationsrate von 70% erreicht ist. Mobile konnte am Marktwachstum erfolgreich partizipieren und den hohen Marktanteil verteidigen. Die Kundenbasis wurde um 6.5% auf rund 3 373 Millionen Teilnehmer gesteigert. Der Fokus des Wachstums lag bei den Postpaid-Kunden, welche im Vergleich zu den Prepaid-Kunden einen höheren Umsatz generieren. Der Bestand konnte um 11% auf rund 2 152 Millionen Teilnehmer erhöht werden. Per Jahresende wurde der Bestand von Prepaid-Kunden um rund 207 000 inaktive Kunden bereinigt. Mit 1 221 Millionen Teilnehmern liegt der Prepaid-Kundenbestand nach der erwähnten Bereinigung annähernd auf konstantem Niveau (-0.7%).

Der Voice-Umsatz konnte aufgrund der vergrößerten Kundenbasis um 14.9% auf CHF 2 092 Millionen ausgeweitet werden. Es gab keine wesentlichen Preisanpassungen im schweizerischen Markt. Im Data-Bereich wurde die Anzahl SMS auf 2 299 Millionen verdoppelt, was zu einem Umsatzanstieg um 79.6% auf CHF 273 Millionen führte. Der ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde und Monat) erreichte mit CHF 83 das Vorjahresniveau von CHF 89 nicht. Die Wholesale-Umsätze in Höhe von CHF 280 Millionen liegen aufgrund des zunehmenden Netzausbaus der Wettbewerber und der entsprechend geringeren Nutzung des Swisscom-Netzes um 13.3% unter dem Vorjahr.

Die Betriebsaufwendungen erhöhten sich insgesamt um 4.9%. Bei den Personal-, Material-, und Dienstleistungsaufwendungen ist eine wachstumsbedingte Zunahme eingetreten. Ebenfalls angestiegen sind die Aufwendungen für den Betrieb und Unterhalt des Netzes. Dagegen reduzierten sich die Aufwendungen für Neukundengewinnung im Vergleich zum Vorjahr wesentlich. Das geringere Kundenwachstum und die gezielte Reduktion der Händlersubventionen im Prepaid-Bereich führten zu dieser Einsparung. Der EBITDA verbesserte sich im Vorjahresvergleich um 26.5% auf CHF 1 876 Millionen bei einer Marge von 47.1%. Entsprechend erhöhte sich auch der EBIT um 35.4% auf CHF 1 585 Millionen.

debitel

In Millionen CHF	2000	2001	Veränderung
Deutschland	3 026	2 738	-9.5%
International	967	1 070	10.7%
Nettoumsatz	3 993	3 808	-4.6%
Segmentaufwand	3 826	3 621	-5.4%
EBITDA	167	187	12.0%
<i>Marge in % Nettoumsatz</i>	4.2%	4.9%	
Abschreibungen	39	51	30.8%
EBIT	128	136	6.3%

Teilnehmerbestand in Tausend	2000	2001	Veränderung
Deutschland Mobilfunk	5 991	7 246	20.9%
Deutschland Festnetz, Internet	383	401	4.7%
International	2 231	2 354	5.5%
Total	8 605	10 001	16.2%

Der Teilnehmerbestand nahm in allen Ländern zu und überschritt in 2001 erstmals die Marke von 10 Millionen. Der Bestand des Mobilfunks Deutschland wuchs im Vorjahresvergleich um 20.9% auf 7 246 Millionen Teilnehmer. Damit gelang es debitel, ihre Position als grösster netzunabhängiger Mobilfunkanbieter Europas weiter auszubauen. Im Oktober 2001 übernahm debitel die holländische Talkline Nederland. Talkline Nederland zählt rund 160 000 Postpaid-Kunden. Das Unternehmen wird vollständig in debitel Nederland integriert.

Der Nettoumsatz von debitel reduzierte sich um 4.6% auf CHF 3 808 Millionen. Bereinigt um den Effekt der Währungsumrechnung beträgt die Umsatzreduktion 3%. Das Wachstum im deutschen Mobilfunkgeschäft schwächte sich gegenüber dem Vorjahr ab. Aufgrund von Tarifiereduktionen sowie tieferer Prämien- und Hardwareerlöse nahm der Umsatz in Deutschland um 9.5% ab. Die Erhöhung des Umsatzes aus Gesprächsgebühren aufgrund des gestiegenen Teilnehmerbestands konnte diesen Rückgang nicht kompensieren. Hingegen konnte der Umsatz des internationalen Geschäfts durch die positive Entwicklung in Frankreich, den Niederlanden und Dänemark um 10.7% gesteigert werden.

Der EBITDA verbesserte sich um 12.0% auf CHF 187 Millionen, der EBIT um 6.3% auf CHF 136 Millionen. Dabei reduzierte sich der EBITDA in Deutschland um 3.7% auf CHF 158 Millionen. Die Gründe lagen in einer geringeren Billingmarge und höheren Aufwendungen für Kundenbindungsmassnahmen. Dagegen konnte der EBITDA der Auslandsgesellschaften von CHF 3 Millionen auf CHF 29 Millionen gesteigert werden. In allen Ländern wurde ein positives Betriebsergebnis erzielt. Insbesondere die Ergebnisse in den Niederlanden und Dänemark konnten wesentlich verbessert werden.

Debitel schloss in 2001 Vereinbarungen mit den Netzbetreibern D2 Vodafone, T-Mobile, E-Plus Mobilfunk und Quam ab. Dies sichert das bestehende Geschäftsmodell ab und gibt debitel die Möglichkeit, auch bei GPRS und UMTS mit den Netzbetreibern zusammen zu arbeiten.

Beim Kauf von debitel in 1999 wurden zwei Aktionären Optionen zum Verkauf von insgesamt 20% der ausstehenden Aktien an Swisscom eingeräumt. Eine Option über 10% der Aktien wurde im Januar 2001 für CHF 468 Millionen, eine zweite über ebenfalls 10% im Juli 2001 für CHF 460 Millionen ausgeübt. Der Kauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Aus diesen Transaktionen resultierte ein Goodwill von insgesamt 906 Millionen.

Wertminderung
(Impairment) Goodwill

Aufgrund der Entwicklungen im Telekommunikationssektor und der erwarteten Verspätung bei der Einführung der UMTS-Technologie entschloss sich Swisscom, den Buchwert von debitel zu überprüfen. Die vorgenommene Bewertung ergab einen Wert pro Aktie von EUR 18. Dies führte zu einem Impairment von CHF 1130 Millionen. Siehe Erläuterung 25 der konsolidierten Jahresrechnung.

Übrige

In Millionen CHF	2000	2001	Veränderung
Systems	603	477	-20.9%
Broadcasting	202	180	-10.9%
Swisscom Directories	26*	79	203.9%
Bluewin	50	61	22.0%
Billag AG	42	47	11.9%
Übriger Umsatz	190	175	-7.9%
Umsatz mit externen Kunden	1 113	1 019	-8.4%
Umsatz mit anderen Segmenten	142	213	50.0%
Nettoumsatz	1 255	1 232	-1.8%
Segmentaufwand (inkl. Intercompany)	1 101	1 090	-1.0%
EBITDA	154	142	-7.8%
<i>Marge in % Nettoumsatz</i>	<i>12.3%</i>	<i>11.5%</i>	
Abschreibungen	161	136	-15.5%
EBIT	(7)	6	185.7%

* erstmals voll konsolidiert per 1.10.2000.

Der Umsatz mit Dritten sank gegenüber dem Vorjahr um 8.4% auf CHF 1 019 Millionen. Der Umsatzrückgang ist hauptsächlich auf die negative Entwicklung von Systems zurückzuführen. Dieses Geschäft verzeichnete einen um 20.9% auf CHF 477 Millionen gesunkenen Nettoumsatz mit externen Kunden. Rückläufig waren die Umsätze aus Vermietung und Verkauf von Teilnehmervermittlungsanlagen infolge Preisreduktionen und vermehrter Konkurrenz. Im Gegensatz dazu nahm der Umsatz im Servicegeschäft zu. Auch Broadcasting verzeichnete einen Umsatzrückgang von 10.9%. Dies hat im wesentlichen seine Ursachen in geänderten Rahmenverträgen mit der SRG und dem Verkauf des Satellitengeschäfts. Der Internet Service Provider Bluewin konnte den Umsatz mit externen Kunden um 22% auf CHF 61 Millionen steigern. Das Umsatzwachstum ist vorwiegend auf ein gesteigertes Verkehrsvolumen zurückzuführen. Der Teilnehmerbestand konnte im Jahr 2001 um 19.2% auf 715 000 Teilnehmer erhöht werden.

Der EBITDA ging um 7.8% auf CHF 142 Millionen zurück. Die erstmalige Konsolidierung von Swisscom Directories per 1.10.2000 trug zu einer Steigerung des EBITDA von CHF 21 Millionen bei. Dagegen reduzierte sich der EBITDA von Systems bedingt durch die Umsatz- und Margenreduktion von CHF 107 Millionen auf CHF 79 Millionen.

Verkauf von Immobilien

In 2001 wurden zwei Vereinbarungen über den Verkauf von Immobilienpaketen mit 196 Liegenschaften zu einem Preis von insgesamt CHF 2 585 Millionen abgeschlossen. Im selben Zeitpunkt vereinbarte Swisscom Rückmietverträge für einen Teil der Liegenschaften.

Nach Abzug von Transaktionskosten und Auflösung von nicht mehr benötigten Rückstellungen für Umweltrisiken resultiert ein Gewinn von CHF 807 Millionen. Ein Teil der Rückmietverträge qualifiziert als Finance Lease und der auf diesen Liegenschaften erzielte Gewinn wird über die Mietdauer verteilt. Auf den übrigen Liegenschaften wurde ein Gewinn von CHF 568 Millionen vor Steuern realisiert.

Gewinn aus Veräußerung Anteil Swisscom Mobile AG

Am 30. März 2001 erfolgte der Vollzug des Verkaufvertrags mit Vodafone plc. über den Verkauf von 25% an der Swisscom Mobile AG zu einem Preis von CHF 4 500 Millionen. Die Bezahlung erfolgte vertragskonform in zwei Tranchen im März 2001 in Aktien und im September 2001 in Geld. Nach Abzug von Transaktionskosten von CHF 168 Millionen (Kosten für den Verkauf der Aktien der ersten Teilzahlung, Emissionsabgabe und Beratungskosten) und CHF 50 Millionen Preisanpassung ergab sich ein Nettoverkaufspreis von CHF 4 282 Millionen und es resultierte ein Gewinn von CHF 3 837 Millionen.

Finanzaufwand

Der Finanzaufwand stieg durch die Verbuchung von zwei ausserordentlichen Wertberichtigungen gegenüber dem Vorjahr von CHF 329 Millionen auf CHF 781 Millionen. Die Beteiligung an der Infonet Services Corp. wurde auf Basis des Börsenkurses um CHF 219 Millionen wertberichtigt. Auf Darlehen und Forderungen gegenüber der UTA wurden Wertberichtigungen von CHF 199 Millionen verbucht.

Finanzertrag	Der Finanzertrag liegt mit CHF 426 Millionen um 13% unter dem Vorjahr. Dabei ist zu beachten, dass im Vorjahr aus einer Crossborder-Tax-Lease-Transaktion und aus der Abtretung von 8% des Beteiligungsanteils von Bluewin Gewinne von CHF 214 Millionen, bzw. CHF 80 Millionen enthalten sind. In 2001 ergab sich im Rahmen der Übernahme der AGI IT Services AG und der Abtretung von 28.9% an der Swisscom IT Services AG ein Buchgewinn von CHF 72 Millionen. Der Zinsertrag stieg dank den angestiegenen Finanzmitteln und der Verzinsung des Guthabens aus der Mobile Transaktion gegenüber Vodafone plc. von CHF 143 Millionen auf CHF 336 Millionen.
Ertragssteuern	Im Konzernabschluss ist trotz einem Gewinn vor Ertragssteuern von CHF 5 155 Millionen ein Ertragssteuerertrag von CHF 15 Millionen angefallen. Der Gewinn aus der Veräusserung des Anteils von Swisscom Mobile AG verursacht in der Konzernrechnung keine Ertragssteuern. Im Weiteren reduziert der teilweise steuerfreie Gewinn aus Veräusserung von Liegenschaften den Steuersatz. Die Verbuchung des Impairments auf dem Goodwill der debitel AG hatte ebenfalls einen reduzierenden Einfluss, da in der Vergangenheit die ordentlichen Goodwill-Abschreibungen steuerlich nicht geltend gemacht wurden. Siehe Erläuterung 16. Ohne Berücksichtigung dieser Sondereffekte beträgt der Steuersatz 26.6%.
Anteiliges Ergebnis assoziierter Gesellschaften	Das Vorjahresergebnis von CHF 1 749 Millionen ist durch die Gewinne aus der Veräusserung der Beteiligungen, insbesondere Cablecom, tesion, D Plus, in Höhe von insgesamt CHF 1 739 Millionen beeinflusst.
Finanzierung	In den Netto-Einnahmen aus operativer Tätigkeit von CHF 3 389 Millionen sind Sonderbeiträge von CHF 440 Millionen an die eigene Vorsorgeeinrichtung enthalten. Die Investitionen in Sachanlagen betragen CHF 1 234 Millionen und die Ausübung der Put-Optionen für den Erwerb von weiteren 20% an debitel führte zu einem Mittelabfluss von CHF 928 Millionen. Die finanzielle Situation per Jahresende ist wesentlich durch die einmaligen Zuflüsse aus dem Verkauf von 25% der Swisscom Mobile AG und aus dem Immobilienverkauf von insgesamt CHF 6 762 Millionen beeinflusst. Nach Bezahlung der Dividende (CHF 809 Millionen), der Nennwertreduktion (CHF 589 Millionen) und des fälligen Postdarlehens von CHF 1 250 Millionen werden flüssige Mittel von CHF 3 788 Millionen sowie kurzfristige Finanzanlagen von CHF 3 316 Millionen ausgewiesen. Die Nettofinanzmittel betragen CHF 2 899 Millionen gegenüber CHF 2 891 Millionen Netto-Finanzverbindlichkeiten im Vorjahr.
Investitionen	Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen betragen im Jahr 2001 CHF 1 234 Millionen, gegenüber CHF 1 450 Millionen im Vorjahr. Da im Fixnetzbereich im Vorjahr grössere Investitionsprojekte abgeschlossen wurden, ist in 2001 das Investitionsvolumen zurückgegangen. Investitionsschwerpunkte waren der Ausbau der optischen Transportnetze sowie der breitbandigen, IP-basierten Multiservicenetze. Im Bereich der Mobiltelefonie beanspruchte der Ausbau des GSM-Netzes im Vorjahresvergleich geringere Mittel. Das Vorjahr war von einer starken Netzexpansion geprägt. Im Berichtsjahr wurde das GSM-Netz weiter optimiert, wobei zusätzliche Kapazitäten für den kommerziellen GPRS-Start am 1. Februar 2002 bereitgestellt wurden. Der Aufbau des UMTS-Netzes wird ein Investitionsschwerpunkt des Jahres 2002 sein.
Ausblick 2002	Swisscom strebt an, im Heimmarkt die Marktführerschaft im Kerngeschäft zu halten. Mit debitel soll die führende Position als netzunabhängiger Service Provider in Europa verteidigt werden. Infolge der hohen Penetrationsraten ist in der Mobilkommunikation in der Schweiz wie auch im Ausland nur mit einem geringen Marktwachstum zu rechnen. Im Festnetzgeschäft erwartet Swisscom tendenziell einen anhaltenden Druck auf die Margen zu rechnen. Insgesamt rechnet Swisscom mit leicht steigenden Umsätzen. Dabei wird ein im Vergleich zum Vorjahr stabiler EBITDA angestrebt. Die einmaligen Erträge aus dem Verkauf der Immobilien und des Verkaufs von 25% der Swisscom Mobile AG entfallen in 2002. Der Reingewinn wird daher ein wesentlich tieferes Niveau erreichen. Am 13. Februar 2002 kündigte Swisscom einen Aktienrückkauf von bis zu CHF 4.3 Milliarden an. Damit sollen bis zu 10% der ausstehenden Aktien erworben werden. Den Aktionären wird pro Aktie eine Gratis-Put-Option zugeteilt. Je 10 Put-Optionen berechtigen zum Verkauf einer Aktie an Swisscom zum Ausübungspreis von CHF 580.

Bericht des Konzernprüfers

An die
Generalversammlung
der Swisscom AG
Ittigen (Bern)

Als Konzernprüfer haben wir die konsolidierte Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang) der Swisscom AG und ihrer Tochtergesellschaften für das am 31. Dezember 2001 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die konsolidierte Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Grundsätzen des schweizerischen Berufsstands sowie nach den International Standards on Auditing der International Federation of Accountants (IFAC), wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der konsolidierten Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der konsolidierten Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der konsolidierten Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, in Übereinstimmung mit den International Accounting Standards (IAS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz sowie den Rechnungslegungsvorschriften des Kotierungsreglements der Schweizer Börse.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Peter Wittwer

Julie Fitzgerald

Bern, 12. März 2002

Konsolidierte Erfolgsrechnung

In Millionen CHF, ausgenommen Angaben pro Aktie	Anhang	Geschäftsjahre	
		2000	2001
Nettoumsatz	4	14 060	14 174
Übrige betriebliche Erträge	5	125	213
Total		14 185	14 387
Material- und Dienstleistungsaufwand	6	4 386	4 426
Personalaufwand	7,8,9	2 512	2 461
Übriger Betriebsaufwand	10	3 253	3 091
Abschreibungen auf Sachanlagen	23	1 850	1 702
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	25	353	472
Total Betriebsaufwand		12 354	12 152
Wertminderung (Impairment) Goodwill	25	–	(1 130)
Gewinn aus Veräusserung von Liegenschaften	11	–	568
Gewinn aus Veräusserung Anteil Swisscom Mobile AG	12	–	3 837
Betriebsergebnis		1 831	5 510
Finanzaufwand	13	(329)	(781)
Finanzertrag	14	490	426
Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile		1 992	5 155
Ertragssteuern	16	(640)	15
Gewinn vor anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile		1 352	5 170
Anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften	24	1 749	32
Minderheitsanteile	32	(14)	(238)
Reingewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen		3 087	4 964
Nicht weitergeführte Geschäftsbereiche	42	69	–
Reingewinn		3 156	4 964
Gewinn pro Aktie	17		
– aus weitergeführten Geschäftsbereichen		41.97	67.50
– aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen		0.94	–
– Reingewinn		42.91	67.50
Verwässerter Gewinn pro Aktie	17		
– aus weitergeführten Geschäftsbereichen		41.93	67.46
– aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen		0.94	–
– Reingewinn		42.87	67.46

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

In Millionen CHF	Anhang	2000	2001
31. Dezember			
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	18	2 265	3 788
Kurzfristige Finanzanlagen	19	117	3 316
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	2 603	2 525
Vorräte	21	256	252
Übriges Umlaufvermögen	22	981	493
Total Umlaufvermögen		6 222	10 374
Anlagevermögen			
Sachanlagen	23	9 946	8 104
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	24	512	603
Goodwill und übrige immaterielle Anlagen	25	3 047	2 562
Langfristige Finanzanlagen	26	2 225	1 895
Latente Ertragssteuerguthaben	16	51	811
Total Anlagevermögen		15 781	13 975
Total Aktiven		22 003	24 349
Passiven			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	27	2 685	1 757
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1 540	1 237
Laufende Ertragssteuerschulden	16	519	359
Kurzfristige Personalvorsorgeverpflichtungen	9	238	28
Kurzfristige Rückstellungen	28	198	128
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	29	1 792	1 783
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		6 972	5 292
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	27	3 302	2 413
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	31	480	1 330
Langfristige Personalvorsorgeverpflichtungen	9	1 687	1 190
Langfristige Rückstellungen	28	546	472
Latente Ertragssteuerschulden	16	216	467
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	30	169	333
Total langfristige Verbindlichkeiten		6 400	6 205
Total Fremdkapital		13 372	11 497
Minderheitsanteile	32	61	783
Eigenkapital			
Aktienkapital	33	1 839	1 250
Kapitalreserven		2 395	2 395
Gewinnreserven		4 559	8 711
Eigene Aktien		(1)	(2)
Übrige Reserven	36	(222)	(285)
Total Eigenkapital		8 570	12 069
Total Passiven		22 003	24 349

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

In Millionen CHF	Anhang	Geschäftsjahre	
		2000	2001
Betriebliche Nettoeinnahmen			
Betriebliche Nettoeinnahmen	37	4 105	4 097
Geleistete Zinszahlungen		(157)	(284)
Ertragssteuerzahlungen		(398)	(678)
Erhaltene Zinszahlungen		45	202
Erhaltene Dividendenzahlungen		12	52
Gewinn aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen		214	-
Netto-Einnahmen aus operativer Tätigkeit		3 821	3 389
Geldflüsse aus Investitionstätigkeit			
Investitionen in Sachanlagen	23, 25	(1 450)	(1 234)
Einnahmen aus Verkauf von Sachanlagen		102	87
Einnahmen aus Veräusserung von Liegenschaften		-	1 734
Einnahmen aus Veräusserung Anteil Swisscom Mobile AG		-	4 282
Erwerb von übrigen Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener flüssige Mittel	25	-	(52)
Erwerb von zusätzlichen Anteilen an debitel		-	(928)
Einnahmen aus Verkauf von Tochtergesellschaften		-	10
Erwerb und Verkauf von übrigen kurzfristigen Finanzanlagen, netto	19	421	(3 059)
Erwerb von assoziierten Gesellschaften		(113)	(2)
Einnahmen aus dem Verkauf von assoziierten Gesellschaften		1 734	73
Erwerb und Verkauf von übrigen Beteiligungen, netto		15	5
Gewährung und Rückzahlung von Darlehen und übrigen langfristigen Finanzanlagen, netto		116	(75)
Einnahmen aus Verkauf von nicht weitergeführten Geschäftsbereichen		77	-
Übrige Geldflüsse aus Investitionstätigkeit, netto		1	8
Netto-Einnahmen aus Investitionstätigkeit		903	849
Geldflüsse aus Finanzierungstätigkeit			
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(1 623)	(684)
Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten		11	6
Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten	27	(1 201)	(1 291)
Einnahmen aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen	11	-	746
Rückzahlung Verbindlichkeiten aus Finanzleasing		(28)	(39)
Nettozufluss aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen	27	309	-
Erwerb eigene Aktien und Call Optionen	33	(35)	(39)
Zahlung von Gewinnausschüttungen	34	(1 103)	(809)
Zahlung von Gewinnausschüttungen an Minderheitsaktionäre	32	(9)	(6)
Nennwertrückzahlung		-	(589)
Übrige Einnahmen aus Finanzierungstätigkeit, netto		13	(4)
Netto Ausgaben aus Finanzierungstätigkeit		(3 666)	(2 709)
Netto Zunahme flüssige Mittel		1 058	1 529
Flüssige Mittel Anfang Jahr		1 211	2 265
Umrechnungsdifferenzen		(4)	(6)
Flüssige Mittel Ende Jahr		2 265	3 788

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Bedeutende nicht geldwirksame Transaktionen

In 2000 schloss Swisscom eine Vereinbarung mit tamedia AG ab. tamedia erhielt 8% der Aktien der bluewin AG und im Gegenzug erhielt bluewin AG Aktien von verschiedenen Tochtergesellschaften der tamedia AG. Es erfolgten keine Zahlungen. Swisscom verbuchte in 2000 einen Gewinn von CHF 80 Millionen im Finanzertrag. Siehe Erläuterung 14.

In 2000 hat Swisscom eine Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarung abgeschlossen. Dabei wurden Finanzanlagen und Finanzverbindlichkeiten von CHF 1 260 Millionen bilanziert, ohne dass Geld geflossen ist. Siehe Erläuterung 27.

In 2001 wurde eine Vereinbarung abgeschlossen, wonach Swisscom ihr Informatikgeschäft in eine eigene Gesellschaft, Swisscom IT Services AG, einbringt und diese mit der AGI IT Services AG zusammenlegt. An der Swisscom IT Services AG sind Swisscom mit 71,1% und AGI Holding AG mit 28,9% beteiligt. Es erfolgten keine Zahlungen. Swisscom verbuchte in 2001 einen Gewinn im Finanzertrag in Höhe von CHF 72 Millionen. Siehe Erläuterung 15.

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

In Millionen CHF	Anhang	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Eigene Aktien	Übrige Reserven*	Total Eigen- kapital
Bestand am 31. Dezember 1999, wie ursprünglich berichtet		1 839	2 395	2 466	(1)	(14)	6 685
Änderung Rechnungslegung von Aktienoptionen	8	–	–	(17)	–	–	(17)
Effekt aus Anwendung von IAS 37	28	–	–	56	–	–	56
Bestand am 1. Januar 2000, angepasst		1 839	2 395	2 505	(1)	(14)	6 724
Unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräusserbaren Wertschriften	19	–	–	–	–	2	2
Umrechnungsdifferenzen		–	–	–	–	(210)	(210)
In der Erfolgsrechnung nicht erfasste Verluste		–	–	–	–	(208)	(208)
Reingewinn		–	–	3 156	–	–	3 156
Zahlung von Gewinnausschüttungen aus Ergebnis 1999	34	–	–	(1 103)	–	–	(1 103)
Verkauf von Call-Optionen	36	–	–	1	–	–	1
Erwerb von eigenen Aktien	33	–	–	–	(35)	–	(35)
Abgabe von eigenen Aktien	33	–	–	–	35	–	35
Bestand am 31. Dezember 2000		1 839	2 395	4 559	(1)	(222)	8 570
Effekt aus Anwendung IAS 39	35	–	–	(3)	–	101	98
Bestand am 1. Januar 2001, angepasst		1 839	2 395	4 556	(1)	(121)	8 668
Umrechnungsdifferenzen		–	–	–	–	(64)	(64)
Marktwertanpassungen	36	–	–	–	–	(100)	(100)
In der Erfolgsrechnung nicht erfasste Verluste		–	–	–	–	(164)	(164)
Reingewinn		–	–	4 964	–	–	4 964
Zahlung von Gewinnausschüttungen aus Ergebnis 2000	34	–	–	(809)	–	–	(809)
Erwerb von eigenen Aktien und Optionen	33	–	–	–	(39)	–	(39)
Abgabe von eigenen Aktien und Optionen	33	–	–	–	38	–	38
Nennwertrückzahlung	33	(589)	–	–	–	–	(589)
Bestand am 31. Dezember 2001		1 250	2 395	8 711	(2)	(285)	12 069

* Siehe Erläuterung 36.

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

1 Geschäftstätigkeit und Beziehung zur Schweizerischen Eidgenossenschaft

Geschäftstätigkeit

Swisscom AG ist eine Schweizerische Aktiengesellschaft mit Sitz in Ittigen (Bern), die sich zu 65.5% im Besitz der Schweizerischen Eidgenossenschaft befindet. Swisscom AG und ihre Tochtergesellschaften (im Weiteren als Swisscom bezeichnet) sind die wichtigsten Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen in der Schweiz mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot für Privat- und Geschäftskunden. Die Hauptgeschäftsfelder von Swisscom sind Fixnet Retail and Network, umfassend nationale und internationale Sprachkommunikation für Privatkunden; Fixnet Wholesale and Carrier Services, umfassend Wiederverkauf von Netzdienstleistungen an andere nationale und internationale Telekommunikationsanbieter; Mobile, umfassend mobile Sprachkommunikation und andere mobile Telekommunikationsdienstleistungen; Enterprise Solutions, umfassend nationale und internationale Sprachkommunikation für Geschäftskunden sowie Mietleitungen, verwaltete Breitbandübermittlung und integrierte Datenkommunikationslösungen; debitel, dem grössten netzunabhängigen Mobilfunkunternehmen in Deutschland, welches vorwiegend standardisierte Produkte und Dienstleistungen für Privatkunden, Klein- und Mittelbetriebe im Bereich Mobilkommunikation verkauft.

Beziehung zur Schweizerischen Eidgenossenschaft

Der Bund ist Hauptaktionär von Swisscom. Das Telekommunikationsunternehmungsgesetz (TUG) schreibt vor, dass der Bund die Kapital- und Stimmenmehrheit von Swisscom halten muss. Eine Reduktion des Bundesanteils unter die Mehrheit würde eine Gesetzesänderung notwendig machen, die durch die Bundesversammlung beschlossen werden müsste und unter Umständen dem Referendumsrecht der Schweizer Stimmberechtigten unterliegen würde. Als Mehrheitsaktionär hat der Bund Kontrolle über alle Entscheide der Generalversammlung, einschliesslich der Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Dividendenbeschlüsse.

Transaktionen mit dem Bund

Swisscom erbringt Telekommunikationsdienstleistungen und kauft Dienstleistungen von verschiedenen Departementen und Behörden des Bundes. All diese Geschäfte erfolgen auf der Grundlage von normalen Kunden- beziehungsweise Lieferanten-Beziehungen und werden zu Konditionen wie mit unabhängigen Dritten abgewickelt. Die Departemente und Behörden des Bundes sind zusammen einer der grössten Kunden von Swisscom.

Die verschiedenen Bundesbehörden und Departemente werden von Swisscom als individuelle Kunden behandelt. Sowohl die Dienstleistungen für die einzelnen Departemente und Behörden als auch für den Bund insgesamt stellen keinen bedeutenden Anteil am Umsatz von Swisscom dar.

2 Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

Darstellungsbasis

Die konsolidierte Jahresrechnung von Swisscom wurde in Übereinstimmung mit den International Accounting Standards (IAS) sowie unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts erstellt. Die konsolidierte Jahresrechnung ist nach dem Anschaffungswertprinzip erstellt. Ausnahmen von dieser Regel sind in den nachfolgenden Rechnungslegungsgrundsätzen beschrieben. Beispielsweise werden zu Handelszwecken gehaltene und zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen sowie derivative Finanzinstrumente zum Zeitwert («Fair Value») bilanziert.

Die Erstellung von Jahresrechnungen in Übereinstimmung mit allgemein anerkannten Rechnungslegungs-Prinzipien bedingt die Anwendung von Schätzwerten und Annahmen, welche die ausgewiesenen Beträge von Aktiven und Verbindlichkeiten und die Offenlegung von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten per Bilanzstichtag sowie die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzwerte nach bestem Wissen der Unternehmensleitung über die aktuellen Ereignisse und mögliche zukünftige Massnahmen von Swisscom ermittelt wurden, können die letztendlich tatsächlich erzielten Ergebnisse von diesen Schätzwerten abweichen.

Swisscom wendet seit 1. Januar 2001 IAS 39, «Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung» an. Die Folgen der erstmaligen Anwendung dieses Standards sind zusammengefasst im konsolidierten Eigenkapitalnachweis. Weitere Informationen sind in den Grundsätzen zur Rechnungslegung unter den Positionen Finanzanlagen, Financial Risk Management und Erläuterungen 3 und 35 enthalten. Vorjahresperioden wurden nicht angepasst.

Konsolidierungsgrundsätze

Die konsolidierte Jahresrechnung von Swisscom umfasst Swisscom AG und alle ihre direkt oder indirekt durch Stimmenmehrheit kontrollierten Tochtergesellschaften.

Beteiligungen und Joint Ventures, bei denen Swisscom einen massgeblichen Einfluss ausübt aber nicht kontrolliert, werden nach der Equity-Methode erfasst. Dabei wird per Erwerbszeitpunkt der Zeitwert («Fair Value») der anteiligen Nettoaktiven ermittelt und in der Position Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften bilanziert. In den Berichtsperioden nach dem Erwerb wird dieser Wert um den Anteil von Swisscom am zusätzlich erarbeiteten Kapital beziehungsweise an den angefallenen Verlusten angepasst.

Eine Übersicht mit allen bedeutenden Tochter- und assoziierten Gesellschaften ist in Erläuterung 41 aufgeführt.

Tochtergesellschaften und Beteiligungen werden vom Erwerbszeitpunkt an im Konsolidierungskreis berücksichtigt und ab Verkaufsdatum aus der konsolidierten Jahresrechnung ausgeschlossen.

Sämtliche konzerninternen Forderungen, Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge sowie die unrealisierten Zwischengewinne werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Bedeutende Bestände und Transaktionen mit nach der Equity-Methode erfassten Beteiligungen und Joint Ventures werden separat als Positionen mit assoziierten Gesellschaften ausgewiesen.

Goodwill und übrige immaterielle Anlagen

Goodwill

Bei einem Unternehmenserwerb wird die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem Zeitwert («Fair Value») der übernommenen Nettoaktiven als Goodwill aktiviert. Der Goodwill wird linear über die geschätzte Nutzungsdauer von 5 bis 10 Jahren abgeschrieben.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten werden direkt als Betriebsaufwand erfasst.

Softwareentwicklungskosten

Kosten im Zusammenhang mit der Erstellung und dem Unterhalt von Software werden direkt als Aufwand erfasst. Kosten, die im direkten Zusammenhang mit der Entwicklung identifizierbarer, unter der Verfügungsmacht von Swisscom stehender Software anfallen und die wahrscheinlich einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen bewirken, werden unter den immateriellen Anlagen aktiviert und linear über die geschätzte Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben. Kosten für die Weiterentwicklung bestehender Software werden dann aktiviert, wenn der ursprüngliche Leistungsumfang erweitert wird.

Übrige immaterielle Anlagen

Die Kosten für übrige immaterielle Anlagen, welche hauptsächlich aus Mobilfunklizenzen bestehen, werden aktiviert und linear über die Lizenzdauer abgeschrieben, beginnend mit dem operativen Einsatz des Netzes. Siehe Erläuterung 25.

Wertminderung (Impairment) von immateriellen Anlagen

Liegen Anhaltspunkte vor, dass immaterielle Anlagen, einschliesslich Goodwill, wertgemindert sein könnten, ermittelt Swisscom den erzielbaren Betrag. Wenn der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts tiefer als sein Buchwert ist, wird in Höhe der Differenz eine Wertminderung (Impairment) erfasst.

Umrechnung von Fremdwährungen

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs im Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Auf den Bilanzstichtag werden Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung zum Wechselkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Die dabei entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam verbucht. Falls derartige Bilanzpositionen durch qualifizierende Sicherungsinstrumente (Cash Flow Hedges) gedeckt sind, wird die Umrechnungsdifferenz direkt im Eigenkapital erfasst.

Aktiven und Passiven von Tochtergesellschaften und nach der Equity-Methode bilanzierte assoziierten Gesellschaften, deren Berichtswährung nicht Schweizer Franken ist, werden bei der Konsolidierung zum Wechselkurs am Bilanzstichtag in Schweizer Franken umge-

rechnet. Goodwill und Marktwertanpassungen (Fair Value Adjustments) aus Akquisitionen ausländischer Gesellschaften werden als deren Aktivum bilanziert und entsprechend zum Wechselkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung und andere Bewegungspositionen werden zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung der Jahresrechnung von Tochtergesellschaften sowie nach der Equity-Methode erfassten assoziierten Gesellschaften ergeben, werden direkt im konsolidierten Eigenkapital verbucht und separat als kumulative Umrechnungsdifferenzen ausgewiesen. Bei einem Verkauf einer ausländischen Tochtergesellschaft oder assoziierten Gesellschaft werden die kumulierten Umrechnungsdifferenzen als Bestandteil des Gewinns oder Verlusts aus Verkauf in die Erfolgsrechnung ausgebucht.

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel beinhalten Kassenbestände sowie Sichtguthaben bei Banken. Flüssige Mittel umfassen des Weiteren Termianlagen bei Finanzinstituten sowie kurzfristige Geldmarktanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von maximal drei Monaten.

Finanzanlagen

Auf den 1. Januar 2001 hat Swisscom IAS 39 erstmals angewendet und die Finanzanlagen in die Kategorien «zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen» und «Darlehen und Guthaben ausgereicht durch die Unternehmung» eingeteilt. Sowohl Käufe als auch Verkäufe werden am Handelstag erfasst. Der Handelstag ist derjenige Tag, an dem sich Swisscom verpflichtet, eine Anlage zu kaufen oder zu veräussern. Bestandteil des Kaufpreises sind ebenfalls die Transaktionskosten. Beim Erwerb einer Anlage wird deren Einteilung auf eine der oben aufgeführten Kategorien durch das Management bestimmt. Die Klassifizierungen werden regelmässig überprüft.

Zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen

Finanzanlagen, welche für eine unbestimmte Zeit gehalten werden und aufgrund eines Liquiditätsbedarfs oder von Zinssatzänderungen veräussert werden können, werden in der Kategorie der zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen erfasst. Sie werden unter der Position «kurzfristige Finanzanlagen» ausgewiesen, es sei denn, das Management hätte die ausdrückliche Absicht, die Anlagen weniger als 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu halten oder die Anlagen zur Beschaffung von operativer Liquidität zu veräussern. In diesen Fällen erfolgt der Ausweis unter den «kurzfristigen Finanzanlagen». Zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen werden zu Marktwerten bewertet. Unter Marktwert werden die an der Börse oder an anderen Märkten ermittelten Preise verstanden. Realisierte Gewinne und Verluste aus Marktwertanpassungen werden periodengerecht der Erfolgsrechnung gutgeschrieben oder belastet. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Veränderung des Marktwerts werden unter der Eigenkapitalposition Marktwertreserve erfasst, bis die Anlagen veräussert werden oder bis eine Wertminderung (Impairment) eintritt. Wenn Hinweise bestehen, dass der Buchwert den Nettoveräusserungspreis übersteigen könnte, ermittelt Swisscom den Nettoveräusserungspreis. Falls der Buchwert höher ist als der Nettoveräusserungspreis, nimmt Swisscom die entsprechende Wertminderung (Impairment) vor. Der kumulierte Nettoverlust, welcher im Eigenkapital ausgewiesen wurde, wird erfolgswirksam ausgebucht. Bei der Veräusserung von zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen werden die entsprechenden Marktwertreserven aus dem Eigenkapital ausgebucht und in der Erfolgsrechnung als Gewinn oder Verlust aus Finanzanlagen ausgewiesen.

Darlehen und Guthaben ausgereicht durch die Unternehmung

Geldanlagen, welche Swisscom direkt oder über einen Agenten bei einem Schuldner platziert, gehören in diese Kategorie der Finanzanlagen und werden nach der Methode der abgezinsten Kosten bewertet. Diese Position beinhaltet Festgeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten und weniger als einem Jahr. Darlehen und Guthaben ohne festen Verfall werden zu Anschaffungskosten gehalten.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für gefährdete Forderungen, welche auf der Grundlage einer Analyse der am Bilanzstichtag ausstehenden Forderungen geschätzt wird, bewertet. Nicht einbringbare Forderungen werden als Verlust abgeschrieben.

Vorräte

Vorräte umfassen vor allem als Handelswaren eingekaufte Kundenendgeräte sowie Hilfsmaterial für den Bau und Unterhalt der Netze. Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräusserungswert bewertet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nach der Durchschnittsmethode ermittelt. Für unkurante Vorräte werden entsprechende Bewertungsanpassungen vorgenommen. Der Nettoveräusserungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der Kosten bis zur Fertigstellung und der Vertriebskosten.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bilanziert.

Aktiviert Mieterausbauten und Installationen in gemieteten Räumlichkeiten werden über die geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer oder die kürzere Mietvertragsdauer abgeschrieben.

Reparatur- und Instandhaltungskosten werden als Aufwand erfasst. Grossrenovierungen und andere wertvermehrnde Kosten werden unter den Sachanlagen aktiviert und über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Fremdkapitalzinsen für Anlagen im Bau werden direkt der Erfolgsrechnung belastet.

Abschreibungen werden nach der linearen Methode auf Grund der folgenden, geschätzten wirtschaftlichen Nutzungsdauern berechnet:

	Jahre
Gebäude	15–40
Kabel und Kanäle	14–20
Übertragungseinrichtungen	4–12
Vermittlungseinrichtungen	8–10
Kundenendgeräte	4–10
Rundfunkanlagen und übrige Netzeinrichtungen	3–10
Fahrzeuge	5–7
Maschinen, Büromobiliar und übrige Einrichtungen	4–15
EDV-Anlagen	3–5
Software für technische Ausrüstungen	3

Leasing

Vermögenswerte, die aufgrund von Leasingverträgen erworben werden, wobei Nutzen und Gefahr aus Eigentum auf den Leasingnehmer übergehen, werden als Finanzleasing ausgewiesen. Anlagen in Finanzleasing werden zum geschätzten Nettobarwert der zukünftigen, unkündbaren Leasingzahlungen aktiviert, was dem geschätzten Marktwert bei Beginn des Leasingvertrags entspricht. Entsprechend wird der geschätzte Nettobarwert der zukünftigen, unkündbaren Leasingzahlungen auch als Verbindlichkeiten aus Finanzleasing passiviert. Anlagen in Finanzleasing werden über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Gewinne aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen, die der Definition von Finanzleasing entsprechen, werden als Verbindlichkeit abgegrenzt und über die Dauer des Leasingvertrags realisiert. Verluste aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen werden sofort erfasst. Gewinne aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen, welche zu einem Operating-Leasingverhältnis führen, werden direkt der Erfolgsrechnung gutgeschrieben oder belastet.

Wertminderungen (Impairment) bei Sachanlagevermögen

Die Werthaltigkeit von Sachanlagen wird immer dann überprüft, wenn aufgrund veränderter Umstände oder Ereignisse eine Überbewertung der Buchwerte möglich scheint. Wenn der Buchwert den Nettoveräusserungswert übersteigt, erfolgt eine Wertminderung auf jenen Wert, der aufgrund der diskontierten, erwarteten zukünftigen Einnahmen wieder einbringbar ist.

Rückstellungen

Rückstellungen werden dann gebildet, wenn Swisscom aus einem Ereignis in der Vergangenheit eine gegenwärtige Verpflichtung hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist.

Rückstellung für Ferien, Überzeitguthaben und Dienstaltersgeschenke

Die Ansprüche der Mitarbeitenden für Ferien, Überzeitguthaben und Dienstaltersgeschenke werden erfasst, wenn sie anfallen und am Bilanzstichtag abgegrenzt.

Aufwand für Personalabbau

Kosten im Zusammenhang mit Personalabbauplänen werden dann aufwandwirksam erfasst, wenn die Unternehmensleitung einen Plan beschlossen hat, eine Verpflichtung daraus wahrscheinlich entstanden ist und deren Betrag zuverlässig abgeschätzt werden kann. Die Bedingungen und die Anzahl der betroffenen Mitarbeiter müssen festgelegt sein. Die Personalabbaupläne müssen entweder mit den Personalverbänden oder mit den einzelnen betroffenen Mitarbeitern vereinbart worden sein, bevor eine Erfassung in der Erfolgsrechnung erfolgt.

Abbruch- und Instandstellungskosten

Swisscom ist rechtlich verpflichtet, Übermittlungsstationen auf fremdem Grund und Boden abzurechen und das Eigentum Dritter an den Standorten dieser Sendestationen wieder instand zu stellen. Die Abbruchkosten werden in den Sachanlagen aktiviert und über die Nutzungsdauer der Sendestationen abgeschrieben. Die Rückstellungen werden zum Barwert der gesamten künftigen Kosten bewertet.

Nettoumsatz und Ertragsrealisation

Der Nettoumsatz beinhaltet alle Erlöse aus dem Verkauf von Material und Dienstleistungen, nach Abzug von Mehrwertsteuern, Rabatten und Skonti. Der Umsatz wird im Zeitpunkt der Lieferung beziehungsweise Leistungserbringung erfasst. Umsätze mit ausländischen Telekommunikationsanbietern für ankommende Auslandsgespräche werden periodengerecht erfasst.

Übrige Erträge von Swisscom werden wie folgt erfasst:

Mieterträge – zeitproportional;

Zinserträge – zeitproportional;

Dividendenerträge – wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung entstanden ist.

Erhaltene Vorauszahlungen

Erhaltene Vorauszahlungen umfassen Zahlungen von Kunden für die Vermietung von Teilnehmervermittlungsanlagen sowie vorausbezahlte Telefon-Taxkarten. Diese Vorauszahlungen werden abgegrenzt und dann realisiert, wenn die entsprechenden Dienstleistungen erbracht werden.

Aktivierete Kosten

Die konsolidierte Erfolgsrechnung von Swisscom ist, wie in der Schweiz üblich, nach Kostenarten gegliedert. Entsprechend werden aktivierete Kosten, die erst in zukünftigen Perioden als Aufwand anfallen, wie zum Beispiel aktivierete Eigenleistungen von Bauprojekten, in der Erfolgsrechnung in der Position übriger Ertrag ausgewiesen, so dass der Nettoeffekt Null beträgt.

Aktienbasierte Vergütungen

Die Kosten der Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter, Mitglieder der Geschäftsleitung und Mitglieder des Verwaltungsrats entsprechen der Differenz zwischen dem massgebenden Ausgabepreis und dem höheren Marktwert der Aktien im Zeitpunkt der Ausgabe. Die entsprechenden Kosten werden als Personalaufwand in der Periode, in der die Ausgabe genehmigt wird, gebucht.

Vor dem 1. Januar 2001 hat Swisscom keine Kosten von Aktienbezugsrechten als Aufwand verbucht. Ab dem 1. Januar 2001 änderte Swisscom die Grundsätze für die Rechnungslegung von Aktienoptionen für Mitarbeiter, Mitglieder der Geschäftsleitung und Mitglieder des Verwaltungsrats. Aktienoptionen und Aktienbezugsrechte werden neu zum Marktwert im Zeitpunkt der Zuteilung bewertet und verteilt über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit («Vesting Period») als Personalaufwand erfasst, so dass der Personalaufwand alle Kosten für die Entschädigung der Mitarbeiter und der Mitglieder der Gruppenleitung reflektiert. Im Zeitpunkt der Optionsausübung entstehen keine Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung. Die Änderung der Rechnungslegungsgrundsätze wurde in Übereinstimmung mit den Vorschriften von IAS 8 rückwirkend auf den 1. Januar 2000 vorgenommen. Als Folge dieser Änderung erfasste Swisscom einen Verlust in den Gewinnreserven. Siehe Erläuterung 8.

Personalvorsorgeverpflichtungen

Die Mehrheit der Mitarbeiter von Swisscom sind durch leistungsorientierten Vorsorgeplänen versichert.

Swisscom leistet Beiträge für die Mehrheit ihrer Mitarbeiter in der Schweiz an die nach dem Leistungsprimat errichtete Vorsorgeeinrichtung comPlan. comPlan deckt gemäss den gesetzlichen Vorschriften die Risiken Alter, Tod und Invalidität. Der Aufwand und die Verpflichtungen aus dem leistungsorientierten Vorsorgeplan werden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen nach der «Projected Unit Credit»-Methode berechnet. Dabei werden die von den Mitarbeitern bis zum Bewertungsstichtag geleisteten Dienstjahre berücksichtigt und Annahmen zur weiteren Lohnentwicklung getroffen. Der jährliche Vorsorgeaufwand wird versicherungsmathematisch berechnet. Die letzte versicherungsmathematische Bewertung wurde auf der Datenbasis vom 30. November 2001 erstellt. Laufende Vorsorgeansprüche werden in derjenigen Periode der Erfolgsrechnung erfasst, in der sie entstehen. Die Auswirkungen von Änderungen in den versicherungsmathematischen Annahmen werden über die angenommene durchschnittliche Restdienstzeit der Versicherten gleichmässig in der Erfolgsrechnung erfasst. Die anteilig zu erfassenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste entsprechen den kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten zum Ende der vorherigen Berichtsperiode, welche den höheren der folgenden Beträge überstiegen: 10% des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt (vor Abzug des Planvermögens) und 10% des bezulegenden Zeitwerts des Planvermögens zu diesem Zeitpunkt. Rückwirkende Leistungsverbesserungen («past service cost») durch Planänderungen werden linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit («Vesting Period») als Aufwand erfasst. Soweit Anwartschaften sofort unverfallbar sind, ist der entsprechende Aufwand sofort zu verbuchen.

Für Tochtergesellschaften im Ausland entrichtet Swisscom Beiträge an verschiedene Vorsorgeeinrichtungen.

Kundenakquisitionskosten

Swisscom bezahlt Provisionen an Händler für die Gewinnung und Erhaltung von Kunden von Mobile. Die Provision ist abhängig vom Abonnementstyp. Ausserdem werden Mobile-Endgeräte zu reduzierten Preisen an Neukunden abgeben. Kundenakquisitionskosten werden sofort als Aufwand erfasst.

Ertragssteuern

Die latenten Ertragssteuern werden nach der Comprehensive Liability Methode berechnet, wobei auf allen zeitlich begrenzten Differenzen (temporäre Differenzen) latente Steuern berücksichtigt werden. Zeitlich begrenzte Differenzen ergeben sich auf Abweichungen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Verpflichtung und dem entsprechenden Steuerwert, die sich in einer oder mehreren zukünftigen Perioden wieder ausgleichen. Der zur Ermittlung von latenten Ertragssteuern angewandte Steuersatz entspricht demjenigen Satz, der bei der Realisierung der Aktiven oder Begleichung der Passiven erwartet wird. Die latenten Ertragssteuerguthaben und Ertragssteuerschulden werden als langfristige Aktiven oder Passiven ausgewiesen. Die Veränderung der Bilanzwerte wird in der Erfolgsrechnung verbucht. Latente Ertragssteuerguthaben werden nur dann bilanziert, wenn wahrscheinlich ist, dass sie in Zukunft realisiert werden können.

Transaktionen mit Nahestehenden

Gemäss IAS fallen Transaktionen mit dem Bund, einschliesslich seiner Departemente und Behörden, nicht unter die Offenlegungspflichten mit Nahestehenden.

Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie (basic earnings per share) wird durch Division des Reingewinns durch die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien ermittelt. Die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien versteht sich ohne eigene Aktien. Der verwässerte Gewinn (Verlust) pro Aktie (diluted earnings per share) wird nach der gleichen Methode berechnet, mit der Abweichung, dass eingegangene Verpflichtungen, die zu einer Verwässerung der Aktienzahl führen könnten, bei der Bestimmung der durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien berücksichtigt werden.

3 Financial Risk Management

Vorjahresvergleich

Wo notwendig, wurden Vorjahreszahlen zwecks Vergleichbarkeit mit der Darstellung des laufenden Geschäftsjahrs angepasst. Ab dem 1. Januar 2001 wendet Swisscom IAS 39 – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung an. In Übereinstimmung mit den Übergangsbestimmungen von IAS 39 wurden die Vorjahreszahlen 2000 nicht angepasst.

Durch die operative Tätigkeit ist Swisscom einigen finanziellen Risiken ausgesetzt, wie Fremdwährungsschwankungen und Zinssatzänderungen. Swisscom versucht mit einem umfassenden Risk Management, allfällige ungünstige Auswirkungen von solchen Schwankungen auf den finanziellen Erfolg zu minimieren. Swisscom verwendet derivative Finanzinstrumente, wie beispielsweise Devisentermingeschäfte und Zinssatz-Swaps, um Risiken aus dem operativen Geschäft abzusichern.

Financial Risk Management ist eine zentrale Funktion und wird durch die Abteilung Group Treasury wahrgenommen, unter Berücksichtigung der diesbezüglichen Weisungen, welche durch den Verwaltungsrat beschlossen wurden. Group Treasury identifiziert, beurteilt und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten ab. Group Treasury untersteht den vom Verwaltungsrat bewilligten Richtlinien zur allgemeinen Steuerung von Risiken. Zusätzlich bestehen Weisungen über Fremdwährungsrisiken, Verwaltung der Liquidität, Zinssatzrisiken, Kreditrisiken, Gegenpartei- risiken, Verwendung von derivativen Finanzinstrumenten und die Anlage von überschüssiger Liquidität.

Fremdwährungsrisiko

Swisscom ist dem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, namentlich bei Transaktionen in Fremdwährungen, hauptsächlich in USD und EUR. Beim Transaktionsrisiko besteht zwischen dem Datum der vertraglichen Abmachung und des tatsächlichen Zahlungstermins das Risiko von Wertschwankungen der Fremdwährungen. Swisscom verwendet Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen um das Risiko auf Fremdwährungen abzusichern. Swisscom sichert ebenfalls die langfristigen Zahlungsverpflichtungen aus Leasing Geschäften in USD ab. Die spezielle Buchungsmethode für qualifizierende Absicherungsgeschäfte wird angewendet, wo es angemessen ist.

Zinssatzrisiko

Swisscom ist aufgrund der Volatilität der Marktzinssätze einem Zinsrisiko ausgesetzt. Sichtguthaben und Geldmarktanlagen unterliegen einem Zinssatzrisiko, welches den Reingewinn möglicherweise negativ beeinflussen kann. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten bestehen vorwiegend aus fest verzinslichen Darlehensschulden in Schweizer Franken mit ursprünglichen Laufzeiten von bis zu 5 Jahren. Dementsprechend können Änderungen der Zinssätze zu Schwankungen bei den Marktwerten dieser Verbindlichkeiten führen. Swisscom hat die Zinsrisiken, welche aus den langfristigen Leasingverpflichtungen hervorgehen, mit Zinssatz-Derivativen abgesichert.

Liquiditätsrisiko

Swisscom könnte aufgrund des zukünftigen Liquiditätsbedarfs gezwungen sein, Finanzanlagen oder derivative Finanzinstrumente zu einem potentiell ungünstigen Wert zu verkaufen. Swisscom könnte nicht in der Lage sein, derartige Verträge zu beenden. Im Weiteren besteht das Risiko, dass Swisscom zu wenig Mittel hätte, um eine Transaktion bei deren Fälligkeit durchzuführen. Das kurzfristige Liquiditätsrisiko wird als das Risiko definiert, dass eine gewisse Mindestliquidität nicht verfügbar sein könnte. Das langfristige Liquiditätsrisiko besteht darin, dass Swisscom keinen Zugang zu den Finanzmärkten hätte, um Fremdkapital aufzunehmen.

Verbuchung von derivativen Finanzinstrumenten

Derivative Finanzinstrumente werden bei Abschluss der Transaktion zu Anschaffungskosten bilanziert und im weiteren Verlauf zum entsprechenden Marktwert bewertet. Die Verbuchungsmethode der Marktwertveränderungen hängt vom abgesicherten Grundgeschäft und von der Absicht des Kaufs oder der Ausgabe dieses Grundgeschäfts ab. Beim Abschluss eines derivativen Geschäfts bestimmt Swisscom den Zweck des Sicherungsgeschäfts: Absicherung des Marktwerts einer bestimmten Aktiv- oder Passivposition (Fair Value Hedge) oder Absicherung einer beabsichtigten oder vereinbarten zukünftigen Finanztransaktion (Cash Flow Hedge).

Veränderungen im Marktwert von derivativen Instrumenten, welche den Anforderungen für Fair Value Hedges entsprechen, werden in der Erfolgsrechnung berücksichtigt, zusammen mit den entsprechenden Marktwertveränderungen der abgesicherten Vermögenswerte oder Schulden.

Veränderungen im Marktwert von derivativen Instrumenten, welche den Anforderungen für Cash Flow Hedges entsprechen, werden in der Absicherungsreserve im Eigenkapital berücksichtigt. Wenn aus der beabsichtigten oder vereinbarten zukünftigen Finanztransaktion eine Anlage oder eine Verbindlichkeit entsteht, werden die aufgelaufenen Bewertungsdifferenzen vom Eigenkapital in die Anschaffungswerte der Anlage oder Verbindlichkeit umgebucht. Andernfalls werden die im Eigenkapital verbuchten Beträge analog der beabsichtigten oder vereinbarten zukünftigen Finanztransaktion periodengerecht in die Erfolgsrechnung als Ertrag oder Aufwand erfasst.

Marktwertveränderungen derivativer Finanzinstrumente, welche sich nicht für die spezielle Verbuchungsmethode gemäss IAS 39 (Hedge Accounting) qualifizieren, werden sofort erfolgswirksam verbucht.

Falls ein Absicherungsgeschäft verfällt oder verkauft wird oder die Anforderungen für Hedge Accounting gemäss IAS 39 nicht mehr erfüllt werden, verbleiben die kumulierten Gewinne oder Verluste in der entsprechenden Eigenkapitalposition. Erst bei der Realisierung der beabsichtigten oder vereinbarten zukünftigen Transaktion werden diese Bewertungsreserven erfolgswirksam ausgebucht. Falls diese zukünftige Transaktion jedoch nicht mehr erwartet wird, werden die aufgelaufenen Gewinne oder Verluste sofort in die Erfolgsrechnung ausgebucht.

Swisscom dokumentiert bei Beginn einer Transaktion die Beziehung zwischen den derivativen Finanzinstrumenten und den Grundgeschäften, sowie Ziel und Strategie der Absicherungen. Dieser Prozess beinhaltet die Kopplung aller derivativen Absicherungsinstrumente mit den entsprechenden Anlagen und Verbindlichkeiten oder beabsichtigten bzw. vereinbarten zukünftigen Transaktionen. Swisscom dokumentiert ihre Einschätzung, ob die zur Absicherung von Transaktionen verwendeten derivativen Instrumente eine hohe Wirksamkeit ausweisen in bezug auf den Ausgleich von Veränderungen des Wertes des Grundgeschäfts oder der zukünftigen Geldflüsse.

Marktwert-Bewertung (Fair Value Bewertung)

Der Marktwert von öffentlich gehandelten derivativen Instrumente, sowie Anlagen, welche zu Handels- oder Veräusserungszwecken gehalten werden, basiert auf Börsennotierungen per Bilanzstichtag. Zinssatz-Swaps werden zum Barwert der zukünftigen Zahlungen bewertet. Devisentermingeschäfte werden zu Devisenterminkursen am Bilanzstichtag bewertet. Devisenoptionen werden mittels Options-Preis-Modellen bewertet.

	In Millionen CHF	2000	2001
4 Nettoumsatz			
Fixnet Retail and Network		3 097	3 126
Fixnet Wholesale and Carrier Services		1 293	1 298
Enterprise Solutions		1 834	1 796
Mobile		2 730	3 127
debitel		3 993	3 808
Übrige		1 113	1 019
Total Nettoumsatz		14 060	14 174

	In Millionen CHF	2000	2001
5 Übrige betriebliche Erträge			
Aktivierten Kosten		92	147
Gewinn aus Veräusserungen von Sachanlagen		29	42
Übrige betriebliche Erträge		4	24
Total übrige betriebliche Erträge		125	213

Die aktivierten Kosten beinhalten Personalkosten für die Erstellung von Gebäuden, technischen Anlagen und Software. Es werden keine Fremdkapitalzinsen aktiviert.

Anhang zur Konzernrechnung

6 Material- und Dienstleistungsaufwand

In Millionen CHF	2000	2001
Roh- und Hilfsmaterial, eingekaufte Dienstleistungen	51	137
Kundenendgeräte zum Wiederverkauf	1 076	886
Nationale Verkehrsgebühren	432	533
Internationale Verkehrsgebühren	860	793
Netzkosten von debitel und anderen ausländischen Tochtergesellschaften	1 915	2 071
Eingekaufte Dienstleistungen von assoziierten Gesellschaften	52	6
Total Material- und Dienstleistungsaufwand	4 386	4 426

Internationale Verkehrsgebühren umfassen Gebühreuzahlungen an ausländische Netzbetreiber für die Übernahme des Telefonverkehrs in das Ausland sowie für Leistungen an Swisscom Mobilkunden für die Netzbenutzung im Ausland (Roaming).

7 Personalaufwand

In Millionen CHF	2000	2001
Löhne und Gehälter	1 894	1 796
Aufwand Personalabbau	122	92
Sozialversicherungsaufwand	185	176
Vorsorgeaufwand. Siehe Erläuterung 9.	207	252
Mitarbeiteraktienprogramm. Siehe Erläuterung 8.	40	38
Übriger Personalaufwand	64	107
Total Personalaufwand	2 512	2 461

Aufwand Personalabbau

Swisscom beschloss in 2000 und 2001 verschiedene Personalabbaumassnahmen, welche in 2000 zu Aufwendungen von CHF 122 Millionen und in 2001 von CHF 92 Millionen führten. In diesem Betrag sind die Aufwendungen für das Frühpensionierungsprogramm sowie für die Freistellungs- und Outplacementprogramme enthalten. Sie setzen sich wie folgt zusammen:

In Millionen CHF	2000	2001
Frühpensionierungsprogramm	83	–
Abfindungen	–	50
Freistellungsprogramm	10	–
Outplacementprogramm	29	36
Anpassung von früheren Rückstellungen	–	6
Total Aufwand Personalabbau	122	92

Swisscom unterbreitete in 2000 einer Anzahl Mitarbeitenden ein Angebot zur freiwilligen vorzeitigen Pensionierung. Der Plan gewährt den Anspruchsgruppen in der Regel Anrecht auf die vollen reglementarischen Vorsorgeleistungen. Die fehlenden, für eine volle Rente notwendigen Beitragsjahre sowie die Überbrückungsrente bis zum reglementarischen Pensionierungsalter werden durch ausserordentliche Beiträge von Swisscom an die Vorsorgeeinrichtung gedeckt. Die entsprechenden Kosten beliefen sich auf CHF 83 Millionen in 2000. Die ausstehenden Verbindlichkeiten sind unter den Personalvorsorgeverpflichtungen ausgewiesen. Siehe Erläuterung 9. In 2000 nahmen 287 Mitarbeitende das Angebot zur vorzeitigen Pensionierung an, davon sind 187 Mitarbeitenden bis Ende 2001 pensioniert worden. Die verbleibenden Mitarbeitenden werden mehrheitlich in 2002 pensioniert.

Verschiedenen Mitarbeitenden, welche die Bedingungen für das Frühpensionierungsprogramm nicht erfüllt haben, erhielten Freistellungs- und Outplacementprogramme angeboten. Die betroffenen Mitarbeitenden mussten sich entscheiden zwischen einer Freistellung mit bis zum 31. Dezember 2000 garantiertem vollen Lohn oder einer Aufgabe der Arbeitstätigkeit und Teilnahme an einem Outplacementprogramm. Unter dem Freistellungsprogramm haben 154 Mitarbeitenden in 2000 Swisscom verlassen. Im Outplacementprogramm, welches bis zu drei Jahre dauern kann, werden die Teilnehmenden umgeschult und bei der Stellensuche ausserhalb Swisscom unterstützt. Die Teilnehmenden können aber auch innerhalb Swisscom vermittelt werden. Am Programm nahmen in 2000 535 Mitarbeitende teil. Der als Aufwand erfasste Betrag umfasst nur die Kosten für diejenigen

8 Aktienbezogene Vergütungen

Mitarbeitenden, welche Swisscom verlassen haben oder voraussichtlich verlassen werden In 2001 sind 238 Mitarbeiter ausgetreten.

In 2001 wurde der Zeitraum des Outplacementprogrammes von 3 Jahren auf 18 Monate für Mitarbeiter über 50 Jahre und auf 12 Monate für alle übrigen Mitarbeiter gekürzt. 505 Mitarbeiter haben in 2001 am Outplacementprogramm teilgenommen.

In 2001 hat Swisscom ein neues Programm für Mitarbeiter mit den Jahrgängen 1946 bis 1950 eingeführt. Mitarbeiter, welche bis zum 31. Dezember 2001 ihre Zusage für dieses neue Programm gegeben haben, arbeiten ab ihrem 55. Lebensjahr entweder zu 100% während 2.5 Jahren oder zu 80% während 3 Jahren. Danach ist die Arbeitspflicht beendet. Die Mitarbeiter erhalten jedoch während der nachfolgenden 2.5 Jahre bzw. 2 Jahre den vollen Lohn. In 2001 wurde ein Aufwand von CHF 50 Millionen verbucht. Dieser Aufwand entspricht dem Barwert der Kosten, die nach Erfüllung der Dienstpflicht der Mitarbeiter anfallen. Der Diskontsatz beträgt 2.5%. 275 Mitarbeiter nehmen an diesem Programm teil.

Aktien zum Vorzugspreis

Im März 2000 entschied der Verwaltungsrat, jedem Mitarbeiter eine Entschädigung in Form von drei Swisscom Aktien zu entrichten. Im April 2000 wurden in diesem Zusammenhang insgesamt 55 598 Aktien ausgegeben. Die entsprechenden Kosten von CHF 40 Millionen einschliesslich Sozialversicherungsbeiträge von CHF 5 Millionen sind im Personalaufwand enthalten.

Im März 2001 entschied der Verwaltungsrat, jedem Mitarbeiter eine Entschädigung in Form von weiteren vier Swisscom Aktien zu entrichten. Im Mai 2001 wurden in diesem Zusammenhang insgesamt 62 742 Aktien ausgegeben. Die entsprechenden Kosten von CHF 28 Millionen einschliesslich Sozialversicherungsbeiträge von CHF 3 Millionen sind im Personalaufwand enthalten.

Leverage Executive Asset Plan (LEAP) und SuperShare Plan (Stock Appreciation Rights)

Vor dem 1. Januar 2001 hat Swisscom keine Kosten von Aktienbezugsrechten als Aufwand verbucht. Ab dem 1. Januar 2001 änderte Swisscom die Grundsätze für die Rechnungslegung von Aktienoptionen für Mitarbeiter, Mitglieder der Geschäftsleitung und Mitglieder des Verwaltungsrats. Aktienoptionen und Aktienbezugsrechte werden neu zum Marktwert im Zeitpunkt der Zuteilung bewertet und verteilt über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit («Vesting Period») als Personalaufwand erfasst. Im Zeitpunkt der Optionsausübung entstehen keine Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung. Die Änderung der Rechnungslegungsgrundsätze wurde in Übereinstimmung mit den Vorschriften von IAS 8 rückwirkend auf den 1. Januar 2000 vorgenommen. Als Folge dieser Änderung erfasste Swisscom einen Verlust von CHF 17 Millionen, nach latenten Ertragssteuern von CHF 7 Millionen, in den Gewinnreserven.

Im Zusammenhang mit dem Börsengang vom Oktober 1998 wurden im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen Aktien ausgegeben. Die Mitglieder des mittleren und oberen Kaders, sowie die Mitglieder der Konzernleitung und des Verwaltungsrats konnten im Rahmen der LEAP Programme Aktien zum Emissionspreis kaufen, welche mit Anrechten zum Bezug weiterer Aktien verbunden sind («appreciation rights»). Wenn der Marktpreis einer Aktie nach Ablauf einer Frist von 5 Jahren seit der Ausgabe über dem Basispreis liegt, erhält der Teilnehmer zusätzliche Aktien mit einem Marktwert, der dem Gegenwert eines Mehrfachen des Wertzuwachses entspricht. Jedem Teilnehmer steht der Anspruch auf sämtliche «appreciation rights» spätestens nach Ablauf einer Frist von 5 Jahren zu. Im Rahmen des SuperShare Plans wurden 23 276 Aktien an Mitarbeiter ausgegeben, welche zusätzlich das Recht verleihen, wenn der Marktpreis der Aktie nach Ablauf von 5 Jahren unter dem Basispreis liegt, den ursprünglichen investierten Emissionspreis gegen Rückgabe der Aktien zurückzuerhalten.

Im Rahmen eines weiteren Kaderbeteiligungsprogramms wurde in 2000 LEAP's für die Mitglieder des Verwaltungsrats und in 2001 für die Mitglieder der Gruppenleitung ausgegeben. 25% der ausgerichteten Entschädigungen an den Verwaltungsrat sowie der Boni an die Mitglieder der Gruppenleitung wurde in Form von LEAP's ausgerichtet. Die LEAP's bestehen aus Anrechten zum Bezug von Aktien, wobei im Falle, dass der Marktwert der Aktien bei Ausübung über dem Ausübungspreis liegt, den Teilnehmern des Programms zusätzliche Aktien ausgegeben werden. Das Anrecht auf Aktienzuteilung (Vesting) besteht bereits bei Ausgabe (grant Date).

Management Incentive Plan

Im April 2001 wurde ein Management Incentive Plan («MIP») dem mittleren und höheren Kadermitarbeiter angeboten. Jeder Mitarbeiter kann wählen, 25% seines Bonus in Aktien und Aktienoptionen zu beziehen. Jedes MIP-Paket besteht aus einer Swisscom Aktie und 1000 Call-Optionen, wobei 100 Call-Optionen zum Kauf einer Swisscom Aktie zum festgelegten Ausübungspreis berechtigen. Der Ausübungspreis ist das einfache arithmetische Mittel der Schlusskurse der fünf der Bonuszahlung vorausgehenden Handelstage. Die Laufzeit eines MIP beträgt fünf Jahre ab Zuteilung der entsprechenden Pakete. Der Anspruch entsteht sofort bei Zuteilung der MIP-Pakete. Die Optionen können nach Ablauf einer Sperrfrist von drei Jahren während den verbleibenden zwei Jahren ausgeübt werden. Wenn die MIP-Periode abläuft, ohne dass die Optionen ausgeübt wurde, verfallen sie entschädigungslos.

Veränderungen in der Anzahl der ausstehenden Aktienbezugsrechte:

	2000	2001
Bestand zu Jahresbeginn	256 236	253 664
Gewährt	3 210	61 140
Verfallen	(5 782)	(2 631)
Bestand am Jahresende	253 664	312 173

Per 31. Dezember 2000 sind 169 956 Anrechte und per 31. Dezember 2001 302 621 Anrechte auf die Teilnehmer übergegangen. Alle Anrechte, die im Zusammenhang mit dem Börsengang vom Oktober 1998 ausgegeben wurden, werden in 2003 automatisch ausgeübt.

9 Personalvorsorgeverpflichtungen

Swisscom hat im Jahr 2001 verschiedenen Planänderungen vorgenommen. Im wesentlichen ändert sich die Methode für die Ermittlung der Vorsorgeleistungen für Mitarbeiter mit Jahrgang 1957 und jünger. Die Leistungen werden nicht mehr im Verhältnis zum letzten Lohn, sondern auf der Grundlage des individuellen Sparkontos bestimmt. Per 31. Dezember 2001 bewirkt die Planänderung keinen Unterschied in den Leistungsansprüchen der Mitarbeiter. Die Leistungen werden durch erwartete Personalfluktuationen nicht beeinflusst. Die Planänderung führt zu einer Erhöhung des Barwerts der Personalvorsorgeverpflichtung von CHF 55 Million. Davon wurden CHF 45 Millionen erfolgswirksam erfasst. Andere Planänderungen führten zu einer weiteren Erhöhung des Barwerts von CHF 26 Millionen.

Auf den 31. Dezember 1998 trat Swisscom den auf die Pensionierten entfallende Anteil der Vorsorgeverpflichtung mehrheitlich an die Pensionskasse des Bundes (PKB) ab. Swisscom trägt für die bei der PKB verbleibenden Rentner, nach schweizerischem Recht berechnet, keine weiteren Vorsorgeverpflichtungen oder Eventualverbindlichkeiten. Hingegen wird Swisscom die Kosten aus zukünftigen Rentenindexierungen (versicherungsmathematische Annahme: jährliche Teuerungsanpassung von 1%) übernehmen müssen, sofern sie nicht durch den Ertrag des Vorsorgevermögens, vermindert um einen vom Bund festgelegten technischen Satz sowie anteilige Verwaltungskosten, gedeckt sind. Der Barwert der durch die PKB zu erbringenden Leistungen für Rentner beträgt per 31. Dezember 2001 CHF 3 950 Millionen. Der Differenzbetrag zwischen effektiven und berechneten Zahlungen wird als Teil der versicherungstechnischen Gewinne und Verluste abgegrenzt. Der Barwert der zukünftigen Rentenindexierungen beträgt am 31. Dezember 2001 CHF 357 Millionen.

Der Netto-Vorsorgeaufwand der Periode setzt sich wie folgt zusammen:

In Millionen CHF	2000	2001
Erworbene Vorsorgeansprüche	147	154
Verzinsung der zukünftigen Vorsorgeansprüche	254	258
Erwarteter Ertrag auf dem Vermögen	(202)	(213)
Amortisation rückwirkender Leistungsverbesserungen	8	53
Netto-Vorsorgeaufwand der Periode vor erworbenen Ansprüchen aus Frühpensionierung. Siehe Erläuterung 7.	207	252
Erworbene Ansprüche aus Frühpensionierung	83	–
Netto-Vorsorgeaufwand der Periode	290	252

Die erworbenen Ansprüche aus Frühpensionierung wurden als Personalaufwand erfasst und stellen vorgezogene Vorsorgeleistungen an Angestellte dar, die die Angebote der vorzeitigen Pensionierungen akzeptiert haben. Siehe Erläuterung 7.

Der Status der Vorsorgeeinrichtung in der Schweiz stellt sich wie folgt dar:

In Millionen CHF	2000	2001
Bilanzierte Personalvorsorgeverpflichtungen		
Barwert der Vorsorgeverpflichtungen	6 259	6 316
Vorsorgevermögen zu Marktwerten ¹⁾	(3 941)	(4 562)
Unterdeckung	2 318	1 754
Noch nicht amortisierte Verluste	(289)	(404)
Noch nicht amortisierte Kosten rückwirkender Leistungsverbesserungen	(104)	(132)
Bilanzierte Personalvorsorgeverpflichtungen	1 925	1 218

In Millionen CHF	2000	2001
Veränderung der bilanzierten Personalvorsorgeverpflichtungen		
Bestand am Jahresanfang	2 248	1 925
Netto-Vorsorgeaufwand	290	252
Bezahlte Beiträge	(624)	(962)
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	11	3
Bestand am Jahresende	1 925	1 218
Davon kurzfristiger Anteil ²⁾	(238)	(28)
Langfristige Personalvorsorgeverpflichtungen	1 687	1 190

¹⁾ Im Vorsorgevermögen sind Aktien der Swisscom in Höhe CHF 3,1 Millionen (2000) bzw. CHF 9,5 Millionen (2001) enthalten.

²⁾ Der kurzfristige Anteil umfasst Zahlungen im Zusammenhang mit dem Frühpensionierungsprogramm, die innerhalb der nächsten 12 Monate anfallen.

Nachfolgende Annahmen wurden für die Ermittlung der Personalvorsorgeverpflichtung verwendet:

	2000	2001
Diskontierungszinssatz	4.25%	4.25%
Erwartete Lohnentwicklung	3.0%	3.1%
Erwartete langfristige Rendite des Vorsorgevermögens	5.5%	5.5%

Der tatsächlich erzielte Ertrag auf dem Vorsorgevermögen beträgt in 2000 CHF 50 Millionen. In 2001 wurde ein Verlust von CHF 158 Millionen erzielt.

Die Vorsorgepläne ausserhalb der Schweiz sind unwesentlich.

Anhang zur Konzernrechnung

10 Übriger Betriebsaufwand

In Millionen CHF	2000	2001
Miete	171	239
Reparaturen und Unterhalt	286	312
Verluste aus Abgang von Sachanlagen	128	119
Energie	77	52
EDV	334	316
Werbung und Verkauf	612	465
Händlerprovisionen und Subventionen Endgeräte	1 017	802
Beratungskosten und externe Mitarbeiter	345	336
Verwaltung und Administration	125	140
Diverser Betriebsaufwand	158	310
Total übriger Betriebsaufwand	3 253	3 091

Die Zahlungen für Operating Lease betragen in 2000 CHF 20 Millionen und in 2001 CHF 85 Millionen.

11 Gewinn aus Veräußerung von Liegenschaften

Im März 2001 schloss Swisscom zwei Vereinbarungen über den Verkauf von Immobilien-Paketen ab. Die erste Vereinbarung beinhaltet den Verkauf von 30 Geschäfts- und Büroliegenschaften über CHF 1 272 Millionen an ein Konsortium, welches von der Credit Suisse Asset Management angeführt wird. Die zweite Vereinbarung betrifft den Verkauf von 166 Betriebs-, Geschäfts- und Büroliegenschaften über CHF 1 313 Millionen an die PSP Real Estate AG sowie die WTF Holding (Switzerland) AG. Im selben Zeitpunkt schloss Swisscom Rückmietverträge für einen Teil dieser Liegenschaften ab.

Die erste Transaktion wurde am 1. April 2001 und die zweite am 19. Juni 2001 vollzogen. Der gesamte Veräußerungsgewinn nach Abzug von Transaktionskosten von CHF 105 Millionen und unter Einbezug der Auflösung von nicht mehr benötigten Umweltrückstellungen beläuft sich auf CHF 807 Millionen. Siehe Erläuterung 28. Ein Teil der Rückmietverträge qualifizieren als Finance Lease. Der erzielte Gewinn auf diesen gemieteten Liegenschaften von CHF 239 Millionen wird abgegrenzt und über die objektbezogene Mietdauer aufgelöst. Siehe Erläuterung 30. Der verbleibende Gewinn von CHF 568 Millionen entfällt auf Liegenschaften ohne Rückmietverträge und auf diejenigen, deren Rückmietverträge als Operating Lease qualifizieren. Der Barwert der zukünftigen, als Finanzleasing geltenden Mietzahlungen beträgt CHF 746 Millionen und wurde einerseits unter den Sachanlagen als auch unter den Leasingverpflichtungen bilanziert.

12 Gewinn aus Veräußerung Anteil Swisscom Mobile AG

Im November 2000 schloss Swisscom mit der Vodafone plc. («Vodafone») eine Vereinbarung über den Erwerb einer Beteiligung von 25% an den Mobilfunkaktivitäten zu einem Preis von CHF 4.5 Milliarden ab. Per 1. Januar 2001 transferierte Swisscom AG die Nettoaktiven der Mobilfunkaktivitäten in Swisscom Mobile AG.

Der Vollzug des Kaufvertrags erfolgte am 30. März 2001. Vodafone beteiligte sich in Form einer Kapitalerhöhung an Swisscom Mobile AG und leistete dabei vertragskonform eine erste Teilzahlung von CHF 25 Millionen in bar und CHF 2 175 Millionen in Form von Aktien der Vodafone, total CHF 2 200 Millionen. Vor dem Vollzugsdatum schloss Swisscom mit Vodafone einen Nachtrag zum Kaufvertrag über den nachträglichen Verkauf dieser Aktien ab. Swisscom erhielt aus der Abwicklung dieses Vertrags nach Abzug von CHF 108 Millionen Transaktionskosten netto CHF 2 067 Millionen. In einem weiteren Nachtrag zum Kaufvertrag wurde der restliche Teil des Kaufpreises von CHF 2 300 Millionen (plus Zinsen) auf CHF 2 250 Millionen (plus Zinsen) festgelegt. Dafür verzichtete Vodafone auf das ursprüngliche Recht, den Kaufpreis in Aktien zu begleichen. Der zweite Teil des Kaufpreises wurde am 27. September zuzüglich Zinsen in Höhe von CHF 50 Millionen bezahlt. Die Zinszahlung wurde im Finanzergebnis erfasst. Nach Abzug von Transaktionskosten von insgesamt CHF 168 Millionen resultierte ein Gewinn vor Steuern von CHF 3 837 Millionen, der wie folgt ermittelt wurde:

In Millionen CHF

Einnahmen aus Veräußerung Anteil Swisscom Mobile AG, brutto	4 450
Transaktionskosten	
Verkauf Vodafone Aktien	(108)
Stempelsteuer	(45)
Übrige Transaktionskosten	(15)
Einnahmen aus Veräußerung Anteil Swisscom Mobile AG, netto	4 282
25% vom Buchwert der Nettoaktiven	(445)
Gewinn aus Transaktion	3 837

Informationen über die steuerlichen Auswirkungen dieser Transaktion sind der Erläuterung 16 zu entnehmen.

13 Finanzaufwand

In Millionen CHF	2000	2001
Zinsaufwand auf Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	291	288
Barwertanpassungen auf Rückstellungen	22	29
Abschreibungen von Darlehen und Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften	–	212
Marktwert Verluste auf Finanzanlagen. Siehe Erläuterung 35.		
Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen	–	229
Derivative Finanzinstrumente ohne Absicherungsgeschäfte	–	21
Diverse	16	2
Total Finanzaufwand	329	781

Swisscom hält eine Equity-Beteiligung an UTA Telekom AG (UTA). Der Buchwert dieser Beteiligung betrug am 1. Januar 2001 CHF 51 Millionen. Während 2001 erlitt UTA Verluste. Swisscom schrieb die Beteiligung auf Null ab. Die Verluste wurden im anteiligen Ergebnis assoziierter Gesellschaften erfasst. Siehe Erläuterung 24. Swisscom und der andere Hauptaktionär, Vereinigte Telekom Österreich Beteiligungs GmbH (VTÖB), waren für die Finanzierung der operativen Tätigkeit der UTA verantwortlich.

Per 31. Dezember 2001 bestand eine Darlehensforderung von CHF 199 Millionen gegenüber UTA. Im Dezember 2001 beschloss Swisscom, keine weitere Finanzierung zu leisten. Das Darlehen wurde als uneinbringlich eingestuft. Im Januar 2002 verzichtete Swisscom auf das Darlehen und verkaufte gleichzeitig für EUR 1 ihren Anteil an UTA an VTÖB. Im Gegenzug wurde Swisscom aus allen weiteren Verpflichtungen gegenüber UTA oder den anderen Aktionären entlassen. Der Verkauf muss noch vom Verwaltungsrat und von den entsprechenden Behörden bewilligt werden.

Die Verluste auf zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen beinhalten die Wertminderung (Impairment) auf der Beteiligung in Infonet Inc. in Höhe von CHF 219 Millionen. Siehe Erläuterung 26.

Die Marktwertverluste auf derivative Finanzinstrumente stellen die Wertminderung der Beteiligung in Crossair zwischen dem Datum der Verpflichtung und der Ausgabe der Aktien dar.

Die Fremdwährungsgewinne und -verluste, enthalten in der Position «Diverse», betragen netto CHF 9 Millionen (Verlust) in 2000 bzw. CHF 10 Millionen (Gewinn) in 2001.

14 Finanzertrag

In Millionen CHF	2000	2001
Zinsertrag	143	336
Dividenden	12	6
Auflösung Wertberichtigung auf Beteiligungen	9	–
Gewinn aus Transaktion mit AGI Holding AG. Siehe Erläuterung 15.	–	72
Gewinn aus Verkauf von Beteiligungen	112	–
Gewinn aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen. Siehe Erläuterung 27.	214	–
Diverse	–	12
Total Finanzertrag	490	426

15 Erwerb AGI IT Services AG

Der Gewinn aus dem Verkauf von Beteiligungen in 2000 von CHF 112 Millionen enthält einen Buchgewinn von CHF 80 Millionen aus der Übertragung eines Anteils von 8% der Bluewin AG an die tamedia. Als Gegenleistung brachte die tamedia Beteiligungen in die Bluewin AG ein. Ebenfalls enthalten ist ein Gewinn von CHF 32 Millionen aus dem Verkauf von Aktien an der Infonet Inc. Der Gewinn aus dem Verkauf der Infonet Aktien wurde auf Basis der durchschnittlichen Kosten der gehaltenen Anteile berechnet.

Im September 2001 wurde eine Vereinbarung abgeschlossen, wonach Swisscom ihr Informatikgeschäft in eine eigene Gesellschaft einbringt und diese mit der AGI IT Services AG zusammenlegt. AGI IT Services AG gehört zu den führenden IT Service Provider für Finanzdienstleister in der Schweiz und ist ein Gemeinschaftswerk von acht Kantonalbanken. Die Transaktion, welche im Dezember 2001 vollzogen wurde, erfolgte durch Austausch von Aktien. An der neuen Swisscom IT Services AG sind Swisscom mit 71,1% und AGI Holding AG mit 28,9% beteiligt. Die Transaktion wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Swisscom erfasste einen Verwässerungsgewinn von CHF 72 Millionen sowie einen Goodwill von CHF 102 Millionen.

Der Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden der AGI IT Services AG ist wie folgt:

In Millionen CHF

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26
Übriges Umlaufvermögen	2
Sachanlagen	39
Goodwill	102
Übrige immaterielle Anlagen	16
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(26)
Laufende Ertragssteuern	(2)
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	(9)
Langfristige Personalvorsorgeverpflichtungen	(3)
Kaufpreis	145

16 Ertragssteuern

In Millionen CHF

	2000	2001
Aufwand für laufende Ertragssteuern	439	499
Aufwand (Ertrag) für latente Ertragssteuern	201	(514)
Total Ertragssteuern	640	(15)

Die laufenden Ertragssteuern werden auf dem in der Rechnungsperiode erzielten steuerbaren Gewinn bemessen, und gleich wie die Erträge und Aufwendungen, auf die sie sich beziehen, abgegrenzt. Im Aufwand für laufende Ertragssteuern sind die auf den Gewinnen aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen angefallenen Steuern von CHF 19 Millionen in 2000 nicht enthalten. Unter Berücksichtigung dieses Betrages betragen die gesamten laufenden Ertragssteuern in 2000 CHF 458 Millionen.

Der mit dem anzuwendenden durchschnittlichen Steuersatz auf dem Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile, berechnete Ertragssteueraufwand lässt sich wie folgt auf den ausgewiesenen Ertragssteueraufwand überleiten:

In Millionen CHF	2000	2001
Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile	1 992	5 155
Gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	25%	25%
Ertragssteuern zum gewichteten durchschnittlichen Steuersatz	498	1 289
(Abnahme) Zunahme der Ertragssteuern resultierend aus		
Gewinn aus Veräusserung Anteil Swisscom Mobile AG, nicht steuerpflichtig	–	(959)
Gewinn aus Veräusserung von Liegenschaften, teilweise nicht steuerpflichtig	–	(126)
Effekt aus Wertminderung (Impairment) Goodwill debitel	–	(155)
Abschreibung Goodwill	81	96
(Steuerminderungen) Steueraufwand auf assoziierten Gesellschaften	49	(49)
Effekt aus der Anwendung unterschiedlicher Steuersätze im Ausland	30	18
Nicht steuerpflichtige Gesellschaften	(8)	(20)
Steuerfreie Gewinne	(31)	(13)
Übrige Effekte	21	(96)
Ausgewiesener Aufwand (Ertrag) für Ertragssteuern	640	(15)

Der gewichtete durchschnittliche Steuersatz beinhaltet sowohl Bundes- und Kantonssteuern. Der steuerbare Reingewinn wird auf die Kantone aufgeteilt, wobei jeder Kanton einen unterschiedlichen Steuersatz hat. Der gewichtete durchschnittliche Steuersatz ergibt sich aus dem Verhältnis zwischen dem im jeweiligen Kanton steuerbaren Gewinn und dem dazugehörenden Steuersatz.

Im Zusammenhang mit der Ausgliederung der Mobilfunkaktivitäten in eine eigene Gesellschaft (Swisscom Mobile AG) realisierte die Muttergesellschaft Swisscom AG aus steuerlichen Gründen einen Gewinn auf dem Mehrwert der übertragenen Nettoaktiven und erfasste in 2001 laufende Ertragssteuern. Die Nettoaktiven wurden inklusive Mehrwert übertragen. Swisscom Mobile AG bilanziert diesen Mehrwert aus steuerlichen Gründen als Goodwill. Ebenfalls für Steuerzwecke wird der Goodwill linear über vier Jahre abgeschrieben. Der Gewinn aus dem Verkauf der Aktien der Swisscom Mobile AG unterliegt effektiv keinen Steuern.

Die Wertsteigerung der Liegenschaften, welche zwischen deren Erwerbsdatum oder Erstellungsdatum und dem Datum der Privatisierung der Swisscom AG am 1. Januar 1998 erfolgte, unterliegt keinen Steuern. Wertsteigerungen, die nach diesem Datum erfolgten, sind steuerbar. Die Bewertung der Liegenschaften auf den 1. Januar 1998 und die damit zusammenhängenden Steuerfolgen wurden bestmöglich geschätzt, bzw. gerechnet und abgegrenzt. Die Steuerveranlagung erfolgte erst in einem späteren Zeitpunkt, dadurch können sich noch Änderungen ergeben.

Der für Swisscom AG steuerlich massgebende Buchwert der Beteiligung an debitel überstieg vor der Wertminderung (Impairment) den Buchwert im Konzernabschluss um CHF 620 Millionen. Die steuerlich wirksame Wertminderung (Impairment) ist somit höher ausgefallen, als die im Konzernabschluss erfasste. Daraus verbuchte Swisscom eine Ertragssteuererminderung von CHF 155 Millionen.

Latente Steuerguthaben werden für steuerliche Verlustvorträge in dem Ausmass verbucht in dem sie voraussichtlich mit zukünftigen steuerlichen Gewinnen verrechnet werden können. Verschiedene Tochtergesellschaften haben Verlustvorträge in Höhe von CHF 210 Millionen in 2000 und CHF 259 Millionen in 2001, welche in zukünftigen Steuerperioden geltend gemacht werden. Die steuerlichen Verlustvorträge verfallen im wesentlichen nach 2007.

Latente Ertragssteuern werden auf temporären Differenzen nach der Liability Method berechnet. Der angewendete Steuersatz beträgt in 2000 und in 2001 jeweils 25%.

Der Steuereffekt auf zeitlich begrenzten Differenzen, aus welchen sich latente Steuerguthaben und Verpflichtungen ergeben, betragen per 31. Dezember 2000 und 31. Dezember 2001:

In Millionen CHF	2000	2001
Latente Steuerguthaben		
Personalvorsorgeverpflichtungen	323	127
Immaterielle Anlagen	–	747
Übriges Umlaufvermögen und übriges Finanzanlagevermögen	36	48
Verlustvorträge	15	9
Total latente Steuerguthaben	374	931
Latente Steuerschulden		
Sachanlagen	(362)	(435)
Beteiligungen und übrige Finanzanlagen	(21)	(31)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie übriges Umlaufvermögen	(32)	(32)
Rückstellungen	(45)	(14)
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	(79)	(75)
Total latente Steuerschulden	(539)	(587)
Latente (Steuerschulden) Steuerguthaben, netto	(165)	344

Latente Ertragssteuerguthaben und -schulden werden dann verrechnet, wenn ein begründetes Recht dazu besteht, laufende Ertragssteuerguthaben und -schulden zu verrechnen und wenn sich die laufenden Ertragssteuern auf die gleiche Veranlagungsbehörde beziehen. Die nachstehenden Beträge werden, nach erfolgter zulässiger Verrechnung, in der Konzernbilanz ausgewiesen:

In Millionen CHF	2000	2001
Latente Steuerguthaben	51	811
Latente Steuerschulden	(216)	(467)

Die latenten Ertragssteuerguthaben und –verpflichtungen haben sich wie folgt entwickelt (vor zulässiger Verrechnung):

In Millionen CHF	Immaterielle Anlagen	Personalvorsorgeverpflichtungen	Verlustvorträge	Übrige	Total
Latente Ertragssteuerguthaben					
Bestand am 31. Dezember 2000	–	323	15	36	374
Zunahme/Abnahme über Erfolgsrechnung	747	(196)	(6)	13	558
Umrechnungsdifferenzen	–	–	–	(1)	(1)
Bestand am 31. Dezember 2001	747	127	9	48	931

In Millionen CHF	Sachanlagen	Rückstellungen	Übrige langfristige Verbindlichkeiten	Übrige	Total
Latente Ertragssteuerschulden					
Bestand am 31. Dezember 2000	362	45	79	53	539
Effekt aus Anwendung von IAS 39	–	–	–	32	32
Zunahme/Abnahme über Erfolgsrechnung	73	(31)	(4)	6	44
Zunahme/Abnahme über Eigenkapital	–	–	–	(32)	(32)
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	–	–	4	4
Bestand am 31. Dezember 2001	435	14	75	63	587

17 Gewinn pro Aktie

Der den Aktionären zur Verfügung stehende Gewinn, der bei der Ermittlung des Gewinns pro Aktie bzw. verwässerten Gewinns pro Aktie zur Anwendung kommt, ist der von Swisscom jährlich ausgewiesene Reingewinn.

Der Gewinn pro Aktie (basic earnings per share) wird durch Division des Reingewinns durch die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien ermittelt. Die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien versteht sich ohne eigene Aktien. Der Gewinn pro Aktie berechnet sich wie folgt:

	2000	2001
Reingewinn (in Millionen CHF)	3 156	4 964
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Basic)	73 540 974	73 543 972
Gewinn pro Aktie (Basic) (in CHF)	42.91	67.50

Die für den verwässerten Gewinn pro Aktie benutzte gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien ergibt sich aufgrund der Annahme, dass alle ausstehenden Aktienbezugsrechte ausgeübt werden. Bei der Ermittlung der verwässerten durchschnittlichen Anzahl Aktien werden nur diejenigen ausstehenden Aktienbezugsrechte berücksichtigt, die auch tatsächlich einen Verwässerungseffekt besitzen. Nicht einbezogen wurden erworbene Call Optionen ohne Verwässerungseffekt. Der verwässerte Gewinn pro Aktie berechnet sich wie folgt:

	2000	2001
Reingewinn (in Millionen CHF)	3 156	4 964
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Basic)	73 540 974	73 543 972
Anpassung für Aktienbezugsrechte	71 401	43 747
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien für den verwässerten Gewinn pro Aktie (Diluted)	73 612 375	73 587 719
Verwässerter Gewinn pro Aktie (Diluted) (in CHF)	42.87	67.46

18 Flüssige Mittel

In Millionen CHF	2000	2001
Sichtguthaben	580	918
Terminguthaben	1 685	2 870
Total flüssige Mittel	2 265	3 788

Der durchschnittliche Zinssatz auf Terminguthaben betrug in 2000 2,71% und in 2001 2,77%. Die Laufzeit der Terminguthaben betrug durchschnittlich 9 Tage.

19 Kurzfristige Finanzanlagen

In Millionen CHF	Darlehen und Forderungen	Zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen	Derivative Finanzinstrumente	Total
Bestand am 1. Januar 2000	450	65	–	515
Zugänge	–	16	–	16
Abgänge	(400)	(16)	–	(416)
Bewertungsgewinn	–	2	–	2
Bestand am 31. Dezember 2000	50	67	–	117
Anwendung von IAS 39. Siehe Erläuterung 35.	–	–	121	121
Bestand am 1. Januar 2001	50	67	121	238
Zugänge	4 556	196	–	4 752
Abgänge	(1 656)	(37)	–	(1 693)
Umrechnungsdifferenzen	–	(5)	–	(5)
Bewertungsverlust erfolgsneutral. Siehe Erläuterung 36.	–	(4)	(7)	(11)
Bewertungsgewinn (-verlust) erfolgswirksam	–	(1)	36	35
Bestand am 31. Dezember 2001	2 950	216	150	3 316

Die derivaten Finanzinstrumente beinhalten Fremdwährungszinssatz-Swaps, Zinssatz-Swaps und Devisentermingeschäfte.

Anhang zur Konzernrechnung

	In Millionen CHF	2000	2001
20 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 871	2 840
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften	11	1
	Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	2 882	2 841
	Wertberichtigung für ungewissen Forderungseingang	(279)	(316)
	Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	2 603	2 525
21 Vorräte	In Millionen CHF	2000	2001
	Roh- und Hilfsmaterial	112	114
	Kundenendgeräte zum Wiederverkauf	186	187
	Total Vorräte, brutto	298	301
	Wertberichtigungen	(42)	(49)
Total Vorräte, netto	256	252	
22 Übriges Umlaufvermögen	In Millionen CHF	2000	2001
	Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	398	441
	Übrige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften	68	31
	Verrechnungssteuerguthaben	475	13
	Abgegrenzte Zinsen	40	8
Total übriges Umlaufvermögen	981	493	

23 Sachanlagen

In Millionen CHF	Land und Gebäude	Technische Anlagen	Fahrzeuge und andere Anlagen	Total
Anschaffungskosten				
Bestand am 31. Dezember 1999	6 160	22 221	2 018	30 399
Effekt aus Anwendung von IAS 37. Siehe Erläuterung 28.	–	170	–	170
Zugänge	19	911	302	1 232
Abgänge	(75)	(1 887)	(439)	(2 401)
Umgliederungen	–	(63)	58	(5)
Umrechnungsdifferenzen	–	(1)	(5)	(6)
Bestand am 31. Dezember 2000	6 104	21 351	1 934	29 389
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	–	55	55
Abgänge Konsolidierungskreis	–	(107)	(7)	(114)
Zugänge	28	797	246	1 071
Sale-and-Leaseback *	239	–	–	239
Abgänge	(2 999)	(1 360)	(287)	(4 646)
Umgliederungen	(22)	99	(89)	(12)
Umrechnungsdifferenzen	–	–	(4)	(4)
Bestand am 31. Dezember 2001	3 350	20 780	1 848	25 978
Kumulierte Abschreibungen				
Bestand am 31. Dezember 1999	3 698	14 702	1 276	19 676
Effekt aus Anwendung von IAS 37	–	139	–	139
Zugänge	87	1 503	260	1 850
Abgänge	(51)	(1 756)	(412)	(2 219)
Umgliederungen	–	(3)	3	–
Umrechnungsdifferenzen	–	–	(3)	(3)
Bestand am 31. Dezember 2000	3 734	14 585	1 124	19 443
Änderung Konsolidierungskreis	–	(107)	5	(102)
Zugänge	76	1 327	299	1 702
Abgänge	(1 651)	(1 248)	(262)	(3 161)
Umgliederungen	(3)	30	(33)	(6)
Umrechnungsdifferenzen	–	–	(2)	(2)
Bestand am 31. Dezember 2001	2 156	14 587	1 131	17 874
Nettobuchwert				
Am 31. Dezember 1999	2 462	7 519	742	10 723
Am 31. Dezember 2000	2 370	6 766	810	9 946
Am 31. Dezember 2001	1 194	6 193	717	8 104

* Swisscom schloss einige Vereinbarungen über den Verkauf von Immobilien ab, die als Sale-and-Leaseback ausgewiesen werden. Siehe Erläuterung 11. Mit dieser Transaktion wurde der Buchwert der Anlagen um CHF 239 Millionen dem Verkaufspreis angepasst. Der Gewinn wird abgegrenzt und über die objektbezogene Mietdauer aufgelöst. Siehe Erläuterung 30.

In den Sachanlagen sind folgende Positionen enthalten:

In Millionen CHF	2000	2001
Anlagen im Bau	319	264
Technische Anlagen in Finanzleasing		
Anschaffungskosten	567	573
Kumulierte Abschreibungen	(221)	(284)
Buchwert	346	289
Gebäude in Finanzleasing		
Anschaffungskosten	-	1 185
Kumulierte Abschreibungen	-	(454)
Buchwert	-	731

24 Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften

In Millionen CHF	Anteiliges Eigenkapital an assoziierten Gesellschaften	Goodwill aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	Total Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften
Buchwert			
Bestand am 31. Dezember 1999	645	68	713
Umgliederungen	(409)	(2)	(411)
Zugänge	113	79	192
Erhaltene Dividenden	(2)	-	(2)
Anteil am Nettoergebnis	40	(30)	10
Gewinn aus Abgängen	1 739	-	1 739
Einnahmen aus Verkauf	(1 711)	-	(1 711)
Umrechnungsdifferenzen	(15)	(3)	(18)
Bestand am 31. Dezember 2000	400	112	512
Zugänge	123	1	124
Erhaltene Dividenden	(46)	-	(46)
Anteil am Nettoergebnis	115	(54)	61
Abgänge	(76)	-	(76)
Wertminderung (Impairment)	-	(30)	(30)
Gewinne auf Abgängen	1	-	1
Umrechnungsdifferenzen	57	-	57
Bestand am 31. Dezember 2001	574	29	603

Die Anschaffungskosten des Goodwills betragen am 31. Dezember 2000 CHF 175 Millionen und am 31. Dezember 2001 CHF 176 Millionen.

Anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften

In Millionen CHF	2000	2001
Anteil am Nettoergebnis assoziierter Gesellschaften	10	61
Gewinn aus Abgang von assoziierten Gesellschaften	1 739	1
Wertminderung (Impairment)	–	(30)
Total anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften	1 749	32

31. Dezember 2000

Umgliederungen

In den Umgliederungen in 2000 sind CHF 401 Millionen für den Transfer des von Unisource an Swisscom gewährten Darlehens enthalten. Im Zusammenhang mit der Auflösung und Aufteilung (Demerger) von Unisource wurde das Darlehen von Unisource an Swisscom (Netherlands) B.V. transferiert und im Rahmen der Konsolidierung mit der entsprechenden Darlehensschuld der Swisscom eliminiert. Zusätzlich übernahm Swisscom die Kontrolle über die Swisscom Directories AG mit Wirkung ab 1. Oktober 2000. Ab diesem Zeitpunkt wird Swisscom Directories voll konsolidiert.

Zugänge

In 2000 umfassen die Zugänge zu Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften von CHF 192 Millionen in erster Linie eine Kapitalerhöhung sowie die Umwandlung eines Darlehens in Eigenkapital bei UTA. Weiter übernahm Swisscom Aktien von drei Tochtergesellschaften der tamedia AG.

Anteil am Nettoergebnis assoziierter Gesellschaften

Der Anteil am Nettoergebnis in 2000 umfasst hauptsächlich den Gewinn aus der Vereinbarung, welche Swisscom und die anderen Aktionäre von Unisource in 1999 abgeschlossen haben. In diesem Zusammenhang wurde die Geschäftstätigkeit von AUCS an Infonet transferiert (siehe untenstehend). Im Dezember 2000 hat sich Raiffeisen durch Kapitalerhöhung in Höhe von ATS 625 Millionen (CHF 70 Millionen) mit einem Anteil von 9% an der UTA beteiligt. Swisscom hat an der Kapitalerhöhung nicht teilgenommen. Aus diesem Grund sank der Swisscom Anteil an UTA von 50% auf 45,5%. Swisscom verbuchte einen Verwässerungsgewinn von CHF 35 Millionen. Dieser Gewinn wurde durch Swisscoms Anteil am Verlust von UTA und durch die Abschreibung des Goodwills kompensiert.

Gewinne aus Abgang von assoziierten Gesellschaften

Der in 2000 ausgewiesene Gewinn aus Abgang von assoziierten Gesellschaften von CHF 1 739 Millionen beinhaltet den Gewinn aus dem Verkauf von Cablecom, tesion und von Unisource gehaltenen Beteiligungen (siehe untenstehende Erläuterungen).

Im März 2000 schlossen Swisscom und die beiden anderen Aktionäre der Cablecom Holding AG einen Vertrag über den Verkauf der Vermögenswerte abzüglich Verbindlichkeiten der Cablecom-Gruppe an die amerikanische Publikumsgesellschaft NTL Inc. zum Preis von CHF 5 400 Millionen ab. Swisscom erfasste im März 2000 einen Gewinn von CHF 1 335 Millionen, nach Abzug von Steuern von CHF 99 Millionen. Der Gewinn wurde durch Cablecom im Dezember 2000 ausgeschüttet. Swisscom hält weiterhin einen Anteil von 32% an der Cablecom Holding AG (neu VESICOM Kabelnetz AG). VESICOM Kabelnetz AG ist seit dem Verkauf an NTL eine inaktive Gesellschaft. Mit Ausnahme des Gewinns aus der Veräusserung der Nettoaktiven waren der Reingewinn und die Beteiligung an Vesicom in 2000 nicht wesentlich für Swisscom.

Im August 2000 verkaufte Swisscom die Beteiligung an der tesion an den anderen Gesellschafter, EnBW Telekommunikation GmbH, für CHF 112 Millionen und realisierte einen Gewinn von CHF 176 Millionen. Der Gewinn beinhaltet die Auflösung von Rückstellungen, welche Swisscom in den Vorjahren zur Abdeckung der bei tesion aufgelaufenen Verluste gebildet hat. Als Bestandteil des Verkaufs wurden die ausstehenden Gesellschaftsdarlehen zurückbezahlt.

Im Februar 2000 verkaufte Unisource ihren 100% Anteil an der D Plus Telecommunications GmbH an die deutsche Publikumsgesellschaft MobilCom zum Preis von CHF 41 Millionen in Bar und 3 Millionen Aktien der MobilCom, welche anschliessend verkauft wurden. Der von Swisscom erfasste Gewinn beträgt CHF 197 Millionen. Weiter verkaufte Unisource die Beteiligung an Arcor und Swisscom verbuchte in 2000 einen Gewinn von CHF 31 Millionen.

31. Dezember 2001

Zugänge

Die Zugänge 2001 von CHF 124 Millionen umfassen hauptsächlich eine Kapitalerhöhung und eine Umwandlung von Darlehen in Eigenkapital bei AUCS.

Anteil am Nettoergebnis assoziierter Gesellschaften

Im anteiligen Nettoergebnis assoziierter Gesellschaften sind hauptsächlich der Gewinn AUCS (siehe unterhalb) und der Anteil am Ergebnis der Cesky Telekom enthalten. Diese Gewinne werden teilweise durch den anteiligen Verlust von UTA kompensiert. Siehe Erläuterung 13.

Unisource und ihre Aktionäre, inklusive Swisscom, schlossen in 1999 einen Vertrag ab, worin sie wesentliche Teile der Geschäftstätigkeiten von AUCS an Infonet verkauften, welche die Geschäfte der AUCS für drei Jahre bis Oktober 2002 leiten wird. Unisource hat sich vertraglich verpflichtet, während der Dauer von drei Jahren bestimmte Leistungen für Infonet zu erbringen. Darüber hinaus haben sich Unisource und deren Aktionäre verpflichtet, die Verluste, die bei AUCS während diesen drei Jahren entstehen, zu tragen sowie Infonet eine Bonuszahlung zu leisten, falls die Verluste unter eine festgelegte Grenze fallen. Gemäss dieser Vereinbarung beträgt Swisscoms Anteil an den minimalen Verlusten, die durch Unisource zu tragen sind, CHF 157 Millionen. Swisscoms Entgelt für den Verkauf der AUCS Geschäftstätigkeiten bestand aus 15.9 Millionen Class B Aktien von Infonet, kurz vor deren Börsengang, zu einem Preis unter dem Marktwert. Aufgrund des beim Börsengang erzielten Preises betrug der Wert der Infonet Aktien CHF 530 Millionen und Swisscom bezahlte dafür CHF 21 Millionen. Swisscom's Anteil von CHF 352 Millionen am möglichen Gewinn aus dieser Transaktion, bestehend aus dem Gewinn der gekauften Aktien von CHF 509 Millionen abzüglich der zukünftigen und garantierten Verluste von AUCS von CHF 157 Millionen, wird über die dreijährige Laufzeit des Vertrags erfolgswirksam aufgelöst. Die Beteiligung an Infonet ist unter den langfristigen Finanzanlagen ausgewiesen. Siehe Erläuterung 26.

Swisscom und die anderen Partner Telia und Royal KPN haften gemeinsam für alle Kosten, die im Zusammenhang mit der Liquidation der AUCS entstehen. Diese Kosten umfassen Abfindungs- und Abgangsentschädigungen, Auflösungszahlungen für Leasingverträge und Steuerschulden. Es wird erwartet, dass die bilanzierte Rückstellung nicht überschritten wird.

Wertminderung (Impairment)

In 2000 übernahm Swisscom Aktien von drei Tochtergesellschaften der tamedia AG, die diverse Internetplattformen für Auktionen und Kleininserate zur Verfügung stellten. Im Zusammenhang mit dieser Transaktion wurde ein Goodwill von CHF 79 Millionen erfasst. Ende März 2001 wurde die Geschäftstätigkeit von zwei Internetplattformen eingestellt. Daraus ergab sich eine Wertminderung (Impairment) auf dem anteiligen Goodwill in Höhe von CHF 30 Millionen.

Ausgewählte aggregierte Eckzahlen

Die folgende Übersicht zeigt ausgewählte, aggregierte Eckzahlen der proportionalen Anteile von Swisscom an den Joint Ventures AUCS, TelSource, Swisscom Directories (für neun Monate bis zum 30. September 2000), PubliDirect und UTA. Andere Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften sind unbedeutend.

In Millionen CHF	2000	2001
Erfolgsrechnung		
Nettoumsatz	413	292
Total Betriebsaufwand	(540)	(405)
Betriebsverlust	(127)	(113)
Reingewinn (-verlust)	1 789	(105)
Bilanz		
Umlaufvermögen	272	137
Anlagevermögen	883	760
Kurzfristige Verbindlichkeiten	278	157
Langfristige Verbindlichkeiten	538	217
Eigenkapital	339	523

25 Goodwill und übrige immaterielle Anlagen

In Millionen CHF	Goodwill	Selbst erstellte immaterielle Anlage	Übrige immaterielle Anlagen	Total
Anschaffungskosten				
Bestand am 31. Dezember 1999	3 390	–	60	3 450
Zugänge	–	74	156	230
Abgänge	–	–	(5)	(5)
Umgliederungen	7	–	6	13
Umrechnungsdifferenzen	(184)	–	(4)	(188)
Bestand am 31. Dezember 2000	3 213	74	213	3 500
Zugänge	–	97	66	163
Abgänge	–	–	(13)	(13)
Unternehmenserwerbe	1 031	17	15	1 063
Abgang von Tochtergesellschaften	–	(7)	(4)	(11)
Umgliederungen	–	22	(10)	12
Umrechnungsdifferenzen	(121)	(1)	(3)	(125)
Bestand am 31. Dezember 2001	4 123	202	264	4 589
Kummulierte Abschreibungen				
Bestand am 31. Dezember 1999	89	–	22	111
Abschreibungen	324	10	19	353
Abgänge	–	–	(3)	(3)
Umgliederungen	–	3	(3)	–
Umrechnungsdifferenzen	(7)	–	(1)	(8)
Bestand am 31. Dezember 2000	406	13	34	453
Abschreibungen	390	44	38	472
Abgänge	–	–	(6)	(6)
Abgang von Tochtergesellschaften	–	(5)	(2)	(7)
Wertminderung (Impairment)	1 130	–	–	1 130
Umgliederungen	–	5	1	6
Umrechnungsdifferenzen	(18)	–	(3)	(21)
Bestand am 31. Dezember 2001	1 908	57	62	2 027
Buchwert				
Am 31. Dezember 1999	3 301	–	38	3 339
Am 31. Dezember 2000	2 807	61	179	3 047
Am 31. Dezember 2001	2 215	145	202	2 562

Per 1. Oktober 1999 erwarb Swisscom 74.2% der Aktien der debitel Aktiengesellschaft («debitel»). debitel ist eine netzunabhängige Telekommunikationsgesellschaft in Deutschland und bietet Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Mobilfunk, Festnetz und Internet an. Die Haupttätigkeiten sind in Deutschland mit Tochtergesellschaften in den Niederlanden, Frankreich, Dänemark und Slowenien. Der Erwerbspreis belief sich auf CHF 51 (EUR 32) pro Aktie und der gesamte Erwerbspreis, einschliesslich CHF 13 Millionen an Transaktionskosten, auf CHF 3 394 Millionen. Der Unternehmenszusammenschluss wurde als Unternehmenserwerb behandelt und Swisscom verbuchte einen Goodwill von CHF 3 360 Millionen, der linear über 10 Jahre abgeschrieben wird.

Beim Kauf von debitel wurden zwei Aktionären Optionen zum Verkauf von insgesamt 20% der ausstehenden Aktien an Swisscom eingeräumt. Eine Option über 10% der Aktien wurde im Januar 2001 für CHF 468 Millionen, die zweite über ebenfalls 10% im Juli 2001 für CHF 460 Millionen ausgeübt. Aus diesen Transaktionen resultierte ein Goodwill von insgesamt 906 Millionen, der linear über 10 Jahre abgeschrieben wird. Die verbleibenden 5,8% der Aktien werden öffentlich gehandelt.

Aufgrund der grossen Veränderungen im Telekommunikationssektor und der erwarteten Verspätung bei der Einführung der UMTS Technologie entschloss sich Swisscom, den Buchwert von debitel zu überprüfen. Swisscoms Beteiligung an debitel besteht hauptsächlich aus Goodwill.

Swisscom erfasste eine Wertminderung (Impairment) auf dem Goodwill von debitel. Diese Wertminderung deckt die Lücke zwischen dem Buchwert und dem Nutzwert. Die Ermittlung des Nutzwerts erfolgte auf Basis der zukünftigen Rentabilität. Die künftigen Cash Flows wurden mit debitel's durchschnittlichem Kapitalkostensatz von 10,26% abdiskontiert. Der durchschnittliche Kapitalkostensatz wurde nach der Methode des Capital Asset Pricing Model ermittelt. Die Berechnung ergab einen Wert von CHF 2 232 Millionen. Der Buchwert belief sich auf CHF 3 362 Millionen. Die Differenz in Höhe von CHF 1 130 Millionen wurde 2001 als Wertminderung (Impairment) erfasst.

Swisscom entschied sich für die oben beschriebene Methode, weil nur 5,8% der Aktien von debitel öffentlich gehandelt werden. Der Aktienkurs am 31. Dezember 2001 belief sich auf CHF 28.2 (EUR 19.1) pro Aktie und ist per Ende Februar 2002 auf CHF 25.5 (EUR 17.3) pro Aktie gesunken. Der angepasste Buchwert pro Aktie beläuft sich am 31. Dezember 2001 auf CHF 26.6 (EUR 18).

Swisscom erwarb im September 2001 AGI IT Services AG. Aufgrund dieser Transaktion wurde ein Goodwill von CHF 102 Millionen erfasst. Siehe Erläuterung 15.

Im Oktober 2000 vergab die eidgenössische Kommunikationskommission (ComCom) zusätzliche Frequenzen basierend auf dem GSM Standard an Swisscom und ihre Mitbewerber diAx und Orange. In diesem Zusammenhang leistete Swisscom Zahlungen von CHF 70 Millionen. Die Lizenz ist während 7 Jahren gültig, beginnend am 1. Januar 2001. Im Dezember 2000 erwarb Swisscom für CHF 50 Millionen eine UMTS (Universal Mobile Telecommunication System) Lizenz. Diese Lizenz ist während 15 Jahren gültig mit Beginn ab 1. Januar 2002. UMTS ist der Mobilfunk Standard der dritten Generation und erlaubt breitbandige Multimedia Applikationen und mobilen high speed Internet-Zugang.

26 Langfristige Finanzanlagen

In Millionen CHF	Zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen	Darlehen und Guthaben ausgereicht durch die Unternehmung	Finanzanlagen aus Crossborder-Tax-Lease	Übrige Finanzanlagen	Total
Bestand am 1. Januar 2000	619	341	128	24	1 112
Anpassung gemäss SIC 27. Siehe Erläuterung 27.	–	–	(105)	–	(105)
Bestand am 1. Januar 2000, angepasst	619	341	23	24	1 007
Zugänge	43	232	1 162	33	1 470
Abgänge	(25)	(222)	(1)	(11)	(259)
Umrechnungsdifferenzen	–	(10)	10	–	–
Bewertungsgewinn	7	–	–	–	7
Bestand am 31. Dezember 2000	644	341	1 194	46	2 225
Anwendung von IAS 39. Siehe Erläuterung 35.	119	–	–	–	119
Bestand am 1. Januar 2001	763	341	1 194	46	2 344
Zugänge	84	135	77	8	304
Abgänge	(35)	(146)	(2)	(27)	(210)
Umrechnungsdifferenzen	–	(7)	26	–	19
Wertberichtigung auf Darlehen	–	(212)	–	–	(212)
Bewertungsverlust erfolgsneutral	(119)	–	–	–	(119)
Bewertungsverlust erfolgswirksam	(231)	–	–	–	(231)
Bestand am 31. Dezember 2001	462	111	1 295	27	1 895

Am 2. November 2001 zeichnete Swisscom für CHF 100 Millionen neue Aktien der Crossair zum Preis von CHF 56 je Aktie. Die Aktien wurden am 21. Dezember 2001 ausgegeben. Der Marktwert belief sich auf CHF 79 Millionen. Swisscom bezahlte CHF 30 Millionen in Dezember 2001. Der Restbetrag von CHF 70 Millionen ist spätestens am 31. März 2002 fällig. Die Differenz zwischen Marktwert und Kaufpreis von CHF 21 Millionen wurde als Finanzaufwand erfasst. Siehe Erläuterung 13. Per 31. Dezember 2001 belief sich der Kurs der Crossair Aktie auf CHF 46 pro Aktie. Die Differenz zwischen dem Jahresendkurs und dem Marktwert im Ausgabezeitpunkt von CHF 44 pro Aktie, insgesamt CHF 2,7 Millionen, nach Abzug von Steuern in Höhe von CHF 0,9 Millionen, wurde als Marktwertanpassung im Eigenkapital erfasst.

Swisscom besitzt eine Beteiligung an Infonet und hält sowohl Klasse A Aktien als auch Klasse B Aktien. Klasse A Aktien haben je 10 Stimmrechte, während Klasse B Aktien je 1 Stimmrecht besitzen. Aktien der Klasse A können im Verhältnis 1 zu 1 in Aktien der Klasse B umgewandelt werden, welche an der Börse in New York kotiert sind. In früheren Jahren wurden die Aktien jeweils zu den historischen Anschaffungskosten erfasst. Unter IAS 39 entspricht der Buchwert von zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen dem entsprechenden Marktwert. Swisscom hat den Börsenkurs der Klasse B Aktien verwendet, um den Marktwert der Klasse A Aktien zu ermitteln. Die Marktwertanpassung per 1. Januar 2001 führte zu einer Erhöhung des Beteiligungswertes und des Eigenkapitals von CHF 119 Millionen. In 2001 ist der Aktienkurs von Infonet wie von vielen anderen Telekommunikationsunternehmungen stark unter Druck geraten. Am Jahresende notierte der Marktpreis wesentlich tiefer und ein kumulierter Verlust von CHF 219 Millionen wurde im Eigenkapital erfasst. Swisscom ist der Meinung, dass der deutliche Wertverlust der Aktien und der Zeitraum, in dem die Aktien unter den Anschaffungskosten bewertet wurden, den objektiven Nachweis erbringen, dass eine Wertminderung (Impairment) eingetreten ist. Dementsprechend hat Swisscom den Betrag von CHF 219 Millionen im Eigenkapital ausgebucht und erfolgswirksam im Finanzaufwand erfasst. Siehe Erläuterung 13.

Swisscom hat in 1999 und 2000 Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen abgeschlossen. Die Finanzanlagen aus Crossborder-Tax-Lease sind diejenigen Anlagen, welche nicht mit entsprechenden Schulden verrechnet wurden. Siehe Erläuterung 27.

27 Finanzverbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

In Millionen CHF	2000	2001
Kurzfristige Darlehen	160	73
Kurzfristiger Teil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	1 250	1 000
Personalkasse	607	577
Darlehensschulden bei assoziierten Gesellschaften	638	47
Kurzfristiger Teil der Verbindlichkeiten aus Finanzleasing. Siehe Erläuterung 31.	30	40
Derivative Finanzinstrumente. Siehe Erläuterung 35.	-	20
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	2 685	1 757

Langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten bestehen vorwiegend aus ungesicherten, festverzinslichen Darlehensschulden in Schweizer Franken gegenüber der Schweizer Post sowie Verbindlichkeiten aus Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen in US Dollar. Die Fälligkeiten der Postdarlehen sind wie folgt:

In Millionen CHF	2000	2001
Innerhalb eines Jahres	1 250	1 000
Innerhalb 1 bis 2 Jahren	1 000	750
Innerhalb 2 bis 3 Jahren	750	-
Total Postdarlehen	3 000	1 750
Kurzfristiger Teil der Postdarlehen	(1 250)	(1 000)
Total langfristige Postdarlehen	1 750	750
Finanzverbindlichkeit aus Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen	1 480	1 600
Übrige langfristige Finanzverbindlichkeiten	72	63
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten	3 302	2 413

Im September 2000 ging Swisscom eine Crossborder-Tax-Lease Vereinbarung mit einem ausländischen Investoren ein und realisierte aus dieser Transaktion einen Finanzertrag von CHF 214 Millionen nach Abzug der Transaktionskosten. Durch die als Lease-and-Leaseback Vereinbarung strukturierte Transaktion erhielt Swisscom eine Zahlung von USD 1 967 Millionen (CHF 3 264 Millionen) ohne Honorar und tätigte USD 1 783 Millionen (CHF 2 959 Millionen) Finanzanlagen. Die Verbindlichkeiten wurden teilweise vorausbezahlt, wobei Swisscom entsprechende Finanzanlagen in einem Betrag von USD 1 024 Millionen (CHF 1 699 Millionen) unwiderruflich bei einem Trust hinterlegte. Die Finanzanlagen erfolgten bei Finanzinstituten, welche durch die öffentliche Hand garantiert sind. Als Resultat wurden die Verbindlichkeiten mit den Guthaben aus den Finanzanlagen in der konsolidierten Bilanz verrechnet. Finanzforderungen in der Höhe von USD 759 Millionen (CHF 1 260 Millionen) und Verbindlichkeiten in der Höhe von USD 943 Millionen (CHF 1 565 Millionen) können nicht miteinander verrechnet werden und werden demzufolge in der Konzernbilanz ausgewiesen. Swisscom haftet im Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen für keine Leistungen, ausser solchen die auch im normalen Geschäftsbetrieb anfallen würden. Der Finanzertrag wurde im dritten Quartal 2000 verbucht. Die Anlagen und Verbindlichkeiten aus der Vereinbarung werden in US Dollar geführt.

Im Verlauf des Jahres 1999 ging Swisscom drei Crossborder-Tax-Lease Vereinbarungen mit verschiedenen ausländischen Investoren ein und realisierte aus diesen Transaktionen einen Finanzertrag von CHF 108 Millionen nach Abzug der Transaktionskosten. Durch die als Lease-and-Leaseback bzw. Sale-and-Leaseback Vereinbarungen strukturierten Transaktionen erhielt Swisscom eine Zahlung von USD 1 233 Millionen (CHF 2 045 Millionen) und übernahm Verbindlichkeiten im Umfang von USD 1 233 Millionen (CHF 2 045 Millionen) ohne Honorare. Die Verbindlichkeiten wurden teilweise vorausbezahlt, wobei Swisscom entsprechende Finanzanlagen in einem Betrag von USD 1 138 Millionen (CHF 1 887 Millionen) unwiderruflich bei einem Trust hinterlegte. Die Finanzanlagen erfolgten bei Finan-

zinstituten, welche durch die öffentliche Hand garantiert sind. Als Resultat wurden die Verbindlichkeiten mit den Guthaben aus den Finanzanlagen in der konsolidierten Bilanz verrechnet.

Per 31. Dezember 2001 hat das Standing Interpretation Committee (SIC) des IAS eine Interpretation SIC 27 «Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasing und Rückleasing» herausgegeben. In Übereinstimmung mit SIC 27 wurden in der konsolidierten Bilanz weitere Verbindlichkeiten mit den Guthaben aus den Finanzanlagen in der Höhe von USD 74 Millionen (CHF 123 Millionen) aus den Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen 1999 verrechnet. Die verbleibenden Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von USD 21 Millionen (CHF 35 Millionen) können nicht miteinander verrechnet werden und werden demzufolge in der Konzernbilanz ausgewiesen. Im Fall der Vereinbarung aus dem Jahr 2000 hat die Inkraftsetzung von SIC 27 keine Änderung zur Folge.

Die Verpflichtungen aus Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen wurden in früheren Jahren als Verbindlichkeit aus Finanzleasing ausgewiesen. Nutzen und Gefahr aus Eigentum verbleiben bei Swisscom. In diesem Fall verlangt SIC 27, dass die Verbindlichkeiten als Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen werden. In Übereinstimmung mit SIC 27 wurde die Vorjahresdarstellung angepasst.

Die zukünftigen Mindestzahlungen aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen aus den Jahren 1999 und 2000 werden wie folgt fällig:

In Millionen CHF	2000	2001
Innerhalb eines Jahres	63	90
Innerhalb 1 bis 2 Jahren	88	93
Innerhalb 2 bis 3 Jahren	91	98
Innerhalb 3 bis 4 Jahren	95	101
Innerhalb 4 bis 5 Jahren	98	98
Nach 5 Jahren	5 140	5 168
Total zukünftige Zahlungsverpflichtungen	5 575	5 648
Abzüglich zukünftige Zinsbelastungen	(4 095)	(4 048)
Total Finanzverbindlichkeiten aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen (Barwert)	1 480	1 600
Abzüglich kurzfristiger Teil	-	-
Langfristige Finanzverbindlichkeiten aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen	1 480	1 600

Die durchschnittlichen gewichteten Zinssätze am Bilanzstichtag gestalten sich wie folgt:

In Millionen CHF	2000	2001
Kurzfristige Darlehensschuld	3.79%	5.85%
Post Finanzverbindlichkeiten	4.35%	3.89%
Personalkasse	2.48%	2.54%
Kurzfristige Darlehen von assoziierten Gesellschaften	3.67%	2.00%
Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen	8.00%	6.99%

Anhang zur Konzernrechnung

28 Rückstellungen

In Millionen CHF	Personalabbau	Abbruch- und Instandstellungskosten	Umweltrisiken	Übrige	Total
Bestand am 31. Dezember 1999	58	316	225	172	771
Effekt aus Anwendung von IAS 37	–	(12)	(21)	–	(33)
Bildung Rückstellungen	27	20	–	35	82
Zinsen	–	14	8	–	22
Auflösung nicht beanspruchter Rückstellungen	–	–	–	(9)	(9)
Verwendung	(57)	–	(1)	(89)	(147)
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	–	–	58	58
Bestand am 31. Dezember 2000	28	338	211	167	744
Bildung Rückstellungen	82	1	1	64	148
Zinsen	–	26	3	–	29
Umgliederungen	–	2	–	(11)	(9)
Auflösung nicht beanspruchter Rückstellungen	–	(18)	(183)	(25)	(226)
Verwendung	(34)	–	–	(50)	(84)
Umrechnungsdifferenzen	–	–	–	(2)	(2)
Bestand am 31. Dezember 2001	76	349	32	143	600
Abzüglich kurzfristige Rückstellungen	(28)	–	–	(100)	(128)
Total langfristige Rückstellungen	48	349	32	43	472

Swisscom wendet ab 1. Januar 2000 IAS 37 an; der Einfluss auf das Eigenkapital per 1. Januar 2000 beträgt CHF 56 Millionen, nach Abzug latenter Ertragssteuern von CHF 8 Millionen. Siehe Erläuterung 16.

Weitere Informationen zum Personalabbau siehe Erläuterung 7.

Die Rückstellung für Abbruch- und Instandstellungskosten bezieht sich auf den Abbruch von Mobile Stationen und analoger Übermittlungsstationen und die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands auf Grundstücken von Dritteigentümern, auf denen sich diese Sendestationen befinden. Es wird erwartet, dass die entsprechenden Kosten im Zeitraum von 2005 bis 2015 anfallen werden. Als Folge der Anwendung von IAS 37 hat Swisscom die notwendige Rückstellung auf den Barwert abdiskontiert und die Anschaffungskosten sowie kumulierten Abschreibungen auf den 1. Januar 2000 zum Nettobuchwert von CHF 31 Millionen unter den Sachanlagen bilanziert. Siehe Erläuterung 23.

Die Rückstellung für Abbruch- und Instandstellungskosten von Sendeanlagen wurde zu heutigen Preisen bemessen und mit einem Zinssatz von 4,5% (2000) und 3,75% (2001) abdiskontiert. Die Rückstellung für Abbruch- und Instandstellungskosten von Mobile Stationen wurde ebenfalls zu heutigen Preisen bemessen und mit einem Zinssatz von 4,5% (2000) und 3,5% (2001) abdiskontiert. Der Effekt der unterschiedlichen Zinssätze in 2000 und 2001 beträgt CHF 11 Millionen.

Die Rückstellung für Umweltrisiken wurde reduziert. Aufgrund der in den Rückmietverträgen (Sale-and-Leaseback-Verträge) für Liegenschaften vereinbarten Bedingungen haftet Swisscom nicht mehr für Umweltrisiken der zurückgemieteten Liegenschaften. Im Weiteren haben Technologiewandel und übrige Faktoren dazu geführt, dass diese Rückstellung teilweise aufgelöst werden konnte.

29 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

In Millionen CHF	2000	2001
Zinsabgrenzungen	135	6
Mehrwertsteuerabgrenzungen	100	109
Abgrenzungen für Sozialaufwand	22	41
Abgrenzungen Überzeit- und Ferienguthaben	72	61
Verbindlichkeiten aus dem Kauf von UMTS und GSM Lizenzen	120	–
Passive Rechnungsabgrenzungen	951	1 121
Abgegrenzter Umsatz	392	445
Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1 792	1 783

30 Übrige langfristige Verbindlichkeiten

In Millionen CHF	2000	2001
Erhaltene Vorauszahlungen	64	30
Erhaltene Depots von Kunden	68	54
Abgegrenzter Gewinn aus Veräusserung von Liegenschaften	–	236
Diverses	37	13
Total übrige langfristige Verbindlichkeiten	169	333

31 Leasingverpflichtungen

In 2001 schloss Swisscom zwei Vereinbarungen ab über den Verkauf von Immobilien. Gleichzeitig wurde über einen Teil der verkauften Liegenschaften Rückmietverträge abgeschlossen, welche teilweise als Finance Lease qualifizieren. Siehe Erläuterung 11. Der erzielte Gewinn auf diesen gemieteten Liegenschaften von CHF 239 Millionen wird abgegrenzt und über die objektbezogene Mietdauer aufgelöst. Die Verpflichtungen aus diesen Rückmietverträgen sind in der folgenden Tabelle aufgeführt. Die übrigen Liegenschaften werden als Operating Lease mit Laufzeiten von 5 bis 20 Jahren zurückgemietet.

Swisscom hat mehrere Fremdwährungs-Zinssatz-Swaps und Devisentermingeschäfte in den Jahren 1996 und 1997 zur Absicherung von Crossborder-Lease-Verpflichtungen in USD abgeschlossen. Mit der Einführung von IAS 39 wurden diese derivativen Finanzinstrumente auf den 1. Januar 2001 von den abgesicherten Verbindlichkeiten aus Finanzleasing getrennt. Unter Berücksichtigung dieser Absicherungen werden Mindestzahlungen aus Finanzlease-Verpflichtungen wie folgt fällig:

In Millionen CHF	2000	2001
Innerhalb eines Jahres	41	95
Innerhalb 1 bis 2 Jahren	41	116
Innerhalb 2 bis 3 Jahren	66	117
Innerhalb 3 bis 4 Jahren	65	214
Innerhalb 4 bis 5 Jahren	163	81
Nach 5 Jahren	207	2 252
Total zukünftige Zahlungsverpflichtungen	583	2 875
Abzüglich zukünftige Zinsbelastungen	(73)	(1 655)
Total Verbindlichkeiten aus Finanzleasing (Barwert)	510	1 220
Effekt Marktwertanpassung	–	150
Total Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	510	1 370
Abzüglich kurzfristiger Teil. Siehe Erläuterung 27.	(30)	(40)
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	480	1 330

Die Finanzleasingverbindlichkeiten sind durch Fremdwährungs-Zinssatz-Swaps und Devisentermingeschäfte abgesichert. Siehe Erläuterung 35.

Der Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzleasing beträgt:

In Millionen CHF	2000	2001
Innerhalb eines Jahres	30	40
Innerhalb 1 bis 2 Jahren	32	58
Innerhalb 2 bis 3 Jahren	49	62
Innerhalb 3 bis 4 Jahren	54	158
Innerhalb 4 bis 5 Jahren	149	34
Nach 5 Jahren	196	868

Die durchschnittlichen gewichteten Zinssätze für Verbindlichkeiten aus Finanzleasing betragen 2.99% und 4.39% in 2000 und 2001.

Die Zahlungen für Operating Leasing betragen CHF 20 Millionen und CHF 85 Millionen in 2000 und 2001. Die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen für Operating Leasing Verträge werden wie folgt fällig:

In Millionen CHF	2000	2001
Innerhalb eines Jahres	18	119
Innerhalb 1 bis 5 Jahren	22	351
Nach 5 Jahren	-	375
Total zukünftige Zahlungsverpflichtungen	40	845

32 Minderheitsanteile

In Millionen CHF	2000	2001
Bestand am Jahresbeginn	31	61
Minderheitsanteile am Ergebnis	14	238
Ausgabe von Aktienkapital an Minderheitsaktionäre	13	520
Effekt aus Erwerb und Verkauf von Tochtergesellschaften	12	(30)
Zahlung von Gewinnausschüttungen an Minderheitsaktionäre	(9)	(6)
Bestand am Jahresende	61	783

33 Eigenkapital

Aktienkapital

Am 31. Dezember 2000 und 2001 waren 73 550 000 Aktien mit Nominalwert von 25 bzw. 17 Franken ausstehend. Alle Aktien sind voll liberiert. Der Bestand der eigenen Aktien betrug am 31. Dezember 2000 2 514 und am 31. Dezember 2001 3 431 Stück. Anlässlich einer ausserordentlichen Generalversammlung im dritten Quartal 2001 wurde eine Kapitalherabsetzung in Höhe von CHF 8 pro Aktie bzw. CHF 589 Millionen beschlossen.

In 2000 und 2001 kaufte Swisscom 56 160 bzw. 69 804 eigene Aktien am Markt. Der Kaufpreis betrug total CHF 35 Millionen in 2000 und CHF 31 Millionen in 2001 und wurde mit dem Eigenkapital verrechnet. In 2000 wurden 55 916 und in 2001 68 887 Aktien ohne Entschädigung an die Mitarbeiter, die Mitglieder der Gruppenleitung und die Mitglieder des Verwaltungsrats abgegeben. Der Marktwert dieser Aktien zum Zeitpunkt der Abgabe betrug CHF 35 Millionen in 2000 und CHF 30 Millionen in 2001 und wurde als Personalaufwand erfasst. In 2001 kaufte Swisscom vom Markt Aktienoptionen in Höhe von CHF 8 Millionen für den Management Incentive Plan. Siehe Erläuterung 8.

34 Dividende pro Aktie

Der Generalversammlung vom 30. April 2002 wird für das Geschäftsjahr 2001 eine Dividende von CHF 11 pro Aktie für die nach erfolgtem Aktienrückkauf noch ausstehenden Aktien vorgeschlagen, was eine Gewinnausschüttung von total CHF 728 Millionen ergibt. Im vorliegenden Konzernabschluss wird diese zahlbare Dividenden nicht bilanziert. Sie wird als Gewinnverwendung im Geschäftsjahr 2002 gegen Eigenkapital gebucht. Die beschlossenen Dividenden betragen in 2000 für das Geschäftsjahr 1999 CHF 1 103 Millionen und in 2001 für das Geschäftsjahr 2000 CHF 809 Millionen.

35 Finanzinstrumente

Swisscom hat IAS 39 auf den 1. Januar 2001 erstmals angewendet. Der Einfluss auf das Eigenkapital und übrige Bilanzpositionen wird untenstehend aufgezeigt. In Übereinstimmung mit IAS 39 wird der Abschluss per 31. Dezember 2000 nicht angepasst.

In Millionen CHF	Kurzfristige Finanzanlagen	Langfristige Finanzanlagen	Leasingverpflichtungen	Gewinnreserven	Marktwert- und andere Reserven
Marktwertanpassung Infonet Aktien	-	119	-	-	119
Marktwertanpassung derivativer Finanzinstrumente					
Kein Hedge Accounting anwendbar	120	-	120	-	-
Fair Value Hedges	(13)	-	(10)	(3)	-
Cash Flow Hedges	14	-	-	-	14
Ertragssteuern	-	-	-	-	(32)
Total	121	119	110	(3)	101

Zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen – erfolgswirksame Buchungen

In Millionen CHF	2000	2001
Gewinne umgegliedert aus Eigenkapital	–	2
Wertminderungen (Impairment)	–	(231)
Total	–	(229)

Die Wertminderung auf zur Veräusserung verfügbarer Finanzanlagen beinhaltet die Abschreibung von CHF 219 Millionen auf die Beteiligung an Infonet Inc. Siehe Erläuterung 26.

Absicherungsreserve

Im am 31. Dezember 2000 abgelaufenen Geschäftsjahr hat Swisscom keine Änderungen von Marktwerten derivativer Finanzinstrumente ausgewiesen. Bei Einführung von IAS 39 auf den 1. Januar 2001 wurden gewisse derivative Finanzinstrumente als Absicherungsinstrumente für Cash Flow Hedges definiert und zu Marktwerten bewertet. Die Marktwerte per 1. Januar 2001 wurden in der Marktwert-Reserve und in übrigen Reserven im Eigenkapital erfasst. Siehe Erläuterung 36.

In Millionen CHF	
Bestand am 31. Dezember 2000 wie ursprünglich berichtet	–
Effekt Anwendung IAS 39	11
Bestand am 1. Januar 2001	11
Bewertungsverlust	(11)
Steuereffekt Bewertungsverlust	2
Bestand am 31. Dezember 2001	2

In 2001 fand keine erfolgswirksame Umgliederung aus Eigenkapital statt wegen unwirksamen Absicherungen.

Nettoaussweis der Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente

In Millionen CHF	2000	2001
Verträge mit positiven Marktwerten		
Fair Value Hedge	–	9
Cash Flow-Hedge	–	7
Kein Hedge Accounting anwendbar	–	134
Total. Siehe Erläuterung 19.	–	150
Verträge mit negativen Marktwerten		
Fair Value Hedge	–	16
Cash Flow-Hedge	–	4
Total. Siehe Erläuterung 27.	–	20

Die derivativen Finanzinstrumente bestehen hauptsächlich aus Devisen-Zinssatz-Swaps, Zinssatz-Swaps und Devisentermingeschäften, um Fremdwährungs- und Zinssatzrisiken im Zusammenhang mit Verpflichtungen in USD aus Finanzleasing-Vereinbarungen aus den Jahren 1996 und 1997 und aus der Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarung aus dem Jahre 2000 abzusichern. Die maximale Laufzeit der Absicherungen aus den Jahren 1996 und 1997 beträgt 7 Jahre und für die im Jahr 2000 abgeschlossene Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarung 27 Jahre.

Im weiteren sind auch Devisentermingeschäfte für EUR in den derivativen Instrumenten enthalten, welche der Absicherung von zukünftigen Transaktionen im Zusammenhang mit der Anschaffung von Mobile-Einrichtungen (UMTS) dienen. Die Kaufverträge sind in EUR ausgestaltet. Die voraussichtlichen Zahlungen werden in den Jahren 2002, 2003 und 2004 erwartet.

Marktwerte der Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente am 31. Dezember 2000 und 2001. Die Buchwerte in dieser Tabelle sind unter den entsprechenden Positionen in der Bilanz aufgeführt. Unter Marktwert versteht man den Betrag, für welchen ein Finanzinstrument zwischen beteiligten Parteien unter üblichen Umständen getauscht werden kann, ohne Zwangs- oder Liquidationsverkauf.

In Millionen CHF	Buchwert 2000	Marktwert 2000	Buchwert 2001	Marktwert 2001
Finanzanlagen				
Flüssige Mittel	2 265	2 265	3 788	3 788
Kurzfristige Finanzanlagen	117	117	3 316	3 316
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 603	2 603	2 525	2 525
Übriges Umlaufvermögen	981	981	493	493
Langfristige Finanzanlagen *	2 225	2 451	1 895	2 230
Finanzverbindlichkeiten				
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	2 685	2 685	1 757	1 757
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 540	1 540	1 237	1 237
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1 792	1 792	1 783	1 783
Langfristige Finanzverbindlichkeiten *	3 302	3 481	2 413	2 835
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing *	480	480	1 330	1 585
Rückstellungen und Personalvorsorgeverpflichtungen	2 669	2 669	1 818	1 818
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	169	169	333	333

* Die Differenz zwischen dem Buch- und Marktwert ergibt sich grundsätzlich aus Zinssatzänderungen.

Schätzung der Marktwerte

Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, übriges Umlaufvermögen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

Aufgrund der kurzfristigen Fälligkeit dieser Positionen entspricht der Buchwert einer angemessenen Schätzung des Marktwerts.

Flüssige Mittel, kurz- und langfristige Finanzanlagen

Der Buchwert der flüssigen Mittel und der Darlehensguthaben entspricht dem Marktwert. Der Marktwert der zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen basiert auf den Börsenkursen oder sonstigen Marktpreisen. Der Marktwert der langfristigen Finanzanlagen und der Finanzanlagen aus den Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen wird aufgrund der zukünftig fälligen Zahlungen, die zu Marktzinssätzen abdiskontiert wurden, geschätzt.

Verbindlichkeiten aus Finanzleasing, Personalvorsorgeverpflichtungen, Rückstellungen und übrige langfristige Verbindlichkeiten

Der Marktwert der Verbindlichkeiten aus Finanzleasing wird aufgrund der zukünftig fälligen Zahlungen, die zu Marktzinssätzen abdiskontiert wurden, geschätzt. Der Buchwert der Rückstellungen und übrigen langfristigen Verbindlichkeiten entspricht deren Marktwert.

Finanzverbindlichkeiten

Der Marktwert der festverzinslichen Finanzverbindlichkeiten wird aufgrund der zukünftig fälligen Zahlungen, die zu Marktzinssätzen abdiskontiert wurden, geschätzt.

36 Marktwert- und andere Reserven

In Millionen CHF	Absicherungsreserve	Marktwertreserve	Kumulative Umrechnungsdifferenzen	Total
Bestand am 31. Dezember 1999	–	–	(14)	(14)
Umrechnungsdifferenzen	–	–	(210)	(210)
Marktwertanpassungen auf zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen	–	2	–	2
Bestand am 31. Dezember 2000	–	2	(224)	(222)
Effekt Anwendung von IAS 39. Siehe Erläuterung 35.	11	90	–	101
Umrechnungsdifferenzen	–	–	(64)	(64)
Umgliederung in Erfolgsrechnung	–	(2)	–	(2)
Marktwertanpassung	(11)	(119)	–	(130)
Steuereffekt auf Marktwertanpassung	2	30	–	32
Bestand am 31. Dezember 2001	2	1	(288)	(285)

37 Betriebliche Nettoeinnahmen

In Millionen CHF	Anhang	2000	Geschäftsjahre 2001
Reingewinn		3 156	4 964
Anpassungen für			
Nicht weitergeführte Geschäftsbereiche		(69)	–
Minderheitsanteile	32	14	238
Anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften	24	(1 749)	(32)
Ertragssteuern	16	640	(15)
Abschreibungen auf Sachanlagen	23	1 850	1 702
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	25	353	472
Wertminderung (Impairment) Goodwill	25	–	1 130
Abgabe von Aktien und Optionen an Kader und Mitarbeiter	7	40	38
Netto-Verluste aus Abgang von Sachanlagen	5, 10	99	77
Gewinn aus Veräusserung von Liegenschaften	11	–	(568)
Gewinn aus Veräusserung von übrigen Tochtergesellschaften		–	(7)
Gewinn aus Veräusserung Anteil Swisscom Mobile AG	12	–	(3 837)
Finanzaufwand	13	329	781
Finanzertrag	14	(490)	(426)
		4 173	4 517
Veränderung des betrieblichen Umlaufvermögens ohne Einbezug der Effekte aus Kauf und Verkauf von Tochtergesellschaften			
Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		51	112
(Zunahme) Abnahme Vorräte		(16)	2
(Zunahme) Abnahme übriges Umlaufvermögen		(111)	512
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		286	(333)
Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen		151	74
Abnahme übrige langfristige Verbindlichkeiten		(38)	(77)
Abnahme Personalvorsorgeverpflichtungen		(391)	(710)
Betriebliche Netto-Einnahmen		4 105	4 097

38 Zukünftige Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Per 31. Dezember 2001 bestehen vertragliche Verpflichtungen für zukünftige Investitionen in Sachanlagen in der Höhe von CHF 116 Millionen. Davon werden CHF 112 Millionen in 2002 fällig werden.

Swisscom leistete für bestimmte Verpflichtungen von assoziierten Gesellschaften und Dritten Zusicherungen und Garantien. Diese betrugen am 31. Dezember 2000 CHF 562 Millionen und am 31. Dezember 2001 CHF 239 Millionen. Swisscom haftet solidarisch zusammen mit zwei anderen Aktionären für künftige Verluste von AUCS. Siehe Erläuterung 24.

39 Segmentberichterstattung

Bedingt durch organisatorische Änderung in 2001 wurden die Segmente gegenüber dem Vorjahr neu definiert. Die Vorjahreszahlen wurden der neuen Struktur angepasst.

Das Segment «Fixnet Retail and Network» enthält «Traffic und Access» (Anschlussgebühren, nationaler und internationaler Telefonverkehr) der Privatkunden, Kundenendgeräte und Value Added Services. Weiter enthalten sind Payphone Services, Operator Services und Cards.

«Fixnet Wholesale and Carrier Services» umfasst die Benutzung des Swisscom Festnetzes durch andere nationale und internationale Telekommunikationsanbieter. Im weiteren sind die Wholesale Aktivitäten der internationalen Tochtergesellschaften in Europa und den USA enthalten.

«Enterprise Solutions» beinhaltet «Traffic und Access» (Anschlussgebühren, nationaler und internationaler Telefonverkehr), Value Added Services, Mietleitungen und Lösungen zur Unternehmenskommunikation der Geschäftskunden.

«Mobile» beinhaltet die Versorgung mit mobilen Telefon-, Daten- und Wholesalediensten einschliesslich Gebühren für die Benutzung des Netzes.

Das Segment «debitel» spiegelt die Geschäftstätigkeit der debitel-Gruppe wider.

Das Segment «Übrige» beinhaltet hauptsächlich PBX-Services, bluewin AG, Broadcasting, Swisscom Directories AG, conextrade AG, Telecom FL AG sowie die Vermietung von Gebäuden an Dritte.

Der Umsatz mit anderen Segmenten wird auf der Grundlage von internen Transferpreisen, welche jährlich festgelegt werden, bestimmt. Die Kosten werden auf Grund verschiedener vom Management festgelegten Faktoren auf die einzelnen Segmente, entsprechend der Nutzung verteilt. Der Aufwand für Dienstleistungen, welche von der Informatikabteilung von Swisscom an die verschiedenen Segmente erbracht werden, wird zu internen Transferpreisen verrechnet. Die Über- bzw. Unterdeckung der Informatikabteilung wird unter dem nicht aufteilbaren Aufwand erfasst. In 2000 wurde eine Überdeckung von CHF 62 Millionen und in 2001 eine Unterdeckung von CHF 64 Millionen erfasst.

Segmentaktiven beinhalten sämtliche betriebsnotwendigen Vermögenswerte, hauptsächlich Forderungen, Vorräte, übriges Umlaufvermögen, Sachanlagen, und immaterielle Anlagen. Die meisten dieser Aktiven können direkt einem einzelnen Segment zugewiesen werden. Von zwei oder mehreren Segmenten gemeinsam genutzte Aktiven werden verursachungsgerecht auf die Segmente aufgeteilt. Segmentsschulden beinhalten alle betriebsnotwendigen Verbindlichkeiten, hauptsächlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten, Personalvorsorgeverpflichtungen und Rückstellungen. Latente Ertragssteuerguthaben und -schulden sind nicht auf die Segmente aufgeteilt.

Obwohl die Segmente von Swisscom weltweit geführt werden, liegt ihre Geschäftstätigkeit im wesentlichen in zwei geografischen Regionen. Im Heimmarkt Schweiz erbringt Swisscom ein umfassendes Angebot von Telekommunikationsdienstleistungen. In Deutschland verkauft debitel hauptsächlich standardisierte Produkte und Dienstleistungen für Privatkunden und Klein- und Mittelbetriebe im Bereich Mobilkommunikation.

2000 In Millionen CHF	Fixnet						Total
	Retail and Net- work	Whole- sale and Carrier services	Enter- prise Solutions	Mobile	debitel	Übrige	
Nettoumsatz mit externen Kunden	3 097	1 293	1 834	2 730	3 993	1 113	14 060
Nettoumsatz mit anderen Segmenten	2 068	1 284	104	762	–	142	4 360
Nettoumsatz	5 165	2 577	1 938	3 492	3 993	1 255	18 420
Segmentaufwand	(3 499)	(2 481)	(1 674)	(2 009)	(3 826)	(1 101)	(14 590)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	1 666	96	264	1 483	167	154	3 830
<i>Marge in %</i>	32.3%	3.7%	13.6%	42.5%	4.2%	12.3%	
Abschreibungen	(1 114)	(5)	(32)	(312)	(39)	(161)	(1 663)
Betriebsergebnis vor Abschreibung Goodwill	552	91	232	1 171	128	(7)	2 167
Abschreibung Goodwill	–	–	–	–	(324)	(1)	(325)
Betriebsergebnis Segment	552	91	232	1 171	(196)	(8)	1 842
Nicht aufteilbarer Aufwand							(11)
Betriebsgewinn							1 831
Segmentaktiven	7 050	428	441	1 841	3 590	611	13 961
Assoziierte Gesellschaften	–	–	–	–	11	501	512
Nicht aufteilbare Aktiven							7 530
Total Aktiven							22 003
Segmentsschulden	1 809	332	334	447	892	584	4 398
Nicht aufteilbares Fremdkapital							8 974
Total Fremdkapital							13 372
Investitionen	559	75	48	475	59	131	1 347
Abschreibungen	1 114	5	32	312	363	162	1 988
Verlust aus Anlagenabgang	(72)	–	(2)	(33)	–	(10)	(117)

Investitionen von CHF 103 Millionen, Abschreibungen von CHF 215 Millionen und Gewinne aus Anlagenabgängen von CHF 18 Millionen wurden nicht auf die Segmente aufgeteilt.

Der anteilige Gewinn an assoziierten Gesellschaften von CHF 1 754 Millionen und ein Verlust von CHF 5 Millionen wurde auf Übrige und debitel aufgeteilt.

Informationen nach geografischen Regionen

In Millionen CHF	Nettoumsatz	Buchwert der Aktiven	Investitionen in Sachan- lagen und immaterielle Anlagen
Schweiz	9 934	17 519	1 364
Deutschland	3 008	4 057	44
Übrige internationale Aktivitäten	1 118	427	42
Total	14 060	22 003	1 450

Anhang zur Konzernrechnung

2001 In Millionen CHF	Fixnet						Total
	Retail and Net- work	Whole- sale and Carrier services	Enter- prise Solutions	Mobile	debitel	Übrige	
Nettoumsatz mit externen Kunden	3 126	1 298	1 796	3 127	3 808	1 019	14 174
Nettoumsatz mit anderen Segmenten	2 073	1 636	91	856	–	213	4 869
Nettoumsatz	5 199	2 934	1 887	3 983	3 808	1 232	19 043
Segmentaufwand	(3 508)	(2 782)	(1 640)	(2 107)	(3 621)	(1 090)	(14 748)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	1 691	152	247	1 876	187	142	4 295
<i>Marge in %</i>	32.5%	5.2%	13.1%	47.1%	4.9%	11.5%	
Abschreibungen und Wertminderung	(1 044)	(9)	(33)	(291)	(51)	(136)	(1 564)
Betriebsergebnis vor Abschreibung Goodwill	647	143	214	1 585	136	6	2 731
Abschreibung Goodwill	–	–	–	–	(1 518)	(2)	(1 520)
Betriebsergebnis Segment	647	143	214	1 585	(1 382)	4	1 211
Gewinn aus Verkauf Immobilien							568
Gewinn aus Verkauf Anteil Swisscom Mobile AG							3 837
Nicht aufteilbarer Aufwand							(106)
Betriebsgewinn							5 510
Segmentaktiven	6 340	471	421	1 945	2 972	475	12 624
Assoziierte Gesellschaften	–	–	–	1	14	588	603
Nicht aufteilbare Aktiven							11 122
Total Aktiven							24 349
Segmentsschulden	1 332	339	365	610	929	599	4 174
Nicht aufteilbares Fremdkapital							7 323
Total Fremdkapital							11 497
Investitionen	571	19	28	316	66	89	1 089
Abschreibungen und Wertminderungen	1 044	9	33	291	1 569	138	3 084
Gewinn/Verlust aus Anlagenabgang	(79)	–	(14)	(1)	13	(7)	(88)

Investitionen von CHF 145 Millionen, Abschreibungen von CHF 220 Millionen und Gewinne aus Anlagenabgängen von CHF 11 Millionen wurden nicht auf die Segmente aufgeteilt.

Informationen nach geografischen Regionen

In Millionen CHF	Nettoumsatz	Buchwert der Aktiven	Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen
Schweiz	10 181	20 339	1 150
Deutschland	2 730	2 825	43
Übrige internationale Aktivitäten	1 263	1 185	41
Total	14 174	24 349	1 234

40 Unternehmensleitung und Verwaltungsrat

Die Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats betragen in den Jahren 2000 und 2001 CHF 1,6 Millionen bzw. CHF 1,7 Millionen. Die Bezüge der Mitglieder der Gruppenleitung betragen in den Jahren 2000 und 2001 CHF 9,2 Millionen bzw. CHF 9,0 Millionen. Darin eingeschlossen sind Aufwendungen in der Höhe von CHF 3,6 Millionen (2000) bzw. CHF 0,4 Millionen aus vertraglichen Verpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen und neu eingetretenen Mitgliedern der Gruppenleitung. Die Bezüge umfassen Salärzahlungen, Boni, Zusatzleistungen, Sozialversicherungen, Beiträge an die Personalvorsorge, Versicherungsleistungen und andere vertragliche Verpflichtungen. Die durchschnittliche Anzahl an Mitgliedern der Gruppenleitung betrug 8 in 2000 bzw. 10 in 2001. 25% der ausgerichteten Entschädigungen an den Verwaltungsrat sowie der Boni an die Mitglieder der Gruppenleitung wurde in Form von Aktien und Aktienbezugsrechten ausgerichtet. Siehe Erläuterung 8. Die an den CEO ausgerichtete Gesamtentschädigung betrug in 2000 CHF 1,4 Millionen und in 2001 CHF 1,8 Millionen. Die an den Präsidenten des Verwaltungsrates ausgerichtete Gesamtentschädigung betrug in 2000 CHF 430 000 und in 2001 CHF 480 000.

Anhang zur Konzernrechnung

41 Bedeutende Tochter- und assoziierte Gesellschaften

Gesellschaftsname	Ort, Land	Beteiligungsquote in Prozent	Konsolidierungsmethode
Schweiz			
Auction Winner AG	Zürich, Schweiz	32.2	Equity
Billag AG	Bern, Schweiz	100	Voll
bluewin AG	Zürich, Schweiz	92	Voll
Blue Primus AG	Zürich, Schweiz	92	Voll
cablex	Bern, Schweiz	100	Voll
conextrade AG	Zürich, Schweiz	100	Voll
Infonet (Schweiz) AG	Bern, Schweiz	90	Voll
PubliDirect Holding AG	Zürich, Schweiz	49	Equity
SICAP AG	Ostermundigen, Schweiz	100	Voll
Swisscom Directories AG ²⁾	Bern, Schweiz	51	Voll
Swisscom Immobilien AG	Bern, Schweiz	100	Voll
Swisscom Immobilien Invest AG	Bern, Schweiz	100	Voll
Swisscom IT Services AG ³⁾	Bern, Schweiz	71.1	Voll
Swisscom Mobile AG ⁴⁾	Bern, Schweiz	75	Voll
Vesicom Kabelnetz AG ¹⁾	Frauenfeld, Schweiz	32	Equity
WORK_LINK AG	Bern, Schweiz	40	Voll
Übrige Länder			
AUCS Communications Services v.o.f.	Hoofddorp, Niederlande	33.33	Equity
debitel-Gruppe ⁵⁾	Stuttgart, Deutschland	94.25	Voll
DANGAARD Telecom Holding A/S	Padborg, Dänemark	21.52	Equity
debitel Danmark A/S	Albertslund, Dänemark	78.25	Voll
debitel France S.A.	Chaville, Frankreich	100	Voll
debitel Nederland B.V. ⁶⁾	Hoofddorp, Niederlande	100	Voll
debitel Network Services GmbH	Stuttgart, Deutschland	100	Voll
debitel Shop B.V.	Amersfoort, Niederlande	100	Voll
debitel telekomunikacije d.d.	Ljubljana, Slowenien	52	Voll
debitel Vertriebs GmbH	Stuttgart, Deutschland	100	Voll
DLG-debitel I/S	Kopenhagen, Dänemark	50	Voll
DGS (Dansk GSM Service A/S)	Padborg, Dänemark	100	Voll
Swisscom (Belgium) N.V.	Brüssel, Belgien	100	Voll
Swisscom Carrier Services S.p.A.	Mailand, Italien	100	Voll
Swisscom (Deutschland) GmbH	Frankfurt, Deutschland	100	Voll
Swisscom Deutschland Holding GmbH	Frankfurt, Deutschland	100	Voll
Swisscom (France) SA	Paris, Frankreich	100	Voll
Swisscom Finance Ltd.	St. Helier, Jersey	100	Voll
Swisscom (Netherlands) B.V.	Amsterdam, Niederlande	100	Voll
Swisscom North America, Inc.	Washington D.C., USA	100	Voll
Swisscom Re AG	Vaduz, Fürstentum Liechtenstein	100	Voll
Swisscom (UK) Ltd.	London, England	100	Voll
Telecom FL AG	Vaduz, Fürstentum Liechtenstein	100	Voll
TelSource N.V. ^{1) 7)}	Den Haag, Niederlande	49	Equity
UTA Telekom AG	Wien, Österreich	45.5	Equity

¹⁾ Joint Venture.

²⁾ Erwerb Kontrolle per 1. Oktober 2000.

³⁾ Rechtliche Ausgliederung aus Swisscom AG per 1. Oktober 2001. Fusion mit AGI IT Services AG per 31. Dezember 2001.

⁴⁾ Rechtliche Ausgliederung aus Swisscom AG per 1. Januar 2001. Verkauf Anteil von 25% an Vodafone plc. per 30. März 2001.

⁵⁾ Swisscom erwirbt weitere 20% in 2001.

⁶⁾ Erhöhung Beteiligungsquote von 60% auf 100% in 2001. Akquisition Talkline Nederland per 5. November 2001 und Fusion mit debitel Nederland B.V.

⁷⁾ Hält Anteil an der Cesky Telekom, Tschechien.

In 2001 wurden folgende vollkonsolidierte Beteiligungen verkauft: All Wireless, Swisscom S.p.A. und debitel Belgium S.A.

Die assoziierte Gesellschaft ESTEL S.A. wurde ebenfalls in 2001 verkauft .

42 Nicht weitergeführte Geschäftsbereiche

Im Dezember 1999 konnte Swisscom einen Vertrag über den Verkauf von Sterling Cellular Limited abschliessen. Der Vollzug des Vertrags erfolgte im Januar 2000 und Swisscom erhielt CHF 104 Millionen in Bar. Nach Abzug von Zahlungen für abgegebene Garantien in der Höhe von CHF 27 Millionen, Auflösung von Rückstellungen und Abzug von Steuern von CHF 19 Millionen resultierte ein Gewinn von CHF 69 Millionen. Der Gewinn wurde im Januar 2000 verbucht.

43 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Aktienrückkauf

Im Februar 2002 kündigte Swisscom ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 4,3 Mrd. mit dem Ziel an, bis zu 10 Prozent der ausstehenden Aktien zurückzukaufen. Den Aktionären werden für jede Aktie gratis eine Put-Option zugeteilt. Für 10 Put-Optionen erwirbt der Aktionär das Recht, eine Aktie zum Preis von CHF 580 an Swisscom zu verkaufen. Alternativ kann die Put Option an der Schweizer Börse während einer Dauer von 10 Handelstagen verkauft werden. Als Folge des Aktienrückkaufs wird der Generalversammlung vom 30. April 2002 beantragt, die durch Swisscom zurückgekauften Aktien zu vernichten und eine Aktienkapitalherabsetzung von bis zu 10 Prozent zu beschliessen.

Nennwertrückzahlung

Gemäss Vorschlag des Verwaltungsrats soll neben der Dividende von CHF 11 pro Aktie eine Nennwertrückzahlung von CHF 8 pro Aktie für die nach dem Aktienrückkauf noch ausstehenden Aktien (siehe oben) erfolgen. Diese Nennwertrückzahlung muss von der Generalversammlung genehmigt werden. Falls die Genehmigung durch die Generalversammlung erfolgt, wird Swisscom CHF 529 Millionen an die Aktionäre bezahlen. Die Zahlung würde im 3. Quartal 2002 erfolgen.

Bericht der Revisionsstelle

An die Generalversammlung
der Swisscom AG
Ittigen – Bern

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang) der Swisscom AG für das am 31. Dezember 2001 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Grundsätzen des schweizerischen Berufsstands, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung sowie der Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Peter Wittwer

Julie Fitzgerald

Bern, 12. März 2002

Swisscom AG

Erfolgsrechnung

In Millionen CHF	2000	Geschäftsjahr 2001
Nettoumsatz	9 935	7 805
Aktivierete Kosten	90	120
Gewinn aus Veräusserung von Sachanlagen	8	10
Total	10 033	7 935
Material- und Dienstleistungsaufwand	1 909	2 257
Personalaufwand	2 057	2 339
Übriger Betriebsaufwand	2 158	1 792
Abschreibungen auf Anlagevermögen	2 094	1 590
Restrukturierungsaufwand	276	47
Total Betriebsaufwand	8 494	8 025
Betriebsergebnis	1 539	(90)
Mehrwert auf Nettoaktiven der Mobilfunkaktivitäten bei Übertragung auf die Swisscom Mobile AG	-	3 949
Finanzaufwand	(398)	(788)
Finanzertrag	1 968	452
Wertberichtigung Beteiligungen	-	(2 168)
Gewinn vor Ertragssteuern	3 109	1 355
Ertragssteuern	(400)	(274)
Reingewinn	2 709	1 081

In Millionen CHF	Anhang	2000	31 Dezember 2001
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		1 707	3 143
Veräusserbare Wertschriften		1	509
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2 124	1 472
Vorräte		111	107
Übriges Umlaufvermögen		772	66
Total Umlaufvermögen		4 715	5 297
Anlagevermögen			
Sachanlagen	4	6 097	3 953
Immaterielle Anlagen		120	–
Beteiligungen	6	5 688	3 936
Übrige langfristige Aktiven		3 388	3 055
Total Anlagevermögen		15 293	10 944
Total Aktiven		20 008	16 241
Passiven			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		2 527	1 644
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		790	782
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		2 298	1 245
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		5 615	3 671
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		2 972	1 397
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	5	2 072	2 014
Rückstellungen		537	758
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		482	388
Total langfristige Verbindlichkeiten		6 063	4 557
Total Fremdkapital		11 678	8 228
Eigenkapital			
Aktienkapital		1 839	1 250
Allgemeine Reserve		2 712	2 712
Bilanzgewinn		3 779	4 051
Total Eigenkapital	2	8 330	8 013
Total Passiven		20 008	16 241

Anhang zur Jahresrechnung

- 1 Allgemeines** Die Jahresrechnung der Swisscom AG, der Muttergesellschaft von Swisscom, entspricht den gesetzlichen Vorschriften des Schweizerischen Obligationenrechts (OR).
- 2 Eigenkapital** Am 31. Dezember 2000 und 2001 waren 73 550 000 Aktien mit Nominalwert von 25 Franken bzw. CHF 17 Franken ausstehend. Alle Aktien sind voll liberiert.
- Die ordentliche Generalversammlung genehmigte eine Nennwertreduktion von CHF 8 pro Aktie. Die Rückzahlung von CHF 589 Millionen erfolgte im 3. Quartal 2001.
- In 2001 (2000) wurden 917 (244) Aktien zum Durchschnittspreis von CHF 439 (CHF 644) gekauft und unter Wertschriften gebucht. Zusätzlich kaufte Swisscom in 2001 68 887, bzw. 55 916 Aktien in 2000, eigene Aktien am Markt, welche an die Mitarbeiter abgegeben wurden. Der Kaufpreis betrug total CHF 30 und CHF 35 Millionen und wurde als Personalaufwand verbucht. Siehe Erläuterung 8 der konsolidierten Jahresrechnung. Der Bestand eigener Aktien betrug am 31. Dezember 2001 3 431 und am 31. Dezember 2000 2 514 Stück.
- 3 Eventualverbindlichkeiten** Am 31. Dezember 2001 und 2000 betragen die Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter insgesamt CHF 40 Millionen und CHF 562 Millionen. Swisscom haftet solidarisch zusammen mit zwei anderen Aktionären für künftige Verluste einer assoziierten Gesellschaft.
- 4 Brandversicherungswerte der Sachanlagen** Die Brandversicherungswerte der Sachanlagen entsprechen in der Regel deren Wiederbeschaffungs- oder Neuwert.
- 5 Leasing** Aktiven, die aufgrund von Leasingverträgen erworben wurden und bei denen Nutzen und Gefahr vollständig auf den Leasingnehmer übergehen, werden als Finanzleasing ausgewiesen. In 2000 und 1999 schloss Swisscom insgesamt vier Crossborder-Tax-Lease Vereinbarungen ab, und verbuchte Finanzforderungen von CHF 1 260 Millionen und Finanzverbindlichkeiten von CHF 1 565 Millionen. Die Finanzforderungen von CHF 1 260 Millionen sind nicht frei verfügbar.
- Per 31. Dezember 2001 bestanden nicht bilanzierte Verpflichtungen aus Finanzleasing von CHF 737 Millionen. Im Vorjahr bestanden keine.
- 6 Beteiligungen** Beim Kauf von debitel in 1999 wurden zwei Aktionären Optionen zum Verkauf von insgesamt 20% der ausstehenden Aktien an Swisscom eingeräumt. Eine Option über 10% der Aktien wurde im Januar 2001 für CHF 468 Millionen, eine zweite von ebenfalls 10% wurde im Juli 2001 für CHF 460 Millionen ausgeübt.
- Im November 2000 schloss Swisscom mit der Vodafone plc. eine Vereinbarung über den Erwerb einer Beteiligung von 25% an den Mobilfunkaktivitäten zu einem Preis von CHF 4.5 Milliarden ab. Per 1. Januar 2001 transferierte Swisscom AG die Netto-Aktiven der Mobilfunkaktivitäten in die Swisscom Mobile AG. Dabei wurde ein Mehrwert von CHF 3949 Millionen realisiert.
- Die Kapitalmärkte haben in 2001 den Telekommunikationssektor wesentlich tiefer bewertet. Aufgrund dessen hat Swisscom die Bewertung ihrer Beteiligungen überprüft und eine ausserordentliche Wertberichtigung von CHF 2168 Millionen gebucht. Davon betreffen CHF 1 738 Millionen debitel und CHF 219 Millionen Infonet.

7 Bedeutende Aktionäre und Eintragsbeschränkungen im Aktienregister

Am 31. Dezember 2001 hielt die Schweizerische Eidgenossenschaft als Mehrheitsaktionärin 65,5% der Aktien der Swisscom AG. Das Telekommunikationsunternehmensgesetz (TUG) schreibt vor, dass der Bund die Kapital- und Stimmenmehrheit von Swisscom behält.

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von fünf Prozent aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Mit den übrigen Aktien wird der Erwerber als Aktionär oder Nutzniesser ohne Stimmrecht ins Aktienbuch eingetragen. Per 31. Dezember 2000 entsprachen fünf Prozent des Aktienkapitals 3 677 500 Namenaktien.

8 Nennwertrückzahlung

Gemäss Vorschlag des Verwaltungsrats soll neben der Dividende von CHF 11 pro Aktie eine Nennwertrückzahlung von CHF 8 pro Aktie erfolgen. Diese Nennwertrückzahlung muss von der Generalversammlung genehmigt werden. Falls die Genehmigung durch die Generalversammlung erfolgt, wird Swisscom CHF 529 Millionen an die Aktionäre bezahlen. In diesem Betrag ist berücksichtigt, dass auf den eigenen Aktien aus dem im Februar 2002 angekündigten Aktienrückkauf, infolge der geplanten Vernichtung der zurückgekauften Aktien, keine Nennwertreduktion erfolgt. Die Zahlung würde im 3. Quartal 2002 erfolgen.

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns

Antrag des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, den Bilanzgewinn des per 31. Dezember 2001 abgeschlossenen Geschäftsjahrs von CHF 4 051 Millionen wie folgt zu verwenden:

In Millionen CHF	2001
Dividende von 65% auf den dividendenberechtigten Namenaktien *	728
Vortrag auf neue Rechnung	3 323
Total Bilanzgewinn	4 051

* nach erfolgtem Aktienrückkauf, ohne eigene Aktien

Bei Annahme dieses Antrags wird die Dividende den Aktionären am 6. Mai 2002 wie folgt ausbezahlt:

Je Namenaktie	CHF
Dividende, brutto	11.00
abzüglich 35% Verrechnungssteuer	3.85
Dividendenauszahlung, netto	7.15

Swisscom Konzern Fünffjahresübersicht

In Millionen CHF bzw. wie angemerkt		1997	1998	1999	2000	2001
Nettoumsatz		9 842	10 388	11 052	14 060	14 174
Betriebsergebnis vor einmaligen Transaktionen und Abschreibungen (EBITDA)		3 779	4 513	4 192	4 034	4 409
in % Nettoumsatz	%	38.4	43.4	37.9	28.7	31.1
Betriebsergebnis (EBIT) vor einmaligen Transaktionen		2 040	2 892	2 488	1 831	2 235
Einmalige Transaktionen, netto ¹⁾		1 726	–	–	–	3 275
Betriebsergebnis (EBIT)		3 766	2 892	2 488	1 831	5 510
Gewinn (Verlust) aus weitergeführten Geschäftsbereichen		(304)	2 065	2 208	3 087	4 964
Reingewinn (-verlust)		(415)	1 546	2 391	3 156	4 964
Reingewinn in % Nettoumsatz	%	n/a	14.9	21.6	22.4	35.0
Eigenkapital		1 230	5 347	6 685	8 570	12 069
Eigenkapitalquote ²⁾	%	7.9	31.6	32.0	38.9	49.6
Personalbestand per Bilanzstichtag in Vollzeitstellen	Anzahl	22 170	21 946	21 777	20 604	21 328
Durchschnittlicher Personalbestand in Vollzeitstellen	Anzahl	22 145	22 069	20 393	20 989	20 988
Umsatz je Mitarbeiter	In Tausend CHF	444	471	542	670	675
EBITDA je Mitarbeiter	In Tausend CHF	171	204	206	192	210
Netto-Einnahmen aus operativer Geschäftstätigkeit		1 335	3 574	3 366	3 821	3 389
Investitionen in Sachanlagen		2 374	1 305	1 468	1 450	1 234
Nettoverschuldung (Nettofinanzmittel) ³⁾		7 510	4 239	5 905	2 891	(2 899)

Angaben pro Titel

Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (nom. CHF 25.00 für 1998 bis 2000 und CHF 17.00 für 2001)	Mio. Stück	66	67.888	73.550	73.550	73.550
Börsenkurse (höchst/tiefst) (seit 5. Oktober 1998)	CHF	n/a	588.00/ 376.50	656.00/ 445.00	754.00/ 361.00	492.50/ 358.50
Gewinn (Verlust) aus weitergeführten Geschäftsbereichen	CHF	(4.61)	30.42	30.02	41.97	67.50
Reingewinn (-verlust)	CHF	(6.29)	22.77	32.51	42.91	67.50
Eigenkapital	CHF	18.64	72.70	90.89	116.52	164.09
Dividende	CHF	n/a	11.00	15.00	11.00	11.00*
Nennwertrückzahlung	CHF	–	–	–	8.00	8.00*
Ausschüttungsquote ⁴⁾	%	n/a	52.3	46.13	44.21	25.34*
Börsenkapitalisierung (Jahresende)		n/a	42 291	47 366	31 001	33 833

* gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung

¹⁾ Enthalten in 1997: Restrukturierungsaufwand (beinhaltend insbesondere Personalabbaukosten) von CHF 1726 Millionen
2001: Wertminderung (Impairment) Goodwill von (CHF 1130 Millionen), Gewinn aus Veräusserung Liegenschaften von CHF 568 Millionen und Gewinn aus Veräusserung von Swisscom Mobile AG von CHF 3837 Millionen

²⁾ Eigenkapital in % des Gesamtkapitals

³⁾ Definition Nettoverschuldung (Nettofinanzmittel): Finanzverbindlichkeiten abzüglich flüssige Mittel, kurzfristige Finanzanlagen sowie Finanzanlagen aus Crossborder-Tax-Lease Transaktionen.

⁴⁾ Bruttodividende und Nennwertrückzahlung nach angekündigtem Aktienrückkauf in % des Reingewinns pro Aktie.