



MOVING A CHANGING WORLD.

swisscom  
■■■■■

3	<b>Facts &amp; Figures</b>
4	<b>Die Highlights 2000</b>
5	<b>2000 – ein Jahr voller Dynamik</b>
9	<b>Markt und Strategie</b>
14	<b>Kunden und Service</b>
18	<b>Unsere Kernleistungen</b>
	– Swisscom Mobile: gerüstet für eine erfolgreiche Zukunft
	– Festnetz: das traditionelle Geschäft im Wandel
	– Datenkommunikation und E-Business
28	<b>Technologie und Umwelt</b>
31	<b>Unsere Mitarbeitenden</b>
35/36	<b>Verwaltungsrat und Konzernleitung</b>
37	<b>Informationen für Aktionäre</b>
38	<b>Adressen</b>
38	<b>Wichtige Termine 2001</b>
39	<b>Impressum</b>

# Facts & Figures zum Geschäftsjahr 2000

In Millionen CHF bzw. wie angemerk

1999

2000

<b>Konzern</b>			
Nettoumsatz		11 052	14 093
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)		4 192	4 039
Betriebsergebnis (EBIT)		2 488	1 836
Gewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen		2 208	3 092
Reingewinn		2 391	3 161
Eigenkapital		6 685	8 592
Eigenkapitalquote	%	32,0	38,9
Personalbestand in Vollzeitstellen per 31. 12.	Anzahl	21 777	20 604
Durchschnittlicher Personalbestand in Vollzeitstellen	Anzahl	20 393	20 989
Umsatz pro Mitarbeiter	in Tausend CHF	542	671
<hr/>			
Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit		3 366	4 186
Investitionen in Sachanlagen		1 468	1 450
Investitionen in Beteiligungen		3 333	139
Free cash flow		(1 435)	4 689
<hr/>			
<b>Swisscom AG</b>			
Reingewinn		1 828	2 709
Eigenkapital		6 652	8 330
Dividende		1 103	809*
Nennwertrückzahlung		–	588*
<hr/>			
<b>Angaben pro Titel</b>			
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (nom. CHF 25.–)	Mio. Stück	73.550	73.550
Börsenkurse (höchst/tief)	CHF	656.–/445.–	754.–/361.–
Gewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen pro Aktie	CHF	30.02	42.04
Reingewinn pro Aktie	CHF	32.51	42.98
Eigenkapital pro Aktie	CHF	90.89	116.88
Dividende pro Aktie	CHF	15.00	11.00*
Nennwertrückzahlung pro Aktie	CHF	–	8.00*
Ausschüttungsquote	%	46,1	44,2
Börsenkapitalisierung (Jahresende)		47 366	31 001

\* gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung

# Die Highlights 2000

**Januar** Swisscom nimmt den 500 000sten ISDN-Anschluss in Betrieb. Die Marktdurchdringung mit ISDN beträgt inzwischen 27 Prozent am gesamten Schweizer Festnetz.

**Februar** Swisscom Mobile öffnet das WAP-Portal und macht die Internetnutzung im NATEL-Format möglich. Im Umweltrating der Münchner Oekom Research belegt Swisscom unter 27 internationalen Telekommunikationsfirmen den 1. Rang.

**März** Per 1. März reduziert Swisscom die Basispreise für Telefongespräche im Inland, ins Ausland und auf Schweizer Mobilnetze um bis zu 70 Prozent. Im Inland sinkt der Preis für ein Gespräch im Fernbereich von 25 auf 12 Rappen/Min. (Normaltarif). Das Telefonieren in die Nachbarstaaten und nach Nordamerika kostet an Wochenenden nur noch 10 Rappen/Min.

**April** Der elektronische Business-to-Business-Marktplatz conextrade nimmt den Pilotbetrieb auf und wickelt erste Online-Transaktionen ab.

**Mai** Bluewin, der grösste Internet-Service-Provider der Schweiz, konnte in den ersten fünf Monaten die Zahl der registrierten Access-Kunden auf 500 000 nahezu verdoppeln. Seit dem 1. Mai firmiert Bluewin als Aktiengesellschaft.

**Juni** Die plenaxx.com AG, an der Swisscom 24,4 Prozent des Aktienkapitals hält, stellt das erste integrierte Business-to-Business-Internetportal für kleine und mittelgrosse Unternehmen zur Verfügung.

**Juli** Grünes Licht für den neuen Swisscom-GAV: Nach der Zustimmung der Personalverbände können Swisscom und die Sozialpartner den zukunftsweisenden Gesamtarbeitsvertrag unterzeichnen. Damit gilt für das Swisscom-Personal ab 1. Januar 2001 ein privatrechtliches Anstellungsverhältnis.

**August** Swisscom passt sich dem veränderten Telekommunikationsumfeld an: Der Konzern kündigt an, seine bisherige Unternehmensstruktur bis Ende 2001 schrittweise in eine Gruppenorganisation umzuwandeln.

**September** Swisscom Mobile macht das populäre SMS noch attraktiver und senkt den Preis im Inland um einen Drittel auf 20 Rappen pro Nachricht. Mit ihrer neu gestalteten Website bietet Swisscom das umfangreichste WAP-Portal der Schweiz an. Bereits nutzen 65 000 Personen den WAP-Service, der den Zugriff auf Informationen und Dienste des Internets mittels Handy ermöglicht.

**Oktober** Die Eidgenössische Kommunikationskommission teilt Swisscom eine zusätzliche GSM-Frequenz zu. Die erhöhte Netzkapazität ermöglicht Swisscom, die Bedürfnisse ihrer NATEL-Kundinnen und -Kunden noch besser abzudecken. Swisscom Mobile begrüsst den 3-millionsten Kunden auf dem NATEL-Netz, was eine Verdoppelung der Kundenzahl innert zwei Jahren bedeutet.

**November** Strategische Partnerschaft mit Vodafone: Der europäische Marktführer in der Mobiltelefonie beteiligt sich zu 25 Prozent an der neu zu gründenden Swisscom Mobile AG. Damit stärkt Swisscom Mobile ihre Position im hart umkämpften Mobilkommunikationsmarkt.

**Dezember** Swisscom ersteigert eine der vier Schweizer UMTS-Konzessionen zum Preis von 50 Millionen Franken und beginnt mit der Planung des UMTS-Netzes. Markteinführung der Innovation ScreenPad, einer Weltneuheit für mobiles Surfen und Mailen.

## 2000 – Ein Jahr voller Dynamik

### **SEHR GEEHRTE LESERIN, SEHR GEEHRTER LESER**

Das magische Jahr 2000 liegt hinter uns. Und im Nachhinein stellt sich heraus, dass es so magisch gar nicht war. Der befürchtete Millenniumbug, der weltweite Crash der computer-gesteuerten Systeme, ist ausgeblieben – was vor allem heisst, dass wir alle, die wir unsere Leistungen auf die Computertechnik abstützen, unser Geschäft im Griff haben und unsere Dienste zuverlässig anbieten können.

Aus Sicht von Swisscom besteht die Magie des vergangenen Jahres allenfalls in einigen herausragenden Ereignissen. Im Jahr 2000 haben wir unseren Umsatz um 27,5 Prozent gesteigert, den Gewinn um 32,2 Prozent. Als Vollsortimentsanbieterin mit umfassenden Kundenleistungen im nationalen Markt haben wir unsere führende Position halten und teilweise ausbauen können. International sind wir in Märkte vorgestossen, die Wachstum und Gewinn versprechen. Wir haben die Bestätigung erhalten, mit unserer Strategie den richtigen Kurs eingeschlagen zu haben.

Die erzielten Resultate geben uns Anlass, mit dem Geschäftsjahr 2000 zufrieden zu sein. Und selbstverständlich ist uns allen klar, dass der Erfolg nichts mit der magischen Jahrzahl zu tun hat, sondern die Konsequenz unseres zielgerichteten Handelns ist. Unseren Markterfolg schreiben wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gut, unseren Partnern und vor allem den treuen Kundinnen und Kunden, deren Zahl national und international inzwischen auf insgesamt weit über 10 Millionen angestiegen ist.

### **ZWEI WICHTIGE SCHRITTE IN DIE UMTS-WELT**

Zwei Ereignisse ragen Ende 2000 als leuchtende Wegmarken aus dem Jahresablauf heraus. Anfang November haben wir eine strategische Partnerschaft mit der britischen Vodafone Group abgeschlossen, einem der bedeutendsten global operierenden Konzerne. Vodafone beteiligt sich mit 25 Prozent am Kapital der Swisscom Mobile AG, die aus der vormaligen Division Mobile Com hervorgegangen ist. Die Partnerschaft zwischen Swisscom Mobile und Vodafone ist am 19. März 2001 an einer ausserordentlichen Generalversammlung gutgeheissen worden. Damit haben wir die Basis für den erfolgreichen Einstieg in die UMTS-Zukunft gelegt und den Zugang zum Wachstumsmarkt Mobiltelefonie in Europa gesichert. Swisscom Mobile erhält Zugang zu UMTS-Technologien, -Dienstleistungen und -Produkten von Vodafone unter Wahrung der vollen Kontrolle über das Geschäft im Schweizer Markt.

Das zweite bedeutende Ereignis des Jahres 2000 war die Ersteigerung einer UMTS-Konzession in der Schweiz. Die Konzession gibt uns die Möglichkeit, unsere führende Position im Heimmarkt auch auf die UMTS-Zeit auszudehnen. Erfreulich ist, dass die Auktion in der Schweiz nicht zu irrational hohen Preisen führte. Swisscom ersteigerte ihre UMTS-Konzession für 50 Millionen Franken.

Berücksichtigt man, dass in Zukunft traditionelle und neue Telekommunikationsdienste immer mehr ineinander verwachsen und sich mit der Internet-Technologie verweben, erhalten die zwei Ereignisse zusätzliches Gewicht. Swisscom hat sich im Jahr 2000 für diesen Wettbewerb in eine hervorragende Position gebracht.

## **ERHEBLICHES UMSATZWACHSTUM**

Im nationalen wie im internationalen Markt hat sich Swisscom im Jahr 2000 gut behauptet und ihre Position gestärkt. Mit rund 20 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben wir unseren Reingewinn von 2,4 auf 3,2 Milliarden Franken gesteigert. Die Zunahme gründet namentlich auf ausserordentlichen Erträgen wie beispielsweise der Veräusserung unserer Anteile an der Cablecom AG. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine erhöhte Ausschüttung von 19 Franken pro Aktie vor, wovon 11 Franken als Dividende und 8 Franken als Nennwertreduktion. Damit werden 44 Prozent des Gewinnes an die Aktionäre ausgeschüttet.

Der Umsatz nahm von 11,1 Milliarden Franken im Jahr 1999 auf 14,1 Milliarden Franken zu. Diese Umsatzsteigerung verdanken wir primär unserer Tochtergesellschaft debitel, deren Zahlen erstmals in vollem Umfang in unserer Jahresrechnung erscheinen. Erfreulich ist die Entwicklung in unserem profitabelsten Geschäftsbereich Swisscom Mobile: Dank 1,5 Millionen gewonnener Neukunden konnten wir unseren Marktanteil halten. Auch Bluewin, das grösste Internet-Portal unseres Landes, verzeichnete einen imposanten Markterfolg. Ende 2000 zählte Bluewin 549 000 aktive Access-Kunden.

Diese vorzüglichen Zahlen sollen indessen nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich der Wettbewerb im Jahr drei nach der Liberalisierung des Schweizer Telekom-Marktes weiter verschärft hat und die Zahl der Mitbewerber im nationalen Markt erneut gestiegen ist. In der Festnetztelefonie beantworteten wir die aggressive Preispolitik anderer Anbieter mit ebenfalls markanten Preissenkungen. Im Inland machte die Preisreduktion vom 1. März 2000 über 50 Prozent aus. Dennoch mussten wir im Festnetzbereich weitere Einbussen im Marktanteil hinnehmen. Der dramatische Margenzerfall beeinflusste unser operatives Ergebnis negativ: Der EBIT sank von 2,5 auf 1,84 Milliarden Franken.

## **WIR WOLLEN DIE FÜHRENDE VOLLSORTIMENTSANBIETERIN BLEIBEN**

Die erneute Zunahme des Wettbewerbs ist im Sinn des Regulators – der freie Markt liegt aber auch in unserem Interesse. In der Überzeugung, dass wir für die Zukunft gerüstet sind, stellen wir uns dem Markt selbstbewusst. Um das Errungene zu sichern und neue Märkte zu erschliessen, haben wir unser Strategiekonzept weiterentwickelt und präzisiert. Wir wollen die führende Vollsortimentsanbieterin von Telekommunikationsdienstleistungen und -produkten in der Schweiz bleiben und mit debitel als kompetitivem Anbieter von mobilen Daten- und Mehrwertdienstleistungen international expandieren.

Im Lauf des Jahres 2000 haben wir wesentliche Schritte eingeleitet, um diese Vision umzusetzen. Stichworte dazu sind die Partnerschaft mit Vodafone, die Gründung neuer Firmen als Anbieterinnen von spezifischen Internet-Plattformen, aber auch der Entscheid, die bisherige Swisscom-Stammhausstruktur in eine Gruppenorganisation umzubauen. Dies senkt die Komplexität des Unternehmens, führt zu einer klaren Ergebnisverantwortung und ermöglicht den künftigen Gruppengesellschaften eine optimale Ausrichtung auf ihre Kunden und eine maximale Flexibilität.

## **AKTIENKURS-AUSSCHLÄGE**

Das Telekommunikationsjahr 2000 war nicht nur geprägt vom weiterhin kompetitiven Umfeld, sondern auch von Turbulenzen auf den Finanzmärkten. Die Hightechbranche befindet sich im Umbruch. Ihre Technologiesprünge und die Entwicklungen namentlich im E-Business-Bereich sind kaum überblickbar, die Risiken für Investoren schwer kalkulierbar. Darunter litt auch die Swisscom-Aktie. Sie büsste im Geschäftsjahr rund 220 Franken ein. Verglichen mit den meisten anderen europäischen Telecom-Unternehmen waren die Kursausschläge unserer Aktie allerdings geringer. Die Entwicklung der Aktionärszahl veranschaulicht, dass das Vertrauen der Anleger in Swisscom ungebrochen ist: Ende 2000 zählten wir 78 825 Aktionäre; das sind 25 886 (+ 48,9 Prozent) mehr als zu Beginn des Jahres.

## **SOZIALE VERANTWORTUNG ALS MAXIME**

Gemeinsam mit den Personalverbänden haben wir im Geschäftsjahr einen im Vergleich mit der übrigen schweizerischen Wirtschaft modernen Gesamtarbeitsvertrag erarbeitet. Er ist am 1. Januar 2001 in Kraft getreten. Bereits im Frühjahr 2000 haben wir angekündigt, dass wir unseren Stellenbestand in den Jahren 2001 bis 2003 um rund 3000 Einheiten reduzieren und ebenso viele Stellen auslagern werden. Wollen wir konkurrenzfähig bleiben, ist diese Massnahme unerlässlich. Die Reduktion werden wir sozial verantwortlich realisieren. Grundlage dazu bildet der im Herbst mit den Gewerkschaften vereinbarte Sozialplan. Dabei haben wir mit der Gründung der WORK\_LINK AG neue Wege beschritten. Die WORK\_LINK AG, ein Joint Venture zwischen Swisscom, den Personalverbänden und dem Personaldienstleister Manpower, unterstützt freigestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Stellensuche oder beim Stellenwechsel.

## **WIR BENÖTIGEN MEHR HANDLUNGSFREIHEIT**

Swisscom will auch in Zukunft in der Schweiz die Grundversorgung flächendeckend mit erstklassigen Telekommunikationsdienstleistungen sicherstellen. Wir sind allerdings – die nachfolgenden Kapitel unseres Geschäftsberichts zeigen dies eindrücklich – in einem ausserordentlich dynamischen Umfeld tätig. Zur Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit müssen wir unternehmerisch und organisatorisch beweglich und rasch auf die Entwicklung von Technik und Markt reagieren können. So müssen wir auch in der Lage sein, unter gleichen Voraussetzungen wie unsere Konkurrenten mit anderen Unternehmen und Unternehmensgruppen zusammenzuarbeiten und Allianzen einzugehen. Je nach Ausgestaltung einer solchen Partnerschaft kann es notwendig werden, dass der Bund seine Mehrheitsbeteiligung abgibt. Die heutige, im Telekommunikationsunternehmungsgesetz (TUG) festgeschriebene, starre Verpflichtung des Bundes zur dauernden kapital- und stimmenmässigen Mehrheit ist unter diesem Gesichtspunkt hinderlich und könnte letztlich für die Zukunft von Swisscom gefährlich werden. Wir sind deshalb dankbar, dass der Bundesrat diesem Anliegen Rechnung tragen und auf dem Verfassungsweg unter Wahrung der volkswirtschaftlichen Interessen Raum für solche Optionen schaffen will, die bei Bedarf innert vertretbarer Frist verwirklicht werden könnten.

## **WECHSEL IM MANAGEMENT**

Innerhalb der Konzernleitung übernahm Adrian Bult, bisher Leiter Corporate Information Technology, per 1. Januar 2001 die Verantwortung für die neu geschaffene Division Consumer Communication. Bult übergab den Stab an Mauro Santona. Der 43-jährige Ingenieur HTL führte vormals das Application Engineering in der Division Information Technology. Ebenfalls seit dem 1. Januar 2001 leitet Carsten Schloter neu die Division Mobile Com. Schloter war bisher für den Bereich Mobile & Public Com verantwortlich.

Jürg Marx, Leiter Human Resources, und Dominik Koechlin, Leiter Strategy & International, sind im Jahr 2000 aus der Konzernleitung ausgetreten. Mit Walter Heutschi verliess *der* Pionier der schweizerischen Mobilkommunikation Swisscom.

## **DANK**

Am Ende eines an Herausforderungen reichen Jahres möchten wir uns bedanken. Ohne das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter könnten wir nicht von einem erfolgreichen Jahr sprechen. Dass wir unsere Ziele erreicht haben, ist das Verdienst jedes Einzelnen und aller zusammen. Für ihre Arbeit und ihre Leistungsbereitschaft bedanken wir uns bei ihnen allen. Danken wollen wir aber auch unseren Aktionären und unseren Kunden für ihre Treue und ihr grosses Vertrauen, das sie tagtäglich in Swisscom investieren.

Der vorliegende Geschäftsbericht soll Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, eine Tour d'Horizon über unsere Leistungen und Kerntätigkeiten im Jahr 2000 ermöglichen, aber auch über künftige Trends, über unsere Vorstellungen, Absichten und unsere Strategie. Mehr über Swisscom finden Sie ausserdem im Internet, unter [www.swisscom.com](http://www.swisscom.com).

Mit freundlichen Grüssen



Markus Rau  
Präsident des Verwaltungsrates



Jens Alder  
Präsident der Konzernleitung



# Wir bewegen eine kommunikative Gesellschaft

Im sich weiter verschärfenden Markt hat sich Swisscom als führende Anbieterin von Telekommunikationsdienstleistungen behauptet. Diese Position wollen wir uns erhalten. Geringere Margen und schwindende Anteile im Schweizer Markt kompensieren wir mit einem gezielten Ausbau des Auslandsgeschäfts. Mehrwert für unsere Kunden schaffen, Konzentration auf das Kerngeschäft in der Schweiz und Expansion in Wachstumsmärkte heissen die strategischen Ziele des Unternehmens. Um am Markt noch differenzierter auftreten und schneller agieren zu können, bauen wir die bisherige Stammhausstruktur in eine Gruppenorganisation um.

## **HERAUSFORDERUNG DURCH EINEN DYNAMISCHEN MARKT**

Liberalisierung, Privatisierung und ein sich markant verschärfender Wettbewerb sind seit rund 10 Jahren prägende Merkmale des Telekommunikationsmarkts. Seine Dynamik war – national und international – auch im Jahr 2000 ungebrochen. Und keine andere Branche kann im Hinblick auf das 21. Jahrhundert ähnliche Erwartungen wecken und vergleichbare Chancen bieten. Das attraktive Umfeld hat dazu geführt, dass Ende 2000 mehr als 300 registrierte Unternehmen im Schweizer Markt aktiv waren – Konkurrenten, aber auch Kunden für unser Unternehmen, das seinen Platz als Marktführer behaupten will. Darum wollen wir weiter wachsen, unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und Mehrwert für Kunden, Investoren und Mitarbeitende schaffen. Das Schwergewicht unserer Anstrengungen liegt in den Wachstumsgeschäften Mobilkommunikation, Breitband-Access und IP-Services, Internet, E-Commerce und in der Vermarktung von Netzdienstleistungen (Wholesale) an Wiederverkäufer.

## **SINKENDE PREISE – SCHWINDENDE MARGEN**

Profitiert von der Marktdynamik haben vor allem die Kunden. Sie gelangen in den Genuss von immer vielfältigeren Produkten und Dienstleistungen zu immer günstigeren Bedingungen. So sind die Preise in der Festnetztelefonie in den letzten fünf Jahren um über 50 Prozent gesunken, im internationalen Telefonverkehr allein in den letzten zwei Jahren teilweise um bis zu 70 Prozent.

Solch markante Preisstürze führen zu einschneidenden Margenverlusten, was die Dynamik im Markt weiter antreibt. Die Anbieter müssen grössere Umsätze realisieren und ihre Leistungen fokussieren. Restrukturierungsmassnahmen und Zusammenschlüsse werden zwingend, zumal – dies ein weiteres Charakteristikum – der Telekommunikationsmarkt äusserst investitionsintensiv ist. Swisscom rechnet zum Beispiel allein für den Aufbau des UMTS-Netzes mit einem Investitionsbedarf von über einer Milliarde Franken. Auch im Bereich des E-Business sind erhebliche Investitionen nötig – die vorderhand meist ohne Garantie auf spätere Betriebsgewinne erfolgen.

Neben der aggressiven Konkurrenzsituation und den Technologiesprüngen zeichnet ein drittes Charakteristikum den Telekommunikationsmarkt aus: Seine grossen Turbulenzen. Be-  
redtes Zeugnis dafür sind die unterschiedlichst verlaufenen UMTS-Auktionen in Europa. Aber  
auch die Entwicklungen und die Akzeptanz einzelner Dienste sind kaum voraussehbar. Nie-  
mand hat beispielsweise mit dem Boom bei SMS gerechnet. Allein über Silvester/Neujahr  
2001 sind über das Swisscom-Netz 16,2 Millionen SMS-Meldungen abgesetzt worden. Ein  
deutliches Indiz für die unüberblickbaren Marktverhältnisse sind auch die wechselhaften  
Einschätzungen der Finanzmärkte und – als Konsequenz – die heftigen Ausschläge der Aktien-  
kurse.

### **MEHRWERT SCHAFFEN ...**

Wir wollen uns auf die Rolle einer Mehrwert schaffenden Dienstleisterin ausrichten,  
welche die Kunden und kundennahen Aktivitäten in den Mittelpunkt ihrer Geschäftstätigkeit  
stellt, das Potenzial für zusätzliche Umsätze konsequent nutzt und den Kundenstamm im  
Ausland markant erweitert. Mehrwert für unsere Kunden erzielen wir mit einer innovativen  
Produktgestaltung, entsprechenden Marketingmassnahmen, herausragenden Serviceleistun-  
gen und dem Schnüren von massgeschneiderten Produkt-Service-Paketen (Bundles). Als Voll-  
sortimentsanbieterin decken wir das gesamte Spektrum der Wertschöpfungskette ab. Damit  
grenzen wir uns von der Mehrzahl der konkurrierenden Anbieter ab, die sich in der Regel  
auf einzelne Elemente der Kette konzentrieren. Die strategische Ausrichtung im nationalen  
Geschäft stellt die «Konzentration auf die Kerngeschäfte» ins Zentrum der Unternehmens-  
politik. Die Kerngeschäfte beinhalten im Wesentlichen den Netzbetrieb und die Dienstleistun-  
gen in der Festnetz- und Mobilkommunikation für Geschäfts- und Privatkunden sowie das  
E-Business. Akzente im letztgenannten Bereich haben wir mit der Gründung der conextrade AG  
und der Beteiligung am neuen Unternehmen plenaxx.com AG gesetzt.

### **... UND INTERNATIONAL MIT DEBITEL EXPANDIEREN**

Angesichts der beschränkten Grösse des Schweizer Markts und des politischen Willens  
nach mehr Wettbewerb kann Swisscom in ihrem Kerngeschäft im Inland kaum entscheidend  
wachsen. Um potenzielle Anteilsverluste im Inland zu kompensieren, expandieren wir deshalb  
ins Ausland. Bereits im Jahr 2000 erzielte unser Unternehmen rund einen Drittel seines Um-  
satzes ausserhalb der Schweiz. Swisscom konzentriert sich in der internationalen Ausrichtung  
auf die netzunabhängige Kommunikation. Sie will sich als wettbewerbsfähige Anbieterin von  
mobilen Daten- und Mehrwertdiensten in Europa etablieren und ihre Position im Wachstums-  
markt Mobilfunk Europa weiter ausbauen. Die Lokomotive in der Erschliessung dieser Märkte  
ist unsere Tochter debitel. Die Nummer 3 im deutschen Mobilkommunikationsmarkt, an der

Swisscom Ende 2000 74 Prozent der Aktien hielt, ist die grösste netzunabhängige Telefongesellschaft Europas und agiert erfolgreich im Markt. So konnte debitel die Zahl ihrer Kunden im Jahr 2000 von 4,7 auf 8,6 Millionen erhöhen (+ 83 Prozent). debitel verfügt in Deutschland über einen Marktanteil von rund 14 Prozent und ist zudem in Dänemark, den Niederlanden, Frankreich und Slowenien präsent. Wir rechnen damit, dass das Unternehmen auch in Zukunft am Marktwachstum überproportional teilhaben wird.

#### **STRAFFUNG DES ENGAGEMENTS IM AUSLAND**

In konsequenter Umsetzung ihrer strategischen Neuausrichtung auf mobile Daten- und Mehrwertdienste hat Swisscom im Berichtsjahr Massnahmen zur Straffung ihrer Partnerschaften im Ausland vorgenommen. Im August haben wir die 50-Prozent-Beteiligung an tesion Kommunikationsnetze Südwest GmbH an den bisherigen Miteigentümer Energie Baden-Württemberg gewinnbringend veräussert. Zum Verkauf vorgesehen sind auch unsere Anteile am elsässischen Unternehmen Estel und an Swisscom SpA Italien in Mailand. Bis Ende 2000 sind die Verpflichtungen im Rahmen der strategischen Partnerschaft mit Cesky Telecom aus der Sicht von Swisscom erfüllt worden.

UTA, unsere 45,5-Prozent-Beteiligung in Österreich, erwarb im Berichtsjahr die Firma Netway, womit sie zum landesweit grössten Internet-Provider avancierte. Mit rund 270 000 Kunden ist UTA der zweitgrösste Telekommunikationsanbieter in Österreich.

#### **ANPASSUNG DER KONZERNSTRUKTUR**

Im Geschäftsjahr hat sich das Unternehmen entschieden, die bisherige Stammhausstruktur in eine Gruppenorganisation umzubauen. Ziel dieses Umbaus ist es, die Komplexität des Unternehmens zu senken, die Transparenz zu erhöhen und die Verantwortlichkeiten noch besser zuordnen zu können. Die Gruppenstruktur führt zu kleineren, weitestgehend selbständigen Einheiten, die effizient und mit differenzierten Strategien am Markt auftreten und rasch agieren können. Ebenso verbessert die Gruppenstruktur unsere Chancen, in einzelnen Sparten strategische Partnerschaften einzugehen. Beispiele dafür sind die bereits erfolgreich realisierten Allianzen von Swisscom Mobile mit Vodafone und von Bluewin mit verschiedenen Content-Anbietern.

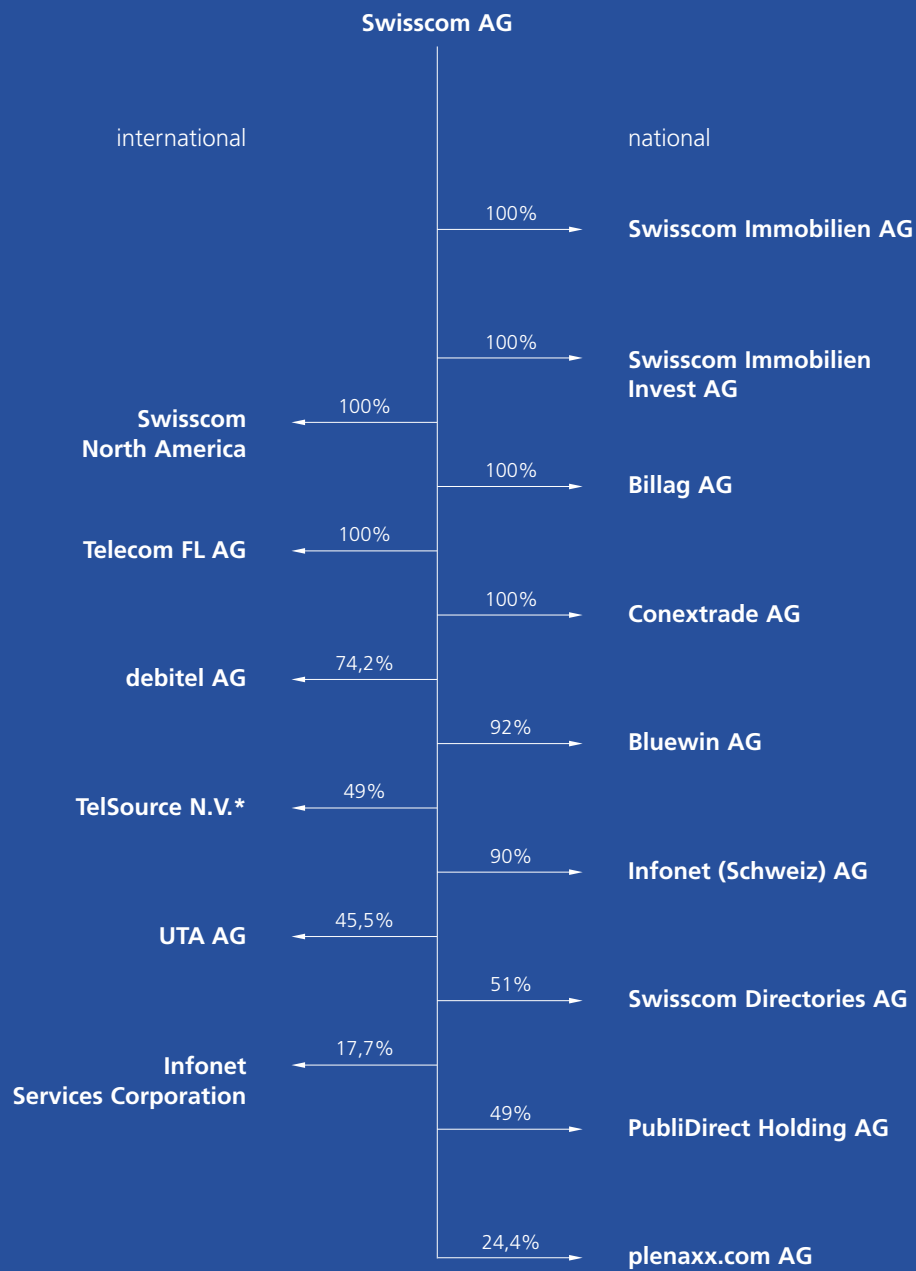
Nebst der Ausgründung verschiedener Bereiche in selbständige Gesellschaften prüft Swisscom im Zuge der verstärkten Konzentration auf das Kerngeschäft auch die Auslagerung einzelner Geschäftstätigkeiten. Im Berichtsjahr verkauft wurden das Satellitengeschäft und die Reparaturwerkstätte in Neuenburg.

### **BEWERBUNG UM DIE GRUNDVERSORGUNG 2003**

Das Fernmeldegesetz verpflichtet Swisscom bis Ende 2002 zur Grundversorgung. Es ist unser erklärtes Ziel, auch ab dem Jahr 2003 für die nationale Grundversorgung verantwortlich zu sein und in allen Landesteilen der Schweiz moderne Telekommunikationsdienstleistungen in bester Qualität anzubieten, die den Zugang zu den globalen Netzen garantieren. Bereits heute ermöglicht jeder Swisscom-Anschluss – ungeachtet seiner geografischen Lage – Internet-, E-Mail- und weitere Anwendungen. Damit leistet Swisscom einen wesentlichen Beitrag zur Verwirklichung der Informationsgesellschaft.

Im Rahmen des Projektes «Grundversorgung 2003» haben wir die nötigen Vorarbeiten für die Erneuerung des Auftrags in Angriff genommen.

# Wesentliche Beteiligungen und Allianzen



\* Die TelSource hält 27% der Aktien der Cesky Telecom.

Stand: 31.12.2000

## Für unsere Kunden bleiben wir in Bewegung

Auch im Jahr 2000 haben wir der Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden höchste Priorität eingeräumt und die einzelnen Segmente mit vorzüglichen Angeboten und Diensten bedient. Anpassungen in der Organisationsstruktur zur Optimierung unseres Kerngeschäfts in der Schweiz erlauben uns, die vielfältigen und differenzierten Erwartungen an eine Vollsortimentsanbieterin künftig noch präziser zu erfüllen. Mit exzellentem Kundenservice, innovativen Angeboten und einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis stärken wir die Kundenbindung.

### TÄGLICH DAS VERTRAUEN DER KUNDEN VERDIENEN

4 Millionen Privat- und Geschäftskunden bedient Swisscom in der Schweiz, noch einmal rund 9 Millionen kommen mittlerweile im Ausland hinzu. Sie alle setzen auf Swisscom und ihre Tochtergesellschaften, vertrauen auf ihre Dienstleistungen, auf ihre Erfahrung, Kompetenz und Innovationskraft. Sich dieses Vertrauen täglich neu zu verdienen, hat für Swisscom erste Priorität. Die Zufriedenheit der Kunden entscheidet letztlich über unseren Erfolg im hart umkämpften nationalen und internationalen Markt. Getreu ihrer strategischen Ziele will Swisscom ihre Stärke als Vollsortimentsanbieterin auf dem Schweizer Markt zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil ausbauen. Unsere Kundinnen und Kunden mit bedürfnisgerechten Diensten und Angeboten zu beliefern, steht im Zentrum unserer Bestrebungen. Je genauer wir die Bedürfnisse kennen, desto zielgerichteter können wir unsere Angebote entwickeln und vermarkten. Die spezifische Segmentierung unserer Kunden – definiert über Kriterien wie Privat/Geschäft, Grösse, Bedürfnislage usw. – ermöglicht uns, klare Teilmarktstrategien zu entwickeln.

### ANPASSUNGEN IN DER KUNDENSEGMENTIERUNG

Im Jahr 2000 haben wir weitere Anpassungen in der Segmentierung vorbereitet und per 1. Januar 2001 eingeführt. Im Festnetzangebot unterscheiden wir im Bereich der Privatkunden und der kleineren und mittelgrossen Unternehmen neu zwischen einem Premium- und einem Classic-Segment. Im Premium-Segment sprechen wir gegen 340 000 Kunden an. Es umfasst eine Angebotspalette in den Bereichen Datenübertragung, Mehrwertdienste und innovative Produkte. Für das Classic-Segment und ihre rund drei Millionen Kunden stellen wir kostengünstige Basisprodukte bereit, die einfach genutzt werden können.

Der Bereich Enterprise Solutions deckt die Bedürfnisse von rund 50 000 Geschäftskunden ab; unter dem Begriff Grosskunden betreut Swisscom sodann etwas mehr als 4000 nationale und internationale Kunden mit einem Umsatz zwischen 150 000 und 1,5 Millionen Franken pro Kunden. Dazu kommen die Kantone, 2900 Gemeinden sowie die gesamte Bundesverwaltung.

### **MEHR (MASSNAHMEN) ALS MAN DENKT ...**

Ein exzellenter Kundenservice, ein auf die verschiedenen Kundengruppen ausgerichtetes Angebot innovativer Produkte und Mehrwertdienste sowie ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis sollen auch in Zukunft für eine hervorragende Kundenbindung sorgen. Das bisherige Joker-Programm, das im Februar 1999 eingeführt worden war, haben wir Ende März 2001 vom Markt genommen. Marktveränderungen, Preissenkungen und neue Kundenbedürfnisse haben uns zu diesem Schritt veranlasst. Rund 700 000 Privatkunden nahmen am Joker-Bonus-Programm teil.

In der Marketing-Kommunikation haben wir die Marke Swisscom sowie die Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens marktgerecht positioniert. Mit grossem Erfolg haben wir beispielsweise unsere Werbekampagne «Tiefer als man denkt» realisiert und dabei unsere Kundinnen und Kunden überzeugt, dass Swisscom günstige Preise anbietet. Akzente setzten wir indessen nicht nur in der klassischen Werbung, sondern auch im Sponsoring, wo wir uns schwergewichtig auf Aktivitäten im Sport und in der Kultur konzentrieren. Ausserdem engagiert sich Swisscom im Mäzenatentum zugunsten von Wissenschaft, Ökologie und sozialen Institutionen.

### **DIREKTE UND INDIREKTE KUNDENKONTAKTE**

Insbesondere zu den Privatkunden finden wir in den 74 Swisscom-Shops einen direkten Kontakt. Swisscom hat im Berichtsjahr das Ladenkonzept modernisiert und die Shops umgestaltet. Transparenz und hohe Funktionalität finden bei den Kunden ebenso grossen Anklang wie das neue Design. Dieses widerspiegelt die Qualitätsmarke Swisscom. Mit 1,2 Millionen Kunden und über 4 Millionen Kontakten jährlich sind die Swisscom-Shops eine exzellente Kommunikationsplattform und ein wichtiger Distributionskanal für unser Unternehmen. Die Shops erbringen Verkaufsleistungen und erfüllen eine Beratungsfunktion.

Wichtig sind uns auch die Kunden in Regionen, in denen wir nicht mit eigenen Shops vertreten sind. Um ihren Bedürfnissen gerecht zu werden, ergänzen wir unser Vertriebsnetz durch die Zusammenarbeit mit Handelsbetrieben. Sie verkaufen unsere Produkte und sind mittels Verträgen mit uns verbunden. Swisscom arbeitet mit 3500 Fachhändlern, mit ausgewählten Grosshändlern und Fachmärkten in allen Landesteilen zusammen. Diesen Kooperationen messen wir einen hohen Stellenwert zu. Der Grossteil der Konsumentinnen und Konsumenten entscheidet sich in diesen Geschäften für unsere Produkte.

Im Oktober haben die Swisscom-Shops eine virtuelle Alternative erhalten: den neuen E-Shop von Swisscom. Der virtuelle Shop ermöglicht es den Kundinnen und Kunden zu jeder Tages- und Nachtzeit, die Produkte von Swisscom via Internet ([www.swisscom.com/e-shop](http://www.swisscom.com/e-shop)) in aller Ruhe zu prüfen und zu kaufen.

## **MARKTBEARBEITUNG ÜBER DIRECT MARKETING CENTER**

Der Übergang vom Wachstums- zum Verdrängungsmarkt lässt den Bedarf an daten-integriertem Direct Marketing stark ansteigen. Mit einem eigenen Direct Marketing Center hat Swisscom die notwendige Infrastruktur und das Know-how für eine differenzierte, segment-spezifische Marktbearbeitung aufgebaut. Damit verfügt Swisscom über ein weiteres Instrument für die Kundenbindung. Gegen 200 Mitarbeitende stehen in täglichem Kundenkontakt und führen Direct-Marketing-Aktionen aus. Dank modernster Informatikinfrastruktur konnte das Direct Marketing Center im Berichtsjahr seine Aktivitäten ausbauen und mittels Customer Relationship Management (CRM) gezielt auf die verschiedenen Kundenbedürfnisse eingehen. Es trägt damit einen wesentlichen Teil zu einer stabilen Kundenbeziehung bei.

## **ÜBER ZWEI MILLIONEN ANRUFEN AUF 0800 800 800**

Im Jahr 2000 haben wir für telefonische Anfragen von Privatkunden die Nummer 0800 800 800 etabliert. Nach anfänglichen Schwierigkeiten ist der Betrieb der neuen Organisation inzwischen stabil. Die Antwortzeiten sind nachhaltig verkürzt worden. In den Call Centers konnten im letzten Jahr über zwei Millionen Anrufe beantwortet werden. Der Einsatz modernster Software ermöglicht einen raschen Zugriff auf sämtliche Kundendaten und damit eine individuelle Betreuung und Beratung der Kunden. Auch im Jahr 2001 werden wir die Servicequalität im Sinne unserer Kunden kontinuierlich optimieren. Dank der Automatisierung der Auftragsabwicklung gewinnen wir mehr Zeit für die eigentliche Kundenbetreuung. Die einzelnen Prozesse werden vereinfacht und dadurch für unsere Kunden transparenter gemacht.

## **KUNDENDIENST MIT 24-STUNDEN-BETRIEB**

Der technische Kundendienst (Customer Service) mit über 2000 Mitarbeitenden steht unseren Kunden 7 T 24 Stunden zur Verfügung. Unter der Telefonnummer 175 wurden im Geschäftsjahr 2,3 Mio Anrufe entgegengenommen. Unsere Servicetechniker haben insgesamt 520 000 Störungen vor Ort bei Kunden behoben.

Anfang 2001 wurde der Customer Service in verschiedene Verantwortungsbereiche aufgeteilt. Die Mehrheit der Mitarbeitenden arbeitet in der neu formierten Organisation PBX Services. PBX ist das Kürzel für «Private Branch Exchange». Der Begriff bezeichnet komplexe Teilnehmervermittlungsanlagen für die interne und externe Kommunikation, die wir Unternehmen jeder Grösse anbieten. PBX Services plant die Anlagen in unmittelbarer Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Kunden – sie analysiert Abläufe, Gegebenheiten und Bedürfnisse, sie erarbeitet optimale und langfristige Lösungen, installiert die komplette Infrastruktur und sorgt für das reibungslose Funktionieren der Anlagen. Zu den Besonderheiten dieses Dienstes zählen das umfassende Servicepaket, die Verfügbarkeit rund um die Uhr, Fernwartung und ein hervorragendes Preis-/Leistungs-Verhältnis.



## **WHOLESALE – DER KUNDE ALS WIEDERVERKÄUFER**

Zu den Grosskunden von Swisscom zählen auch die alternativen Netzanbieter. Unter dem Begriff Wholesale hat Swisscom bereits 1998 einen Bereich aufgebaut, der sich mit seinen Leistungen exklusiv an die Wiederverkäufer wendet. National stützt sich das Geschäft von Swisscom Wholesale im Wesentlichen auf den regulierten Bereich, der von staatlichen Preisvorgaben gelenkt ist. Der Anteil von nicht regulierten Produkten wird aber vor allem im Bereich der Daten- und Gesamtlösungen für Wholesalekunden laufend vergrössert.

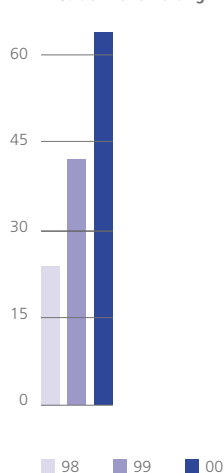
Seit Anfang 2000 werden die Interkonnektionskosten mit der Methode «Long-run Incremental Costing», kurz LRIC, ermittelt. Diese Methode basiert auf internationaler Erfahrung und ist wissenschaftlich abgestützt. Die nach der LRIC-Methode berechneten Preise ermöglichten Swisscom, per 1. Januar 2001 Preisreduktionen von bis zu 6 Prozent vorzunehmen. Die den alternativen Anbietern offerierten Preise beinhalten nur die relevanten Kosten der Interkonnektion und keine Gewinne. Mit der Senkung liegt Swisscom im europäischen Mittel. Derzeit haben rund 40 Mitbewerber einen Interkonnektionsvertrag mit Swisscom.

Im internationalen Wholesalegeschäft von Swisscom standen im Jahr 2000 die Integration von Swisscom North America in Washington D.C. sowie der Aufbau neuer Verkaufsstellen in London, Frankfurt und Mailand im Vordergrund.

# Swisscom Mobile – gerüstet für eine erfolgreiche Zukunft

Mit 1,5 Millionen gewonnenen Neukunden behauptet sich Swisscom Mobile im äusserst dynamischen und wettbewerbsintensiven Mobilmarkt nach wie vor als klare Marktführerin. Bemerkenswert dabei ist unser stabiler Marktanteil. Der Erwerb einer UMTS-Konzession schafft beste Voraussetzungen für den Einstieg ins Geschäft der dritten Mobilfunkgeneration. Dank der Partnerschaft mit Vodafone ergeben sich für uns grosse Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten.

Marktdurchdringung der Mobilkommunikation in % der Bevölkerung



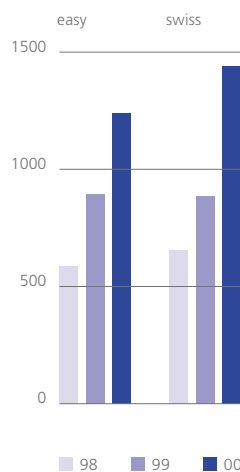
Der extrem angespannte Markt der Mobilkommunikation wurde im Jahr 2000 nochmals kompetitiver. Die Marktdurchdringung stieg von rund 40 Prozent beinahe sprunghaft auf 64 Prozent an. Mit dieser Rate zählt die Schweiz europaweit zu den Ländern mit der grössten Mobildichte. Massgeblich beeinflusst haben diesen Boom aggressive Marketingmassnahmen aller Anbieter mit zahlreichen Aktionen zur Gerätesubventionierung. Kostete 1999 ein Mobiltelefon im Hochqualitätsbereich noch 1000 Franken, so mussten Neukunden für dieselben Geräte im Berichtsjahr selten mehr als 200 Franken bezahlen. Im Zusammenhang mit den verbilligten Handys wurden im Sommer systematisch 12-Monats-Verträge und Anfang 2001 auch 24-Monats-Verträge eingeführt.

Nach dem Preissturz im Jahre 1999 – um bis zu 50 Prozent – blieb das Preisniveau im Geschäftsjahr praktisch gleich.

## SWISSCOM MOBILE BEHAUPTET SICH IM MARKT

Oberstes Ziel von Swisscom Mobile im Jahr 2000 war die Verteidigung des Marktanteils. Entsprechend legten wir grosses Gewicht auf drei Hauptmassnahmen: Akquisition von Neukunden, langfristige Bindung von bestehenden Kunden und die Kommunikation unserer strategischen Wettbewerbsvorteile: Netzqualität und Abdeckung. Die im Jahr 2000 erzielten Resultate machen den Erfolg der Anstrengungen deutlich: Netto haben wir gut 900 000 Neukunden aufs NATEL-Netz aufgeschaltet. Ende 2000 betrug unsere Kundenzahl 3,17 Millionen. Dies ergibt für Swisscom Mobile einen stabilen Marktanteil von 68 Prozent. Parallel zu den Erfolgen auf der Marktseite haben wir die Leistungen innerhalb von Swisscom Mobile erheblich gesteigert, und das bei gleichzeitiger Verbesserung des Kundendienstes.

Der NATEL-Boom in tausend Kunden

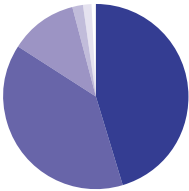


## KUNDEN GEZIELT PFLEGEN

Die verstärkten Anstrengungen zur Kundenbindung führten im vergangenen Jahr zu einem ganzen Bündel von Massnahmen, die auch in den kommenden Jahren mit hoher Priorität weitergeführt werden. Die wichtigsten sind:

- Günstige Geräteangebote auch für bestehende Kunden über die Hotline von Swisscom Mobile und ausgewählte Verkaufsstellen,
- ein ausgezeichneter Kundendienst,
- ein segmentspezifisches Kundenmarketing,
- ein gestärkter Markenauftritt,
- eine grössere Benutzerorientierung von bestehenden und neuen Produkten sowie
- eine nochmalige Verbesserung der Netzqualität.

**NATEL GSM total**  
total 3 168 000



■ NATEL easy	1 228 676
■ NATEL swiss	1 435 342
■ NATEL international	374 547
■ NATEL business	58 869
■ NATEL CMN	46 667
□ NATEL private	23 899

Dass sich auch weiterhin jeden Monat zwischen 60 und 70 Prozent aller Neukunden für Swisscom Mobile entscheiden, verdanken wir in erster Linie unserem qualitativ wie quantitativ hervorragenden Mobilfunknetz. Mit Investitionen von 300 Millionen Franken haben wir es im Jahr 2000 weiter optimiert und ausgebaut. Unser Netz zählt auch im internationalen Vergleich zu den Besten.

### **DIE MOBILKOMMUNIKATION VOR EINEM PARADIGMAWECHSEL**

Nicht nur in der Schweiz, sondern in ganz Westeuropa zeichnete sich der Markt für die mobile Kommunikation in den vergangenen Jahren durch ein rasantes Wachstum aus. Aufgrund neuer Technologien werden in Zukunft zusätzliche Umsatzpotenziale erschlossen. Resultieren aus der Sprachkommunikation heute noch rund 95 Prozent unseres Umsatzes, so gehen wir davon aus, dass die Datenkommunikation und Mehrwertdienste im Zuge der Einführung neuer Technologien wie GPRS (General Packet Radio Services) und UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) innerhalb der nächsten fünf Jahre rund die Hälfte des Umsatzes von Swisscom Mobile ausmachen werden. Mobilkommunikation und Internet-Technologien wachsen zusammen. Das bedeutet: Umsätze werden einerseits mit reinem Datentransport, andererseits über Transaktionsbeteiligungen und Mehrwertdienste wie Mobile Portale und Informationsdienste realisiert, welche ein sehr hohes Differenzierungspotenzial aufweisen und damit zu wichtigen Erfolgsfaktoren werden.

Angesichts dieses Paradigmawechsels haben wir im Berichtsjahr eine Reihe strategischer Initiativen in die Wege geleitet, um den künftigen Markterfolg von Swisscom Mobile zu sichern. Die wichtigsten Initiativen sind die strategische Partnerschaft mit Vodafone, der Aufbau einer eigenen Service Creation Unit und eines Mobility-Portals.

### **STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT MIT VODAFONE**

In Europa etablieren sich vermehrt pan-europäische Konglomerate, die über klare Grössenvorteile gegenüber lokalen Operatoren verfügen. Diese wirken sich aus, beispielsweise in der Entwicklung von Diensten: Einerseits haben Konglomerate eine wesentlich grössere Finanzkraft für Akquisitionen und Joint Ventures, andererseits verfügen sie über eine grosse Kundenbasis, auf die Investitionen breiter verteilt werden können.

Aus diesen Gründen ist Swisscom Mobile im Berichtsjahr mit dem europäischen Marktführer Vodafone eine strategische Partnerschaft eingegangen. Vodafone beteiligt sich zu 25 Prozent an der neu entstandenen Swisscom Mobile AG. Dank der Partnerschaft mit Vodafone erhält Swisscom Mobile Zugang zu bestehenden und neuen innovativen Produkten und Dienstleistungen. Die Zusammenarbeit mit Vodafone gewährleistet u.a. auch das internationale Roaming für UMTS. Swisscom Mobile erhält zudem die Möglichkeit, selbst entwickelte Produkte europaweit an die Vodafone-Töchter zu vertreiben.

### SWISSCOM MOBILE MIT EIGENER SERVICE CREATION UNIT

Eine zweite Initiative zielt auf die Entwicklung neuer Dienstleistungen. Attraktive Services, die dem Kunden einen wahrnehmbaren Mehrwert bieten, werden in der Mobilkommunikation zum entscheidenden Erfolgsfaktor – insbesondere bei der Vermarktung von GPRS und später UMTS. Neue Services wie beispielsweise Personal Unified Communications, Mobile Payment, Informationsservices und mobile Datenkommunikation werden zu wichtigen neuen Umsatzgeneratoren. Solche Potenziale müssen auf dem Markt rasch aufgespürt oder selbst entwickelt sowie für die Kunden bereitgestellt und betrieben werden. Zu diesem Zweck bauen wir eine eigene Service Creation Unit auf, die sowohl für Swisscom Mobile als auch im Auftrag von andern Unternehmen tätig sein wird. Das Engagement in der Entwicklung von Diensten erhält Swisscom Mobile die Wettbewerbsfähigkeit und optimiert ausserdem unsere Position bei künftigen Partnerschaften.

### AUFBAU EINES MOBILITY-PORTALS

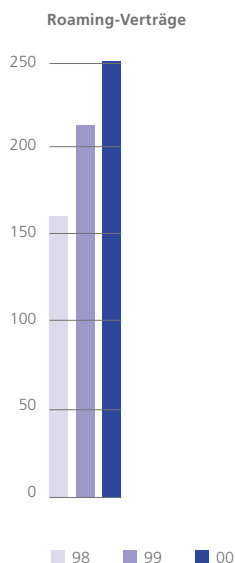
Die dritte strategische Initiative gilt dem Aufbau eines sogenannten Mobility-Portals, also eines Internet-Portals mit Angeboten, auf die via Handy zugegriffen werden kann. Die Partnerschaft mit Vodafone räumt Swisscom Mobile die Option der Zusammenarbeit mit dem Multi-Access-Portal «Vizzavi» ein. Die Markteinführung eines eigenen Mobility-Portals ist auf Ende des zweiten Quartals 2001 geplant. Dann werden massenmarkttaugliche GPRS-Geräte verfügbar sein. Das Mobility-Portal wird es uns ermöglichen, personalisierbare Dienste und Applikationen erfolgreich zu entwickeln, zu vermarkten und zu betreiben und damit für die zukünftige Kundenbindung zu sorgen.

### SWISSCOM MIT UMTS-KONZESSION

Mit dem Erwerb von zusätzlichen GSM-Frequenzen haben wir die Grundlage gelegt, dass das NATEL-Netz entsprechend unserer grossen Kundenzahl weiter ausgebaut werden kann. Die Ersteigerung einer der vier Schweizer UMTS-Konzessionen schafft zudem ideale Voraussetzungen für den Einstieg in das neue Geschäft der dritten Mobilfunkgeneration. Die ersten Feldversuche sind bereits für Ende 2001 vorgesehen.

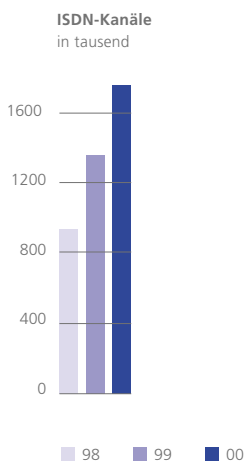
Angesichts der Erwartung, dass sich UMTS komplementär zu GPRS entwickeln wird, unternehmen wir grosse Anstrengungen für die rechtzeitige Entwicklung und Bereitstellung von Diensten. UMTS wird anfangs nur in städtischen Gebieten verfügbar sein. Kundinnen und Kunden von Swisscom Mobile werden jedoch das gleiche Angebot an Diensten auch ausserhalb dieser Gebiete nutzen können, nämlich durch GSM/GPRS. Dank Dualmode-Geräten wird der Kunde den Übergang von der UMTS- zu GSM/GPRS-Versorgung nicht spüren.

Obwohl Swisscom Mobile bereits Anfang 2001 für GPRS bereit war und den neuen Standard auch bereits im NATEL-Netz implementiert hatte, haben wir mit dem Markteintritt bewusst zugewartet. Der Grund ist einfach: Die zu diesem Zeitpunkt verfügbare kleine Anzahl an GPRS-Endgeräten erlauben es noch nicht, die volle Bandbreite zu nutzen. Da erste Geräte, die GPRS vollumfänglich nutzen können, nicht vor Sommer 2001 verfügbar sein werden, wird Swisscom Mobile GPRS erst dann kommerziell anbieten.



# Festnetz: das traditionelle Geschäft im Wandel

Preiszerfall und harte Konkurrenz prägen den Markt in der Festnetztelefonie. Swisscom konnte ihre Marktführerschaft bewahren. Wir zählen schweizweit mehr als drei Millionen Kunden. Das Verkehrsvolumen ist konstant geblieben. Die Zukunft der Festnetztelefonie gehört der Breitbandkommunikation. In diesem Bereich haben wir gute Voraussetzungen für ein überdurchschnittliches Wachstum geschaffen. Nach wie vor sehr beliebt sind die Auskunftsnummer 111, Telefonkarten und Publifone sowie das Erfolgsprodukt ISDN.



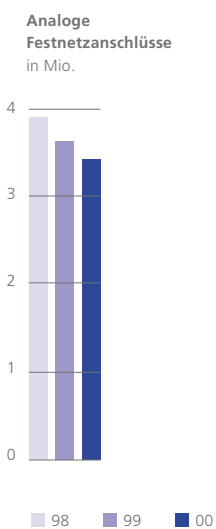
## DAS RÜCKGRAT DER TELEKOMMUNIKATION

Die Festnetztelefonie, das traditionelle Geschäft der Telekommunikation, ist noch immer das grösste Geschäftsfeld des Unternehmens. Es beinhaltet sämtliche Dienstleistungen und Produkte mit Ausnahme der Mobiltelefonie und der Teilnehmervermittlungsanlagen. Im Rahmen der Swisscom-Kernleistungen bildet die Festnetztelefonie das eigentliche Rückgrat im Telekommunikationsbereich. Umso wichtiger für die Zukunft des Unternehmens ist der Um- und Ausbau in diesem Bereich: Wir arbeiten in einem klar segmentierten und fokussierten Markt, bieten eine auf einzelne Kundengruppen zugeschnittene Produktpalette an und vereinfachen laufend komplexe Prozesse und Produkte.

Mit über drei Millionen Kunden hat Swisscom einen Bekanntheitsgrad und eine Erfahrung, die sie als Vorteil zu nutzen weiss. Auch die rund 250 000 Geschäftskunden der Sparte kleine und mittelgrosse Unternehmen (KMU) sind für unser Unternehmen weiterhin ein wichtiges Segment. Deshalb wollen wir mit technischen Neuerungen wie der Automatisierung der Auftragsabwicklung in Zukunft Wartezeiten reduzieren und damit die Zufriedenheit der Kundschaft weiter steigern.

## STABILES VERKEHRSVOLUMEN – RÜCKLÄUFIGE UMSATZENTWICKLUNG

Das Verkehrsvolumen blieb im Jahr 2000 mit ca. 17 Milliarden Taxminuten insgesamt konstant. Im Fernverkehr führte der intensive Wettbewerb zu einem massiven Preissturz. Der internationale Verkehr und der nationale Fernverkehr verzeichneten im Jahr 2000 eine rückläufige Umsatzentwicklung. Der Gesamtumsatz in der Festnetztelefonie pendelte sich bei 1,8 Milliarden Franken ein. Im internationalen Verkehr hält Swisscom einen Marktanteil von rund 55 Prozent, im Fernverkehr beträgt er rund 69 Prozent. Über eine nach wie vor sehr starke Position verfügt Swisscom im Nahbereich mit einem Marktanteil von rund 83 Prozent.



## **ERFOLGSPRODUKT ISDN LIGHT**

Unser Kernprodukt ist ISDN. Ende 2000 standen 1,78 Millionen ISDN-Kanäle in Betrieb. Aus Kundensicht harmonisiert ISDN ausgezeichnet mit den dynamischen Leistungen der Mobil- und Internetkommunikation. Damit entspricht das Produkt dem Trend zur überschneidenden Nutzung der unterschiedlichsten Telekommunikationsdienste. Während die Zahl der ISDN-Basisanschlüsse leicht wächst, verfügt ISDN Light über ein grosses Wachstumspotenzial, das es weiter auszuschöpfen gilt. ISDN Light legte im Jahr 2000 um 73 Prozent zu. Der massive Zuwachs ist u.a. eine direkte Folge des anhaltenden Internet-Booms. Die Zunahmen bei den ISDN-Primäranschlüssen (5 Prozent) entspricht den Erwartungen. Die ISDN-Durchdringung im Festnetz entwickelte sich im Berichtsjahr von 27,5 auf 34,5 Prozent. Damit nimmt die Schweiz im internationalen Vergleich einen Spitzenrang ein.

## **LAUFENDE ANPASSUNG DER PRODUKTEPALETTE**

Um unsere Stellung als Markführerin in der Festnetztelefonie zu behaupten, passen wir die Produktpalette laufend an. Bei den Endgeräten verstärkt sich der Trend weg von der drahtgebundenen und hin zur schnurlosen Telefonie. Der Telefax wird zum multifunktionalen Gerät mit E-Mail-Funktion. Die Präsenz von Swisscom bei technologischen Neuheiten zahlt sich aus. Ein Beispiel dafür ist die erfolgreiche Einführung der Weltneuheit ScreenPad, ein mobiles, benutzerfreundliches Terminal zum Surfen und Mailen.

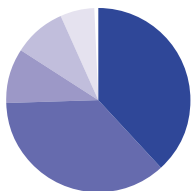
Ein vergleichsweise kleines, aber einträgliches Geschäft pflegen wir mit Telefonkarten und den Erreichbarkeitsdiensten. Einem grossen Bedürfnis der Kundschaft entsprechen offensichtlich die Prepaid-Karten. Die Zuverlässigkeit bei der Anwendung hat das Vertrauen in diese Dienstleistung weiter gestärkt. Durch das zu erwartende Wachstum räumen wir diesem Nischengeschäft eine gute Zukunft ein.

## **ATTRAKTIVE MEHRWERTDIENSTE**

Bei den Operator Services (OPS) mit dem klassischen Auskunftsdienst 111, Connect 1144 und dem Conferencing sind wir weiterhin sehr erfolgreich. Die Payphone Services (PPS), das heisst vor allem die traditionellen Publifone, blieben auch im vergangenen Jahr eine unserer Domänen. Die von Swisscom betriebenen rund 10700 öffentlichen Publifone sind Bestandteil der Grundversorgung. Bei den privaten Payphones erreichen wir einen Marktanteil von 98 Prozent.

Zukunftsweisend sind die Business Numbers. Im Segment der Mehrwertdienste sorgen sie für über 90 Prozent des Umsatzes. Swisscom wird deshalb ihre starke Präsenz im wachsenden Markt der 0800- und 0900-Nummern ausbauen, daneben aber auch andere Mehrwertdienste wie Public Communications und Virtual Private Network weiterentwickeln.

Nettoumsatz  
Festnetz (ohne Wholesale)



■ Nationaler Verkehr	38,1%
■ Teilnehmeranschlüsse	36,4%
■ Mehrwertdienste	9,6%
■ Internationaler Verkehr	9,2%
■ Endgeräte	6,0%
□ Übrige Produkte	0,7%

## ZUKUNFT BREITBANDKOMMUNIKATION

Die Zukunft liegt in der Breitbandkommunikation. Nach dem Übergang von der traditionellen Telefonleitung zur ISDN-Technik stehen wir an der Schwelle zum Zeitalter der Breitbandkommunikation. Mit der ADSL-Technologie haben wir die besten Voraussetzungen, bei den breitbandigen Internetanschlüssen eine führende Rolle einzunehmen. Im Privatkundenbereich und bei den kleinen und mittelgrossen Unternehmen ist ein überdurchschnittliches Wachstum absehbar. Dafür spricht die schon jetzt achtfach grössere Übertragungsgeschwindigkeit im Vergleich zur klassischen ISDN-Verbindung. Die Breitbandtechnik erlaubt ferner eine rasante Erweiterung der Mehrwertdienste sowie neue Kombinationen von Anwendungen. Gleichzeitig wird so eine schnelle Übertragung von hohen Datenmengen möglich, wie sie bei Grafiken, Bildern, Videos und komplexen Unterhaltungsspielen anfallen.

# Digitale Kommunikation als Schlüssel zur Zukunft

Im Jahr 2000 hat Swisscom ihre Aktivitäten im Bereich E-Business stark ausgebaut und sich die Position der unbestrittenen Nummer eins im Schweizer Markt errungen. Bluewin konnte den Marktanteil um 8 Prozent ausbauen. Mit Conextrade haben wir einen elektronischen Marktplatz und mit Plenaxx neue Portale für die elektronische Geschäftsabwicklung zwischen Unternehmen lanciert. Wachsenden Erfolg verzeichneten auch die Internet-Protokoll-basierten Netzwerke, die im E-Business und in künftigen Multimedia-Anwendungen strategische Bedeutung haben.

## MULTIMEDIALE DATENKOMMUNIKATION

Die digitale Kommunikation wird zunehmend komplexer. Sie spielt bereits heute eine bedeutende Rolle in der Geschäftswelt und wird sie in Zukunft noch stärker beeinflussen. Der Einsatz optimaler Kommunikations- und Informatiklösungen wird für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zum entscheidenden Faktor. Als Marktführerin im Schweizer Telekommunikationsmarkt hat Swisscom in dieser Entwicklung von Anfang an eine aktive Rolle übernommen. Die langjährige Erfahrung befähigt uns heute, die spezifischen und vielfältigen Kommunikationsbedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen – sowohl für Grosskonzerne wie auch für kleine und mittelgrosse Unternehmen.

Ob im Bereich Internet, Intranet/Extranet, Mietleitungen, Sprach- und Datenintegration oder Teilnehmervermittlungsanlagen – wir realisieren massgeschneiderte Lösungen hinsichtlich Bandbreite, Applikationen, Dienstqualität, Nutzung und Sicherheit. Beim Aufbau, Ausbau und Betrieb der Unternehmensnetze unserer Kunden offerieren wir ein umfassendes Produkte- und Dienstleistungspaket, Erfahrung aus langjährigen Kundenbeziehungen und eine professionelle Betreuung. Als Vollsortimentsanbieterin profitieren unsere Kunden davon, dass sie alle Leistungen aus einer Hand erhalten.

## SPEZIFISCHE ANGEBOTE – FÜR UNTERNEHMEN JEDER GRÖSSE

Internet-Protokoll-basierte Netzwerke sind in Grossunternehmen im Vormarsch und gewinnen mit Blick auf E-Business- und künftige Multimedia-Anwendungen strategische Bedeutung. Aber auch die hohen Gesamtkosten heterogener Netze, starker Dezentralisierung und proprietärer Lösungen veranlassen die Informatikdienstleister namentlich in Grossunternehmen zur Innovation. Swisscom realisierte im vergangenen Jahr zahlreiche Netzwerkprojekte und unterstützte mit umfassenden Engineering-Leistungen namhafte Unternehmen wie zum Beispiel Credit Suisse oder Winterthur Versicherungen. Speziell für kleine und mittelgrosse Unternehmen wurden im Jahr 2000 in vielen Bereichen sogenannte Light-Varianten entwickelt, die auf die besonderen Bedürfnisse und die Budgets dieses Kundensegments zugeschnitten sind. So kommt etwa der IP-Plus® Light Internet Service dem Wunsch nach kostengünstigen, individuellen und effizienten Lösungen im Bereich Informationsbeschaffung per Internet entgegen. Ebenfalls auf die Bedürfnisse der KMU zugeschnitten ist der neu entwickelte SecurePoP-Dienst, ein sogenannter bewirtschafteter Firewall-Service für die Sicherheit des Unternehmensnetzes, das umso verletzlicher wird, je stärker es sich nach aussen öffnet.



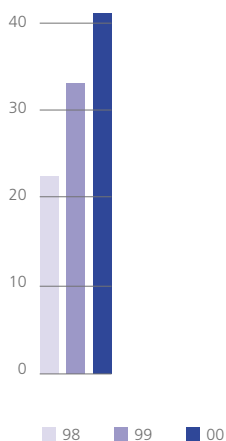
Ein weiteres Beispiel für innovative und anspruchsvolle E-Commerce-Lösungen ist der Aufbau und der Betrieb der Plattform für die Gesellschaft Schweizer Zahlenlotto. Swisscom hat die gesamte Entwicklung der Plattform in Form eines elektronischen Kioskes übernommen und betreibt diese einschliesslich des Front- und Backoffice sowie des Online-Marketings. Zu erfolgreichen Anwendungen von Swisscom-Services zählen ausserdem die E-Shop-Lösungen für renommierte Unternehmen wie Fleurop und Sprüngli. Deutlich im Trend liegt auch die Auslagerung des Unternehmensnetzwerkes. Bei solchen Outsourcing-Lösungen übernimmt Swisscom den Betrieb, die Überwachung und den Unterhalt des Netzwerkes.

### MASSGESCHNEIDERTE INTRANET- UND EXTRANET-LÖSUNGEN

Das Intranet, das Inhouse-Internet, stellt ein massgeschneidertes und für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zugängliches Unternehmensnetz dar. Will eine Firma ihr Intranet oder Teile davon externen Organisationseinheiten wie Zweigstellen, Aussendienstmitarbeitern, Partnern oder Lieferanten zugänglich machen, spricht man von einem Extranet. In diesem Bereich verfügt Swisscom über umfassende Dienstleistungen. Die wichtigsten sind:

- der LAN-Switching-Service: Wir liefern, planen, implementieren und betreiben das komplette lokale Netzwerk (LAN), so dass sich der Kunde auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann;
- der LAN-Interconnect-Service, der verschiedene Unternehmensstandorte miteinander verbindet und so die Produktivität der Mitarbeitenden erhöht, beispielsweise durch die gemeinsame Nutzung zentraler Datenbanken.
- Neu bietet Swisscom mit CyberKey eine Sicherheitslösung, welche die Authentizität und Vertraulichkeit bei der Übermittlung von Kundendaten garantiert.
- Mit dem Remote Access Service (RAS) gelangen externe Mitarbeiter unter anderem via GSM-Technologie von jedem Standort aus jederzeit auf das firmeneigene Netz und können so auf extern benötigte Daten zugreifen – die umfassende Konnektivität zum Büro ist realisiert.

CH-Marktanteil von Bluewin  
in %



### BLUEWIN – MARKTFÜHRER IM INTERNET

Seit dem 1. Mai 2000 agiert Bluewin, so der neue Name unseres Internet-Service-Providers, als selbständiges Unternehmen im Markt. Bluewin versteht sich als Mittler zwischen den Bedürfnissen von Konsumenten und den Angeboten von Unternehmen. Im Jahr 2000 verbrachten die Bluewin-Kunden rund 420 Millionen Minuten auf dem Netz. Mit rund 900 000 registrierten Kunden, davon 549 000 aktiven Access-Kunden und rund 70 Millionen Pageviews pro Monat bleibt die Swisscom-Tochter Marktführerin in der Schweiz. Der Marktanteil konnte von 33 Prozent auf 41 Prozent ausgebaut werden. Neu lancierte Channels wie «Woman» und «Finance» avancierten zu beliebten Informationsplattformen. Die nachhaltig rasante und dynamische Entwicklung des Internets spiegelt sich auch im Mitarbeiterbestand von Bluewin. Dieser wuchs innert Jahresfrist von 200 auf 300 an.

Im Geschäftsumfeld bietet Bluewin einen umfassenden Service an. Dazu gehören Lösungen wie Hosting, E-Commerce-Services und Low-End-Shops. Als bedeutsam für die Zukunft erweist sich die Umstellung des Internetzugangs auf die Breitbandtechnologie ADSL. Das ADSL-Angebot «Broadway» ist seit Oktober in sieben Schweizer Städten verfügbar, im Februar 2001 sind weitere 25 Städte erschlossen worden.

Eine grosse Marktlücke besetzt hat auch der Dienst «BlueMessenger», welcher Nachrichten vom Bildschirm direkt aufs Handy sendet. BlueMessenger verzeichnete bereits im Startmonat Juni 2000 rund 10 000 Anmeldungen.

### **MIT PARTNERSCHAFTEN ZUM ERFOLG**

Um den Erfolg in den Bereichen Portal-Services und E-Commerce auch weiterhin zu garantieren, setzt Bluewin auf Partnerschaften. Seit April 2000 garantiert eine strategische Partnerschaft mit dem Tamedia-Verlag für noch mehr News auf dem Bluewin-Portal. Per November 2000 übertrug Swisscom ihre Anteile an den beiden Verzeichnisdiensten Swisscom Directories und PubliDirect an Bluewin. In Zusammenarbeit mit dem Beteiligungspartner Publigroupe soll daraus ein umfassendes Online-Verzeichnis entstehen. Seit Ende November betreibt Bluewin unter dem Label «Blueprimus» eine umfangreiche E-Shopping-Plattform. «Blueprimus» ist ein Joint Venture zwischen Bluewin und dem deutschen E-Commerce-Marktführer Primus-Online. Verkauft werden Produkte wie Musik-CDs, Drucker, Computerspiele, Videos und Geschenkartikel. Das Angebot wird kontinuierlich erweitert.

### **CONEXTRADE – DAS PORTAL ZUM GRÖSSTEN B2B-MARKTPLATZ DER WELT**

Online-Marktplätze ermöglichen effiziente Handelsbeziehungen via Internet. Ziel ist es, sowohl für Käufer wie auch für Anbieter von Waren und Dienstleistungen Abläufe zu optimieren und Kosten zu senken. Im heutigen Wettbewerbsumfeld wird die Anbindung an einen leistungsfähigen elektronischen Marktplatz zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Swisscom hat sich im Jahr 2000 federführend am Aufbau von Business-to-Business-Portalen beteiligt. Conextrade bündelt sämtliche B2B-Aktivitäten von Swisscom. Das umfassende Lösungsangebot der conextrade AG reicht von der strategischen Beratung über den Betrieb der jeweiligen Lösung bis hin zum kompletten Outsourcing des Einkaufs. Als Zugang zum Global Trading Web, der grössten B2B-Online-Handelsgemeinschaft der Welt, ermöglicht conextrade ihren Kunden effiziente Handelsbeziehungen in der Schweiz, in Europa und der ganzen Welt. Wichtige Partner sind u.a. SAP (Schweiz) AG, Commerce One und Accenture.

Von Grund auf offen konzipiert, bietet conextrade innovative E-Business-Lösungen für Unternehmen aller Branchen und Grössen und unterstützt mehrere Standards. Conextrade setzt auf ein umfassendes Service-Portfolio, Schnelligkeit in der Umsetzung und ein Netzwerk kompetenter Partner. Der elektronische Marktplatz von conextrade basiert auf einer Lösung von Commerce One. Die E-Business-Lösungen umfassen unter anderem die Lieferanten-Anbindung und das Katalog-Management durch eine eigene Content Factory. Hinzu kommen Procurement Services sowie Online-Ausschreibungen und -Auktionen. Conextrade unterstützt zudem den Aufbau, den Betrieb und die Integration von elektronischen Portalen. Viele Services sind mehrsprachig und als Hosting-Lösungen oder im Application-Service-Provider-Modell erhältlich.

Das schnell wachsende Unternehmen beschäftigte Ende 2000 bereits 55 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ziel von conextrade ist es, in der Schweiz und im benachbarten Ausland der führende B2B-Marktplatz zu werden.

#### **PLENAXX – DAS B2B-PORTAL FÜR KMU**

Die plenaxx.com AG entwickelt das erste integrierte Business-to-Business-Portal für kleine und mittelgrosse Unternehmen in der Schweiz. Das im Mai 2000 von Swisscom, Mobilian, UBS, Valora und dem Schweizerischen Gewerbeverband gegründete Unternehmen strebt die Marktführerschaft im Bereich der umfassenden E-Business-Lösungen im KMU-Segment an. Swisscom hält einen Anteil von 24,4 Prozent an der plenaxx.com AG. Das Portal deckt die vielfältigen Informations-, Kommunikations-, Kollaborations- und Transaktionsbedürfnisse seiner Benutzer ab. Sein modularer Aufbau schafft den Unternehmen nicht nur eine umfassende Arbeitsumgebung, sondern eröffnet den KMU auch neue Möglichkeiten der branchenübergreifenden Kooperation und Geschäftstätigkeit. Die grundsätzlich offen konzipierte Plattform bietet auch Dritten die Möglichkeit, ihre Dienstleistungen zu präsentieren oder Web-Communities zu etablieren. Nach einer erfolgversprechenden Pilotphase steht die Plattform seit Ende Januar 2001 allen Schweizer KMU zur Verfügung. Von den Plenaxx-Angeboten können in Zukunft auch Verbände, Vereine und Schulen profitieren.

## Wir bringen den Fortschritt voran

Indem wir neue Technologien und Marktbedürfnisse frühzeitig erfassen und daraus erfolgversprechenden Anwendungen entwickeln, wahren wir uns einen Vorsprung in der Telekommunikation. Mit der Einführung verschiedener Netzinnovationen im Bereich der IP- und Breitbandtechnologie hat Swisscom auch im Berichtsjahr ihre führende Rolle in der zukunftsweisenden Telekommunikationstechnologie unter Beweis gestellt.

### MASS ÖFFNET DIE TORE FÜR NEUE INTERNETDIENSTE

Marktführerschaft in den Standard-Dienstleistungen ist das erklärte Ziel von Swisscom. Wir haben deshalb unter der Bezeichnung MASS (Market Leadership for Standard Services) ein entsprechendes Programm lanciert und vorangetrieben. MASS wird das Telekommunikationsnetzwerk von Swisscom modernisieren und es von der traditionellen, sprachorientierten Infrastruktur in ein anpassungsfähiges Breitbandnetzwerk umwandeln. Indem wir Sprachkommunikation und Datendienste integrieren, schaffen wir eine zukunftstaugliche offene Multimedia-Plattform, die auf dem Internet-Protokoll (IP) basiert.

Swisscom ist damit in der Lage, neue Serviceleistungen deutlich schneller auf den Markt zu bringen und einen raschen Wandel hin zu einem paketvermittelten Netzwerk sicherzustellen. Zugleich lassen sich die langfristigen Betriebskosten für das Telekommunikationsnetz erheblich senken.

Kernstück der Programmentwicklung ist ein Backbone-Netz, das eine paketvermittelte Datenübertragung erlaubt und in naher Zukunft auch die Einbindung der Sprachkommunikation ermöglichen wird. Die vereinheitlichte Infrastruktur für Sprache und Daten macht den Weg frei für neue Internetdienste, reduziert die Komplexität der Systeme und verringert deren Kosten.

Zwei bedeutende Teilprojekte innerhalb des MASS-Programms wurden im Jahr 2000 mit Erfolg abgeschlossen. Mit MASS-99 liefert Swisscom ihren Top-Geschäftskunden – unter anderen den Winterthur Versicherungen, der Schweizerischen Post und Credit Suisse – IP-Dienste der nächsten Generation. Eingeführt haben wir sodann den Breitband-Service (BBCS).

### VIA GPRS IN DIE UMTS-ZUKUNFT

Mit Blick auf die Zukunft von Swisscom war die Ersteigerung einer UMTS-Konzession in der Schweiz von eminenter Bedeutung. Universal Mobile Telecommunications Systems (UMTS) bezeichnet die dritte technologische Generation der Mobilkommunikation. Das Handy wird sich mit UMTS zu einem multifunktionalen Kommunikationsmittel wandeln, das in Zukunft praktisch alle Kommunikationsinhalte mobil verfügbar machen wird. Am Anfang wird UMTS nur in städtischen Gebieten verfügbar sein. Swisscom Mobile stellt jedoch sicher, dass die Kundinnen und Kunden auch ausserhalb dieser Gebiete das gleiche Angebot an Dienstleistungen nutzen können. Der Schlüssel dazu heisst GPRS, eine paketvermittelte Mobilfunktechnik, die höhere Datenraten ermöglicht, aber auf der bestehenden GSM-Netzinfrastruktur realisiert werden kann. GPRS – General Packet Radio Service – wird voraussichtlich ab Mitte 2001 mit den entsprechenden Handys flächendeckend genutzt werden können. Ein wahrscheinliches Szenario ist, dass GPRS und UMTS während längerer Zeit parallel zur Verfügung stehen werden. Dank Dualmode-Handys (GSM/GPRS und UMTS) wird dies für die Kunden von Swisscom Mobile kein Problem sein, da sie den Übergang vom einen zum anderen Modus gar nicht spüren.

Der Einsatz von paketvermittelten Technologien, mehr Bandbreite und einer permanenten Verbindung mit dem Internet – sei dies auf Basis von GPRS oder UMTS – werden das Mobilfunkgeschäft voraussichtlich massiv verändern und zu einer Umverteilung zugunsten des Datenverkehrs führen. Es werden eine Vielzahl von Datenanwendungen zur Verfügung stehen wie Messaging/Scheduling, E-Payment, das Herunterladen von Musiktiteln auf ein Endgerät, die Übertragung von Bildern oder das Herunterladen von Videosequenzen. Ob, wie intensiv und zu welchen Preisen diese Anwendungen genutzt werden, ist offen. Erfahrungen mit SMS und WAP-Diensten lassen aber darauf schliessen, dass eine beträchtliche Nachfrage vorhanden ist.

### **DIE KOMMUNIKATIONSGESELLSCHAFT BRAUCHT DATENAUTOBAHNEN**

Dienste und Anwendungen, die unsere Zukunft bestimmen werden, erfordern weit potentere Übertragungskanäle als die herkömmliche Telefonleitung. Eine PC-Video-Konferenz zum Beispiel funktioniert in guter Bild- und Tonqualität erst mit sechs parallelen ISDN-Verbindungen oder mit einem einzigen Breitbandanschluss.

Schnelle Datenverbindungen sind im Geschäftsleben bereits heute unverzichtbar. Im Jahr 2000 hat sich zudem abgezeichnet, dass auch im Privatmarktsegment der Bedarf an schnellen Datenverbindungen steigt. Die Internetnutzung wächst ungebrems, Audio- und Videostreaming-Angebote für Private werden üblich. Gemessen an der Popularität des «Chattens» ist mit einem Boom von weiteren ähnlichen Anwendungen zu rechnen. Im Arbeitsbereich wird die Mobilität den Bedarf von Heimarbeitsplätzen ankurbeln. Online-Shopping mit Probehören oder auch videounterstützte Verkaufspräsentationen werden dank breitbandigem Anschluss deutlich attraktiver.

Dank der modernen, gesamtschweizerisch verfügbaren IP-Netzinfrastruktur und dem eingeleiteten Ausbau des ADSL-Systems in den einzelnen Anschlussnetzen verfügt Swisscom über gute Voraussetzungen, der stark wachsenden Nachfrage zu begegnen.

### **BREITBANDTECHNOLOGIE IM MASSENMARKT**

Im Oktober 2000 hat Swisscom den ADSL Broadband Connectivity Service (BBCS) lanciert. ADSL macht Breitbandtechnologie über Kupferleitungen zugänglich und ermöglicht dadurch Dienste, die erst mit einem breitbandigen Anschluss für den Massenmarkt kundengerecht realisierbar sind. Als Novität in Europa haben wir dabei auch anderen Anbietern den Zugang zu unserem Service geöffnet. Fernmeldedienste und Internet-Service-Provider können ihren Kunden einen Hochleistungsanschluss mit einer maximalen Übertragungsgeschwindigkeit von 512 kbit/s offerieren. Die ADSL-Technologie (Asymmetric Digital Subscriber Line) gehört zur Familie der xDSL-Technologie, die das bestehende Telefonkabel ins Haus für einen breitbandigen Zugang zum Datennetz nutzen. ADSL erhöht die Übertragungskapazität von Kupferleitungen massiv: Vom Internet zum Computer sind im Rahmen von BBCS Datenraten von maximal 512kbit/s möglich, vom Computer zum Internet maximal 128 kbit/s. Analoge und digitale Signale können gleichzeitig übertragen werden. Wer über einen ADSL-Anschluss verfügt, kann also zum Beispiel telefonieren oder faxen und zur gleichen Zeit mit 512-kbit-Tempo im Internet surfen.

## **UMWELTMANAGEMENT BEI SWISSCOM**

Als eines der führenden Unternehmen in der Schweiz ist sich Swisscom ihrer ökologischen Verantwortung bewusst und handelt entsprechend. Swisscom ist bestrebt, negative Umwelteinflüsse ihrer Unternehmenstätigkeit zu minimieren und Geschäftsfelder mit positiven Auswirkungen auf die Umwelt zu fördern. In ihrem Umweltleitbild verpflichtet sich Swisscom unter anderem, Risiken zu minimieren, sparsam mit Ressourcen umzugehen und ökologische Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und anzubieten. Wir gehören zu den Erstunterzeichnern der Environmental Charter der ETNO (European Telecommunication Network Operator) und sind Mitglied der ÖBU, einer Vereinigung einheimischer Unternehmen, die sich die Weiterentwicklung der Schweizer Wirtschaft nach den Grundsätzen der Nachhaltigkeit zum Ziel gesetzt hat. Swisscom ist zudem seit 1997/98 ISO-14001-zertifiziert. ISO 14001 ist eine international gültige Norm, die das zertifizierte Unternehmen dazu verpflichtet, sich im Umweltbereich kontinuierlich zu verbessern.

Konkret haben wir im Jahr 2000 im Bereich der elektrischen Energie die Klimatisierung von Vermittlungszentralen optimiert. Diese Optimierung bringt Einsparungen von 2 bis 4 Millionen Franken pro Jahr. Die Einführung neuer Computerarbeitsplätze mit Flachbildschirmen bringt ebenfalls Einsparungen im Stromverbrauch von rund 5 GWh jährlich. Durch die Redimensionierung der Fahrzeugflotte konnte der Treibstoffverbrauch weiter reduziert werden. Zudem haben wir an der Orbit das weltweit erste Oeko-Natel vorgestellt, ein Gemeinschaftsprojekt von Motorola und Swisscom. Die Zusammenarbeit auch mit andern Lieferanten zur ökologischen Optimierung von weiteren Produkten ist im Gange. Neue Dienstleistungen von Swisscom, speziell im Bereich E-Commerce und Business Solutions, bewirken bei unseren Kunden Einsparungen bei der Infrastruktur und beim Personenverkehr.

Dass sich unsere Anstrengungen im Umweltmanagement gelohnt haben, weist das Umweltrating der Münchner Firma Oekom Research nach. Swisscom belegt unter den 27 bewerteten internationalen Telekommunikationsunternehmen die Spitzenposition. Ein weiterer Indikator dafür ist der Umstand, dass Swisscom-Aktien in viele Umweltfonds aufgenommen worden sind.

# Gemeinsam etwas bewegen!

Swisscom engagiert sich intensiv in der Aus- und Weiterbildung und der Nachwuchsförderung. Als Arbeitgeberin nimmt sie ihre soziale Verantwortung wahr: Im Berichtsjahr hat unser Unternehmen zusammen mit den Sozialpartnern einen modernen Gesamtarbeitsvertrag (GAV) und einen gut ausgebauten Sozialplan ausgehandelt. Ende 2000 zählte das Stammhaus Swisscom 16 431 Vollzeitstellen.

## PERSONALENTWICKLUNG UND NACHWUCHSFÖRDERUNG

Wissen und Fähigkeiten der Mitarbeitenden bilden ein unersetzbares Kapital in einem Unternehmen. Ob dieses Kapital Rendite bringt, hängt stark davon ab, wie weit es gelingt, das vorhandene Wissen im Unternehmen auszutauschen und es in marktbezogene Leistung umzusetzen. Wir wollen das implizite Wissen des Einzelnen – Erfahrungen, Einsichten, Intuition und deren Anwendung – ebenso nutzbar machen wie das explizite Wissen – Fakten, Prozesskenntnisse, Lehrmodule. Deshalb schafft Swisscom Werkzeuge zur Optimierung des Wissensmanagements.

Als Investition in die Zukunft verstehen wir unser Engagement im Bereich der Nachwuchsförderung. Im Berichtsjahr haben wir das Hochschulmarketing neu konzipiert. Swisscom ist an unterschiedlichsten Bildungsinstituten präsent und bietet Hochschulabgängern zahlreiche Einstiegsmöglichkeiten an. Mit Jobforen in Lokalitäten von Swisscom sowie mit verschiedenen Workshops mit Studierenden gehen wir neue Wege und bieten so jungen Talenten ausgezeichnete Startchancen.

Im Jahr 2000 hat Swisscom die Zahl der Lehrstellen erhöht. Gegen 300 Lehrlinge traten eine Grundausbildung bei Swisscom an. Im Herbst 2001 werden rund 900 Lernende zu unserem Personalbestand zählen. Swisscom bietet die Berufslehren Informatiker, Elektroniker, Multimediahändler, Mediamatiker, kaufmännische Angestellte und neu auch Telematiker an. Im Rahmen der Bildungsoffensive des Bundes im Informatikbereich arbeitet unser Unternehmen auch an neuen, innovativen Lösungen mit und plant beispielsweise eine verkürzte Informatiker-ausbildung für Maturanden. Mit diesen Massnahmen offerieren wir jungen Menschen ein breites Angebot an arbeitsmarktkonformen Aus- und Weiterbildungen mit vielfältigen beruflichen Perspektiven. Aber nicht nur der Nachwuchs profitiert bei Swisscom von einer guten Ausbildung. Auch den übrigen Mitarbeitenden und Kadermitgliedern bietet Swisscom ein bedarfsgerechtes Weiterbildungsprogramm an. So absolvierten im Jahr 2000 rund 600 Angehörige des mittleren Kadern Ausbildungskurse zu den Themen Marketing und Finanzen, über 250 Projektleitende besuchten mehrtägige Projektmanagement-Seminare und gegen 400 Personalfachleute erhielten das nötige Rüstzeug für den Wechsel in das neue Arbeitsrecht gemäss OR.

## **EIN SCHLANKER GESAMTARBEITSVERTRAG MIT MODERNEN INSTRUMENTEN**

Am 1. Januar 2001 trat der neue, mit den Gewerkschaften ausgehandelte Gesamtarbeitsvertrag (GAV) in Kraft. Der GAV positioniert Swisscom im schweizerischen Arbeitsmarkt als attraktive Arbeitgeberin mit neuzeitlichen Anstellungsbedingungen. Kernpunkte des Vertrags sind die 40-Stunden-Woche, fünf Wochen Ferien sowie ein leistungsorientiertes Lohnsystem mit marktgerechten, fairen Löhnen. Die individuelle Leistung und der Erfolg des Unternehmens werden dabei mit berücksichtigt. Das neue Lohnsystem hat sich in der Lohnrunde 2000/01 bereits zum ersten Mal bewährt.

Auch mit den neuen Arbeitszeitmodellen setzt Swisscom Zeichen. Der Telekommunikationsmarkt verlangt nach flexiblen Arbeitseinsätzen. Die Arbeitszeitmodelle von Swisscom werden dieser Anforderung vollumfänglich gerecht. Sie basieren auf Eigenverantwortung der Mitarbeitenden und fördern individuelle Arbeitszeitlösungen. Zu den Modellen gehören die ausgebauten Gleitzeit, die beliebte Jahresarbeitszeit für Bereiche mit starken saisonalen Schwankungen und ein Langzeitkonto (Gutschriften z.B. von Überzeiten, die zu einem späteren Zeitpunkt in sogenannten Sabbaticals ausgeglichen werden können). Die Telearbeit ermöglicht zeitweises Arbeiten von zu Hause aus. Das Schichtmodell rundet die attraktive Modell-Palette ab.

## **ANREIZE FÜR ALLE MITARBEITENDEN SCHAFFEN**

Unternehmenserfolg ist nicht zuletzt auch abhängig von der Identifikation der Mitarbeitenden mit den Unternehmenszielen. Wir setzen alles daran, dass unser Personal stolz auf Swisscom sein kann. Zusätzlich zur Motivation, die aus dem Engagement in einer zukunftsorientierten Wachstumsbranche resultiert, haben wir darum auch materielle Anreize geschaffen und im Frühjahr unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit je drei Swisscom-Aktien zu Mitinhabern am Unternehmen gemacht. Ferner haben wir im Berichtsjahr die Vorarbeiten für die Ausdehnung des Kaderbeteiligungsprogramms geleistet.

## **16 431 STELLEN IM STAMMHAUS**

Der Wandel, dem sich Swisscom unterzogen hat, spiegelt sich in der Fluktuation des Personalbestands. Im Jahresschnitt zählte das Swisscom-Stammhaus 17 275 Vollzeitstellen. Ende 2000 waren es 16 431 Vollzeitstellen; das sind rund 10 Prozent weniger als Ende 1999. Der Abbau entspricht dem kommunizierten Plan. Rechnet man die Tochtergesellschaften dazu, beschäftigte Swisscom Ende Jahr 20 604 Vollzeit-Mitarbeitende, wovon 3 145 bei debitel tätig sind.

Im vergangenen Jahr standen im Stammhaus 1 900 Personaleintritten 3 925 Personalabgänge gegenüber. Ein Drittel der Stellen von austretenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde wieder besetzt. Die übrigen Eintritte dienten vor allem dem Ausbau von noch fehlendem Spezial-Know-how oder wurden in den Wachstumsbereichen benötigt. Die Suche nach qualifizierten Spezialistinnen und Spezialisten in den Bereichen Informatik, E-Business, Marketing, Produktmanagement und Projektführung gestaltet sich zusehends schwieriger.



## **RESTRUKTURIERUNG FAIR GESTALTEN**

Der Umbau von Swisscom von der bisherigen Stammhaus- in eine Gruppenorganisation und die notwendige Kostenreduktion über Stellenabbau und Auslagerungen erfordern weitreichende Restrukturierungsmassnahmen. Zu ihrer fairen und transparenten Umsetzung und um innerbetriebliche Reibungsverluste so gering wie möglich zu halten, haben wir verbindliche Standards – u.a. Fairnessregeln – für die Gestaltung der Veränderungsprozesse formuliert und eingeführt. Eine Task Force aus erfahrenen Fachleuten unterstützt die Linien- und Personalverantwortlichen im Prozess der Personalüberführung und wacht über die Einhaltung der Standards.

Bis Ende 2000 haben insgesamt 860 Mitarbeitende eine Vereinbarung über eine vorzeitige Pensionierung gemäss Sozialplänen 1999 und 2000 abgeschlossen. Mit 321 Mitarbeitenden der Jahrgänge 1945 und älter wurde im Rahmen der im Juni 2000 beschlossenen Pensionierungsaktion ein vorzeitiger Altersrücktritt vereinbart. Über 50 Mitarbeitende haben vom Programm zur Unterstützung von Unternehmensgründungen Gebrauch gemacht und sich eine neue Perspektive ausserhalb von Swisscom geschaffen. Das Arbeitsmarktzentrum von Swisscom hat in den vergangenen drei Jahren über 1000 Personen beraten und für den überwiegenden Teil davon Lösungen gefunden.

## **WEGWEISENDE ZUSAMMENARBEIT**

Mit dem Ziel, den Sozialplan aktiv und mitverantwortlich umzusetzen und für eine professionelle Überführung von ehemaligen Swisscom-Mitarbeitern in den Arbeitsmarkt zu sorgen, haben Swisscom und die Gewerkschaften zusammen mit Manpower eine Aktiengesellschaft namens WORK\_LINK gegründet. Damit beteiligten sich zum ersten Mal Personalverbände an einem Joint Venture mit einem Personaldienstleister und einem Grossunternehmen. Diese Kooperation bietet beste Voraussetzungen für die Vermittlung von Temporär- und Feststellen an ehemalige Mitarbeitende, die 50-jährig oder älter und mindestens seit fünf Jahren bei Swisscom tätig gewesen sind.

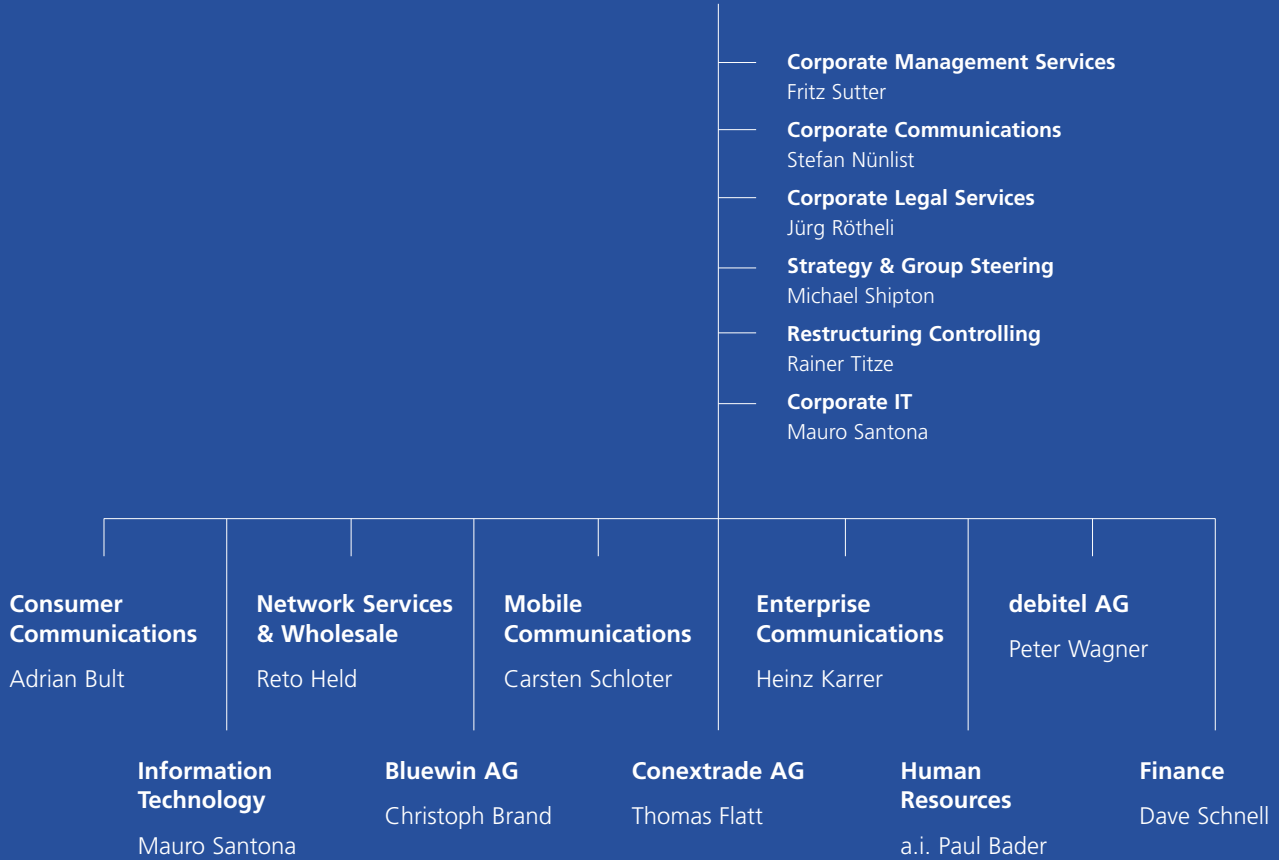
# Unternehmensstruktur

## Verwaltungsrat

Markus Rauh, Präsident

## Management

Jens Alder, CEO



Stand: 31.1.2001



## Verwaltungsrat

### Markus Rauh

Präsident, geb. 1939  
Studium an der ETH Zürich, Abschluss zum Dipl. Masch.-Ing., Promotion zum Dr. sc. tech. ETHZ an der ETH Zürich  
Berufliche Stationen: Sperry Univac, Philips, Wild Leitz, Vorsitzender der Konzernleitung der Leica Gruppe, Präsident des Verwaltungsrates der AGI IT Services AG

### Alfred Bissegger

geb. 1942  
Sekretär des Verwaltungsrates, ehem. Stv. Generalsekretär und Leiter Unternehmenskommunikation PTT

### André Richoz

geb. 1947  
Studium an der ETH Zürich, Promotion zum Doktor der Physik  
Berufliche Stationen: National Scientific Fund, Credit Suisse, Sulzer Konzern, seit 1990 Leiter der Unternehmensgruppe Charmilles der Georg Fischer AG, Konzernleiter des SIKA-Konzerns

### Felix Rosenberg

geb. 1941  
Studium der Rechte in Bern  
Berufliche Stationen: Gerichtsschreiber Bezirksgericht Baden, Regierungsrat des Kantons Thurgau, Mitglied des Generaldirektoriums PTT, Vorsitzender der Konzernleitung Telecom PTT und bis Ende März 1998 von Swisscom, Präsident des Verwaltungsrates der Voigt AG, Präsident des Verwaltungsrates der De Martin AG, Staatsvertreter

### Peter Küpfer

geb. 1944  
Diplomierter Bücherexperte  
Berufliche Stationen: Revisuisse, Financière CSFB, CS First Boston, CS Holding, Bank Leu AG, Leu Holding, Präsident des Verwaltungsrates der Valora Holding Ltd, seit 1997 selbständiger Unternehmensberater

### Jacqueline Françoise Demierre

geb. 1954  
Diplomierte Verkaufsleiterin  
Berufliche Stationen: Fernmeldekreisdirektion Bern; Generaldirektion PTT; Swisscom: Multinationale Unternehmen (MNC), seit 4/99 Mobile Com

### Franco Ambrosetti

geb. 1941  
Studium der Betriebswirtschaft in Zürich und Basel, Abschluss als lic.rer.pol. Seit 1993 Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates der Ettore Ambrosetti & Sons Ltd

### Helmut Woelki

geb. 1949  
Studium der Betriebswirtschaft in Frankfurt/Main, Abschluss als Diplomkaufmann  
Berufliche Stationen: Fegro Handelsgesellschaft, SAS Service Partner, Vorstandsvorsitzender der LSG Lufthansa Service Holding AG, seit 2001 selbständiger Berater für internationale Konzerne

### Rose Gerrit Huy

geb. 1953  
Studien der Volkswirtschaft und der Mathematik in Hamburg und Strassburg, Abschluss als Dipl. Volkswirtin und Dipl. Mathematikerin  
Berufliche Stationen: Daimler-Benz, Geschäftsführerin der Compaq Deutschland GmbH, Präsidentin der Beta Research Kirch Group, seit 2000 CTO bei Kirch Pay TV

### Ernst Hofmann

geb. 1937  
Verkehrsschule St. Gallen, Lehre als Telegrafist, Telegrafenamts Zürich  
Berufliche Stationen: Fernmeldedirektion Basel, Vizepräsident der Schweizerischen PTT-Vereinigung, Stv. Generalsekretär der Gewerkschaft Kommunikation, Präsident des Verwaltungsrates der Sherlock Holmes AG



## Konzernleitung

### Jens Alder

Präsident der Konzernleitung der Swisscom AG, geb. 1957  
 Studium an der ETH Zürich, Abschluss als Dipl. El.-Ing., MBA INSEAD, Fontainebleau  
 Berufliche Stationen: Standard Telephon & Radio AG, Alcatel STR AG, Motor Columbus AG, Alcatel Schweiz AG

### Dave Schnell

Leiter Finance, geb. 1947  
 Studium der Betriebswirtschaft in der Schweiz und den USA  
 Berufliche Stationen: General Electric (USA), DEC, ITT Europe, Elco Looser Holding, Telecom PTT

### Reto Held

Leiter Network Services & Wholesale, geb. 1946  
 Studium der Elektrotechnik in Chur, El.-Ing. HTL  
 Berufliche Stationen: Fernmeldedirektor Chur, Regionenleiter Network Services

### Carsten Schloter

Leiter Mobile Communications, geb. 1963  
 Studium der Betriebswirtschaft und Informationstechnik in Paris  
 Berufliche Stationen: Mercedes Benz France SA, debitel France SA, debitel Deutschland (Stuttgart), Leiter Kundenbetreuung, Risk Management, I.T. und Qualitätsmanagement, Mitglied des Vorstandes

### Heinz Karrer

Leiter Enterprise Communications, geb. 1959  
 Studium der Nationalökonomie an der Hochschule St. Gallen  
 Berufliche Stationen: Schweizerische Bankgesellschaft, Verband der Schweizer Fabrikanten, Lieferanten und Agenten von Sportartikeln, Intersport, Ringier AG, Telecom PTT

### Adrian Bult

Leiter Consumer Communications, geb. 1959  
 Studium der Betriebswirtschaft an der Hochschule St. Gallen  
 Berufliche Stationen: IBM Schweiz, Telecom PTT

IM JAHR 2000 SIND AUS DER KONZERNLEITUNG AUSGETRETEN:

### Dominik Koechlin

Leiter Strategy & International (bis 31. Dezember 2000)

### Jürg Marx

Leiter Human Resources (bis 30. September 2000)

# Informationen für Aktionäre

<b>Kennzahlen pro Aktie</b>		1999	2000
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Mio. Stück	73.55	73.55
Reingewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen	CHF	30.02	42.04
Reingewinn vor Abschreibung Goodwill	CHF	33.69	47.39
Reingewinn	CHF	32.51	42.98
Dividende	CHF	15.00	11.00 <sup>1</sup>
Nennwertrückzahlung	CHF	–	8.00 <sup>1</sup>

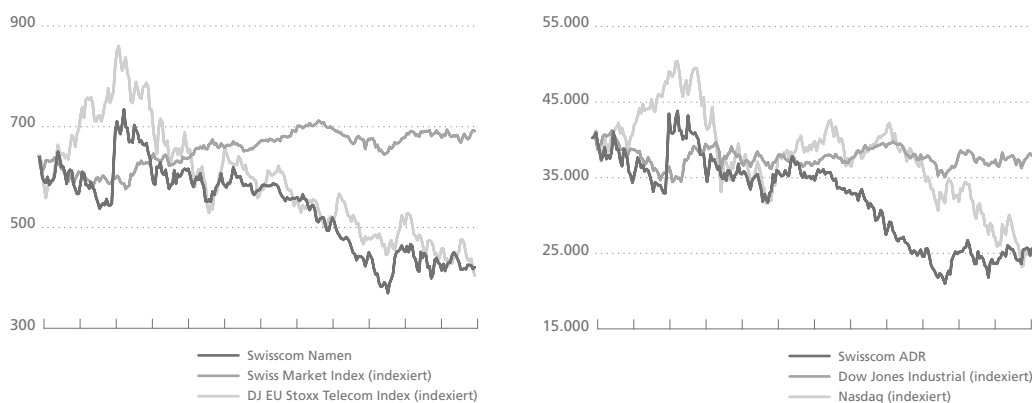
## Ratios

Return on Equity	%	44,7	47,3
EBITDA in % vom Nettoumsatz	%	37,9	28,7
EBIT in % vom Nettoumsatz	%	22,5	13,0
Dividendenrendite inkl. Nennwertrückzahlung	%	2,3	4,5 <sup>1</sup>
Ausschüttungsquote	%	46,1	44,2

<sup>1</sup> Gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung

<b>Swisscom Namen 2000</b>			<b>Swisscom ADR 2000</b>		
Jahresendkurs	CHF	421.50	Jahresendkurs	USD	25.625
Höchstkurs	CHF	754.00	Höchstkurs	USD	44.000
Tiefstkurs	CHF	361.00	Tiefstkurs	USD	20.313
Total Handelsvolumen	in Aktien	44 725 718	Total Handelsvolumen	ADR	6 503 200
Tagesdurchschnitt	in Aktien	178 190	Tagesdurchschnitt	ADR	25 806
Total Umsatzvolumen	Mio. CHF	25 086.01	Total Umsatzvolumen	Mio. USD	209.03
Tagesdurchschnitt	Mio. CHF	99.94	Tagesdurchschnitt	Mio. USD	0.83

Quelle: Bloomberg



<b>Börsenplatz</b>	<b>Bloomberg</b>	<b>Reuters</b>	<b>Telekurs</b>
SWX, Zürich, 9.00–17.00	SCMN SW	SCMZn.S	SCMN
NYSE, New York, 9.30am–4.00pm	SCM US	SCM.N	SCM

# Adressen

## Hauptsitz

Swisscom AG  
Hauptsitz  
CH-3050 Bern  
Tel. +41 31 342 11 11  
Fax +41 31 342 25 49  
E-Mail: [swisscom@swisscom.com](mailto:swisscom@swisscom.com)  
[www.swisscom.com](http://www.swisscom.com)

Neue Telefon- und Fax-Nummern  
ab 1. Mai 2001:  
Tel. +41 31 892 11 11  
Fax +41 31 892 25 49

## Internationale Beteiligungen und Tochtergesellschaften

### Deutschland

debitel AG  
Schelmenwasenstrasse 37–39  
D-70545 Stuttgart  
Tel. +49 180 512 31 23  
Fax +49 180 512 31 20  
E-Mail:  
[presse@de.debitel.com](mailto:presse@de.debitel.com)  
[www.debitel.de](http://www.debitel.de)

### Österreich

UTA Telekom AG  
Rooseveltplatz 2  
A-1090 Wien  
Tel. +43 1 90 09 32 90  
Fax +43 1 90 09 30 98  
E-Mail: [info@uta.at](mailto:info@uta.at)  
[www.uta.at](http://www.uta.at)

### USA

Swisscom North America, Inc.  
2001 L Street, N.W.  
Suite 750  
Washington, D.C. 20036  
Tel. +1 202 785 11 45  
Tel. +1 800 966 11 45  
Fax +1 202 457 89 15  
E-Mail: [info@swisscom-na.com](mailto:info@swisscom-na.com)  
[www.swisscom-na.com](http://www.swisscom-na.com)

### Liechtenstein

Telecom FL AG  
Austrasse 77  
FL-9490 Vaduz  
Tel. +423 237 74 00 oder aus  
Liechtenstein: 800 22 22 (gratis)  
Fax +423 237 74 01  
E-Mail: [telecom-fl@telecom-fl.com](mailto:telecom-fl@telecom-fl.com)  
[www.telecom-fl.com](http://www.telecom-fl.com)

## Impressum

Der Geschäftsbericht 2000 der Swisscom AG ist in deutscher, englischer und französischer Sprache erhältlich.

Die Finanzberichterstattung (Beilage) liegt in deutscher und englischer Sprache vor.

Zusätzliche Geschäftsberichte sowie weitere Informationen bestellen Sie bitte bei:  
Swisscom AG, Corporate Communications,  
3050 Bern, Fax +41 31 342 27 79  
Ab 1. Mai 2001: Fax +41 31 892 27 79  
E-Mail: [annual.report@swisscom.com](mailto:annual.report@swisscom.com)

Immer aktuell orientiert sind Sie auf unserer Website:  
[www.swisscom.com](http://www.swisscom.com)

Herausgeberin:  
Swisscom AG, Corporate Communications, Bern

Konzept und Gestaltung:  
ckdt.communications ag BSW, Basel

Druck: Schwabe & Co. AG, Basel/Muttenz

Fotos: Juventino Mateo, Zürich

Copyright by Swisscom AG, Bern

Für allgemeine Informationen:  
Swisscom AG Hauptsitz, Corporate Communications,  
3050 Bern

Telefon +41 31 342 36 78, Fax +41 31 342 27 79  
Ab 1. Mai 2001: Telefon +41 31 892 36 78, Fax +41 31 892 27 79  
E-Mail: [swisscom@swisscom.com](mailto:swisscom@swisscom.com)

Für Finanzinformationen:  
Swisscom AG, Hauptsitz, Investor Relations, 3050 Bern

Telefon +41 31 342 25 38, Fax +41 31 342 64 11  
Ab 1. Mai 2001: Telefon +41 31 892 25 38, Fax +41 31 892 64 11  
E-Mail: [investor.relations@swisscom.com](mailto:investor.relations@swisscom.com)

## Wichtige Termine 2001

**10. 04. 2001** Medienkonferenz Jahresergebnis 2000, Zürich

**11. 04. 2001** Finanzanalysten-Meeting, London

**17. 05. 2001** Zwischenbericht 1. Quartal 2001

**29. 05. 2001** Generalversammlung, Zürich

**01. 06. 2001** Dividendenzahlung

**23. 08. 2001** Halbjahresbericht 2001

**21. 11. 2001** Zwischenbericht 3. Quartal 2001



FINANZBERICHT 2000

swisscom



# Wichtiges in Kürze

In Millionen CHF bzw. wie angemerk

1999

2000

<b>Konzern</b>			
Nettoumsatz		11 052	14 093
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)		4 192	4 039
Betriebsergebnis (EBIT)		2 488	1 836
Gewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen		2 208	3 092
Reingewinn		2 391	3 161
Eigenkapital		6 685	8 592
Eigenkapitalquote <sup>1)</sup>	%	32.0	38.9
Personalbestand per Bilanzstichtag in Vollzeitstellen <sup>2)</sup>	Anzahl	21 777	20 604
Durchschnittlicher Personalbestand in Vollzeitstellen	Anzahl	20 393	20 989
Umsatz pro Mitarbeiter <sup>3)</sup>	in Tausend CHF	542	671
<hr/>			
Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit		3 366	4 186
Investitionen in Sachanlagen		1 468	1 450
Investitionen in Beteiligungen		3 333	139
Free Cash Flow		(1 435)	4 689
<hr/>			
<b>Swisscom AG</b>			
Reingewinn		1 828	2 709
Eigenkapital		6 652	8 330
Dividende		1 103	809
Nennwertrückzahlung. Siehe Erläuterung 36.		–	588
<hr/>			
<b>Angaben pro Titel</b>			
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (nom. CHF 25.–)	Mio. Stück	73.550	73.550
Börsenkurse (höchst/tiefst)	CHF	656.–/445.–	754.–/361.–
Gewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen	CHF	30.02	42.04
Reingewinn	CHF	32.51	42.98*
Eigenkapital	CHF	90.89	116.82*
Bruttodividende	CHF	15.00	11.00*
Nennwertrückzahlung. Siehe Erläuterung 36.	CHF	–	8.00
Ausschüttungsquote <sup>4)</sup>	%	46.13	44.21
Börsenkapitalisierung (Jahresende)		47 366	31 001

\* gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung

<sup>1)</sup> Eigenkapital in % des Gesamtkapitals

<sup>2)</sup> Darin sind per 31. Dezember 1999 2523 und per 31. Dezember 2000 3145 Mitarbeiter von debitel enthalten.

<sup>3)</sup> Ohne debitel beträgt der Umsatz pro Mitarbeiter CHF 538 in 1999 und CHF 555 in 2000

<sup>4)</sup> Bruttodividenden und Nennwertrückzahlung in % des Reingewinns pro Aktie

	<b>Wichtiges in Kürze</b>
<b>43</b>	<b>Finanzkommentar</b>
<b>51</b>	<b>Konsolidierte Jahresrechnung</b>
52	Bericht des Konzernprüfers
53	Konsolidierte Erfolgsrechnung
54	Konsolidierte Bilanz
55	Konsolidierte Geldflussrechnung
57	Konsolidierter Eigenkapitalnachweis
58	Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung
<b>84</b>	<b>Jahresrechnung der Swisscom AG</b>
85	Bericht der Revisionsstelle
86	Erfolgsrechnung
87	Bilanz
88	Anhang zur Jahresrechnung
<b>89</b>	<b>Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns</b>
<b>90</b>	<b>Fünfjahresübersicht</b>



# Finanzkommentar

Swisscom konnte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 27.5% auf CHF 14'093 Millionen steigern. Zum Umsatzwachstum beigetragen hat die erstmalige, ganzjährige Konsolidierung von debitel. Ohne diesen Effekt ist der Umsatz annähernd stabil geblieben, wobei die Entwicklung der einzelnen Segmente unterschiedlich ist. Mobile Com und Wholesale/Carrier Services vermochten die Umsätze um 21,4%, bzw. 56,8% zu steigern. Dagegen verzeichnete Public Com infolge der markanten Preisreduktionen und Marktanteilsverluste einen Umsatzrückgang von 18,6%.

Das Betriebsergebnis (EBIT) reduzierte sich um 26,2% auf CHF 1'836 Millionen. Für die Reduktion ist zur Hauptsache die Ergebnisverschlechterung des Segmentes Public Com verantwortlich.

Aus dem Verkauf von Beteiligungen (Cablecom, D Plus, tesion und übrige) wurde ein Gewinn vor Steuern von insgesamt CHF 1'739 Millionen realisiert. Dank diesen einmaligen Transaktionen und dem positiven Finanzergebnis konnte der Reingewinn um 32,2% auf CHF 3'161 Millionen gesteigert werden.

Im November 2000 wurde mit Vodafone plc eine Vereinbarung über den Verkauf von 25% der Mobilfunkaktivitäten (Mobile Com) für CHF 4'500 Millionen abgeschlossen. Der Kaufpreis kann in Bar oder in Vodafone-Aktien beglichen werden. Ein Betrag von CHF 2'200 Millionen ist bei Vollzug des Vertrages zahlbar. Die verbleibenden CHF 2'300 Millionen sind innerhalb von 12 Monaten fällig. Es wird erwartet, dass der Verkauf bis Ende März 2001 abgeschlossen werden kann. Swisscom erwartet aus dieser Transaktion einen erheblichen Gewinn.

## Nettoumsatz/ Segmentergebnisse

In Millionen CHF	Nettoumsatz			Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1)</sup>		
	1999	2000	Veränderung	1999	2000	Veränderung
Public Com	4 968	4 042	-18,6%	1 399	677	-51,6%
Mobile Com	2 346	2 847	21,4%	1 290	1 192	-7,6%
Business Com	1 452	1 383	-4,8%	29	(8)	-127,6%
Wholesale und Carrier Services	752	1 179	56,8%	501	432	-13,8%
debitel	922	3 993	333,1%	30	127	323,3%
Übrige Umsätze	612	649	6,1%	155	55	-64,5%
<b>Total Nettoumsatz</b>	<b>11 052</b>	<b>14 093</b>	<b>27,5%</b>			

<sup>1)</sup> vor Goodwill Abschreibungen

Bedingt durch eine organisatorische Änderung wurden die Segmente gegenüber dem Vorjahr neu definiert. Die Vorjahreszahlen wurden der neuen Struktur angepasst. debitel wird ab dem 1. Oktober 1999 voll konsolidiert.

**Public Com**

In Millionen CHF	1999	2000	Veränderung
Telefonanschlussgebühren	1 384	1 393	0,7%
Telefonverkehr national	1 970	1 457	-26,0%
Telefonverkehr international	781	352	-54,9%
Value Added Services	284	366	28,9%
Kundenendgeräte	245	228	-6,9%
Übrige Produkte	304	246	-19,1%
<b>Total Nettoumsatz</b>	<b>4 968</b>	<b>4 042</b>	<b>-18,6%</b>

Verkehrsvolumen in Mio. Minuten	1999	2000	Veränderung
Verkehr Nahbereich	10 926	10 884	-0,4%
Verkehr Fernbereich	5 023	3 338	-33,5%
Verkehr übrige Netzbereiche	900	1 052	16,9%
<b>Total Verkehr National</b>	<b>16 849</b>	<b>15 274</b>	<b>-9,3%</b>

Verkehr International	1 386	1 306	-5,8%
Verkehr Value Added Services	3 682	7 264	97,3%

Anzahl Kanäle am Ende der Periode, in Tausend	1999	2000	Veränderung
PSTN-Anschlüsse	3 622	3 381	-6,7%
ISDN-Kanäle	1 370	1 776	29,6%
<b>Total Kanäle</b>	<b>4 992</b>	<b>5 157</b>	<b>3,3%</b>

Der Umsatz aus Telefonanschlussgebühren blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert. Dank dem ungebrochenen Wachstum bei den ISDN-Light-Anschlüssen wurde die Anzahl ISDN-Kanäle um 29,6% gesteigert. Die Abnahme bei den PSTN-Anschlüssen ist eine Folge des Wechsels der Kunden von PSTN auf ISDN.

Um die Konkurrenzfähigkeit weiter zu verbessern, senkte Swisscom die Preise in der Festnetztelefonie in 2000 beim Fern- und Auslandsverkehr bis zu 70%. Der gesamte Markt war einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Die Konkurrenz konnte ihre Marktanteile vor allem im Fernverkehr und dem Verkehr in das Ausland erweitern. Swisscom erwartet auch für 2001 einen anhaltend starken Wettbewerb mit weiterem Preisdruck.

Per 1. Oktober 1999 wurde der Nahbereich zu Lasten des Fernbereichs ausgedehnt. Dies ist ein wesentlicher Grund für den starken Rückgang beim Verkehr Fernbereich. Dank der gesteigerten Anzahl von Mobilfunkteilnehmern konnte der Verkehr übrige Netzbereiche («fix to mobile») um 16,9% gesteigert werden.

Vor allem dank dem stark wachsenden Internetverkehr konnte der Verkehr bei den Value Added Services um 97,3% gesteigert werden. Der durchschnittliche Preis pro Minute sank auch in diesem Geschäftsfeld. Daher erhöhte sich der Umsatz unterproportional um 28,9%.

Public Com erzielte ein Betriebsergebnis vor Zinsen (EBIT) von CHF 677 Millionen, welches um 51,6% unter dem Vorjahr liegt. Die rückläufigen Umsätze können in der Festnetztelefonie auf Grund des hohen Fixkostenanteils (Infrastrukturkosten, Abschreibungen) nicht vollumfänglich durch Kostenreduktionen kompensiert werden.

## Mobile Com

In 2000 verzeichnete die Mobilkommunikation in der Schweiz ein starkes Wachstum. Die Penetrationsrate stieg von 42% auf 64%. Swisscom vermochte am Wachstum erfolgreich teilzuhaben und steigerte den Umsatz um 21,4% auf CHF 2'847 Millionen. In 2000 wurde der Kundenbestand um netto 886'000 Teilnehmer auf 3'168'000 gesteigert. Dies entspricht einem Wachstum von 38,8%. Die Anzahl der Postpaid-Kunden betrug 1'939'000 (plus 39,3%) und diejenige der Prepaid-Kunden (Natel easy) belief sich auf 1'229'000 Teilnehmer (plus 38,1%).

Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde betrug CHF 72 und ist gegenüber dem Vorjahr um 12,2% gesunken. Dies ist zur Hauptsache auf die Tarifiereduktionen im Juni und November 1999 zurückzuführen. Durchschnittlich telefonierte ein Kunde 84 Minuten pro Monat, was einer Reduktion von 1,2% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zum Umsatzwachstum beigetragen haben die gesteigerten Umsätze aus Roamingverträgen. Der Umsatz von Swisscom-Kunden im Ausland und ausländischen Kunden, die das Swisscom-Netz benutzen, stieg insgesamt um 39,1% auf CHF 693 Millionen. In 2000 wurden rund 651 Millionen SMS-Meldungen abgesetzt, was einer Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Das Betriebsergebnis (EBIT) von Mobile Com beläuft sich auf CHF 1'192 Millionen und liegt um 7,6% unter dem Vorjahr. Die EBIT-Marge sank von 45,3% auf 34,8%. Dies ist zur Hauptsache eine Folge der erhöhten Kosten für die Neukundengewinnung, welche in einem hart umkämpften Markt notwendig waren, um am Kundenwachstum in der Schweiz teilzuhaben. Die Verkürzung von Nutzungsdauern im Hinblick auf zukünftige technologische Entwicklungen haben den EBIT zusätzlich belastet.

Aufgrund der hohen Penetrationsrate wird sich das Wachstum bei Mobile Com in 2001 abschwächen. Swisscom hat im Dezember 2000 eine UMTS-Lizenz für die Schweiz für CHF 50 Millionen ersteigert. Mit dem Aufbau des UMTS-Netzes wird in 2001 begonnen. In den nächsten Jahren werden über CHF 1'000 Millionen in den Netzaufbau investiert.

## Business Com

In Millionen CHF	1999	2000	Veränderung
Managed Network Services	568	551	-3,0%
Corporate Communications Solutions	138	189	37,0%
Voice Communication Equipment	609	534	-12,3%
Übrige Produkte	137	109	-20,4%
<b>Total Nettoumsatz</b>	<b>1 452</b>	<b>1 383</b>	<b>-4,8%</b>

Der Umsatz aus Mietleitungen (Managed Network Services) ist im Vergleich zum Vorjahr relativ stabil geblieben. Bedingt durch die harte Konkurrenz wurden im August 2000 die Preise reduziert. Die Preisreduktionen konnten teilweise durch die anhaltende Nachfrage nach höheren Bandbreiten kompensiert werden.

Der Bereich Unternehmungskommunikation (Corporate Communications Solutions) verzeichnet ein starkes Wachstum von LAN-interconnect und IP-plus. Der Umsatz stieg um 37% auf CHF 189 Millionen. Swisscom erwartet in diesem Geschäftsfeld weiteres Wachstum, vor allem bei kundenbezogenen Kommunikationslösungen.

Der Umsatz aus dem Verkauf, der Vermietung und Wartung von Teilnehmervermittlungsanlagen ging um 12,3% auf CH 534 Millionen zurück. Vom Rückgang sind insbesondere die grossen Vermittlungsanlagen betroffen, welche im Vorjahr von einer erhöhten Nachfrage (Millennium) profitierten. Im Weiteren hat auch der Bestand von vermieteten Anlagen abgenommen. Swisscom rechnet mit weiter rückläufigen Umsätzen in 2001.

In 2000 wurde ein negatives Betriebsergebnis von CHF 8 Millionen erzielt, was einer Verschlechterung von CHF 37 Millionen gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das Betriebsergebnis wurde durch Aufbaukosten für IP-Plattformen (Internet-Protokoll-basierte Netzwerke) und für E-Commerce-Lösungen belastet.

## Wholesale und Carrier Services

In Millionen CHF	1999	2000	Veränderung
Wholesale (national)	260	508	95,4%
Wholesale (international)	130	142	9,2%
<b>Total Wholesale</b>	<b>390</b>	<b>650</b>	<b>66,7%</b>
International Carriers' Carrier Services	362	529	46,1%
<b>Total Nettoumsatz</b>	<b>752</b>	<b>1 179</b>	<b>56,8%</b>

Die Umsätze im nationalen Wholesale-Geschäft verzeichneten ein starkes Wachstum, bedingt durch die erhöhte Anzahl von neuen Telekommunikationsunternehmen, welche auf Basis der Interkonnectionsbestimmungen das Swisscom-Netzwerk benutzen. Swisscom erwartet weiter steigende Volumen und Umsätze im nationalen Geschäft.

Bei International Carriers' Carrier Services sind zwei unterschiedliche Entwicklungen zu verzeichnen. Einerseits sinken die internationalen Tarife durch die fortschreitende Liberalisierung. Andererseits hat der auf dem Mobilnetz terminierte Verkehr in 2000 auf Grund des so genannten Thromboning Effekts zugenommen. Dabei wird Verkehr, welcher für das Mobilfunknetz von Swisscom bestimmt ist, von Konkurrenten über einen ausländischen Carrier in die Schweiz zu tieferen Kosten umgeleitet, als wenn der Verkehr direkt auf dem Swisscom Mobilnetz terminiert wird. Auf diesem Verkehr wurde zusammen mit anderen Carriern eine «Mobile Surcharge» eingeführt. Dies führte zu erhöhten Umsätzen. Für 2001 wird eine Reduktion dieser Umsätze erwartet.

Durch die Preisreduktionen im regulierten Geschäft verringerte sich die EBIT-Marge von 31,9% auf 17,0%.

## debitel AG

Swisscom erwarb per 1. Oktober 1999 74,2% von debitel AG, dem grössten Mobilfunkanbieter ohne eigenes Netz in Deutschland. Darüber hinaus wurden für weitere 20% Call- und Put-Optionen abgeschlossen. In Januar 2001 wurde eine Put-Option von DaimlerChrysler Services AG über 10% respektive CHF 468 Millionen ausgeübt. Ein erheblicher Teil dieses Betrags wird als Goodwill verbucht werden. Nachstehend sind die wichtigsten Eckwerte der debitel zu Vergleichszwecken auf Jahresbasis dargestellt.

Erfolgsrechnung In Millionen CHF	1999	2000	Veränderung
Nettoumsatz	3 162	3 993	26,3%
Betriebsaufwand	3 050	3 866	26,8%
Betriebsergebnis (EBIT) <sup>1)</sup>	112	127	13,4%
<b>Reingewinn</b>	<b>45</b>	<b>73</b>	<b>62,2%</b>

<sup>1)</sup> Ohne Goodwill-Abschreibung.

Teilnehmerbestand In Tausend	1999	2000	Veränderung
Deutschland			
Mobilfunk	2 771	5 991	116,2%
Festnetz, Internet	326	383	17,5%
International	1 596	2 231	39,8%
<b>Total</b>	<b>4 693</b>	<b>8 605</b>	<b>83,4%</b>

debitel vermochte den Umsatz um 26,3% auf CHF 3'993 Millionen zu steigern. Die Umsatzzunahme in Lokalwährung beträgt 32%. Dieses starke Wachstum ist in erster Linie auf die Zunahme des Teilnehmerbestandes zurückzuführen. Die Penetrationsrate in Deutschland stieg um über 30 Prozentpunkte auf 58%. debitel gelang es, im deutschen Mobilfunkmarkt überproportional zu wachsen und erreichte einen Marktanteil von 14%. Das Kundenwachstum von 116,2% auf 5'991'000 Kunden erfolgte zum überwiegenden Teil bei den Pre-paid Cards.

Nebst dem Heimmarkt Deutschland ist debitel auch in der Niederlande, Frankreich, Dänemark und Slowenien tätig. Auch in diesen Märkten konnte die Kundenbasis erheblich ausgebaut werden. Das Wachstum betrug 39,8%.

# Finanzkommentar

Das Betriebsergebnis konnte trotz erhöhten Vertriebskosten für die Neukundengewinnung gegenüber dem Vorjahr um 13,4% gesteigert werden.

debitel wird nach dem Rückzug aus der UMTS-Auktion in Deutschland das bestehende Geschäftsmodell für UMTS erweitern und als sogenannter ESP (Enhanced Service Provider) die Mobilfunkdienste vermarkten. Mit Mannesmann Mobilfunk (D2 Vodafone) wurde im November 2000 eine Absichtserklärung für die Zusammenarbeit bei UMTS getroffen.

## Übrige Umsätze

In Millionen CHF	1999	2000	Veränderung
Internationale Aktivitäten	92	133	44,6%
bluewin AG <sup>1)</sup>	36	47	30,6%
Broadcasting	194	209	7,7%
Sonstige Umsätze	290	260	-10,3%
<b>Total Nettoumsatz</b>	<b>612</b>	<b>649</b>	<b>6,1%</b>

<sup>1)</sup> Der Umsatz aus dem Telefonverkehr ist bei Value Added Services (Public Com) enthalten.

Der Umsatz aus Internationalen Aktivitäten erhöhte sich vor allem durch das Wachstum von Wholesale-Umsätzen durch die Tochtergesellschaft in den Vereinigten Staaten.

bluewin AG verzeichnete einen stark wachsenden Teilnehmerbestand von 307'000 in 1999 auf 550'000 in 2000. Das Segmentergebnis «Übrige» von CHF 55 Millionen ist durch Anlaufverluste von bluewin AG und conextrade von insgesamt CHF 60 Millionen belastet.

## Betriebsaufwand

In Millionen CHF	1999	2000	Veränderung
Material- und Dienstleistungsaufwand	1 462	1 878	28,5%
Personalaufwand	2 472	2 297	-7,1%
Übriger Betriebsaufwand	2 117	2 146	1,4%
Abschreibungen auf Anlagevermögen	1 611	1 841	14,3%
<b>Total Betriebsaufwand ohne debitel</b>	<b>7 662</b>	<b>8 162</b>	<b>6,5%</b>
debitel	976	4 187	329,0%
<b>Total Betriebsaufwand</b>	<b>8 638</b>	<b>12 349</b>	<b>43,0%</b>

Der gesamte Betriebsaufwand ist gegenüber dem Vorjahr um 43% angestiegen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass debitel erst ab dem 1. Oktober 1999 konsolidiert wurde. Der Betriebsaufwand ohne debitel stieg um 6,5% an. Die nachstehenden Analysen beziehen sich jeweils auf die Werte ohne debitel.



**Material- und  
Dienstleistungsaufwand**

Von der Zunahme des Material- und Dienstleistungsaufwandes entfallen CHF 279 Millionen auf Aufwendungen für Verkehr, welcher auf Netzen anderer Anbieter terminiert wird. Diese Aufwendungen steigen mit der zunehmenden Anzahl von anderen Anbietern von Telekommunikationsdiensten. Im Weiteren haben die internationalen Verkehrsgebühren um CHF 207 Millionen zugenommen. Dies ist eine Folge der Einführung von Mobile-Surcharges und der Zunahme des Umsatzes aus Roamingverträgen bei Mobile Com, welche zu entsprechend höheren Aufwendungen führten. Diese Effekte haben den Rückgang der Aufwendungen für den internationalen abgehenden Verkehr überkompensiert.

**Personalaufwand und  
Anzahl Mitarbeiter**

In Bereichen, welche nicht zum Kerngeschäft gehören, wurde weiter Personal abgebaut. Der Bestand wurde im Vergleich zum Vorjahr um 9,3% auf 17'459 Vollzeitstellen reduziert. Der Personalaufwand nahm um 7,1% auf CHF 2'297 Millionen ab. Darin enthalten sind Aufwendungen von CHF 122 Millionen (im Vorjahr CHF 249 Millionen) für Personalabbaumassnahmen. Diese Aufwendungen fallen im Rahmen der getroffenen Vereinbarung mit den Personalverbänden an. Darin sind im Wesentlichen Massnahmen und Entschädigungen für vorzeitige Pensionierungen, Freistellungen und Outplacement von Mitarbeitern geregelt. In 2000 sind für insgesamt 872 austretende Mitarbeiter (im Vorjahr: 1'822 Mitarbeiter) Aufwendungen angefallen. Swisscom wird auch in 2001 weitere Rationalisierungsmassnahmen einleiten, welche zu einem Personalabbau und damit zusammenhängenden Aufwendungen führen.

**Übriger Betriebsaufwand**

Durch das starke Kundenwachstum und den intensiven Wettbewerb in der Mobilkommunikation sind stark erhöhte Verkaufsprovisionen angefallen. Die gesamten Werbe- und Verkaufsaufwendungen einschliesslich Händlerprovisionen und Subventionen Endgeräte sind um 71,6% auf CHF 633 Millionen gestiegen. Die übrigen Betriebsaufwendungen konnten insgesamt um CHF 231 Millionen reduziert werden.

Die EDV-Aufwendungen sanken durch den Wegfall von Aufwendungen für das «Millennium-Projekt» und die tieferen Betriebskosten um CHF 83 Millionen auf CHF 334 Millionen. Durch die reduzierte Anzahl von vermieteten Teilnehmeranlagen und Einsparungen beim Unterhalt konnten Unterhalt und Reparaturen um CHF 66 Millionen auf CHF 286 Millionen reduziert werden. Im Weiteren waren Einsparungen bei den Mietaufwendungen von CHF 33 Millionen zu verzeichnen.

Die Ausserbetriebnahme von technisch veralteten Anlagen führte zu Aufwendungen von CHF 128 Millionen.

**Finanzaufwand und  
Finanzertrag**

In 2000 wurde ein positives Finanzergebnis von CHF 161 Millionen erzielt, was einer Verbesserung von CHF 200 Millionen gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Nettoverschuldung konnte im Berichtsjahr um rund CHF 3,4 Milliarden abgebaut werden.

Aus einer Crossborder-Tax-Lease-Transaktion resultierte ein Gewinn von CHF 214 Millionen. Bereits im Vorjahr ist aus einer ähnlichen Transaktion ein Gewinn von CHF 108 Millionen angefallen. Zum positiven Finanzergebnis hat im Weiteren ein Buchgewinn von CHF 80 Millionen im Zusammenhang mit der Abtretung eines Anteils von 8% der bluewin AG an die tamedia beigetragen. Aus dem Verkauf von Aktien der Infonet Services Corp. wurde ein Gewinn von CHF 32 Millionen realisiert.

**Ertragssteuern**

Der Ertragssteueraufwand im Verhältnis zum Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteilen erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 21,8% auf 32,0%. Die planmässigen Abschreibungen des Goodwills können steuerlich nicht geltend gemacht werden, vermindern aber das konsolidierte Ergebnis.

**Anteiliges Ergebnis assoziierter  
Gesellschaften**

In 2000 wurden die Beteiligungen an Cablecom, tesion und D Plus veräussert. Folgende Buchgewinne nach Steuern wurden aus den Verkäufen realisiert: Cablecom CHF 1'335 Millionen; tesion CHF 119 Millionen und D Plus CHF 197 Millionen. Die UTA Telekom AG in Österreich erzielte einen anteiligen Verlust, einschliesslich Goodwill-Abschreibung von CHF 19 Millionen von CHF 87 Millionen.

## Finanzierung

Mit den Netto-Einnahmen aus operativer Tätigkeit von CHF 4'186 Millionen konnten die Investitionen ins Anlagevermögen und die Gewinnausschüttung vollumfänglich finanziert werden. Darüber hinaus wurde die Nettoverschuldung erheblich reduziert. Aus den Beteiligungsverkäufen flossen Swisscom rund CHF 1'800 Millionen zu.

In 2000 wurden ein fälliges Darlehen der Post von CHF 1'200 Millionen und das kurzfristige Darlehen für den Erwerb der debitel von CHF 1'700 Millionen zurückbezahlt. Aus dem Verkauf einer Reihe von Liegenschaften und aus der Beteiligung von Vodafone an Mobile Com werden Swisscom in 2001 erhebliche Mittel zufließen.

## Investitionen

In 2000 wurden insgesamt CHF 1'450 Millionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen investiert, was etwa dem Vorjahreswert entspricht.

Im Bereich der Mobiltelefonie lag der Investitionsschwerpunkt auf dem Ausbau des GSM-Netzes unter Vorbereitung der für das Jahr 2001 geplanten Einführung von GPRS. Nach Ersteigerung einer UMTS-Lizenz für die Schweiz wird der Aufbau des UMTS-Netzes in 2001 aufgenommen. In den nächsten Jahren werden über CHF 1 Milliarde in den Netzaufbau investiert.

Im Fixnetzbereich wurde verstärkt in die Bereitstellung einer breitbandigen Infrastruktur und die Migration des heute primär auf Sprachverkehr ausgerichteten Netzes auf ein IP-basiertes Multi-servicenetz investiert. Im Jahr 2001 wird dieser Investitionsschwerpunkt durch die hohe Nachfrage nach breitbandigen Diensten stark an Bedeutung gewinnen. Im Bereich der Transportnetze ist die Installation von optischen Backbone- und Regionalnetzen vorgesehen.

## Ausblick 2001

Swisscom wird sich in 2001 in einem weiterhin sehr kompetitiven und hart umkämpften Marktumfeld bewegen. Die bestehende Marktführerschaft als Vollsortimentsanbieter in Telekommunikationsdienstleistungen soll gehalten und selektiv ausgebaut werden. In der Mobilkommunikation in der Schweiz ist mit einer Verlangsamung des Marktwachstums zu rechnen. Der Druck auf die Margen wird im Festnetz- und im Mobilfunkgeschäft anhalten.

Auch in Deutschland, dem wichtigsten Markt für debitel, wird sich die Wachstumsrate reduzieren. debitel strebt weiterhin an, schneller als der Gesamtmarkt zu wachsen. Auf Grundlage der Absichtserklärung mit Mannesmann Mobilfunk (D2 Vodafone) wird der konkrete Vertrag über die Zusammenarbeit bei UMTS verhandelt. Gespräche mit weiteren UMTS-Lizenzinhabern sind im Gange.

Insgesamt rechnet Swisscom mit einem leichten Umsatzwachstum für 2001. Der Druck auf die Margen wird auch in 2001 anhalten. Dies wird zu einem wesentlich tieferen Betriebsergebnis (EBIT) als in 2000 führen.

Im März 2001 wurden 28 Geschäfts- und Bürogebäude für einen Preis von CHF 1'272 Millionen veräussert. Die Eigentumsübertragung erfolgt im April 2001. Im Weiteren laufen Verhandlungen über den Verkauf eines weiteren Paketes von 162 Gebäuden. Bei erfolgreichem Abschluss beider Transaktionen erwartet Swisscom einen erheblichen Gewinn nach Steuern.

Bei erfolgtem Vollzug der Verträge mit Vodafone über den Verkauf von 25% der Swisscom Mobile AG wird ein wesentlicher Gewinn erzielt.

Dank diesen ausserordentlichen Transaktionen wird trotz tieferem operativen Ergebnis mit einer Steigerung des Reingewinnes gerechnet.



# Bericht des Konzernprüfers

**An die Generalversammlung  
der Swisscom AG Ittigen  
(Bern)**

Als Konzernprüfer haben wir die konsolidierte Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang von Seiten 86 bis 88) der Swisscom AG und ihrer Tochtergesellschaften für das am 31. Dezember 2000 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 Berufsstandes 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 Kotierungsreglementes der Schweizer Börse.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Peter Wittwer

Julie Fitzgerald

Bern, 21. März 2001

# Konsolidierte Erfolgsrechnung

Geschäftsjahre

In Millionen CHF, ausgenommen Angaben pro Aktie	Anhang	1999	2000
<b>Nettoumsatz</b>	3	<b>11 052</b>	<b>14 093</b>
Aktiviertete Kosten	4	74	92
<b>Total</b>		<b>11 126</b>	<b>14 185</b>
Material- und Dienstleistungsaufwand	5	1 916	4 439
Personalaufwand	6,7,8	2 520	2 507
Übriger Betriebsaufwand	9	2 498	3 200
Abschreibungen auf Anlagevermögen		1 704	2 203
<b>Total Betriebsaufwand</b>		<b>8 638</b>	<b>12 349</b>
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>2 488</b>	<b>1 836</b>
Finanzaufwand	10	(259)	(329)
Finanzertrag	11	220	490
<b>Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile</b>		<b>2 449</b>	<b>1 997</b>
Ertragssteuern	12	(535)	(640)
<b>Gewinn vor anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile</b>		<b>1 914</b>	<b>1 357</b>
Anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften	13	301	1 749
Minderheitsanteile		(7)	(14)
<b>Reingewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen</b>		<b>2 208</b>	<b>3 092</b>
Nicht weitergeführte Geschäftsbereiche	35	183	69
<b>Reingewinn</b>		<b>2 391</b>	<b>3 161</b>
<b>Gewinn pro Aktie</b>	14		
– aus weitergeführten Geschäftsbereichen		30.02	42.04
– aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen		2.49	0.94
– Reingewinn		32.51	42.98
<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie</b>	14		
– aus weitergeführten Geschäftsbereichen		29.98	42.00
– aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen		2.49	0.94
– Reingewinn		32.47	42.94

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

# Konsolidierte Bilanz

Geschäftsjahre per 31. Dezember

In Millionen CHF	Anhang	1999	2000
<b>Aktiven</b>			
<b>Umlaufvermögen</b>			
Flüssige Mittel	15	1 211	2 265
Veräusserbare Wertschriften	16	65	67
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17	2 648	2 603
Vorräte	18	240	256
Übriges Umlaufvermögen	19	809	1 031
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>4 973</b>	<b>6 222</b>
<b>Anlagevermögen</b>			
Sachanlagen	20	10 723	9 946
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	21	713	512
Goodwill und übrige immaterielle Anlagen	22	3 339	3 047
Übrige Finanzanlagen	23	1 112	2 337
Latente Steuerguthaben	12	58	51
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>15 945</b>	<b>15 893</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>20 918</b>	<b>22 115</b>
<b>Passiven</b>			
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	24	4 049	2 685
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1 265	1 540
Laufende Ertragssteuern	12	457	519
Kurzfristige Personalvorsorgeverpflichtungen	8	384	238
Rückstellungen	25	264	198
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	26	1 476	1 763
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>7 895</b>	<b>6 943</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	24	3 073	1 822
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	28	637	2 072
Langfristige Personalvorsorgeverpflichtungen	8	1 864	1 687
Rückstellungen	25	507	546
Latente Ertragssteuern	12	23	223
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	27	203	169
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>6 307</b>	<b>6 519</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>14 202</b>	<b>13 462</b>
<b>Minderheitsanteile</b>		<b>31</b>	<b>61</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Aktienkapital	29	1 839	1 839
Kapitalreserven		2 395	2 395
Gewinnreserven		2 466	4 581
Eigene Aktien		(1)	(1)
Unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräusserbaren Wertschriften	16	–	2
Kumulative Umrechnungsdifferenzen		(14)	(224)
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>6 685</b>	<b>8 592</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>20 918</b>	<b>22 115</b>

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

# Konsolidierte Geldflussrechnung

Geschäftsjahre per 31. Dezember

In Millionen CHF	1999	2000
<b>Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile</b>	<b>2 449</b>	<b>1 997</b>
Anpassungen für:		
Abschreibungen auf Anlagevermögen	1 704	2 203
Netto-Verluste aus Abgang von Sachanlagen	176	99
Finanzaufwand	259	329
Finanzertrag	(220)	(490)
	<b>4 368</b>	<b>4 138</b>
Veränderung des betrieblichen Umlaufvermögens ohne Einbezug der Effekte aus Kauf und Verkauf von Tochtergesellschaften:		
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(9)	51
Zunahme Vorräte	(6)	(16)
(Zunahme) Abnahme übriges Umlaufvermögen	(501)	289
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	35	286
(Abnahme) Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(159)	151
Abnahme übrige langfristige Verbindlichkeiten	(51)	(38)
Abnahme Personalvorsorgeverpflichtungen	(65)	(391)
<b>Betriebliche Netto-Einnahmen</b>	<b>3 612</b>	<b>4 470</b>
Geleistete Zinszahlungen	(265)	(157)
Ertragssteuerzahlungen	(135)	(398)
Erhaltene Zinszahlungen	34	45
Erhaltene Dividendenzahlungen	12	12
Gewinn aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen	108	214
<b>Netto-Einnahmen aus operativer Tätigkeit</b>	<b>3 366</b>	<b>4 186</b>
<b>Geldflüsse aus Investitionstätigkeit:</b>		
Investitionen in Sachanlagen	(1 468)	(1 450)
Einnahmen aus Verkauf von Sachanlagen	44	102
Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	(3 296)	–
Erwerb von assoziierten Gesellschaften	(8)	(113)
Einnahmen aus dem Verkauf von assoziierten Gesellschaften	–	1734
(Erwerb) Verkauf von veräusserbaren Wertschriften	(21)	21
Erwerb von übrigen Beteiligungen	(29)	(26)
Einnahmen aus Verkauf von übrigen Beteiligungen	47	41
Rückzahlung (Gewährung) von Darlehen und übrigen langfristigen Anlagen, netto	(199)	116
Einnahmen aus Verkauf von nicht weitergeführten Geschäftsbereichen	178	77
Übrige Geldflüsse aus Investitionstätigkeit, netto	(49)	1
<b>Netto-(Ausgaben) Einnahmen aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(4 801)</b>	<b>503</b>
<b>Geldflüsse aus Finanzierungstätigkeit:</b>		
Aufnahme (Rückzahlung) kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten, netto	2056	(1623)
Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	157	11
Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(516)	(1 229)
Nettozufluss aus Crossborder-Tax-Lease. Siehe Erläuterung 28.	–	309
Erwerb (Verkauf) eigene Aktien und Call-Optionen, netto	(1)	(1)
Zahlung von Gewinnausschüttungen	(809)	(1 103)
Übrige Einnahmen aus Finanzierungstätigkeit, netto	–	5
<b>Netto-(Ausgaben) Einnahmen aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>887</b>	<b>(3 631)</b>
<b>Netto-(Abnahme) Zunahme flüssige Mittel</b>	<b>(548)</b>	<b>1 058</b>
Flüssige Mittel Anfang Jahr	1 759	1 211
Umrechnungsdifferenzen	–	(4)
<b>Flüssige Mittel Ende Jahr</b>	<b>1 211</b>	<b>2 265</b>

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

# Konsolidierte Geldflussrechnung

## **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 11.

In 2000 hat Swisscom eine Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarung abgeschlossen. Dabei wurden CHF 1,446 Millionen in der Bilanz nicht verrechnet. Siehe Erläuterung 28.



# Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

In Millionen CHF	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Eigene Aktien	Unrealisierte Marktwertan- passungen auf Wertschriften	Kumulative Umrechnungs- differenzen	Total Eigenkapital
<b>Bestand am 31. Dezember 1998</b>	<b>1 839</b>	<b>2 282</b>	<b>1 223</b>	<b>–</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>5 347</b>
Unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräusserbaren Wertschriften	–	–	–	–	(1)	–	(1)
Umrechnungsdifferenzen	–	–	–	–	–	(16)	(16)
In der Erfolgsrechnung nicht erfasste Verluste	–	–	–	–	(1)	(16)	(17)
Reingewinn	–	–	2 391	–	–	–	2 391
Zahlung von Gewinnausschüttungen	–	–	(809)	–	–	–	(809)
Erwerb von eigenen Aktien	–	–	–	(1)	–	–	(1)
Kapitaleinlage bei assoziierter Gesellschaft. Siehe Erläuterung 21.	–	113	–	–	–	–	113
Effekt aus Anwendung von IAS 19 (revidiert). Siehe Erläuterung 8.	–	–	(339)	–	–	–	(339)
<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>1 839</b>	<b>2 395</b>	<b>2 466</b>	<b>(1)</b>	<b>–</b>	<b>(14)</b>	<b>6 685</b>
Unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräusserbaren Wertschriften	–	–	–	–	2	–	2
Umrechnungsdifferenzen	–	–	–	–	–	(210)	(210)
In der Erfolgsrechnung nicht erfasste (Verluste) Gewinne	–	–	–	–	2	(210)	(208)
Reingewinn	–	–	3 161	–	–	–	3 161
Zahlung von Gewinnausschüttungen	–	–	(1 103)	–	–	–	(1 103)
Effekt aus Anwendung von IAS 37. Siehe Erläuterung 25.	–	–	56	–	–	–	56
Verkauf von Call-Optionen	–	–	1	–	–	–	1
Erwerb von eigenen Aktien. Siehe Erläuterung 7 und 29.	–	–	–	(35)	–	–	(35)
Abgabe von eigenen Aktien. Siehe Erläuterung 7 und 29.	–	–	–	35	–	–	35
<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>1 839</b>	<b>2 395</b>	<b>4 581</b>	<b>(1)</b>	<b>2</b>	<b>(224)</b>	<b>8 592</b>

Die Erläuterungen im Anhang sind Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

# Anhang zur Konzernrechnung

## 1 Geschäftstätigkeit und Beziehung zur Schweizerischen Eidgenossenschaft

### Geschäftstätigkeit

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 Public Com, umfassend nationale und internationale Sprachkommunikation; Mobile Com, Mobilkommunikation; Business Com, umfassend Mietleitungen und verwaltete Breitbandübermittlung, integrierte Datenkommunikations-Lösungen sowie Wholesale und Carrier Services, umfassend Wiederverkauf von Netzdienstleistungen an andere Telekommunikationsanbieter. Im Oktober 1999 erwarb Swisscom 74,2% der Aktien von debitel AG, dem grössten netzunabhängigen Mobilfunkunternehmen in Deutschland. debitel verkauft hauptsächlich standardisierte Produkte und Dienstleistungen für Privatkunden und Klein- und Mittelbetriebe im Bereich Mobilkommunikation. Im Januar 2001 erwarb Swisscom weitere 10% der Aktien von debitel. Swisscom AG ist eine in der Schweiz eingetragene Aktiengesellschaft mit Sitz in Ittigen (Bern), die sich zu 65,5% im Besitz der Schweizerischen Eidgenossenschaft befindet.

### 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 Material und Dienstleistungen von verschiedenen Departementen und Behörden des Bundes. All diese Geschäfte basieren auf normalen Kunden/Lieferanten-Beziehungen und werden zu Marktbedingungen wie mit unabhängigen Dritten abgewickelt. Zusammen bilden die Departemente und Behörden des Bundes einen der grössten Kunden von Swisscom.

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

## 2 Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

### Darstellungsbasis

Die konsolidierte Jahresrechnung Swisscom wurde nach dem Anschaffungswertprinzip in Übereinstimmung mit den International Accounting Standards (IAS), die durch das International Accounting Standards Committee (IASC) herausgegeben werden, sowie unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts erstellt. Die wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze sind nachstehend erläutert.

Die Erstellung von Jahresrechnungen in Übereinstimmung mit allgemein anerkannten Rechnungslegungsprinzipien 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.

### 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, hingegen nicht kontrolliert, werden nach der Equity-Methode erfasst. Dabei wird per Erwerbszeitpunkt der Marktwert «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 bzw. an den angefallenen Verlusten angepasst.

Gesellschaften, an denen Swisscom mit weniger als 20% beteiligt ist, werden zu Anschaffungswerten, abzüglich notwendiger Wertberichtigungen bei dauerhafter Wertminderung, bilanziert.

Eine Übersicht mit allen bedeutenden Tochter- und assoziierten Gesellschaften ist in Erläuterung 34 aufgeführt.

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

Sämtliche Bestände, Transaktionen und daraus entstehende unrealisierte Gewinne zwischen Konzerngesellschaften werden bei 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**

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

Ab 1. Januar 2000 wendet Swisscom IAS 38 «Immaterielle Anlagen» an und aktivierte erstmals selbst erstellte immaterielle Anlagen. Diese bestehen hauptsächlich aus Softwareentwicklungen und werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben. 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 von Swisscom kontrollierter Software stehen und die wahrscheinlich einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen haben, werden unter den immateriellen Anlagen aktiviert. In Übereinstimmung mit den Bestimmungen von IAS 38 wurden die Zahlen des Vorjahrs nicht angepasst.

Kosten für die Weiterentwicklung bestehender Software werden dann aktiviert, wenn der ursprüngliche Leistungsumfang erweitert wird.

Die Kosten für übrige immaterielle Anlagen, welche hauptsächlich aus Mobilfunklizenzen bestehen, werden aktiviert und linear, beginnend mit dem operativen Einsatz des Netzes, über die geschätzte Nutzungsdauer der Lizenz abgeschrieben.

### **Umrechnung von Fremdwährungen**

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Wechselkurs im Zeitpunkt der Transaktion oder zu einem Wechselkurs, der dem Transaktionskurs annähernd entspricht, 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 Kursabsicherungsinstrumente (Hedging) gedeckt sind, werden sie zum Absicherungskurs umgerechnet.

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 umgerechnet. 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.

# Anhang zur Konzernrechnung

## Flüssige Mittel

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

## Veräußerbare Wertschriften

Veräußerbare Wertschriften sind zum Marktwert bewertet und bestehen aus börsenkotierten Aktien und Obligationen. Unrealisierte Gewinne werden im konsolidierten Eigenkapital separat als unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräußerbaren Wertschriften ausgewiesen. Unrealisierte Verluste werden, soweit sie Auflösungen vorangegangener unrealisierter Gewinne darstellen, ebenfalls als unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräußerbaren Wertschriften erfasst. Darüber hinausgehende unrealisierte Verluste werden direkt der Erfolgsrechnung belastet. Realisierte Gewinne und Verluste, inklusive vorangegangene Marktwertanpassungen, werden direkt der Erfolgsrechnung gutgeschrieben oder belastet.

## Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nominalwert, abzüglich notwendiger Wertberichtigungen für gefährdete Forderungen, bewertet.

## Vorräte

Vorräte umfassen vor allem als Handelswaren eingekaufte Kundenendgeräte sowie Hilfsmaterial für den Bau und Unterhalt der Netze. Vorräte sind zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellkosten oder zum tieferen realisierbaren Nettowert bilanziert. Die Kostenermittlung erfolgt nach der gewichteten Durchschnittsmethode. Für unkurante Vorräte werden entsprechende Bewertungsanpassungen vorgenommen.

## Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bilanziert. Aktivierte Ausbauten und Installationen von gemieteten Räumen werden über die geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer oder die kürzere Mietvertragsdauer abgeschrieben. Aufwendungen für Reparaturen und Unterhalt werden direkt der Erfolgsrechnung belastet. Grossrenovierungen und andere wertvermehrnde Kosten werden als 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 folgenden, geschätzten wirtschaftlichen Nutzungsdauern berechnet:

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

### **Leasing**

Vermögenswerte, die auf Grund von Leasingverträgen erworben werden, wobei Nutzen und Gefahr aus Eigentum auf den Leasingnehmer übergehen, werden als Finanzleasing ausgewiesen. Anlagen in Finanzleasing werden zum geschätzten Netto-Barwert der zukünftigen, unkündbaren Leasingzahlungen aktiviert, was dem geschätzten Marktwert bei Beginn des Leasingvertrags entspricht. Entsprechend wird der geschätzte Netto-Barwert der zukünftigen, unkündbaren Leasingzahlungen auch als Verbindlichkeiten aus Finanzleasing passiviert. Anlagen in Finanzleasing werden über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Unrealisierte Gewinne aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen, die der Definition von Finanzleasing entsprechen, werden als Verbindlichkeit abgegrenzt und über die Dauer des Leasingvertrages realisiert.

### **Wertminderungen bei Anlagevermögen (Impairment)**

Die Werthaltigkeit von Sachanlagen und übrigem Anlagevermögen, einschliesslich Goodwill und anderen immateriellen Werten, wird immer dann überprüft, wenn aufgrund veränderter Umstände oder Ereignisse eine Überbewertung der Buchwerte möglich scheint. Wenn der Buchwert den realisierbaren Wert übersteigt, erfolgt eine Sonderabschreibung auf jenen Wert, der auf Grund der diskontierten, erwarteten zukünftigen Einnahmen wieder einbringbar erscheint.

### **Abbruch- und Instandstellungskosten**

Swisscom ist rechtlich verpflichtet, Übermittlungsstationen auf fremdem Grund und Boden abzubauen und das Eigentum Dritter an den Standorten dieser Sendestationen wieder instand zu stellen. Vor der erstmaligen Anwendung von IAS 37 am 1. Januar 2000 wurden die erwarteten Kosten über die Nutzungsdauer erfolgswirksam zurückgestellt. Mit der Anwendung von IAS 37 werden die Rückstellungen zum Barwert der gesamten künftigen Kosten bewertet. Die Abbruchkosten werden in den Sachanlagen aktiviert und abgeschrieben.

### **Nettoumsatz und Ertragsrealisation**

Der Nettoumsatz beinhaltet alle Erlöse aus dem Verkauf von Material und Dienstleistungen, nach Abzug von Mehrwertsteuern, Rabatten und Skonti. Die Erträge werden bei der Materiallieferung bzw. bei der Erbringung von Dienstleistungen verbucht. Umsätze mit ausländischen Telekommunikationsanbietern für ankommende Auslandsgespräche werden periodengerecht erfasst.

### **Erhaltene Vorauszahlungen**

Erhaltene Vorauszahlungen umfassen Zahlungen von Kunden für die Vermietung von Teilnehmervermittlungsanlagen sowie vorausbezahlte Telefon-Taxikarten. 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 brutto ausgewiesen.

### **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. Bis zum 31. Dezember 1999 wurden diese Kosten im Zeitpunkt der Ausgabe direkt dem Eigenkapital belastet. Mit Wirkung vom 1. Januar 2000 hat Swisscom die Bilanzierungsgrundsätze für Mitarbeiteraktien geändert. Die entsprechenden Kosten werden jetzt als Personalaufwand in der Periode, in der die Ausgabe genehmigt wird, gebucht. Swisscom erfasst gegenwärtig keine mit Aktienbezugsrechten verbundenen Aufwendungen in der Erfolgsrechnung. Siehe Erläuterung 7.

# Anhang zur Konzernrechnung

## Personalvorsorgeverpflichtungen

Swisscom leistet Beiträge für die Mehrheit ihrer Mitarbeiter an die nach dem Leistungsprimat errichtete Vorsorgeeinrichtung comPlan. Für Tochtergesellschaften im Ausland entrichtet Swisscom Beiträge an verschiedene Vorsorgeeinrichtungen. Der Vorsorgeaufwand jeder Periode wird auf Grund jährlicher versicherungstechnischer Gutachten ermittelt. Alle Gewinne und Verluste aus versicherungstechnischen Änderungen werden über die angenommene durchschnittliche Restdienstzeit der Versicherten gleichmässig in der Erfolgsrechnung erfasst. Mit Wirkung auf 1. Januar 1999 wendet Swisscom IAS 19 (revidierte) Leistungen an Arbeitnehmer an.

## 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.

## Ertragssteuern

Die latenten Ertragssteuern werden nach der Comprehensive-Liability-Methode berechnet, wobei auf allen zeitlich begrenzten Differenzen (temporary differences) 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 Steuern angewandte Steuersatz entspricht demjenigen Satz, der bei der Realisierung der Aktiven oder Begleichung der Passiven erwartet wird. Die latenten Steuerguthaben oder Steuerschulden werden als langfristige Aktiven oder Passiven ausgewiesen. Die Veränderung der Bilanzwerte wird in der Erfolgsrechnung verbucht. Latente Steuerguthaben werden nur dann bilanziert, wenn wahrscheinlich ist, dass sie in Zukunft realisiert werden können.

## Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden direkt der Erfolgsrechnung belastet.

## Derivative Finanzinstrumente

Zur Absicherung der Währungsrisiken der auf US-Dollar lautenden Leasingverbindlichkeiten wurden derivative Finanzinstrumente in Form von Cross-Currency-Swaps eingesetzt. Die Laufzeiten der Leasingverbindlichkeiten stimmen mit denen der Absicherungsinstrumente exakt überein, wodurch Auswirkungen der Wechselkursrisiken auf Bilanz und Erfolgsrechnung eliminiert werden.

Andere derivative Finanzinstrumente werden bei Abschluss zu Anschaffungskosten gebucht. Per Jahresende ausstehende Kontrakte werden zu Marktwerten erfasst. Gewinne beziehungsweise Verluste werden erfolgswirksam verbucht.

## 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 Reingewinnes durch die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien ermittelt. 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 müssen.

### Vorjahresvergleich

Wo notwendig wurden Vorjahreszahlen zwecks Vergleichbarkeit der Darstellung des laufenden Geschäftsjahres angepasst. In 2000 wendete Swisscom IAS 37 «Provisions Contingent Liabilities and Contingent Assets» an. In Übereinstimmung mit IAS 37 werden die Zahlen der Vorjahresperiode, endend am 31. Dezember 1999, nicht angepasst.

	In Millionen CHF	1999	2000
<b>3 Nettoumsatz</b>			
Public Com		4 968	4 042
Mobile Com		2 346	2 847
Business Com		1 452	1 383
Wholesale und Carrier Services		752	1 179
debitel		922	3 993
Übrige Umsätze		612	649
<b>Total Nettoumsatz</b>		<b>11 052</b>	<b>14 093</b>

**4 Aktivierte Kosten** Die aktivierten Kosten beinhalten direkte Material- und Personalkosten für die Erstellung von Gebäuden, technischen Anlagen und Software. Es werden keine Fremdkapitalzinsen aktiviert.

	In Millionen CHF	1999	2000
<b>5 Material- und Dienstleistungsaufwand</b>			
Roh- und Hilfsmaterial, eingekaufte Dienstleistungen		120	51
Kundenendgeräte zum Wiederverkauf		516	1 129
Nationale Verkehrsgebühren		153	432
Internationale Verkehrsgebühren		702	860
Netzkosten von debitel und anderen ausländischen Tochtergesellschaften		377	1 915
Eingekaufte Dienstleistungen von assoziierten Gesellschaften		48	52
<b>Total Material- und Dienstleistungsaufwand</b>		<b>1 916</b>	<b>4 439</b>

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

	In Millionen CHF	1999	2000
<b>6 Personalaufwand</b>			
Löhne und Gehälter		1 801	1 894
Aufwand Personalabbau		249	122
Sozialversicherungsaufwand		138	151
Vorsorgeaufwand		255	207
Mitarbeiteraktienprogramm. Siehe Erläuterung 7.		–	40
Übriger Personalaufwand		77	93
<b>Total Personalaufwand</b>		<b>2 520</b>	<b>2 507</b>

# Anhang zur Konzernrechnung

## Aufwand Personalabbau

Swisscom hat in 1999 und 2000 verschiedene Personalabbaumassnahmen beschlossen, welche in 1999 zu Aufwendungen von CHF 249 Millionen und in 2000 von weiteren CHF 122 Millionen geführt haben. 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	1999	2000
Frühpensionierungsprogramm	147	83
Freistellungsprogramm	44	10
Outplacementprogramm	65	29
Anpassung von früheren Rückstellungen	(7)	–
<b>Total Aufwand Personalabbau</b>	<b>249</b>	<b>122</b>

Swisscom unterbreitete in 1999 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 belaufen sich auf CHF 147 Millionen in 1999. Die ausstehenden Verbindlichkeiten sind unter den Personalvorsorgeverpflichtungen ausgewiesen. Siehe Erläuterung 8. In 1999 nahmen 573 Mitarbeitende das Angebot zur vorzeitigen Pensionierung an, davon sind 448 Mitarbeitenden bis Ende 2000 pensioniert worden. Die verbleibenden Mitarbeitenden werden mehrheitlich in 2001 pensioniert, ein kleiner Teil in 2002.

Verschiedenen Mitarbeitenden, welche die Bedingungen für das Frühpensionierungsprogramm nicht erfüllt haben, wurden nicht freiwillige Freistellungs- und Outplacementprogramme angeboten. Die betroffenen Mitarbeitenden mussten zwischen einer Freistellung mit bis zum 31. Dezember 2000 garantiertem vollen Lohn oder einer Aufgabe der Arbeitstätigkeit und Teilnahme an einem Outplacementprogramm auswählen. Unter dem Freistellungsprogramm haben 315 Mitarbeitende in 1999 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 1999 934 Mitarbeitende teil, davon sind bis Ende 1999 159 Mitarbeitende beziehungsweise bis Ende 2000 116 Mitarbeitende aus Swisscom ausgetreten. Der als Aufwand erfasste Betrag umfasst nur die Kosten für diejenigen Mitarbeitenden, welche Swisscom verlassen haben oder voraussichtlich verlassen werden.

Gemäss dem in 1999 eingeführten Programm, erhielten in 2000 weitere 287 Mitarbeitende das Angebot für eine vorzeitige Pensionierung und Swisscom verbuchte dafür einen Aufwand von CHF 83 Millionen. Die Mehrheit dieser Mitarbeitenden werden Swisscom in 2001 verlassen. Weiter wurden in 2000 154 Mitarbeitende freigestellt und haben Swisscom verlassen. Am Outplacementprogramm haben sich in 2000 insgesamt 535 Mitarbeitende beteiligt.

## 7 Aktienbezogene Vergütungen

### 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.

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

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 ausgegeben. 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).

Veränderungen in der Anzahl der ausstehenden Aktienbezugsrechte:

	1999	2000
Bestand zu Jahresbeginn	265 559	256 236
Gewährt	–	3 210
Verfallen	(9 323)	(5 782)
<b>Bestand am Jahresende</b>	<b>256 236</b>	<b>253 664</b>

Per 31. Dezember 2000 sind 169'956 Anrechte und per 31. Dezember 1999 sind 131'487 Anrechte auf die Teilnehmer übergegangen. Alle Anrechte, die im Zusammenhang mit dem Börsengang vom Oktober 1998 ausgegeben wurden, werden in 2003 automatisch ausgeübt.

In der Jahresrechnung sind die Aktienbezugsrechte weder zum Marktwert noch zum inneren Wert ausgewiesen.

## 8 Personalvorsorgeverpflichtungen

Die Mitarbeiter von Swisscom sind mehrheitlich Begünstigte von Leistungsprimat-Vorsorgeplänen.

Auf den 31. Dezember 1998 trat Swisscom den auf die Pensionierten entfallenden 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 zurzeit 1%) übernehmen müssen, sofern sie nicht durch den Ertrag des Vorsorgevermögens, vermindert um einen vom Bund festgelegten technischen Satz sowie anteilige Verwaltungskosten, gedeckt sind.

Die comPlan deckt die Risiken von Alter, Tod und Invalidität in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften über die berufliche Vorsorge. Die Vorsorgeleistungen werden abhängig vom letzten Gehalt mit einer festgelegten Formel bemessen. Der Aufwand und die Verpflichtungen aus dem Leistungsprimat-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. Die letzte versicherungsmathematische Bewertung wurde auf der Datenbasis vom 30. November 2000 erstellt. Laufende Vorsorgeansprüche werden in derjenigen Periode der Erfolgsrechnung erfasst, in der sie entstehen. Die Auswirkungen von Änderungen im Vorsorgeplan und Änderungen in den versicherungsmathematischen Annahmen werden über die angenommene durchschnittliche Restdienstzeit der Versicherten gleichmässig in der Erfolgsrechnung erfasst.

Die Anwendung von IAS 19 (revidiert) «Leistungen an Arbeitnehmer» führte zu einer Erhöhung der Vorsorgeverpflichtungen. Die Hauptursachen lagen in der Reduktion des technischen Satzes von 5% auf 4,5% und den nicht amortisierten Verlusten aus Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen und den übertragenen Anteilen von nicht amortisierten rückwirkenden Kosten für Leistungsverbesserungen.

# Anhang zur Konzernrechnung

In Millionen CHF

Personalvorsorgeverpflichtungen per 31. Dezember 1998	1 851
Zunahme Personalvorsorgeverpflichtungen infolge Anwendung von IAS 19 (revidiert)	452
<b>Personalvorsorgeverpflichtungen per 1. Januar 1999</b>	<b>2 303</b>

Die Zunahme der Personalvorsorgeverpflichtungen von CHF 452 Millionen wurde in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsgrundsätzen über das Eigenkapital verbucht. Im Zusammenhang mit dieser Transaktion ergab sich ein latentes Steuerguthaben von CHF 113 Millionen, welches ebenfalls direkt über das Eigenkapital verbucht wurde. Die Veränderung des Eigenkapitals betrug netto CHF 339 Millionen.

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

In Millionen CHF	1999	2000
Erworbene Vorsorgeansprüche	171	147
Verzinsung der zukünftigen Vorsorgeansprüche	234	254
Erwarteter Ertrag auf dem Vermögen	(152)	(202)
Amortisation rückwirkender Leistungsverbesserungen	14	8
Schlusszahlung des Bundes aus Garantie	(12)	–
<b>Netto-Vorsorgeaufwand der Periode vor erworbenen Ansprüchen aus Frühpensionierung</b>	<b>255</b>	<b>207</b>
Erworbene Ansprüche aus Frühpensionierung	147	83
<b>Netto-Vorsorgeaufwand der Periode</b>	<b>402</b>	<b>290</b>

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

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

In Millionen CHF	1999	2000
<b>Bilanzierte Personalvorsorgeverpflichtungen</b>		
Barwert der Vorsorgeverpflichtungen	5 754	6 259
Vorsorgevermögen zu Marktwerten	(3 419)	(3 941)
<b>Unterdeckung</b>	<b>2 335</b>	<b>2 318</b>
Noch nicht amortisierte Gewinne (Verluste)	25	(289)
Noch nicht amortisierte Kosten rückwirkender Leistungsverbesserungen	(112)	(104)
<b>Bilanzierte Personalvorsorgeverpflichtungen</b>	<b>2 248</b>	<b>1 925</b>

In Millionen CHF	1999	2000
<b>Veränderung der bilanzierten Personalvorsorgeverpflichtungen:</b>		
Bestand am Jahresanfang		
Wie früher veröffentlicht	1 851	2 248
Effekt aus Anwendung IAS 19 (revidiert)	452	–
Angepasst	2 303	2 248
Netto-Vorsorgeaufwand <sup>1)</sup>	414	290
Bezahlte Beiträge	(469)	(624)
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	11
<b>Bestand am Jahresende</b>	<b>2 248</b>	<b>1 925</b>
Davon kurzfristiger Anteil	(384)	(238)
<b>Langfristige Personalvorsorgeverpflichtungen</b>	<b>1 864</b>	<b>1 687</b>

<sup>1)</sup> Exklusive Schlusszahlung des Bundes in 1999 aus Garantie in der Höhe von CHF 12 Millionen.

Gewichtete durchschnittliche Annahmen für die versicherungsmathematischen Berechnungen:

	1999	2000
Diskontierungszinssatz	4,5%	4,25%
Erwartete Lohnentwicklung	3,0%	3,0%
Erwartete langfristige Rendite des Vorsorgevermögens	5,0%	5,5%

Der tatsächlich erzielte Ertrag auf dem Vorsorgevermögen beträgt in 2000 CHF 50 Millionen beziehungsweise CHF 275 Millionen in 1999. Die Vorsorgepläne ausserhalb der Schweiz sind unwesentlich.

	1999	2000
In Millionen CHF		
<b>9 Übriger Betriebsaufwand</b>		
Miete	197	152
Reparaturen und Unterhalt	352	286
Verluste aus Abgang von Sachanlagen	183	128
Energie	89	77
Versicherungen	18	15
EDV	433	334
Werbung und Verkauf	325	408
Händlerprovisionen und Subventionen Endgeräte	225	1 168
Verwaltung und Administration	155	125
Diverser Betriebsaufwand	521	507
<b>Total übriger Betriebsaufwand</b>	<b>2 498</b>	<b>3 200</b>

Swisscom bezahlt Provisionen an Händler für die Gewinnung von Neukunden im Bereich Mobile. Die Provision ist abhängig vom Abonnementstyp. Ausserdem werden Mobile-Endgeräte zu reduzierten Preisen an Neukunden abgegeben.

	1999	2000
In Millionen CHF		
<b>10 Finanzaufwand</b>		
Zinsaufwand auf Finanzverbindlichkeiten	242	291
Zinsaufwand auf Rückstellungen	–	22
Marktwertdifferenzen aus vorzeitiger Darlehensrückzahlung	7	–
Übriger Finanzaufwand	10	16
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>259</b>	<b>329</b>

	1999	2000
In Millionen CHF		
<b>11 Finanzertrag</b>		
Zinsertrag	45	143
Dividenden	9	12
Auflösung Wertberichtigung auf Beteiligungen	24	9
Gewinn aus Verkauf von Beteiligungen	34	112
Gewinn aus Crossborder-Tax-Lease-Transaktionen. Siehe Erläuterung 28.	108	214
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>220</b>	<b>490</b>

Der Gewinn aus dem Verkauf von Beteiligungen in 2000 von CHF 112 Millionen besteht aus einem Buchgewinn von CHF 80 Millionen aus der Übertragung eines Anteils von 8% der bluewin AG an die tamedia. Als Gegenleistung hat die tamedia Beteiligungen in die bluewin AG eingebracht. 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.

	1999	2000
In Millionen CHF		
<b>12 Ertragssteuern</b>		
Aufwand für laufende Ertragssteuern	317	439
Aufwand für latente Ertragssteuern	218	201
<b>Total Ertragssteuern</b>	<b>535</b>	<b>640</b>

## Anhang zur Konzernrechnung

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 50 Millionen in 1999 und CHF 19 Millionen in 2000 nicht enthalten. Unter Berücksichtigung dieser Beträge betragen die gesamten laufenden Ertragssteuern in 1999 CHF 367 Millionen und in 2000 CHF 458 Millionen.

In 1999 wurde eine Verminderung der latenten Steuerschulden von CHF 113 Millionen direkt in das Eigenkapital gebucht. Siehe Erläuterung 8. Unter Berücksichtigung dieses Effekts hätte der Aufwand für latente Ertragssteuern CHF 105 Millionen betragen.

Im Aufwand für latente Ertragssteuern 2000 ist ein Aufwand von CHF 8 Millionen, welcher direkt in das Eigenkapital gebucht wurde, nicht enthalten. Siehe Erläuterung 25. Der Aufwand für latente Ertragssteuern hätte CHF 209 Millionen betragen.

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

In Millionen CHF	1999	2000
Gewinn vor Ertragssteuern, anteiligem Gewinn assoziierter Gesellschaften und Minderheitsanteile	2 449	1 997
Gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	25%	25%
<b>Ertragssteuern zum gewichteten durchschnittlichen Steuersatz</b>	<b>612</b>	<b>499</b>
(Abnahme) Zunahme der Ertragssteuern resultierend aus:		
Abschreibung Goodwill	22	81
(Steuerminderungen) Steueraufwand in Swisscom AG auf assoziierten Gesellschaften	(16)	49
Effekt aus der Anwendung unterschiedlicher Steuersätze im Ausland	2	30
Nicht steuerpflichtige Gesellschaften	(18)	(8)
Steuerfreie Gewinne	(8)	(31)
Übrige Effekte	(59)	20
<b>Ausgewiesener Aufwand für Ertragssteuern</b>	<b>535</b>	<b>640</b>

Der anzuwendende gewichtete durchschnittliche Steuersatz setzt sich aus den Bundes- und Kantonssteuern zusammen. In der Schweiz wird der steuerbare Ertrag auf kantonaler Ebene versteuert, wobei die Kantone unterschiedliche Steuersätze aufweisen. Der gewichtete durchschnittliche Steuersatz ist abhängig von dem im jeweiligen Kanton steuerbaren Ertrag sowie dem anwendbaren Steuersatz.

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 99 Millionen in 1999 und CHF 210 Millionen in 2000, welche in zukünftigen Steuerperioden geltend gemacht werden. Die steuerlichen Verlustvorträge verfallen im Wesentlichen nach 2006.

Der Steuereffekt auf zeitlich begrenzten Differenzen, aus welchen sich latente Steuerguthaben und Verpflichtungen ergeben, betragen per 31. Dezember 1999 und 31. Dezember 2000:

In Millionen CHF	1999	2000
Latente Steuerguthaben:		
Personalvorsorgeverpflichtungen	330	323
Übriges Umlaufvermögen und übriges Finanzanlagevermögen	46	36
Verlustvorräte	12	15
<b>Total latente Steuerguthaben</b>	<b>388</b>	<b>374</b>
Latente Steuerschulden:		
Sachanlagen	(292)	(362)
Beteiligungen und übrige Finanzanlagen	–	(21)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie übriges Umlaufvermögen	(34)	(32)
Rückstellungen	–	(52)
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	(27)	(79)
<b>Total latente Steuerschulden</b>	<b>(353)</b>	<b>(546)</b>
<b>Latente Steuerguthaben (Steuerschulden), netto</b>	<b>35</b>	<b>(172)</b>
<b>Latente Steuerguthaben</b>	<b>58</b>	<b>51</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>	<b>(23)</b>	<b>(223)</b>

### 13 Anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften

In Millionen CHF	1999	2000
Anteil am Nettoergebnis assoziierter Gesellschaften	317	40
Gewinn aus Abgang von assoziierten Gesellschaften	8	1 739
Abschreibung Goodwill	(24)	(30)
<b>Total anteiliger Gewinn assoziierter Gesellschaften</b>	<b>301</b>	<b>1 749</b>

Siehe Erläuterung 21.

### 14 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. Die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien berechnet sich wie folgt:

Anzahl Aktien	1999	2000
Für den Gewinn pro Aktie (Basic)	73 550 000	73 540 974
Anpassung für Aktienbezugsrechte	83 245	71 401
Für den verwässerten Gewinn pro Aktie (Diluted)	73 633 245	73 612 375

Die für den verwässerten Gewinn pro Aktie benutzte gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien ergibt sich aufgrund der Annahme, dass alle ausstehenden «appreciation rights» ausgeübt werden. Bei der Ermittlung der verwässerten durchschnittlichen Anzahl Aktien werden nur diejenigen ausstehenden «appreciation rights» berücksichtigt, die auch tatsächlich einen Verwässerungseffekt besitzen. Nicht einbezogen wurden erworbene Call-Optionen ohne Verwässerungseffekt.

### 15 Flüssige Mittel

In Millionen CHF	1999	2000
Sichtguthaben	534	580
Terminguthaben	677	1 685
<b>Total flüssige Mittel</b>	<b>1 211</b>	<b>2 265</b>

### 16 Veräusserbare Wertschriften

Veräusserbare Wertschriften umfassen börsenkotierte Aktien und Obligationen. Unrealisierte Gewinne im Betrag von CHF 0 Millionen und CHF 2 Millionen in 1999 und 2000 wurden als unrealisierte Marktwertanpassungen auf veräusserbaren Wertschriften im Eigenkapital berücksichtigt. Realisierte Gewinne aus Veräusserungen über CHF 1 Million in 1999 wurden als Veränderung der unrealisierten Marktwertanpassungen auf veräusserbaren Wertschriften ausgewiesen. In 2000 gab es keine realisierten Gewinne.

# Anhang zur Konzernrechnung

	In Millionen CHF	1999	2000		
<b>17 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 840	2 871		
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften	58	11		
	<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto</b>	<b>2 898</b>	<b>2 882</b>		
	Wertberichtigung für ungewissen Forderungseingang	(250)	(279)		
	<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>2 648</b>	<b>2 603</b>		
	In Millionen CHF	1999	2000		
<b>18 Vorräte</b>	Roh- und Hilfsmaterial	83	82		
	Kundenendgeräte zum Wiederverkauf	172	186		
	<b>Total Vorräte, brutto</b>	<b>255</b>	<b>268</b>		
	Wertberichtigungen	(15)	(12)		
	<b>Total Vorräte, netto</b>	<b>240</b>	<b>256</b>		
	In Millionen CHF	1999	2000		
<b>19 Übriges Umlaufvermögen</b>	Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	295	398		
	Übrige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften	59	68		
	Festgeldanlagen	450	50		
	Verrechnungssteuerguthaben	1	475		
	Abgegrenzte Zinsen	4	40		
	<b>Total übriges Umlaufvermögen</b>	<b>809</b>	<b>1 031</b>		
	In Millionen CHF				
<b>20 Sachanlagen</b>		Land und Gebäude	Technische Anlagen	Fahrzeuge und andere Anlagen	Total
	<b>Anschaffungskosten:</b>				
	<b>Bestand am 31. Dezember 1998</b>	<b>6 004</b>	<b>22 504</b>	<b>2 104</b>	<b>30 612</b>
	Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	1	39	40
	Zugänge	145	1 008	315	1 468
	Abgänge	(19)	(1 216)	(432)	(1 667)
	Umgliederungen <sup>1)</sup>	30	(78)	(8)	(56)
	Umrechnungsdifferenzen	–	2	–	2
	<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>6 160</b>	<b>22 221</b>	<b>2 018</b>	<b>30 399</b>
	Effekt aus Anwendung von IAS 37	–	170	–	170
	Zugänge	19	911	302	1 232
	Abgänge	(75)	(1 887)	(439)	(2 401)
	Umgliederungen	–	(63)	58	(5)
	Umrechnungsdifferenzen	–	(1)	(5)	(6)
	<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>6 104</b>	<b>21 351</b>	<b>1 934</b>	<b>29 389</b>
	<b>Kumulierte Abschreibungen:</b>				
	<b>Bestand am 31. Dezember 1998</b>	<b>3 587</b>	<b>14 494</b>	<b>1 430</b>	<b>19 511</b>
	Zugänge	86	1 292	234	1 612
	Abgänge	(7)	(1 052)	(388)	(1 447)
	Umgliederungen	32	(32)	–	–
	<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>3 698</b>	<b>14 702</b>	<b>1 276</b>	<b>19 676</b>
	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)
	<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>3 734</b>	<b>14 585</b>	<b>1 124</b>	<b>19 443</b>
	<b>Buchwert:</b>				
	<b>Am 31. Dezember 1998</b>	<b>2 417</b>	<b>8 010</b>	<b>674</b>	<b>11 101</b>
	<b>Am 31. Dezember 1999</b>	<b>2 462</b>	<b>7 519</b>	<b>742</b>	<b>10 723</b>
	<b>Am 31. Dezember 2000</b>	<b>2 370</b>	<b>6 766</b>	<b>810</b>	<b>9 946</b>

<sup>1)</sup> Die Umgliederungen sind hauptsächlich auf Änderungen in der Buchungssystematik bei UTA zurückzuführen. Siehe Erläuterung 22.

Als Folge einer Neubeurteilung der Nutzungsdauer der Mobile-Sachanlagen hat Swisscom auf den 1. Januar 2000 die Nutzungsdauer der Mobile-Vermittlungs- und Übertragungsanlagen von 10 auf 8 Jahre angepasst. Auf Grund des technologischen Fortschritts entschied Swisscom, dass gewisse Mobile-Anlagen früher ausser Betrieb genommen werden müssen als ursprünglich vorgesehen und reduzierte die Nutzungsdauer dieser Anlagen von 8 Jahren auf die einzeln bestimmte Restnutzungsdauer. Durch diese Änderungen erhöhte sich der Abschreibungsaufwand in 2000 um CHF 82 Millionen.

In den Sachanlagen sind folgende Positionen enthalten:

In Millionen CHF	1999	2000
<b>Anlagen im Bau</b>	<b>433</b>	<b>319</b>
<b>Technische Anlagen in Finanzleasing:</b>		
Anschaffungskosten	567	567
Kumulierte Abschreibungen	(158)	(221)
<b>Buchwert</b>	<b>409</b>	<b>346</b>

## 21 Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften

In Millionen CHF	Anteiliges Eigenkapital an assoziierten Gesellschaften	Goodwill aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	Total Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften
<b>Buchwert:</b>			
<b>Bestand am 31. Dezember 1998</b>	<b>744</b>	<b>5</b>	<b>749</b>
Umgliederungen	34	87	121
Zugänge	105	–	105
Erhaltene Dividenden	(513)	–	(513)
Anteil am Nettoergebnis	317	(24)	293
Gewinn aus Abgängen	8	–	8
Einnahmen aus Verkauf	(21)	–	(21)
Umrechnungsdifferenzen	(29)	–	(29)
<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>645</b>	<b>68</b>	<b>713</b>
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)
<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>400</b>	<b>112</b>	<b>512</b>

Die Anschaffungskosten des Goodwills betragen am 31. Dezember 1999 CHF 150 Millionen und am 31. Dezember 2000 CHF 175 Millionen.

In den Umgliederungen in 2000 sind CHF 401 Millionen für den Transfer des von Unisource an Swisscom gewährten Darlehens enthalten. In Zusammenhang mit der Auflösung und Aufteilung (Demerger) von Unisource, wurde das Darlehen von Unisource an Swisscom (Netherlands) BV 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.

In 2000 umfassen die Zugänge zu Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften von CHF 192 Millionen einschliesslich Goodwill von CHF 79 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. Diese drei Gesellschaften stellen Plattformen für Auktionen und Kleininserate zur Verfügung.

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).

## Anhang zur Konzernrechnung

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. Es ist beabsichtigt, VESICOM in der ersten Hälfte 2001 zu liquidieren. Mit Ausnahme des Gewinns aus der Veräusserung der Nettoaktiven waren der Reingewinn und die Beteiligung an Cablecom in 1999 und 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 Gesellschafterdarlehen 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.

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.

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 Swisscom's Anteil an den minimalen Verlusten, die durch Unisource zu tragen sind, CHF 157 Millionen. Swisscom's 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. Auf Grund 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 übrigen Finanzanlagen ausgewiesen. Siehe Erläuterung 23.

In 1999 wurde AUCS eine 100% Tochtergesellschaft der Unisource, als AT&T ihren Anteil von 40% an AUCS an die Unisource verkaufte. AT&T zahlte der AUCS EUR 211 Millionen (CHF 338 Millionen) in Form eines Eigenkapitalzuschusses. Der Anteil von Swisscom von CHF 113 Millionen wurde direkt als Zunahme des Eigenkapitals gebucht.

Die Umgliederungen in 1999 von CHF 121 Millionen stehen in Zusammenhang mit UTA Telekom AG. Wie in Erläuterung 22 dargelegt, ist die Konzernleitung zum Schluss gekommen, dass diese Beteiligung als assoziierte Gesellschaft in die Konzernrechnung einzubeziehen ist. Die CHF 121 Millionen entsprechen den Anschaffungskosten von CHF 150 Millionen abzüglich Swisscom's Anteil am Nettoergebnis von CHF 29 Millionen.



In 1999 schloss Unisource verschiedene Vereinbarungen über den Verkauf der wesentlichen Beteiligungen ab. Swisscom verbuchte einen Gewinnanteil von CHF 596 Millionen. Dieser Gewinn wurde durch Anteile am Nettoverlust von UTA, tesion und AUCS teilweise kompensiert.

Die folgende Übersicht zeigt ausgewählte, aggregierte Eckzahlen der proportionalen Anteile von Swisscom an den Joint Ventures Unisource, TelSource, Cablecom, tesion, Swisscom Directories, PubliDirect und UTA. Siehe Erläuterung 22. Andere Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften sind unbedeutend.

In Millionen CHF	1999	2000
<b>Erfolgsrechnung</b>		
Nettoumsatz	872	413
Total Betriebsaufwand	(1 055)	(540)
Betriebsverlust	(183)	(127)
<b>Reingewinn</b>	<b>327</b>	<b>1 789</b>
<b>Bilanz</b>		
Umlaufvermögen	945	272
Anlagevermögen	1 391	883
Kurzfristige Verbindlichkeiten	692	278
Langfristige Verbindlichkeiten	1 004	538
<b>Eigenkapital</b>	<b>640</b>	<b>339</b>

## 22 Goodwill und übrige immaterielle Anlagen

In Millionen CHF	Goodwill	Selbst erstellte immaterielle Anlagen	Übrige immaterielle Anlagen	Total
<b>Anschaffungskosten</b>				
<b>Bestand am 31. Dezember 1998</b>	<b>118</b>	<b>–</b>	<b>22</b>	<b>140</b>
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	3 367	–	42	3 409
Zugänge	–	–	16	16
Umgliederungen	(106)	–	(20)	(126)
Umrechnungsdifferenzen	11	–	–	11
<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>3 390</b>	<b>–</b>	<b>60</b>	<b>3 450</b>
Zugänge	–	74	156	230
Abgänge	–	–	(5)	(5)
Umgliederungen	7	–	6	13
Umrechnungsdifferenzen	(184)	–	(4)	(188)
<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>3 213</b>	<b>74</b>	<b>213</b>	<b>3 500</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>				
<b>Bestand am 31. Dezember 1998</b>	<b>9</b>	<b>–</b>	<b>6</b>	<b>15</b>
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	–	16	16
Abschreibungen	87	–	4	91
Umgliederungen	(7)	–	(4)	(11)
<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>89</b>	<b>–</b>	<b>22</b>	<b>111</b>
Abschreibungen	324	13	19	356
Abgänge	–	–	(3)	(3)
Umgliederungen	–	–	(3)	(3)
Umrechnungsdifferenzen	(7)	–	(1)	(8)
<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>406</b>	<b>13</b>	<b>34</b>	<b>453</b>
<b>Buchwert:</b>				
<b>Am 31. Dezember 1998</b>	<b>109</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>125</b>
<b>Am 31. Dezember 1999</b>	<b>3 301</b>	<b>–</b>	<b>38</b>	<b>3 339</b>
<b>Am 31. Dezember 2000</b>	<b>2 807</b>	<b>61</b>	<b>179</b>	<b>3 047</b>

## Anhang zur Konzernrechnung

In 1998 erwarb Swisscom 50% plus eine Aktie der UTA Telekom AG (UTA), eine österreichische Telekommunikationsgesellschaft, zum Gegenwert von ATS 1'242 Millionen (CHF 150 Millionen). Die Differenz zwischen dem Erwerbspreis und dem Marktwert («fair value») der übernommenen Netto-Vermögenswerte von UTA, CHF 106 Millionen, wurde 1998 in den immateriellen Anlagen bilanziert. In 1999 hat Swisscom die Verträge mit dem anderen Aktionär neu beurteilt und ist zum Schluss gelangt, dass eine Vollkonsolidierung aufgrund der fehlenden Kontrolle nicht richtig ist. Deshalb wird diese Beteiligung nach der Equity-Methode in die Konzernrechnung Swisscom einbezogen. Siehe Erläuterung 21.

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 Niederlande, Frankreich, Belgien, 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 3394 Millionen. Der Unternehmenszusammenschluss wurde als Unternehmenserwerb behandelt und Swisscom verbuchte einen Goodwill von CHF 3'360 Millionen, der linear über 10 Jahre abgeschrieben wird. Der Verwaltungsrat ist der Auffassung, dass der Marktanteil von debitel eine Nutzungsdauer des Goodwills von mindestens 10 Jahren rechtfertigt.

Zwei der Aktionäre haben das Recht, ab dem 15. November 2000, auf unbestimmte Zeit 20% der ausstehenden Aktien, entsprechend 17'862'761 Stück, für CHF 51.7 (EUR 34) pro Aktie an Swisscom zu verkaufen. Swisscom hat das Recht, diese Aktien zu den gleichen Bedingungen zu erwerben. Diese Erwerbsoption ist am 2. Januar 2001 verfallen, wurde jedoch bis zum 31. Dezember 2003 ohne Gegenleistung verlängert. Ungefähr 6% der Aktien werden an der Börse gehandelt. Eine Put-Option wurde in Januar 2001 ausgeübt. Siehe Erläuterung 36. Falls die andere Option ausgeübt wird, wird Swisscom ungefähr CHF 470 Millionen bezahlen und die zusätzlichen Aktien auf diesen Zeitpunkt hin als Unternehmenserwerb bilanzieren.

Der Marktwert («fair value») der erworbenen Aktiven und Passiven war zum Erwerbszeitpunkt in 1999 wie folgt:

In Millionen CHF

Flüssige Mittel	98
Forderung aus Lieferungen und Leistungen	287
Vorräte	25
Sachanlagen	40
Übrige Aktiven	214
Goodwill	3 360
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(37)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(355)
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(36)
Übrige Verbindlichkeiten	(202)
<b>Erwerbspreis – Geleistete Zahlungen</b>	<b>3 394</b>
Abzüglich: Erworbene flüssige Mittel	(98)
<b>Goldfluss aus dem Erwerb, abzüglich erworbene flüssige Mittel</b>	<b>3 296</b>

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 eine UMTS-(Universal Mobile Telecommunication System)-Lizenz, für CHF 50 Millionen. Diese Lizenz ist während 15 Jahren gültig mit Beginn ab 1. Januar 2002. UMTS ist der Mobilefunk Standard der dritten Generation und erlaubt breitbandige Multimedia-Applikationen und mobilen high speed Internet-Zugang.

## 23 Übrige Finanzanlagen

In Millionen CHF	1999	2000
Infonet	566	558
Übrige Beteiligungen, abzüglich Wertberichtigungen von CHF 76 Millionen und CHF 58 Millionen	53	86
Darlehensguthaben	108	105
Darlehensguthaben bei assoziierten Gesellschaften	233	236
Finanzanlagen aus Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen	128	1306
Übrige finanzielle Vermögenswerte	24	46
<b>Total übrige Finanzanlagen</b>	<b>1 112</b>	<b>2 337</b>

Der Marktwert der Infonet-Aktien betrug CHF 677 Millionen per 31. Dezember 2000 und CHF 3'556 Millionen per 31. Dezember 1999.

Swisscom hat in 1999 und 2000 eine Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen abgeschlossen. Aktiven, welche nicht mit entsprechenden Schulden verrechnet werden, sind unter den übrigen Finanzanlagen ausgewiesen. Siehe Erläuterung 28.

## 24 Finanzverbindlichkeiten

### Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

In Millionen CHF	1999	2000
Darlehensschuld	1 700	–
Kurzfristiger Teil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	1 200	1250
Personalkasse	675	607
Darlehensschulden bei assoziierten Gesellschaften	401	629
Kurzfristiger Teil der Verbindlichkeiten aus Finanzleasing. Siehe Erläuterung 28.	24	30
Übrige	49	169
<b>Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>4 049</b>	<b>2 685</b>

Der Posten «Personalkasse» stellt kurzfristige Einlagen von Mitarbeitern dar. Der Zinssatz auf den Personaleinlagen beträgt seit Mitte Juli 2000 2,75%. Der Zinssatz in der ersten Hälfte 2000 war 2,25%.

Assoziierte Gesellschaften haben Swisscom in 1999 Darlehen in der Höhe von CHF 401 Millionen zum Zinssatz von 3,5% beziehungsweise in 2000 CHF 629 Millionen zum Zinssatz von 3,25% gewährt.

### Langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten bestehen vorwiegend aus ungesicherten, fest verzinslichen Darlehensschulden in Schweizer Franken gegenüber der Post. Die Fälligkeiten der Post-Darlehen in 2001 bis 2003 sind wie folgt:

In Millionen CHF	1999	2000
Innerhalb eines Jahres	1 200	1 250
Innerhalb von 1 bis 2 Jahren	1 250	1 000
Innerhalb von 2 bis 3 Jahren	1 000	750
Innerhalb von 3 bis 4 Jahren	750	–
<b>Total Post-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>4 200</b>	<b>3 000</b>
Kurzfristiger Teil der langfristigen Post-Finanzverbindlichkeiten	(1 200)	(1 250)
<b>Total langfristige Post-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>3 000</b>	<b>1 750</b>
Übrige	73	72
<b>Total langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>3 073</b>	<b>1 822</b>

Die Zinssätze auf den Post-Finanzverbindlichkeiten bewegen sich zwischen 3,6% und 5,2%.

## Anhang zur Konzernrechnung

### 25 Rückstellungen

In Millionen CHF	Restrukturierung	Abbruch- und Instandstellungskosten	Umwelt-risiken	Übrige	Total
<b>Bestand am 31. Dezember 1999</b>	<b>40</b>	<b>316</b>	<b>225</b>	<b>190</b>	<b>771</b>
Effekt aus Anwendung vom IAS 37	–	(12)	(21)	–	(33)
Bildung Rückstellungen	–	20	–	62	82
Zins	–	14	8	–	22
Auflösung nicht beanspruchter Rückstellungen	–	–	–	(9)	(9)
Verwendung	(11)	–	(1)	(135)	(147)
Erstkonsolidierung Tochtergesellschaften	–	–	–	58	58
<b>Bestand am 31. Dezember 2000</b>	<b>29</b>	<b>338</b>	<b>211</b>	<b>166</b>	<b>744</b>
Abzüglich kurzfristige Rückstellungen	(29)	–	(21)	(148)	(198)
<b>Total langfristige Rückstellungen</b>	<b>–</b>	<b>338</b>	<b>190</b>	<b>18</b>	<b>546</b>

Swisscom wendet ab 1. Januar 2000 IAS 37 an; der Einfluss auf das Eigenkapital 1. Januar 2000 beträgt CHF 56 Millionen, nach Abzug latenter Ertragssteuern von CHF 8 Millionen. Siehe Erläuterung 12.

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 diskontiert und die Anschaffungskosten sowie kumulierten Abschreibungen auf den 1. Januar 2000 zum Nettobuchwert von CHF 31 Millionen unter den Sachanlagen bilanziert. Siehe Erläuterung 20.

Die langfristigen Rückstellungen wurden zu heutigen Preisen bemessen und mit einem Zinssatz von 4,5% abdiskontiert.

### 26 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

In Millionen CHF	1999	2000
Zinsabgrenzungen	80	135
Rückstellung für nicht weitergeführte Geschäftsbereiche. Siehe Erläuterung 35.	11	–
Mehrwertsteuerabgrenzungen	88	100
Abgrenzungen für Sozialaufwand	38	22
Abgrenzungen Überzeit- und Ferienguthaben	80	72
Verbindlichkeiten aus dem Kauf von UMTS- und GSM-Lizenzen	–	120
Passive Rechnungsabgrenzungen	942	922
Erhaltene Vorauszahlungen	237	392
<b>Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1 476</b>	<b>1 763</b>

### 27 Übrige langfristige Verbindlichkeiten

In Millionen CHF	1999	2000
Erhaltene Vorauszahlungen	66	64
Erhaltene Depots von Kunden	89	68
Diverses	48	37
<b>Total übrige langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>203</b>	<b>169</b>

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 1'862 Millionen (CHF 3'020 Millionen) ohne Honorar und tätigte USD 1'685 Millionen (CHF 2'734 Millionen) Finanzanlage. Die Leasingverbindlichkeiten wurden teilweise vorausbezahlt, wobei Swisscom entsprechende Finanzanlagen in einem Betrag von USD 973 Millionen (CHF 1'574 Millionen) unwiderruflich in einen Trust hinterlegte. Die Finanzanlagen erfolgten bei Finanzinstituten, welche durch die öffentliche Hand garantiert sind. Als Resultat wurden die Leasingverbindlichkeiten mit den Guthaben aus den Finanzanlagen in der konsolidierten Bilanz verrechnet. Finanzforderungen in Höhe von USD 712 Millionen (CHF 1'160 Millionen) und Leasingverbindlichkeiten in der Höhe von USD 889 Millionen (CHF 1'466 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.

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 1'166 Millionen (CHF 1'892 Millionen) und übernahm Leasingverbindlichkeiten im Umfang von USD 1'166 Millionen (CHF 1'892 Millionen) ohne Honorare. Die Leasingverbindlichkeiten wurden teilweise vorausbezahlt, wobei Swisscom entsprechende Finanzanlagen in einem Betrag von USD 1'079 Millionen (CHF 1'746 Millionen) unwiderruflich in einen Trust hinterlegte. Die Finanzanlagen erfolgten bei Finanzinstituten, welche durch die öffentliche Hand garantiert sind. Als Resultat wurden die Leasingverbindlichkeiten mit den Guthaben aus den Finanzanlagen in der konsolidierten Bilanz verrechnet. Finanzforderungen und Leasingverbindlichkeiten in der Höhe von CHF 146 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 in 1999 verbucht.

Das Standing Interpretation Committee (SIC) des IAS hat einen Interpretationsentwurf D27 «Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasing und Rückleasing» herausgegeben. Wenn der bisherige Entwurf so umgesetzt wird, könnte Swisscom Guthaben und Verpflichtungen verrechnen. Es besteht jedoch keine Gewissheit, dass der Entwurf wie vorgeschlagen umgesetzt wird oder überhaupt eine Interpretation herausgegeben wird.

Zahlungen für Finanzleasing beliefen sich auf CHF 39 Millionen für das Jahr 1999 und CHF 24 Millionen für das Jahr 2000. Zukünftige Verpflichtungen aus unkündbaren Finanzleasing-Verträgen werden wie folgt fällig:

In Millionen CHF	1999	2000
Innerhalb eines Jahres	40	103
Innerhalb von 1 bis 2 Jahren	40	127
Innerhalb von 2 bis 3 Jahren	42	156
Innerhalb von 3 bis 4 Jahren	68	158
Innerhalb von 4 bis 5 Jahren	66	258
Nach 5 Jahren	612	5 580
<b>Total zukünftige Zahlungsverpflichtungen</b>	<b>868</b>	<b>6 382</b>
Abzüglich zukünftige Zinsbelastungen	(207)	(4 280)
<b>Total Verbindlichkeiten aus Finanzleasing (Barwert)</b>	<b>661</b>	<b>2 102</b>
Abzüglich kurzfristiger Teil. Siehe Erläuterung 24.	(24)	(30)
<b>Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzleasing</b>	<b>637</b>	<b>2 072</b>
Zusammensetzung:		
Verbindlichkeiten aus Crossborder-Tax-Lease-Vereinbarungen	128	1 592
Übrige Leasingverbindlichkeiten	509	480
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	637	2 072

# Anhang zur Konzernrechnung

## 29 Eigenkapital

### Aktienkapital

Am 31. Dezember 1999 und 2000 waren 73'550'000 Aktien mit Nominalwert von 25 Franken ausstehend. Alle Aktien sind voll liberiert.

In 2000 kaufte Swisscom 56'160 eigene Aktien am Markt. Der Kaufpreis betrug total CHF 35 Millionen und wurde mit dem Eigenkapital verrechnet. In 2000 wurden 55'916 Aktien ohne Entschädigung an die Mitarbeiter abgegeben. Siehe Erläuterung 7. Der Marktwert dieser Aktien zum Zeitpunkt der Abgabe betrug CHF 35 Millionen und wurde mit dem Eigenkapital verrechnet.

## 30 Finanzinstrumente

### Derivative Finanzinstrumente

Zur Währungsabsicherung von Leasingverbindlichkeiten in USD hat Swisscom Cross-Currency-Interest-Rate-Swaps und Devisenkontrakte abgeschlossen. Swisscom hat verschiedene Devisenkontrakte zur Abwicklung möglicher Wechselkursveränderungen auf zukünftigen Transaktionen abgeschlossen. Es ist jedoch nicht sicher, dass diese Transaktionen stattfinden werden. Der totale Betrag der Verbindlichkeiten aus Finanzleasing beträgt per 31. Dezember 2000 CHF 796 Millionen (CHF 533 Millionen per 31. Dezember 1999). Swisscom sichert währungsbezogene Risiken (Fair-Value-Risiken sowie Zinsrisiken in Fremdwährungen) auf derartigen Verbindlichkeiten generell mit derivativen Finanzinstrumenten wie Swaps und Devisentermingeschäften ab. Die Geldflüsse in USD und CHF sind fix, ausser bei einer Leasing-Verbindlichkeit mit einem Buchwert am 31. Dezember 2000 von CHF 287 Millionen. Die zu zahlenden Beträge (Zinsen) in CHF für diese Transaktion basieren auf dem 3-Monats-LIBOR-Satz und Änderungen bei den Zinssätzen in der Schweiz werden den Erfolg beeinflussen. Am 31. Dezember 2000 lagen die Zinssätze für diese Verpflichtung zwischen 4,30% (für CHF) und 7,14% (für USD). Die Laufzeiten und Vertragsbestimmungen der eingegangenen Swaps und Devisenkontrakte stimmen mit denjenigen der zugrunde liegenden Leasingverbindlichkeiten überein. Siehe Erläuterung 28. Dadurch werden Währungsgewinne und -verluste auf den Leasingverbindlichkeiten durch entsprechende Verluste und Gewinne auf den derivativen Finanzinstrumenten vollständig kompensiert. Swisscom schliesst keine spekulativen Geschäfte mit derivativen Finanzinstrumenten ab. Der Marktwert der Devisenkontrakte beträgt am 31. Dezember 1999 CHF 2 Millionen und am 31. Dezember 2000 CHF 5 Millionen.

Swisscom hat eine Netto-Fremdwährungsposition, vor allem aus der Abrechnung internationaler Gebühren, die innerhalb eines Jahres fällig werden. Das Währungsrisiko aus dieser Position ist teilweise durch Devisenkontrakte abgesichert. Am 31. Dezember 2000 standen Kontrakte zum Kauf von EUR 480 Millionen (CHF 725 Millionen) im ersten Quartal 2001 aus, welche sich auf den Kauf von debitel-Aktien für EUR 305 Millionen beziehen. Der Marktwert dieser Kontrakte beträgt am 31. Dezember 2000 CHF 3 Millionen. Per 31. Dezember 1999 waren Kontrakte zum Kauf von EURO 250 (CHF 401 Millionen) und USD 60 Millionen (CHF 94 Millionen) im ersten Quartal 2000 ausstehend.

### Liquiditäts- und Kreditrisiken

Als Liquiditätsrisiko wird die Gefahr bezeichnet, dass Swisscom aufgrund des zukünftigen Liquiditätsbedarfes genötigt sein könnte, finanzielle Aktiven oder derivative Positionen zu einem Preis zu verkaufen, der unter deren Wert liegt, oder es könnte sogar unmöglich sein, diese Positionen zu verkaufen. Im Weiteren wäre es möglich, dass Swisscom nicht genügend Liquidität hätte, um solche Transaktionen bei Verfall zu begleichen. Um diesem Risiko zu begegnen, verfügt Swisscom einerseits über Kreditzusagen und verfolgt andererseits eine Liquiditätspolitik, nach welcher ständig minimale flüssige Mittel bestehen müssen.

Als Kreditrisiko wird die Gefahr bezeichnet, dass eine Gegenpartei ihren Verpflichtungen aus Finanzinstrumenten nicht nachkommen kann und Swisscom dadurch finanzielle Verluste erleidet. Um diesem Risiko entgegenzutreten, hat Swisscom Gegenpartei-Limiten implementiert und stellt sicher, dass keine wesentlichen Überschreitungen dieser Limiten vorkommen. Swisscom hat weder in wesentlichem Umfang offenen Positionen mit individuellen Kunden oder Gegenparteien, noch bestehen Klumpenrisiken aufgrund einzelner Finanzinstrumente.

### Zinsrisiken

Swisscom trägt ein Zinsrisiko aufgrund von Schwankungen der Zinssätze auf dem Kapitalmarkt. Im Wesentlichen sind alle langfristigen Finanzverbindlichkeiten Swisscoms festverzinsliche Darlehen in Schweizer Franken mit einer ursprünglichen Fälligkeit von bis zu 5 Jahren. Dementspre-

chend können Veränderungen der Zinssätze zu Schwankungen des Marktwertes von solchen Finanzverbindlichkeiten führen, was jedoch weder auf den Reingewinn noch auf den zukünftigen Cash Flow Auswirkungen hat.

Die Absicherung von Zinsrisiken im Zusammenhang mit Crossborder-Tax-Lease-Verbindlichkeiten wird im Kommentar zu den derivativen Finanzinstrumenten beschrieben.

In den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ist die Personalkasse der Swisscom Mitarbeitenden enthalten. Die Zinssätze sind variabel und werden periodisch den Marktbedingungen angepasst.

### Marktwert der Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente von Swisscom per 31. Dezember 1999 und 2000. Die Buchwerte in dieser Tabelle sind in der entsprechenden Bilanzposition ausgewiesen. Der Marktwert eines Finanzinstrumentes ist der Betrag, der, abgesehen von einem Not- oder Liquidationsverkauf, am Markt erzielt werden könnte.

In Millionen CHF	Buchwert 1999	Marktwert 1999	Buchwert 2000	Marktwert 2000
<b>Finanzielle Aktiven</b>				
Flüssige Mittel	1 211	1 211	2 265	2 265
Veräusserbare Wertschriften	65	65	67	67
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 648	2 648	2 603	2 603
Übriges Umlaufvermögen	809	809	1 031	1 031
Übrige Finanzanlagen	1 112	4 102	2 337	2 563
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten <sup>1)</sup>	4 049	4 081	2 685	2 685
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 265	1 265	1 540	1 540
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1 476	1 476	1 763	1 763
Langfristige Finanzverbindlichkeiten <sup>1)</sup>	3 073	3 209	1 822	1 894
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing <sup>1)</sup>	637	631	2 072	2 179
Rückstellungen und Personalvorsorgeverpflichtungen	3 019	3 019	2 669	2 669
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	203	203	169	169

<sup>1)</sup> Die Differenz zwischen dem Buch- und Marktwert ergibt sich grundsätzlich aus Zinsänderungen.

### 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 ungefähr dem Marktwert.

#### Flüssige Mittel, veräusserbare Wertschriften und übrigen Finanzanlagen

Der Buchwert der flüssigen Mittel und der Darlehensguthaben entspricht dem Marktwert. Der Marktwert der veräusserbaren Wertschriften basiert auf den Börsenkursen. Mit Ausnahme von Infonet einer kotierten Gesellschaft ist der Marktwert der Beteiligungen praktisch nicht bestimmbar, da diese nicht kotiert sind bzw. keine liquiden Märkte existieren.

#### Verbindlichkeiten aus Finanzleasing, Personalvorsorgeverpflichtungen, Rückstellungen und übrige langfristige Verbindlichkeiten

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

#### Finanzverbindlichkeiten

Der Marktwert der festverzinslichen Finanzverbindlichkeiten wird aufgrund der zu Marktzinssätzen abdiskontierten zukünftig fälligen Zahlungen ermittelt.

# Anhang zur Konzernrechnung

## 31 Zukünftige Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Die per 31. Dezember 2000 bestehenden vertraglichen Verpflichtungen für zukünftige Investitionen in Sachanlagen in der Höhe von CHF 227 Millionen, welche in 2001 fällig werden.

Swisscom leistete für bestimmte Verpflichtungen von assoziierten Gesellschaften und Dritten Zusicherungen und Garantien. Diese betragen am 31. Dezember 1999 CHF 574 Millionen und am 31. Dezember 2000 CHF 562 Millionen.

## 32 Segmentberichterstattung

Bedingt durch eine organisatorische Änderung wurden die Segmente gegenüber dem Vorjahr neu definiert. Die Vorjahreszahlen wurden der neuen Struktur angepasst. Das Segment Public Com beinhaltet Anschlussgebühren, nationalen Telefonverkehr, ausgehenden internationalen Telefonverkehr, Mehrwert- und Informationsdienste, Kundenendgeräte, Payphones Services und Operator Services. Mobile Com beinhaltet die Versorgung mit mobilen Telefondiensten inklusive Gebühren für die Benutzung des Netzes und den Verkauf von dafür notwendiger Ausrüstung. Business Com enthält Mietleitungs- und Datenübertragungsdienste, Unternehmungskommunikation sowie Kommunikationsausrüstungen und -einrichtungen. Wholesale und Carrier Services umfasst die Benutzung Swisscom Netze durch andere nationale und internationale Telekommunikationsanbieter. Das Segment Übrige beinhaltet hauptsächlich die internationalen Konzerngesellschaften (ohne debitel), Broadcasting bluewin AG sowie die Vermietung von Gebäuden an Dritte.

Der Nettoumsatz mit anderen Segmenten entspricht dem Wert von vergleichbaren Transaktionen mit Dritten. 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 1999 wurde eine Unterdeckung von CHF 279 Millionen und in 2000 eine Überdeckung von CHF 62 Millionen erfasst. Swisscoms Segmente, mit Ausnahme von Mobile und debitel, nutzen gemeinsam die Sachanlagen zu ihrer Leistungserbringung. Im Rechnungswesen und in der internen Berichterstattung an das Swisscom Management werden die Aktiven und Verbindlichkeiten nicht gesondert ausgewiesen. Daher erfolgt kein Ausweis von Aktiven, Passiven, Abschreibungen und Investitionen.

1999 In Millionen CHF	Public Com	Mobile Com	Business Com	Whole- sale und Carrier Services	debitel	Übrige	Total
Nettoumsatz mit externen Kunden	4 968	2 346	1 452	752	922	612	11 052
Nettoumsatz mit anderen Segmenten	220	500	115	817	–	14	1 666
<b>Nettoumsatz</b>	<b>5 188</b>	<b>2 846</b>	<b>1 567</b>	<b>1 569</b>	<b>922</b>	<b>626</b>	<b>12 718</b>
Segmentaufwand	(3 789)	(1 556)	(1 538)	(1 068)	(892)	(471)	(9 314)
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibung</b>							
<b>Goodwill</b>	<b>1 399</b>	<b>1 290</b>	<b>29</b>	<b>501</b>	<b>30</b>	<b>155</b>	<b>3 404</b>
Abschreibung Goodwill	–	–	–	–	(84)	(3)	(87)
<b>Betriebsergebnis Segment</b>	<b>1 399</b>	<b>1 290</b>	<b>29</b>	<b>501</b>	<b>(54)</b>	<b>152</b>	<b>3 317</b>
Aufwand Personalabbau							(249)
Nicht aufteilbarer Aufwand							(580)
<b>Betriebsgewinn</b>							<b>2 488</b>

Der anteilige Gewinn an assoziierten Gesellschaften von CHF 23 Millionen und CHF 278 Millionen wurden auf Business Com beziehungsweise Übrige aufgeteilt.

### Informationen nach geografischen Regionen:

In Millionen CHF	Netto- umsatz	Buchwerte der Anlagen	Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen
Schweiz	10 038	16 565	1 455
Deutschland	739	3 863	9
Übrige internationale Aktivitäten	275	490	20
<b>Total</b>	<b>11 052</b>	<b>20 918</b>	<b>1 484</b>



2000 In Millionen CHF	Public Com	Mobile Com	Business Com	Whole- sale und Carrier Services	debitel	Übrige	Total
Nettoumsatz mit externen Kunden	4 042	2 847	1 383	1 179	3 993	649	14 093
Nettoumsatz mit anderen Segmenten	265	582	109	1 367	–	135	2 458
<b>Nettoumsatz</b>	<b>4 307</b>	<b>3 429</b>	<b>1 492</b>	<b>2 546</b>	<b>3 993</b>	<b>784</b>	<b>16 551</b>
Segmentaufwand	(3 630)	(2 237)	(1 500)	(2 114)	(3 866)	(729)	(14 076)
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibung Goodwill</b>	<b>677</b>	<b>1 192</b>	<b>(8)</b>	<b>432</b>	<b>127</b>	<b>55</b>	<b>2 475</b>
Abschreibung Goodwill	–	–	–	–	(323)	(2)	(325)
<b>Betriebsergebnis Segment</b>	<b>677</b>	<b>1 192</b>	<b>(8)</b>	<b>432</b>	<b>(196)</b>	<b>53</b>	<b>2 150</b>
Aufwand Personalabbau							(122)
Nicht aufteilbarer Aufwand							(192)
<b>Betriebsgewinn</b>							<b>1 836</b>

Der anteilige Gewinn an assoziierten Gesellschaften von CHF 18 Millionen, ein Verlust von CHF 5 Millionen und ein Gewinn von CHF 1'736 Millionen wurde auf Business Com, debitel und Übrige aufgeteilt.

#### Informationen nach geografischen Regionen:

In Millionen CHF	Netto- umsatz	Buchwerte der Anlagen	Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen
Schweiz	9 967	17 631	1 376
Deutschland	3 008	4 057	44
Übrige internationale Aktivitäten	1 118	427	42
<b>Total</b>	<b>14 093</b>	<b>22 115</b>	<b>1 462</b>

# Anhang zur Konzernrechnung

## 33 Unternehmensleitung und Verwaltungsrat

Die Bezüge der Mitglieder der Konzernleitung und des Verwaltungsrats betragen in den Jahren 1999 und 2000 jeweils CHF 6 Millionen beziehungsweise CHF 10,8 Millionen. Im Betrag für das Jahr 2000 sind auch Aufwendungen in der Höhe von CHF 3,6 Millionen aus vertraglichen Verpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen und neu eingetretenen Mitgliedern der Konzernleitung eingeschlossen.

## 34 Bedeutende Tochter- und assoziierte Gesellschaften

Gesellschaftsname	Ort, Land	Beteiligungsquote in Prozent	Konsolidierungs- methode
<b>Schweiz:</b>			
All Wireless AG	Bern, Schweiz	51	Voll
Billag AG	Bern, Schweiz	100	Voll
bluewin AG	Zürich, Schweiz	92	Voll
conextrade AG	Zürich, Schweiz	100	Voll
Infonet (Schweiz) AG	Bern, Schweiz	90	Voll
plenaxx.com AG <sup>1)</sup>	Belp, Schweiz	24,38	Equity
PubliDirect Holding AG	Zürich, Schweiz	49	Equity
Swisscom Directories AG <sup>2)</sup>	Bern, Schweiz	51	Voll
Swisscom Immobilien AG	Bern, Schweiz	100	Voll
Swisscom Immobilien Invest AG	Bern, Schweiz	100	Voll
Vesicom Kabelnetz AG <sup>1)</sup>	Frauenfeld, Schweiz	32	Equity
<b>Übrige Länder:</b>			
AUCS Communications Services v.o.f.	Hoofddorp, Niederlande	33,33	Equity
debitel-Gruppe:	Stuttgart, Deutschland	74,25	Voll
DANGAARD Telecom Holding A/S	Padborg, Dänemark	21,52	Equity
debitel Belgium S.A.	Brüssel, Belgien	48	Voll
debitel Danmark A/S	Albertslund, Dänemark	78,25	Voll
debitel France S.A.	Chaville, Frankreich	100	Voll
debitel Nederland B.V.	Hoofddorp, Niederlande	60	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
ESTEL S.A. <sup>1)</sup>	Strassburg, Frankreich	50	Equity
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 Jersey 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, Liechtenstein	100	Voll
Swisscom S.p.A.	Mailand, Italien	100	Voll
Swisscom (UK) Ltd.	London, England	100	Voll
Telecom FL AG	Vaduz, Liechtenstein	100	Voll
TelSource N.V. <sup>1) 2)</sup>	Den Haag, Niederlande	49	Equity
UTA Telekom AG <sup>1)</sup>	Wien, Österreich	45,5	Equity

<sup>1)</sup> Joint Venture.

<sup>2)</sup> Hält Anteil an der Cesky Telecom, Tschechien.

<sup>3)</sup> Vollkonsolidierung ab dem 1. Oktober 2000.

### 35 Nicht weitergeführte Geschäftsbereiche

Im März 1999 beschloss der Verwaltungsrat, die Geschäftstätigkeiten in Indien (Sterling Cellular Limited) und Malaysia (DiGi Swisscom Berhad) als Folge der Fokussierung der internationalen Strategie sowie anhaltender Verluste zu veräussern und verbuchte einen Aufwand von CHF 519 Millionen noch in 1998.

In 1999 verkaufte Swisscom ihre Beteiligung an DiGi Swisscom Berhad für CHF 178 Millionen. Nach Abzug eines Steueraufwandes von CHF 50 Millionen, resultierte ein Gewinn von CHF 183 Millionen, welcher auch die Auflösung von nicht benötigten Rückstellungen beinhaltete.

Im Dezember 1999 konnte Swisscom einen Vertrag über den Verkauf von Sterling Cellular Limited abschliessen. Der Vollzug des Vertrages 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.

### 36 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

#### Vereinbarung mit Vodafone plc

Im November 2000 schloss Swisscom mit der Vodafone plc («Vodafone») eine Vereinbarung über einen Verkauf eines Anteils von 25% an den Mobilfunkaktivitäten, Swisscom Mobile AG, zu einem Preis von CHF 4,5 Milliarden ab. Der Kaufpreis wird entweder in flüssigen Mitteln, in Aktien der Vodafone oder in einer Kombination von beidem in zwei Zahlungen entrichtet, wobei Vodafone das Recht hat, die Art der Zahlung zu bestimmen. Die erste Tranche von CHF 2,2 Milliarden wird bei Vollzug (Closing) der Transaktion bezahlt, die restlichen CHF 2,3 Milliarden innert zwölf Monaten nach Vollzug. Es wird erwartet, dass die Transaktion bis März 2001 vollzogen sein wird. Swisscom erwartet, bei Vollzug der Transaktion einen wesentlichen Gewinn.

#### Verkauf von Liegenschaften

Swisscom schloss am 1. März 2001 eine Vereinbarung mit einem Konsortium, angeführt von der Credit Suisse Asset Management («Käuferin»), über den Verkauf von 28 Geschäfts- und Büroliegenschaften über CHF 1'272 Millionen ab. Gleichzeitig mit der Verkaufsvereinbarung schloss Swisscom Mietverträge mit der Käuferin für 27 der Liegenschaften über Mietdauern von 1 bis 25 Jahren ab. Die Rechnungslegung dieser Transaktion wird gegenwärtig durch Swisscom geprüft. Der Vollzug der Transaktion wird im April 2001 erwartet.

#### Kauf eines Anteils von 10% an der debitel

Im Oktober 1999 kaufte Swisscom einen Anteil von 74,2% der debitel Aktiengesellschaft («debitel»). Als Bestandteil des Kaufvertrages wurden zwei Aktionären Optionen zum Verkauf von 20% der ausstehenden Aktien an die Swisscom zum Preis von EUR 34 pro Aktie eingeräumt. Einer dieser Aktionäre hat die Verkaufsoption über 10% der Aktien im Januar 2001 für CHF 468 Millionen (EUR 305 Millionen), zahlbar in bar, ausgeübt. Der Kauf wird nach der Erwerbsmethode im Januar 2001 bilanziert werden. Ein wesentlicher Teil des Kaufpreises wird dem Goodwill zugeteilt werden.

#### Nennwertrückzahlung

Gemäss Vorschlag des Verwaltungsrates 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 588 Millionen an die Aktionäre bezahlen. Die Zahlung würde im 2. Quartal 2001 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 von Seite 86 bis 88) der Swisscom AG für das am 31. Dezember 2000 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 Berufsstandes, 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 Verwaltungsrates 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, 21. März 2001

# Swisscom AG

## Erfolgsrechnung

In Millionen CHF	Geschäftsjahr	
	1999	2000
Nettoumsatz	10 096	9 935
Aktiviere Kosten	77	90
Gewinn aus Veräusserung von Sachanlagen	7	8
<b>Total</b>	<b>10 180</b>	<b>10 033</b>
Material- und Dienstleistungsaufwand	1 616	1 909
Personalaufwand	2 007	2 057
Übriger Betriebsaufwand	2 196	2 158
Abschreibungen auf Anlagevermögen	2 422	2 094
Restrukturierungsaufwand	249	276
<b>Total Betriebsaufwand</b>	<b>8 490</b>	<b>8 494</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1 690</b>	<b>1 539</b>
Finanzaufwand	(392)	(398)
Finanzertrag	891	1 968
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>	<b>2 189</b>	<b>3 109</b>
Ertragssteuern	(361)	(400)
<b>Reingewinn</b>	<b>1 828</b>	<b>2 709</b>

# Swisscom AG

## Bilanz

31. Dezember

In Millionen CHF

Anhang

1999

2000

### Aktiven

#### Umlaufvermögen

Flüssige Mittel		1 012	1 707
Veräusserbare Wertschriften		1	1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2 258	2 124
Vorräte		125	111
Übriges Umlaufvermögen		542	772
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>3 938</b>	<b>4 715</b>

#### Anlagevermögen

Sachanlagen	4	7 062	6 097
Immaterielle Anlagen		–	120
Beteiligungen	6	5 359	5 688
Übrige langfristige Aktiven		2 414	3 388
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>14 835</b>	<b>15 392</b>

#### Total Aktiven

**18 773**      **20 008**

### Passiven

#### Kurzfristige Verbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		4 007	2 527
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		843	790
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		1 923	2 298
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>6 773</b>	<b>5 615</b>

#### Langfristige Verbindlichkeiten

Langfristige Finanzverbindlichkeiten		3 576	2 972
Verbindlichkeiten aus Finanzleasing	5	637	2 072
Rückstellungen		607	537
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		528	482
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>5 348</b>	<b>6 063</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>12 121</b>	<b>11 678</b>

#### Eigenkapital

Aktienkapital		1 839	1 839
Allgemeine Reserve		2 712	2 712
Bilanzgewinn	7	2 101	3 779
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>2</b>	<b>6 652</b>	<b>8 330</b>

#### Total Passiven

**18 773**      **20 008**

# 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 1999 und 2000 waren 73'550'000 Aktien mit Nominalwert von 25 Franken ausstehend. Alle Aktien sind voll liberiert.
- In 2000 wurden 244 Aktien zum Durchschnittspreis von CHF 644 gekauft und unter Wertschriften gebucht. Zusätzlich kaufte Swisscom in 2000 55'916 eigene Aktien am Markt, welche an die Mitarbeiter abgegeben werden. Der Kaufpreis betrug total CHF 35 Millionen und wurde als Personalaufwand verbucht. Siehe Erläuterung 7 der konsolidierten Jahresrechnung. Der Bestand eigener Aktien betrug am 31. Dezember 2000 2514 Stück.
- 3 Eventualverbindlichkeiten** Am 31. Dezember 1999 und 2000 betragen die Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter insgesamt CHF 574 Millionen und CHF 562 Millionen.
- 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. Im Rahmen dieser Vereinbarungen übernahm Swisscom Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten von CHF 3'020 Millionen und CHF 1'892 Millionen und verbuchte Honorare von CHF 214 Millionen in 2000 und CHF 108 Millionen in 1999 als Gewinn, welcher über die Laufzeit der Leasingverträge gleichmässig verbucht wird. Swisscom verrechnete CHF 1'574 Millionen und CHF 1'746 Millionen durch unwiderrufliche Platzierung der entsprechenden Beträge in einen Trust. Aus diesem Grund werden die Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten nicht in der Bilanz ausgewiesen. Für weitere Informationen siehe Erläuterungen 2 und 28 zur konsolidierten Jahresrechnung.
- Die bilanzierten Finanzforderungen von CHF 1'306 Millionen sind nicht frei verfügbar.
- 6 Beteiligungen** Siehe Erläuterungen 21 und 23 zur konsolidierten Jahresrechnung. Bedeutende Bestände und Transaktionen mit Beteiligungen und Joint Ventures werden in der Konzernrechnung gesondert als Positionen mit assoziierten Gesellschaften ausgewiesen. Swisscom hat im Zusammenhang mit dem Erwerb der debitel den zwei Verkäufern das Recht gewährt, ab dem 15. November 2000 jeweils 10% der ausstehenden Aktien, entsprechend insgesamt 17,9 Millionen Stück, für CHF 51.7 (EUR 34) pro Aktie an Swisscom zu verkaufen.
- 7 Neubewertung von Beteiligungen** In 1999 und 2000 wurden einige Beteiligungen zu einem Preis über dem Buchwert verkauft. Die Differenz zwischen dem Marktwert dieser Beteiligungen zum Zeitpunkt der Gründung der Swisscom AG und dem Buchwert zum Zeitpunkt des Verkaufs wurde direkt mit dem Bilanzgewinn verrechnet.
- 8 Bedeutende Aktionäre und Eintragungsbeschränkungen im Aktienregister** Am 31. Dezember 2000 hielt die Schweizerische Eidgenossenschaft als Mehrheitsaktionärin 65,5% der Aktien der Swisscom AG. Das Telekommunikationsunternehmungsgesetz (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 stimmberechtigten 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.
- 9 Nennwertrückzahlung** Gemäss Vorschlag des Verwaltungsrates 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 588 Millionen an die Aktionäre bezahlen. Die Zahlung würde im 2. Quartal 2001 erfolgen.



# Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns

## Antrag des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, den Bilanzgewinn des per 31. Dezember 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahrs von CHF 3'779 Millionen wie folgt zu verwenden:

In Millionen CHF	2000
Dividende von 44% auf den dividendenberechtigten Namenaktien*	809
Vortrag auf neue Rechnung	2 970
<b>Total Bilanzgewinn</b>	<b>3 779</b>

\* ohne eigene Aktien

Bei Annahme dieses Antrages wird die Dividende den Aktionären am 1. Juni 2001 wie folgt ausbezahlt:

Je Namenaktie	CHF
Dividende, brutto	11.00
abzüglich 35% Verrechnungssteuer	3.85
<b>Dividendenauszahlung, netto</b>	<b>7.15</b>

# Swisscom Konzern Fünfjahresübersicht

In Millionen CHF bzw. wie angemerkt	1996	1997	1998	1999	2000
Nettoumsatz	9 532	9 842	10 388	11 052	14 093
Betriebsergebnis vor Restrukturierungsaufwand und Abschreibungen (EBITDA)	4 232	3 779	4 513	4 192	4 039
EBITDA in % Nettoumsatz	% 44.4	38.4	43.4	37.9	28.7
Betriebsergebnis (EBIT) vor Restrukturierungsaufwand	2 505	2 040	2 892	2 488	1 836
EBIT in % Nettoumsatz	% 26.3	20.7	27.8	22.5	13.0
Restrukturierungsaufwand	–	1 726	–	–	–
Gewinn (Verlust) aus weitergeführten Geschäftsbereichen	1 906	(304)	2 065	2 208	3 092
Reingewinn (-verlust)	1 830	(415)	1 546	2 391	3 161
Reingewinn in % Nettoumsatz	% 19.2	n/a	14.9	21.6	22.4
Eigenkapital	(84)	1 230	5 347	6 685	8 592
Eigenkapitalquote <sup>1)</sup>	% n/a	7.9	31.6	32.0	38.9
Personalbestand per Bilanzstichtag in Vollzeitstellen <sup>2)</sup>	Anzahl 21 951	22 170	21 946	21 777	20 604
Durchschnittlicher Personalbestand in Vollzeitstellen	Anzahl 21 311	22 145	22 069	20 393	20 989
Umsatz je Mitarbeiter <sup>3)</sup>	In Tausend CHF 447	444	471	542	671
Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	4 115	1 335	3 574	3 366	4 186
Investitionen in Sachanlagen	2 278	2 374	1 305	1 468	1 450
Investitionen in Beteiligungen	792	233	184	3 333	139
Free Cash Flow	1 316	(1 142)	2 235	(1 435)	4 689

## Angaben pro Titel

Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (nom. CHF 25.–)	Mio. Stück	66	66	67.888	73.550	73.550
Börsenkurse (höchst/tiefst) (seit Oktober 1998)	CHF	n/a	n/a	588.–/376.50	656.–/ 445.–	754.–/361.–
Gewinn (Verlust) aus weitergeführten Geschäftsbereichen pro Aktie	CHF	28.88	(4.61)	30.42	30.02	42.04
Reingewinn (-verlust) pro Aktie	CHF	27.73	(6.29)	22.77	32.51	42.98
Eigenkapital pro Aktie	CHF	(1.27)	18.64	72.70	90.89	116.82
Dividende pro Aktie	CHF	n/a	n/a	11.00	15.00	11.00 *
Nennwertrückzahlung	CHF	–	–	–	–	8.00 *
Ausschüttungsquote <sup>4)</sup>	%	n/a	n/a	52.3	46.13	44.21 *
Börsenkapitalisierung (Jahresende)	CHF in Mio.	n/a	n/a	42 291	47 366	31 001

\* gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung

<sup>1)</sup> Eigenkapital in % des Gesamtkapitals

<sup>2)</sup> Darin sind per 31. Dezember 1999 2523 und per 31. Dezember 2000 3145 Mitarbeiter von debitel enthalten.

<sup>3)</sup> Ohne debitel beträgt der Umsatz pro Mitarbeiter CHF 538 in 1999 und CHF 555 in 2000

<sup>4)</sup> Bruttodividenden und Nennwertrückzahlung in % des Reingewinns pro Aktie

Der Finanzbericht erscheint in Deutsch und in Englisch. Die deutsche Version ist verbindlich.

**Zukunftsbezogene Stellungnahme**

Bei den Angaben in diesem Bericht handelt es sich um Stellungnahmen vorausschauender Natur gemäss s. 27A des U.S. Securities Act 1933 und s. 21E des U.S. Securities Exchange Act 1934, soweit sich diese nicht auf Tatsachen der Vergangenheit beziehen. Dieser Bericht enthält vorausschauende Aussagen, wie z.B. Aussagen zur Implementierung strategischer Ziele, künftigen Entwicklung des operativen Unternehmenserfolgs und -aufwands, antizipierte Höhe von Investitionen, Marktanteile, Zuwachsraten usw. Solche Aussagen basieren auf Annahmen über zukünftige Ereignisse, Schätzungen und Prognosen, weshalb auf sie nur mit gewissen Einschränkungen als Entscheidungsgrundlage abgestellt werden sollte. Sie geben nur den Stand der Kenntnisse zum Zeitpunkt wieder, an dem sie gemacht werden, und Swisscom geht keinerlei Verpflichtung ein, solche Aussagen aufgrund später eintretender Ereignisse oder zur Verfügung stehender Informationen an den aktuellen Stand anzupassen. Für eine weitergehende Darstellung von Unsicherheitsfaktoren und Risiken vgl. «Forward-Looking Statements» im Form 20-F in Swisscom Berichten für die U.S. Securities and Exchange Commission (Insbesondere den aktuellsten Geschäftsbericht).

**Kontaktstelle**

Swisscom AG  
Hauptsitz  
Corporate Communications  
CH-3050 Bern  
Tel. +41 31 892 36 78  
Fax +41 31 892 27 79  
E-mail: [swisscom@swisscom.com](mailto:swisscom@swisscom.com)

**Investor Relations**

Swisscom AG  
Hauptsitz  
Investor Relations  
3050 Bern  
Tel. +41 31 892 25 38  
Fax +41 31 892 64 11  
E-mail: [investor.relations@swisscom.com](mailto:investor.relations@swisscom.com)