

Swisscom: “Bank oder Telco?”

CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING

Frühstücksanlass

Ueli Dietiker, CFO Swisscom

29. Juni 2004, Kultur- & Kongresshaus Aarau

Cautionary statement regarding forward-looking statements

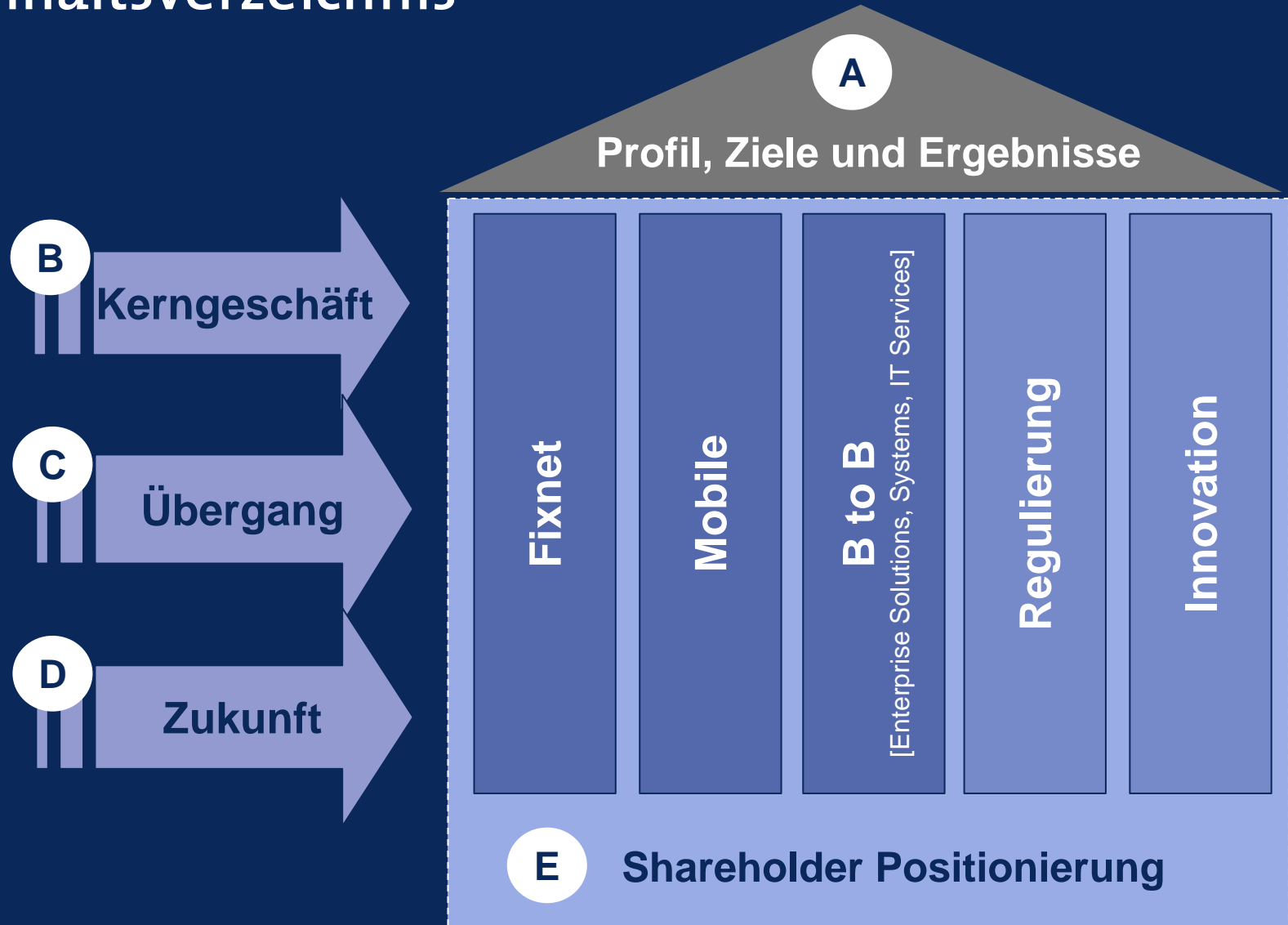
"This communication contains statements that constitute "forward-looking statements". In this communication, such forward-looking statements include, without limitation, statements relating to our financial condition, results of operations and business and certain of our strategic plans and objectives.

Because these forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, actual future results may differ materially from those expressed in or implied by the statements. Many of these risks and uncertainties relate to factors which are beyond Swisscom's ability to control or estimate precisely, such as future market conditions, currency fluctuations, the behaviour of other market participants, the actions of governmental regulators and other risk factors detailed in Swisscom's past and future filings and reports filed with the U.S. Securities and Exchange Commission and posted on our websites.

Readers are cautioned not to put undue reliance on forward-looking statements, which speak only of the date of this communication.

Swisscom disclaims any intention or obligation to update and revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise."

Inhaltsverzeichnis



A Swisscom's Profil

Swisscom – Ziele

Free Cashflow vom aktuellen Geschäft optimieren

Erfolgreich starke Marktposition verteidigen

Fokus auf operative Kosten und Personalreduktion, um Margen zu halten

Rendite schaffen - heute

Ausgewogenes Risiko-Entgelt-Profil schaffen

Grössere Investments nur falls M&A-Kriterien erfüllt sind

Kleinere Investments in innovative Optionen mit Zukunftspotenzial

Rendite schaffen - morgen

Strategische Flexibilität mit attraktiver Rendite kombinieren

Bilanzstärke wahren, um strategische Flexibilität weiter zu optimieren

Jährlich 100% von Equity Free Cashflow an Aktionäre ausschütten

Rendite ausschütten - heute & morgen

A Ergebnis 2003 - starke operative Performance

Wichtige Kennzahlen ^{*)}

in Mio. CHF	2003
Nettoumsatz	10'026
EBITDA	4'504
in % Nettoumsatz	44.9%
EBIT	2'819
Reingewinn	1'569
CAPEX	1'165
EFCF	2'921
Nettofinanzmittel	1'427
EPS in CHF	23.70
Anzahl Vollzeitstellen ¹	16'079

*) Kennzahlen exkl. debitel
 1 ohne Work_Link (420 Personen)

Finanzielle Highlights

- Nettoumsatz insgesamt stabil:
 - + Anschlussgebühren dank ADSL
 - Wholesale international (Verkauf)
 - VAS (neue Verbuchungsmethode)
 - geringere Verkehrsvolumina
- EBITDA-Anstieg dank Kostenkontrolle, u.a. bei IT, Unterhalt und Personal
- Ausgewiesener Reingewinn fast verdoppelt
- EFCF stieg um 160% auf CHF 2,9 Mrd.
- Verzinsliche Verbindlichkeiten (exkl. Leasing) zurückbezahlt
- Nettofinanzmittel von CHF 1,4 Mrd. per Ende 2003

A Fixnet - verbesserte Margen

Wichtige Kennzahlen

in Mio. CHF	2003
Nettoumsatz ¹	5'916
EBITDA	2'128
in % Nettoumsatz	36.0%
EBIT	1'045
CAPEX	583
Anzahl Vollzeitstellen	7'775
PSTN und ISDN in Tsd.	4'010
ADSL in Tsd.	487
Retail-Min. in Mio.	14'492
Wholesale-Min. in Mio.	20'856

¹ inkl. Intersegment

Finanzielle Highlights

- ADSL-Boom kompensiert Umsatzrückgang nicht: Umsatz mit Drittkunden sinkt leicht
- Dank Kosteneinsparungen deutlich bessere Margen: Anstieg auf 36%
- Nettoabbau von 353 Vollzeitstellen
- Marktanteil insgesamt stabilisiert
- Gestiegene Verkehrsvolumina im Bereich Fix-to-Mobile und International
- 292 Tsd. neue ADSL-Anschlüsse in 2003
- Per Ende 2003 zählt Bluewin 274 Tsd. und Wholesale 213 Tsd. Breitband-Kunden
- CAPEX blieb unverändert, trotz fortsetzender Investitionen in zukünftige Kostensenkungen (bspw. Reduktion der Netzplattformen)

A Mobile - anhaltend gutes Resultat

Wichtige Kennzahlen

in Mio. CHF	2003
Nettoumsatz ¹	4'140
EBITDA	1'984
in % Nettoumsatz	47.9%
EBIT	1'674
CAPEX	431
Anzahl Vollzeitstellen	2'418
Postpaid Kunden in Tsd.	2'387
Total Kunden in Tsd.	3'796
ARPU in CHF	81
SMS in Mio.	1'847

¹ inkl. Intersegment

Finanzielle Highlights

- Drittkunden-Umsatz 2003: CHF 3,4 Mrd. (+1.8%)
- EBITDA-Marge von 47.9%
- Durchschnittliche Anzahl Minuten pro Kunde (AMPU) sank um 4.0% auf 121 Min./Monat
- Um 4.7% tieferer ARPU von CHF 81, Preiskampf im Bereich der Geschäftskunden, Anpassung der Abonnements von Privatkunden, tieferer AMPU
- Zahl verschickter SMS stieg mit 11.9% weiter an
- Investitionen stiegen um CHF 39 Mio.; Gründe: Ausbau des UMTS- und GSM-Netzes
- Ende 2003 >50 Tsd. und per Mitte Juni 2004 >200 Tsd. Kunden mit Zugriff zu Vodafone Live!

B Kerngeschäft: verteidigen

Trends

Aktivitäten

Grundgut [Commodity] & Wettbewerb

- Verbesserung der Kundenzufriedenheit
- Pro-aktive Erneuerungsofferten
- Programme der Loyalität, neue Services, Preispläne, etc. einführen

Fixed to Mobile Substitution

- Mobile Terminierung stimulieren
- Auf Konvergenz [Festnetz-Mobile] einstellen

Dial-up cannibalisation

- Breitband pushen
- In Richtung „3ple Play“ bewegen

B Kerngeschäft: verteidigen (Forts.)

Trends

Aktivitäten

Neue Technologien

- Pionier bei neuen Entwicklungen
 - in Innovation, R&D investieren
 - neue Technologien wie P-WLAN, UMTS, VoIP früh einführen
 - nicht alles auf ein Pferd (Technologie) „setzen“

Regulierung managen
[ULL, IC, F2M Terminierung]

- Alle rechtlichen Optionen nutzen, um die Bedrohung zu bewältigen
- Lobby fortsetzen

c Übergang: managen

Fokus

Auswirkungen

OPEX Management

- Dauernde Reorganisation und weiterer innerbetrieblicher Strukturwandel
- Fortsetzende Effizienzsteigerungen (bspw. Personalreduktionen)
- Wandel von Back- zu Front-Office
- CRM-Verbesserungen

CAPEX Management

- Wandel zu neuen Technologien / Netzwerken mit tieferer Wartung
- Effizienz heutiger Plattformen steigern (bspw. stufenweise Abbau)

D Zukunft: antizipieren

Bereiche

Charakteristika

Verhalten in 5-10 Jahren

- Kommunikation ohne Einschränkung
- Bewusst und unbewusst
- Verschwommene Grenzen zwischen Privatbereich und Business

Applikationen

- Sprache, Text, bewegliche Bilder
- Up-/Download von Multimedia Inhalt
- Entertainment (Spiele, Musik, Video, TV)

Netzwerke

- Breitband
- Drahtloser Anschluss
- IP basiert
- hohe geographische Abdeckung
- Verbindung zwischen Netzen

D Zukunft: antizipieren (Forts.)

Bereiche

Charakteristika

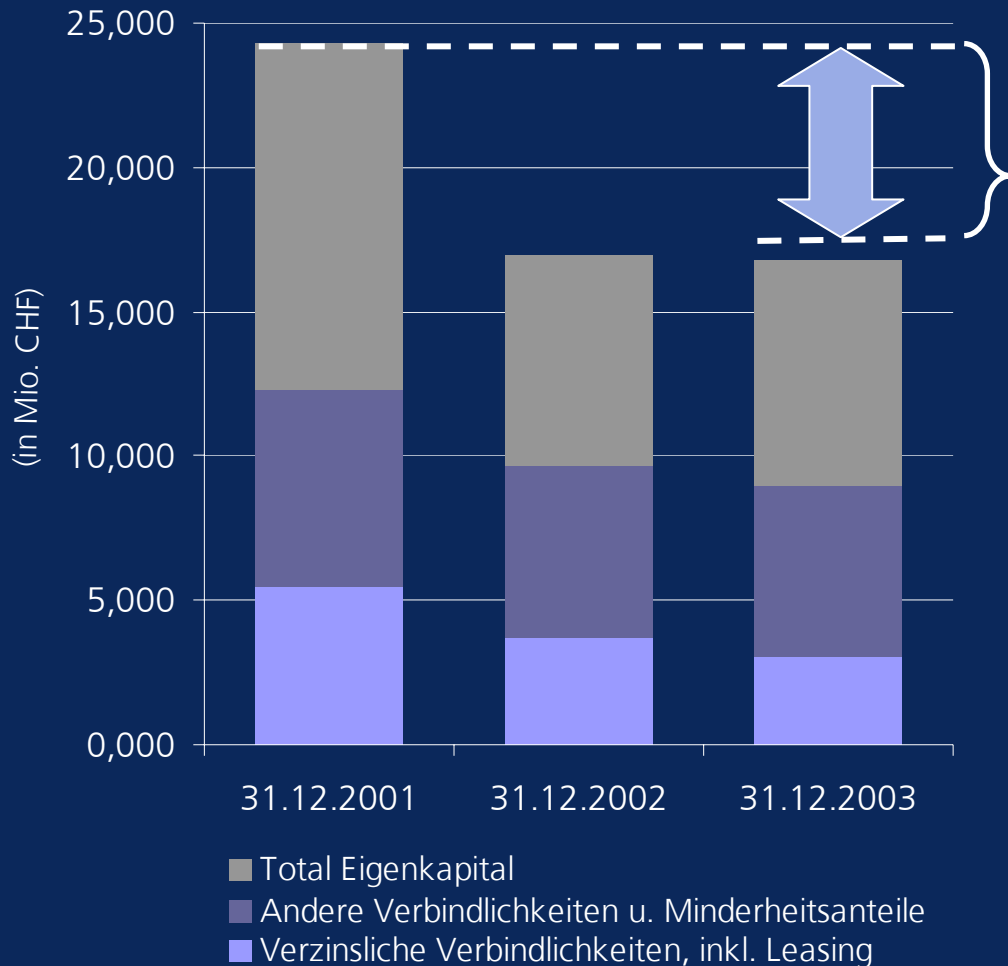
Dienstleistungen

- Kommunikation, Internet, Multimedia für privaten + geschäftlichen Gebrauch
- Persönliche Daten auf allen Endgeräten verfügbar
- Kostentransparenz

Sicherheit

- Sicherheit gegen Missbrauch, Spam, Viren, etc.
- Sicherheit gegen Verlust persönlicher Daten / Informationen

E Shareholder Positionierung: Bilanzstärke



Strategische Flexibilität intakt:

Trotz Kürzung der Bilanzsumme, u.a. durch **Ausschüttung von CHF 6,8 Mrd.** (~30% Bilanzsumme) an die Aktionäre innerhalb von 2 Jahren, bleibt die **Bilanzstruktur sehr solide**

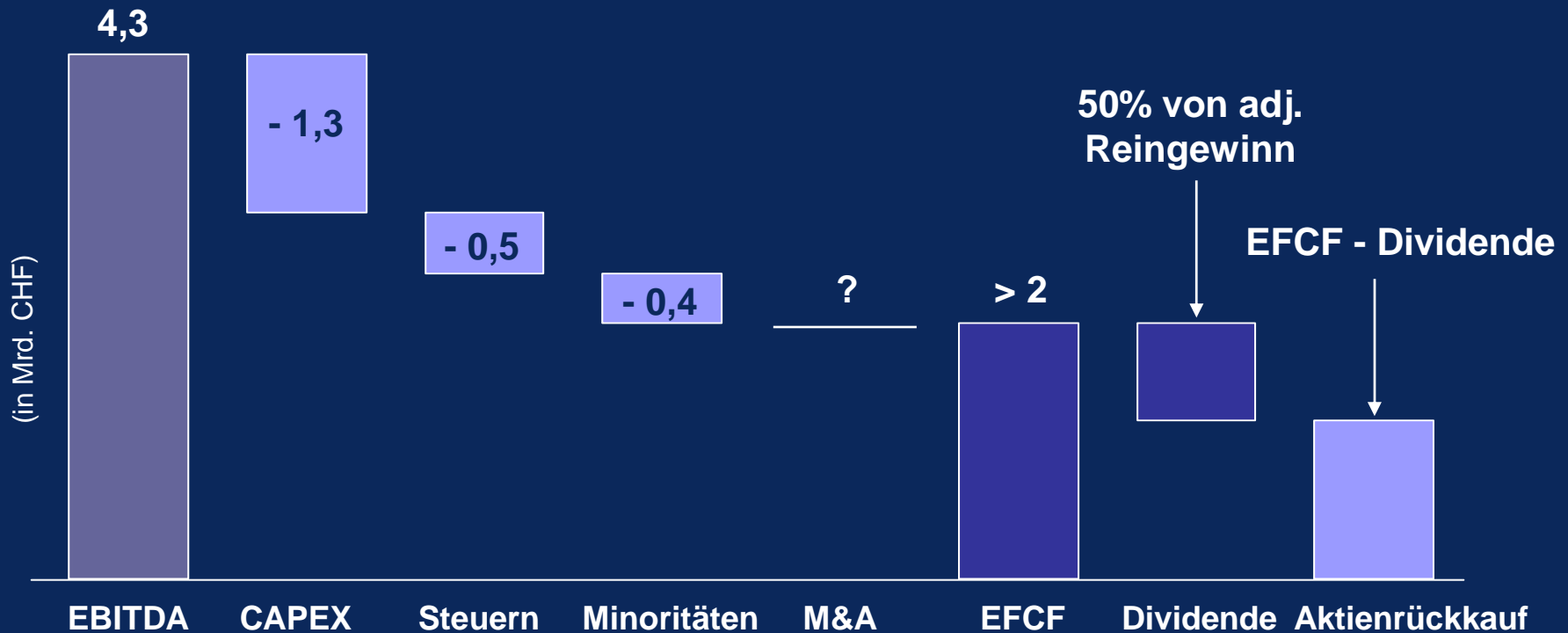
Per Ende 2003:

- Nettofinanzmittel: CHF 1,4 Mrd.
- Equity Ratio: 46%
- EBITDA/Nettozinsen: ~80x
- Finanzierungspotenzial in Mrd.-Höhe ohne gute Bonität zu verlieren

Shareholder Positionierung: Ausschüttung

Ausschüttungs- politik	2002 (in Mio. CHF)	2003 (in Mio. CHF)	Bemerkungen
EFCF in t verfügbar für Aktionäre in t+1	+ 1'119	+ 2'921	
Dividende	+ 794	+ 861	CHF 13 pro Aktie für 2003 im Vergleich zu CHF 12 pro Aktie für 2002 Dividende 2003: am 30. April 2004 ausbezahlt
+			
Nennwertreduktion	+ 530	0	
+			
Aktienrückkauf	0	+ ~2'000	Aktienrückkauf via 2. Handelslinie von bis zu CHF 2 Mrd. seit 24. Mai 2004
=			
Total Ausschüttung an Aktionäre in t+1	+ 1'324	+ ~2'861	Angestrebte Ausschüttung für 2003 im Verhältnis zur Börsenkaptalisierung per Ende 2003 entspricht Rendite von >10%

E Shareholder Positionierung: 3-Jahresszenario *)



CHF >2 Mrd. verfügbar zur Ausschüttung an Aktionäre, was eine Rendite von rund 7.5% **) impliziert

*) Obiges Zahlenbeispiel ist rein illustrativ und gilt nicht als „formale“ Guidance

**) Rendite von 7.5% = EFCF von CHF 2 Mrd. im Verhältnis zur Börsenkapitalisierung bei einem Kurs von CHF 408

Swisscom's „Dilemma“

**Investieren oder Ausschütten?
Telco oder Bank?**

- Momentane Bilanzstruktur ist suboptimal
- Keine strategische Notwendigkeit zu akquirieren
- Ein ausländisches Investment muss finanziell attraktiv sein ...
- ... und das heutige Risikoprofil beibehalten

Schlussfolgerung

- Transparent und voraussagbar sein und attraktive Ausschüttungen an die Aktionäre sicherstellen
- Swisscom-Aktie ist eine Rendite-orientierte Anlage, die rund 7.5% im Verhältnis zur (aktuellen) Börsenkapitalisierung ausschüttet
- 2 Möglichkeiten: entweder über M&A den Verschuldungsgrad (FK/EK) [und die Ausschüttungen/Renditen] erhöhen oder einfach die Ausschüttungspolitik fortsetzen [und strategische Flexibilität mit attraktiven Renditen kombinieren]
- Fokus auf ...
 - Kerngeschäft: verteidigen
 - Übergang: managen
 - Zukunft: antizipieren

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Bei weiteren Fragen, kontaktieren Sie bitte Investor Relations:

Tel.: +41 31 342 2538

Fax: +41 31 342 6411

Email: investor.relations@swisscom.com

Homepage: www.swisscom.com/ir