

Generalversammlung 2000

**Referat von Dr. Markus Rauh, Präsident des Verwaltungsrates Swisscom AG
Zürich, 30. Mai 2000**

(es gilt das gesprochene Wort)

Im Namen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung begrüsse ich Sie herzlich zur zweiten ordentlichen Generalversammlung seit der Privatisierung unseres Unternehmens. Ihre zahlreiche Anwesenheit ehrt uns und zeugt von Ihrem grossen Interesse an unserem Geschäftsgang.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, geschätzte Damen und Herren, wie kaum in einer anderen Branche ging es im Berichtsjahr äusserst lebhaft zu. Und ein Ende dieser Dynamik ist bei weitem nicht absehbar. Die Telekommunikationsindustrie ist geprägt von turbulenten Ankündigungen und Ereignissen – ich denke etwa an die spektakulären Firmenzusammenschlüsse von Vodafone und Mannesmann oder an die erzielten Erträge in der astronomischen Höhe von rund 60 Milliarden Franken aus der Versteigerung von UMTS-Lizenzen in Grossbritannien. Fast jeder Tag bringt uns weitere Neuigkeiten, so auch der heutige mit der Ankündigung der Übernahme von Orange durch France Telecom zu einem Preis von 64 Mia CHF, was CHF 10'000 pro Kunde entspricht. All dies sind untrügliche Zeichen eines grundlegenden Wandels, der weit über die Grenzen unserer Branche hinausreicht. Viele erkennen darin die grosse Chance für einen nachhaltigen Aufschwung nach neuen Spielregeln. Doch wo Licht ist, gibt es bekanntlich auch Schatten. So erstaunt es nicht, dass der tiefgreifende, fast alle Bereiche der Gesellschaft und Wirtschaft umfassende Strukturwandel zugleich als Bedrohung empfunden wird. Diese schnellen Veränderungen gingen nicht spurlos an Swisscom vorbei. In den vergangenen Monaten haben wir deshalb wesentliche Elemente unserer Strategie neu definiert.

Damit ist unsere Strategie auch voll auf die massgeblichen Trends fokussiert. Diese Ausrichtung bietet uns die reelle Chance, uns auch künftig die Marktführerschaft im Inland und ei-

ne bedeutende Position als Anbieter von Mehrwertdiensten im Ausland – allein oder in einem schlagkräftigen Verband – zu sichern.

Überraschend und erfreulich zugleich ist die Feststellung, dass es Swisscom in Anbetracht dieser Megatrends immer wieder gelingt, trotz zeitweiliger Taucher obenauf zu schwimmen und positiv von sich reden zu lassen. Ich bin durchaus stolz auf unsere heutige Positionierung in einem Konkurrenzumfeld von mehr als 250 neuen Anbietern, die sich einen erbitterten Preiskampf liefern. Trotz der Daumenschrauben strenger Regulierungsaufgaben und des aggressiven Wettbewerbs konnten wir uns in der Leaderstellung behaupten. Dies vor allem dank der Einführung neuer Produkte, einer aktiven Marktbearbeitung, der gezielten Nutzung unserer Stärken als Mobil- und Internet-Anbieter sowie dank der Verdoppelung unserer Kundenbasis durch die Akquisition der Firma debitel zu einem Cash-Preis von rund 3,4 Milliarden Schweizer Franken, was ungefähr 1000 Franken pro Mobilkunde entsprach.

Gutes Konzernergebnis 99 erlaubt Dividendenerhöhung

Ich freue mich, dass wir im harten Wettbewerbsumfeld auch im zweiten Jahr seit der Marktöffnung eine erfreuliche Bilanz vorweisen können. Ueber das Konzernergebnis und die erzielten Resultate im ersten Quartal 2000 wird Sie unser CEO, Jens Alder, ins Bild setzen. Einen detaillierten Überblick verschafft Ihnen zudem der frisch gedruckte Geschäftsbericht.

In Anbetracht des - dank ausserordentlichen Transaktionen - sehr guten Jahresabschlusses 99 beantragt Ihnen der Verwaltungsrat eine Erhöhung der Dividende von 11 auf 15 Franken pro Aktie. Damit halten wir unser IPO-Versprechen einer Ausschüttungsquote von gegen 50%. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung haben zudem beschlossen, den erfolgreichen Jahresabschluss mit der Abgabe von je drei Swisscom-Aktien mit einer Sperrfrist von 3 Jahren an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu honorieren.

Für das laufende Jahr erwarten wir dank konsolidierter Rechnung mit debitel zwar einen markanten Umsatzanstieg. Auf Grund beschränkter Wachstumsmöglichkeiten im Inland dürfte das Betriebsergebnis trotz eines voraussichtlichen Anstiegs des Reingewinnes wiederum durch ausserordentliche Transaktionen jedoch tiefer als im Vorjahr ausfallen.

Diese Perspektive zwingt uns zu weitreichenden Massnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung. Dazu zählt auch der im Frühjahr angekündigte Stellenabbau ab 2001 – ein schmerzhafter, jedoch unausweichlicher Schritt. An dieser Stelle betone ich, dass wir in Übereinstimmung mit den strategischen Zielen des Hauptaktionärs sozialverträgliche und finanzierbare Lösungen anstreben. Die frühzeitige Publikation dieser geschätzten Zahl erlaubt die rechtzeitige Kontaktaufnahme mit den Sozialpartnern, mit denen wir einen fortschrittlichen Gesamtarbeitsvertrag (GAV) ausgehandelt haben. Entscheide werden erst zu einem späteren Zeitpunkt getroffen.

Anlässlich unseres Börsenganges im Oktober 1998 haben wir Swisscom als Unternehmen mit innerem Wachstumspotential für Umsatz und Gewinn präsentiert. Wegen der zwischenzeitlich dramatisch veränderten Markt- und Konkurrenzsituation ist Umsatzwachstum in der Schweiz nicht mehr realistisch. Dies vor allem, weil die Preissenkungen im Festnetz dramatischer und schneller als erwartet gekommen sind und zu einem Marktanteilverlust von ca. 30% geführt haben. Diese Einbussen konnten nicht mehr durch die nach wie vor beeindruckenden Zuwachsraten im Mobil- und Internet-Geschäft kompensiert werden. Es ist unsere klare Zielsetzung, dieser doppelten Margenerosion durch gezielte Kosteneinsparungen bei den Personal- und Betriebskosten zu begegnen. Erfahrungsgemäss zeigen sich die Ergebnisse dieser Anstrengungen erst mit einer gewissen Zeitverzögerung, die bei uns vielleicht etwas länger als bei restrukturisierungserfahrenen Unternehmen ist. Ich versichere Ihnen, dass wir trotz vieler Widerstände und Unwegsamkeiten engagiert und überzeugt daran arbeiten. Parallel dazu entwickeln wir innovative, margenstarke Produkte.

Unsere Zukunftspotenziale zur Steigerung des Wertzuwachses liegen in den drei Geschäftsfeldern: Kerngeschäft Schweiz, International und im E-Business. Auf diese drei Standbeine verteilt wollen wir uns in den Wachstumsmärkten Mobile & Data sowie Internet positionieren. Ein beträchtliches Potenzial bildet zudem die steigende Nachfrage nach dem Breitband-Access und den Breitbanddiensten im Festnetz, der wir mit neuen Angeboten begegnen wollen. Erlauben Sie mir, dass ich nun drei gewichtige strategische Themen besonders hervorhebe. Sie betreffen unser internationales Engagement, den Mobilbereich sowie mögliche weitere Börsengänge.

Positive Bilanz des internationalen Engagements

Wie Sie sich erinnern, hat der Verwaltungsrat schon bald nach seiner Wahl eine Fokussierung der internationalen Strategie auf Wachstumsgebiete in Europa festgelegt. Als Folge dieses Grundsatzentscheides gaben wir unsere nicht-strategischen Beteiligungen auf. Mit Befriedigung kann ich in einer Gesamtbetrachtung unter Einbezug der erfolgten Abrechnungen und der aktuellen Bewertungen festhalten, dass uns in der Gesamtheit letztlich j e d e r Franken, den wir in Indien, Malaysia, Ungarn, Tschechien und in Unisource investiert oder ausgegeben haben, erhalten blieb. Angesichts dieser Faktenlage dürfte die Polemik um die Beteiligungen der ehemaligen Telecom PTT und der Swisscom endlich und ein für allemal vom Tisch sein.

Der Motor unserer heutigen Auslandstrategie ist eindeutig unsere Mehrheitsbeteiligung an debitel, dem mobilen Diensteanbieter in Deutschland. Es ist uns in den letzten Monaten gelungen, die industrielle Logik und strategische Relevanz, die diesem Engagement zu Grunde lagen, einleuchtend und überzeugend zu kommunizieren. So besteht in der Zwischenzeit Einigkeit darüber, dass debitel unser Generator für Wachstum und strategische Expansion ist.

UMTS – die dritte Generation im Mobilgeschäft

Zum Zweiten erwähne ich unser erfolgreiches Mobiltelefonie-Geschäft in der Schweiz. Rund 2'600 000 Kunden benutzen die Dienste von Swisscom Mobile. Es freut mich ganz besonders, dass wir gerade gestern das Erreichen dieses Meilensteines feiern durften. Die neue Wegmarke haben wir mit Frau Thérèse Fobes-Jaeger in 1027 Lonay erreicht. In einem kleinen Festakt überreichten wir ihr gestern im Swisscom Shop in Morges Blumen und selbstverständlich auch ein mobiles Geschenk. Frau Fobes und wir freuen uns über die neuen Kundenbeziehung.

Zurück zum Segment Mobilgeschäft. Unser Marktanteil Ende 99 betrug ca. 75%. Und wir sind optimistisch, in diesem weiterhin wachsenden und attraktiven Markt mit Abstand die Nummer Eins zu bleiben.

Wie wir immer kommuniziert haben, bleibt das künftige Zusammenwachsen von Festnetz- und Mobiltelefonie - dazu das Stichwort Konvergenz - ein strategischer Vorteil von Swisscom in der Schweiz. In den vergangenen Monaten haben sich indessen entscheidende

Veränderungen ergeben. So hat unter anderem der Unterschied der Bewertung von Festnetz- und Mobiltelefonie dramatische Dimensionen zu Gunsten der Letzteren angenommen. Deshalb will sich Swisscom mit dem Erwerb einer UMTS-Lizenz in der Schweiz und in Deutschland ihre starke Position in der zukunftssträchtigen Mobilkommunikation der dritten Generation sichern.

Der in Grossbritannien erzielte immense Auktionserlös hat auch hierzulande Erwartungen auf einen Geldsegen geweckt: 8 bis 10 Milliarden Franken dürften schätzungsweise in die Staatsschatulle fliessen. Doch der Traum von der Auktion als Geldmaschine geht nicht auf. Die Zeche bezahlt nämlich am Schluss der Kunde! Was also den Bund kurzfristig freut – könnte sich bumerangartig als Preiserhöhung in der Grössenordnung von 600 Franken pro Kunde und Jahr auswirken. Die hohen Auktionspreise dürften sich letztlich als eine innovationshemmende Investitionshürde entpuppen. Verstehen Sie mich bitte nicht falsch. Wir sind nicht grundsätzlich gegen eine Auktion. Diese ist sicher ein taugliches Mittel für eine transparente Zuteilung eines knappen Gutes, was die Funkfrequenzen nun einmal sind. Eine solche Auktion aber, wie sie kürzlich auf der britischen Insel über die Bühne ging, und sie in Deutschland vor der Türe steht, solche Verfahren sind – beim richtigen Namen genannt – nichts Anderes als eine indirekte Steuer ohne jeden volkswirtschaftlichen Nutzen. Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf die unvermeidlichen Engpässe bei den Lieferanten, die innert 18 Monate europaweit die Infrastruktur für rund 50 UMTS-Netze sowie Endgeräte der neuen Generation verfügbar machen müssen, ist zumindest die Frage erlaubt, ob der für den Herbst vorgesehene Zeitpunkt der, Konzessionserteilungen langfristig dem Wirtschaftsstandort Schweiz dient oder schadet. Last but not least setze ich dieses Fragezeichen auch mit Blick auf die derzeitigen Diskussionen rund um die Antennen-Thematik, die wir durchaus ernst nehmen, die aber einem raschen Infrastrukturausbau ebenfalls entgegenstehen.

Wie es zuletzt auch kommt - die zu erwartenden Auktionskosten für den Erwerb einer UMTS-Lizenz und der Aufbau einer UMTS-Infrastruktur erfordern separate Finanzierungsmodelle. Im Zusammenhang mit der Klärung der Finanzierungsmöglichkeiten dieses äusserst ehrgeizigen Vorhabens erwägen wir einene Börsengang mit Kapitalerhöhung. des Mobil-Bereiches, selbstverständlich - mit Sicherung der Mehrheit . Wir sind uns dessen be-

wusst, dass vorerst abgeklärt werden müsste, ob dieser Schritt allenfalls des Beschlusses einer ordentlichen oder ausserordentlichen Generalversammlung bedarf.

Bereits auf gutem Wege ist der beschlossene Börsengang unseres Internet-Providers The Blue Window - mit inzwischen mehr als 500'000 Kunden die unbestrittene Nummer Eins in der Schweiz. Zusätzlich ist zur Zeit auch eine Publikumsöffnung unserer österreichischen Tochtergesellschaft UTA Gegenstand von Erwägungen. Diese neuen Aktien schaffen uns die „Währung“ des New-Economy-Handels, mit der wir weitere Transaktionen realisieren können.

Swisscom als Aktiengesellschaft nach Obligationenrecht

Meine Damen und Herren, Swisscom unterliegt bis heute – im Unterschied zu ihren Konkurrenten einem besonderen Statut – jenem der spezialgesetzlichen Aktiengesellschaft, das unter anderem die Mehrheitsbeteiligung des Bundes vorschreibt. Aus der Sicht des Verwaltungsrates ist dieses Spezialgesetz und dessen Interpretation mit ausschlaggebend für die bisher im Vergleich zu anderen europäischen Telekom-Unternehmen enttäuschende Entwicklung unseres Aktienkurses.

Swisscom ist ein potentes Unternehmen mit einer guten Ausgangsbasis für die Weiterentwicklung. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung sind sich jedoch auch einig darüber, dass im Lichte der rasanten Industriekonsolidierung zusätzliche Allianz-Freiheiten für das Unternehmen geschaffen werden müssen, um weiterhin erfolgreich zu agieren. Es geht hier nicht um einen opportunistischen Ausverkauf, sondern um unsere verantwortungsvolle Aufgabe, selber die Initiative zu ergreifen und frühzeitig aus einer Position der Stärke heraus mit kompetenten, langfristig denkenden Partnern verhandeln zu können.

Was wir also heute wollen, ist, vorausdenkend für alle Eventualitäten gewappnet zu sein.

Die Freiheit für einen solchen Schritt steht im vitalen Interesse des Unternehmens, seiner Kunden und Mitarbeiter, seiner Aktionäre – ja, im Interesse des Wirtschaftsstandortes Schweiz als Ganzes. Denn nur eine starke und handlungsfähige Swisscom kann gewährleisten, dass ihre Wertschöpfung erhalten bleibt; dass ihre Arbeitsplätze nicht verloren gehen und dass die Entscheidungskompetenz nicht ins Ausland abwandert, sondern dass Swisscom nachhaltig zur Wirtschaftsstärke der Schweiz beiträgt.

Zur Sicherung der Überlebenschancen der Swisscom im sich rasant verändernden Markt muss unser Unternehmen deshalb von der heutigen spezialgesetzlichen in eine privatrechtliche Aktiengesellschaft nach Obligationenrecht überführt werden. Nur so erhalten wir den dringend benötigten Handlungsspielraum, um die Zukunft der Swisscom zu gestalten. Die Zeit drängt, denn unsere Zeitrechnung wird in Internetjahren gezählt. Ich hoffe darum sehr, dass in diesem Falle auch der politische Prozess schnell ablaufen kann.

In diesem Zusammenhang möchte ich festhalten, dass die flächendeckende Grundversorgung nicht mit dem Telekommunikationsgesetz (TUG) verknüpft ist. Die Grundversorgung ist im Fernmeldegesetz (FMG) und seinen Verordnungen geregelt und wird von uns in keiner Art und Weise in Frage gestellt. Ein privatrechtlicher Status bedeutet auch nicht, dass der Bund - den wir als einen stabilen und verlässlichen Mehrheitsaktionär sehr schätzen - seine Aktien sofort verkaufen muss. Aber sollten wir eine optimale Option erkennen – und davon gibt es für uns in diesem Markt nicht zu viele - nebenbei bemerkt sind wir bei den Börsenkotierten zur Zeit auf Platz 27 und mehr als 10 werden sicher nicht überleben - sollte sich also eine für uns günstige Option bieten, müssten wir schnell zupacken können.

Meine Damen und Herren, dass der Wettbewerb in der Schweiz spielt, erleben wir alle tagtäglich. Die Preise purzeln und es gibt laufend neue attraktive Angebote. Doch unsere Mitbewerber sind nicht etwa kleine mittelständische Schweizer „Davids“, die heldenhaft versuchen, einen Ex-Monopol-Goliath in die Knie zu zwingen. Hinter unseren inländischen Konkurrenten stehen vielmehr Giganten mit hoher Finanzkraft und schnellem Zugriff auf enorme Branchenressourcen. Unsere Mitbewerber kämpfen also nicht mit der Schleuder, sondern mit sehr langen Spiessen. Wir bei Swisscom halten mit aller Kraft dagegen, dass die unsrigen nicht durch Eingriffe der Politik und des Regulators laufend verkürzt werden. Deshalb ist die von uns geforderte Umwandlung in eine „gewöhnliche“ Aktiengesellschaft ein Gebot erster Dringlichkeit.

Meine Damen und Herren, wir haben den festen Willen, das Swisscom-Schiff samt seiner Mannschaft und seinen Passagieren durch den hohen Wellenschlag einer stürmischen See sicher auf Zielkurs zu halten:

- Mit einer Strategie, die uns durch flexiblen Einsatz unserer Stärken zum geschickten Agieren und nicht nur zum Reagieren befähigt.
- Mit namhaften Investitionen in die UMTS- und Breitbandtechnologie;
- Mit der Börsenkapitalisierung entwicklungsstarker Bereiche zur Beschaffung benötigter „Internet-Devisen“
- Mit der geforderten Umwandlung in eine AG ohne Adjektive, um die Wertschöpfung – und damit auch Arbeitsplätze – am Wirtschaftsstandort Schweiz zu erhalten.

Schlusswort

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Ich danke Ihnen zum Schluss meiner Ausführungen, dass sie uns als Aktionärinnen und Aktionäre Vertrauen schenken und an unsere Zukunft glauben. Wir werden alles daran setzen, Ihre in uns gesetzte Erwartungen zu erfüllen. Um das zu erreichen, müssen Management und Mitarbeitende unter anspruchsvollen und schwierigen Bedingungen Gewaltiges leisten. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle herzlich und mit Nachdruck; nicht nur bei den direkt Engagierten, sondern auch bei Ihren Angehörigen, die ja bekanntlicherweise hinter den Kulissen vieles unterstützen und mittragen.

Nun übergebe ich das Wort gerne an unseren CEO, Jens Alder, der seit dem 18. Dezember 99 als Steuermann auf der Kommandobrücke steht und das Gesagte und noch viel mehr umsetzen muss. Ich danke Ihnen für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit.