

Swisscom schafft auch in einem schwierigen Umfeld Mehrwerte

**Generalversammlung 2003, Referat von Jens Alder, CEO Swisscom AG,
Zürich, 6. Mai 2003**

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir sind mit dem Ergebnis des Jahres 2002 zufrieden. Der Umsatz wurde leicht gesteigert und wir haben es trotz des schwierigen Marktumfeldes fertig gebracht, den operativen Gewinn, den EBITDA, auf CHF 4,4 Mia. zu stabilisieren. Im vergangenen Jahr konnten wir allerdings mit CHF 824 Mio. einen wesentlich tieferen Reingewinn als 2001 ausweisen. Das liegt an zwei Dingen: Das Ergebnis aus dem Jahr 2001 war ausserordentlich hoch, weil wir damals noch ausserordentliche Finanzerträge verbuchen konnten - zum Beispiel aus dem Verkauf der Beteiligung von 25% an Swisscom Mobile an die Vodafone Gruppe, aber auch aus der Veräusserung eines Teils unserer Immobilien. Es gibt noch einen zweiten Grund: Wir haben auch 2002 den Wert unserer Beteiligung an der debitel-Gruppe, die uns zu 93% gehört, noch einmal um CHF 702 Mio. korrigieren müssen. Dies trotz der Tatsache, dass die debitel-Gruppe operativ nach wie vor sehr gut arbeitet. Wir sind zum Schluss gekommen, dass wahrscheinlich die Wachstumsaussichten im Mobilfunkgeschäft, insbesondere in Deutschland, vermutlich tiefer sein werden als wir das noch vor einem Jahr angenommen haben. Im Finanzaufwand des Jahres 2002 haben wir ausserdem noch zwei zusätzliche Wertberichtigungen vorgenommen. Sie betrifft einmal unsere Minderheitsbeteiligung Infonet, ein global funktionierendes Datenkommunikationsunternehmen. Wenn der Börsenkurs sehr tief ist, möchten wir grundsätzlich auch die Beteiligungswerte anpassen. Eine zweite Korrektur gab es bei unserer Beteiligung an Swiss, die um CHF 41 Mio. wertberichtigt wurde. Nun mögen Sie sich natürlich zu Recht fragen, was denn die Fluggesellschaft Swiss überhaupt mit der Telekommunikation zu tun habe.

Der Grund, dass Swisscom vor gut eineinhalb Jahren entschieden hat, CHF 100 Mio. in die damals neu aufzubauende Airline zu investieren, war ein Akt der Solidarität - Solidarität mit der schweizerischen Politik und der Wirtschaft. Swisscom war damals am Grundsatzentscheid, ob eine neue Airline mit CHF 6,2 Mrd. Franken aufgebaut werden solle, noch nicht beteiligt. Aber als Bund, Kantone und auch namhafte Schweizer Unternehmen sich entschieden haben, ein solches Wagnis mit Blick auf die Bedeutung einer nationalen Airline für die Schweiz einzugehen, da haben wir uns gesagt, wir möchten resp. wir müssen auch solidarisch sein und haben ebenfalls CHF 100 Mio. eingebracht. Diese Beteiligung haben wir - ungefähr im Zuge des Wertzerfalls der Swiss Aktie an der Börse - mittlerweile auf einen anteiligen Wert von CHF 38 Mio. nach unten korrigiert. Wir hoffen wie Sie, dass es diesem Unternehmen in Zukunft besser gehen wird als es heute den Anschein macht.

Vielleicht noch ein paar Highlights der grössten Gruppengesellschaften von Swisscom aus dem Jahr 2002.

Swisscom Fixnet hat neben einer Fortsetzung des letztlich auf die Regulierung zurückzuführenden Kostenreduktionsprogramms bei den Breitband-Internet-Anschlüssen einen ausserordentlichen Boom erlebt. Wir haben bis Ende letzten Jahres etwa 200'000 Kunden angeschlossen. Bis heute haben sich in der Schweiz etwa 290'000 Kunden für ADSL entschieden. Das Potenzial ist sehr hoch: Wir erreichen heute rund 95% sämtlicher Haushalte im ganzen Land. Die Schweiz ist in Bezug auf die Internet-Anschlüsse das Land mit der zweithöchsten Dichte in Europa. Übrigens haben wir im letzten Jahr den höchsten ADSL-Zuwachs von ganz Europa er-

reicht - und das notabene, meine Damen und Herren, ohne Regulierung. Ich kann mir nicht vorstellen, dass die Regulierung dazu etwas Positives hätte beitragen können.

Auch Swisscom Mobile hatte ein sehr bewegtes Jahr - und zwar nach wie vor ein Wachstumsjahr. Die Durchdringung von Mobilkommunikationsdiensten in der Schweiz nimmt noch weiter zu. Obwohl schon drei Viertel aller Schweizerinnen und Schweizer mobil telefonieren, verzeichnen wir immer noch ein Wachstum – das jedoch etwas abgeflacht ist. Wir haben bei Swisscom Mobile eine ganze Serie von innovativen, neuen Diensten lanciert. Dazu gehört zum Beispiel Multimedia-Messaging, also die Möglichkeit, über das Handy auch Bilder zu versenden. Oder GPRS, ein neuer Datenübertragungsdienst, mit dem vor allem die Geschäftskunden die Möglichkeit haben, auch mobil mit einem kleinen tragbaren Computer jederzeit auf die Firmendaten zuzugreifen oder die E-Mails zu lesen. Ich gestehe Ihnen aus persönlicher Erfahrung, dass man davon etwas abhängig wird. Ich kann nicht mehr zehn Minuten auf einen Bus warten, ohne noch schnell meine E-Mails zu konsultieren. Wir investieren aber auch bewusst in zukünftige Technologien und Dienste. Swisscom Mobile hat ja das mit Abstand beste und flächendeckende Mobilfunknetz in der Schweiz - und das soll auch so bleiben. Mit den erwähnten neuen Technologien habe ich UMTS angesprochen. Wir haben mit Abstand die grösste Abdeckung der Schweiz mit Mobilfunkdiensten auf UMTS-Basis. Wir erreichen heute über 30% der Schweizer Bevölkerung, weit mehr als der Regulator uns vorschreibt. Und ich möchte nicht ausschliessen, dass wir Ende des Jahres vielleicht schon bei einer Abdeckung von 50% der Bevölkerung angelangt sind. Noch gibt es diese Dienste aber nicht in Massen zu kaufen. Das liegt daran, dass die Endgeräte noch nicht reif sind. Wir haben mit Swisscom Mobile die Endgeräte-Hersteller überholt. Ich persönlich gehe davon aus, dass der Massenmarkt irgendwann 2004 einsetzen wird. Swisscom Mobile ist gerüstet - wir werden mit Sicherheit für diese neuen Dienste Kapazität verfügbar haben.

Wie erwähnt ist auch debitel ein Unternehmen in unserer Gruppe mit grosser Bedeutung und sehr guter Performance. debitel ist der mit Abstand grösste Mobilfunkdienstleister in Europa und eines der ganz wenigen Dienstleistungsunternehmen in diesem Sektor, das Gewinne erzielt, immer Gewinn erzielt hat und auch eine Dividende bezahlt. Wir konnten zwar den Gewinn nicht vollständig halten, aber das Unternehmen hat bei einem leicht schrumpfendem Geschäft trotzdem noch einen Gewinn erzielt. debitel und ihre Teams haben bewiesen, dass sie nicht nur wachsen können; sie können auch Kosten senken, wenn es denn sein muss.

Weiter haben wir ein neues Unternehmen mit Sitz in Genf aufgebaut, das sich Swisscom Eurospot nennt. Es bietet Dienstleistungen ausserhalb der Schweiz an. Dabei geht es um das sogenannte Wireless-LAN oder auf deutsch um die drahtlose Computervernetzung. In der Schweiz wird dieser Dienst von Swisscom Mobile angeboten. Dank ihm können Sie beispielsweise hier in der Halle mit Ihren tragbaren Computer breitbandig ins Internet, wenn Sie wollen. Ich habe vor 5 Minuten im Internet nachgeschaut: der Aktienkurs liegt aktuell bei 427 Franken. Diese Aussage kann ich dank W-LAN machen. Ich empfehle Ihnen, noch mir zuzuhören und erst nachher einzuloggen... Mit diesem neuen Dienst sind wir ein Pionierunternehmen nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Europa. Die Schweiz hat die höchste Dichte an Orten mit drahtloser Computervernetzung in Europa. Und wenn wir schon Pioniere sind in der Schweiz, dann möchten wir es auch im Ausland sein. Vielleicht wird es uns gelingen, in einigen Ländern mit diesem, meiner Meinung nach sehr attraktiven Dienst, vor allem für Geschäftskunden ein Wachstum zu erzielen. Ich kann noch nicht sagen, wohin die Reise führt. Bestimmt gibt es mit Swisscom Eurospot keine gewaltige Expansion ins Ausland - sie ist klein, aber hoffentlich sehr fein.

Meine Damen und Herren, wir haben, so glaube ich, im letzten Jahr auch für unsere Kundinnen und Kunden wichtige Werte geschaffen. Wir wollen unsere Kundinnen und Kunden auch weiterhin mit innovativen Dienstleistungen begeistern. Im Privatkundenbereich beispielsweise mit neuen Formen der Unterhaltung; im Geschäftskundenbereich mit neuen rationelleren Arbeitsformen dank Mobilfunk und Festnetzkommunikation.

Selbstverständlich haben wir aber noch nicht alle Probleme gelöst. Insbesondere gibt es, wie ich zu sagen pflege, eine grössere „Baustelle“ im Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmungen. Noch haben wir einen nicht ganz kohärenten Auftritt und es gibt viele kleine Unternehmungen, die vermissen die guten Dienstleistungen der alten PTT. Wir sind uns dessen voll bewusst und wir sind auch bemüht, das mit einem breiten Aktionsprogramm zu korrigieren. Noch haben wir es nicht überall geschafft. Ich bin zuversichtlich, dass Sie die Korrekturen schon in diesem Jahr sehr deutlich spüren werden.

Ich glaube auch, dass wir für die Mitarbeitenden von Swisscom Werte geschaffen haben. Dazu gehört die Lohnrunde 2003, die über dem Marktdurchschnitt liegt. Wir haben eine generelle Lohnerhöhung von 1,5% und darüber hinaus noch eine individuelle Lohnerhöhung von 0,5% ausgehandelt. Nicht zu übersehen ist aber, dass Kolleginnen und Kollegen in Teilen unseres Unternehmens auch schwierige Zeiten erlebt haben oder erleben werden. Wir sind nach wie vor ein Unternehmen, das strukturelle Defizite aufweist. Strukturell in erster Linie deshalb, weil Swisscom nicht in der Lage ist zu wachsen. Wir können nicht - wie jedes normale Unternehmen der Welt - die fallenden Preise durch Wachstum ausgleichen und so die Arbeitsplätze erhalten. Und das liegt daran, dass wir kein freies Unternehmen sind. Wir sind vielmehr ein sehr stark reguliertes Unternehmen. Das senkt unsere Wachstumsmöglichkeiten in der Schweiz praktisch auf Null ab. Ein Unternehmen, das nicht wachsen kann, sich aber in einem Markt befindet, wo die Preise fallen, ist ein Unternehmen, das die Kosten senken muss. Ein Unternehmen aber, das die Kosten im Dienstleistungssektor zu senken hat, ist ein Unternehmen, das Stellen abbauen muss. Das gilt auch für Swisscom.

Wir versuchen als Management dieser sehr schwierigen Situation mit einem äusserst innovativen Sozialplan zu begegnen, den wir schon vor Jahren implementiert haben. Dieser Sozialplan hat übrigens nicht zum Ziel, dass wir den betroffenen Menschen einfach Geld geben und ihnen sagen, sie sollen das Unternehmen verlassen. Dieser Sozialplan hat vielmehr zum Ziel, Mitverantwortung zu tragen. Die Betroffenen brauchen eine neue Stelle, eine neue Zukunft. Wir tragen dazu bei, indem wir zum Beispiel ein eigenes Arbeitsmarktzentrum aufgezogen haben. Wir tun dies auch mit einem eigenen Gründerprogramm, mit dem wir bis jetzt über 150 neue kleine Unternehmungen schaffen konnten.

Ich möchte mich bei dieser Gelegenheit einmal bei meinen Kolleginnen und Kollegen dafür bedanken, dass sie trotz dieser sehr schwierigen Zeit so loyal zum Unternehmen stehen. Ich weiss, dass das nicht immer einfach ist. Auf der anderen Seite spüre ich das in uns gesetzte Vertrauen, in Bezug auf Stellenabbau nur das zu tun, was unbedingt notwendig ist. Und wenn es denn sein muss, bemühen wir uns, es anständig und gut zu tun.

Swisscom hat auch für die Öffentlichkeit Werte geschaffen. Sie kennen vielleicht das Programm „Schulen ans Internet“. Es ist ein Programm, mit dem Swisscom allen 5000 Primar-, Sekundar- und Berufsschulen in der Schweiz gratis einen Breitband-Internet-Anschluss offeriert. Voraussetzung ist, dass es diese Schulen fertig bringen, selber PCs zu beschaffen, diese Computer zu vernetzen und uns zu beweisen, dass Internet Teil ihres Unterrichts ist. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, verpflichtet sich Swisscom, diese Schulen breitbandig

ans Internet anzuschliessen - notabene gratis und franko. Ich stelle heute mit grosser Befriedigung fest, dass von diesen 5000 Schulen bereits über 2000 die Bedingungen erfüllt haben und folglich angeschlossen sind. Und ich bin überzeugt, dass wir auf diese Weise in der Zukunft gut ausgebildete Kolleginnen und Kollegen werden begrüssen können, die heute noch im Schulalter sind und eines Tag vielleicht zu uns stossen werden. Und tun sie es nicht, so sind sie zumindest gut ausgebildete Kundinnen und Kunden. Wir können beides brauchen.

Wir haben auch sonst noch Werte für die Öffentlichkeit geschaffen, die man vielleicht nicht auf den ersten Blick erkennen mag. Wir sind nämlich auch ein wichtiger Sponsor in diesem Land. Es kann nicht an der Unsportlichkeit der obersten Führung liegen, dass wir uns im Sportbereich stark engagieren. So haben wir beispielsweise das Hauptsponsoring der schweizerischen Skinationalmannschaft übernommen - sowohl alpin wie nordisch. Sie haben vielleicht sogar bemerkt, dass wir die alpine Skiweltmeisterschaft in St. Moritz in diesem Jahr namhaft mitfinanziert und selbstverständlich auch die gesamte Kommunikationsinfrastruktur zur Verfügung gestellt haben. Es hat nicht ganz für alle Schweizer zur Goldmedaille gereicht. Aber wir können eben nicht alle Probleme mit dem Sponsoring lösen..... Darüber hinaus das jüngste Beispiel: Wir sind neuerdings auch ein wichtiger Sponsor des schweizerischen Fussballverbands und der Fussballnationalmannschaft. Und zwar nicht nur der etablierten Mannschaften; wir engagieren uns auch für die Förderung des Nachwuchses. Auch das ist ein wichtiger Beitrag. Denn das haben wir in der Vergangenheit immer wieder bewiesen: wenn wir ein Sponsoring-Engagement eingehen, dann sind wir ein sehr, sehr treuer Sponsoringpartner.

Wir sind im Jahr 2003 wieder gut gestartet. Die operativen Geschäfte laufen recht zufriedenstellend. Natürlich gibt es ab und zu das eine oder andere, das wir gerne verbessert hätten. Aber insgesamt glaube ich, sind wir wieder gut unterwegs. Ich stelle mit anderen Worten fest, dass Swisscom nicht nur praktisch schuldenfrei ist. Swisscom ist auch ein Unternehmen, das strategisch gut positioniert ist und das bezüglich Gewinnerwartungen eigentlich keine Existenzängste zu haben braucht. Ich benutze hier die Gelegenheit, einmal unserer Vorgängerinnen und Vorgängern in der Telecom PTT und den PTT zu danken. Denn das, was das Unternehmen Swisscom heute repräsentiert, wurde ja nicht in drei oder fünf Jahren aufgebaut. Das ist vielmehr etwas, das von Generationen sehr engagierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und vom Kader geschaffen wurde, und von dem wir heute noch profitieren. Ich verneige mich vor der grossen Leistung der heute hoffentlich sehr glücklichen Pensionierten, die zum Teil hier im Saal versammelt sind. Diese grosse Vorleistung gibt mir persönlich das Privileg, ein Unternehmen zu führen, das keine Existenzängste zu haben braucht. Ich glaube, dass das in diesem wirtschaftlichen Umfeld nicht ganz selbstverständlich ist.

Ich bedanke mich herzlich für die Aufmerksamkeit.