

Abgabe der Bundesmehrheit an der Swisscom

Strategiepapier

der Schweizerischen Volkspartei

März 2006

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
1.1. Übersicht	3
1.2. Ausgangslage	5
2. Abgabe des Bundesanteils	6
2.1. Grund der Abgabe	6
2.2. Klärung der Eignerstrategie	8
3. Das Unternehmen Swisscom	11
3.1. Finanzielle Bedeutung für den Bund	11
3.2. Aussichten	12
3.2.1. Hoher Investitionsbedarf	12
3.2.2. Folgen der Liberalisierung	13
3.2.3. Konkurrenz in allen Bereichen	15
3.3. Strategien der Schweizer Telekommunikationsindustrie	16
4. Grundversorgung	17
4.1. Allgemeines	17
4.2. Gesetzliche Grundlagen	17
4.3. Neue Medien	19
4.4. Infrastruktur	20
4.5. Technologischer Wandel	20
5. Handlungsbedarf im Falle Swisscom	21
5.1. Verkauf oder Verstaatlichung	21
5.2. Auswirkungen	21
5.2.1. Bund	21
5.2.2. Aktionäre	23
5.2.3. Swisscom	23
5.2.4. Konkurrenten	25
5.2.5. Konsumenten	26
5.2.6. Arbeitnehmer und Gewerkschaften	27
5.2.7. Verwaltungsrat	28
5.2.8. Management	28
6. Platzierungsvarianten und flankierende Massnahmen	29
6.1. Sekundärplatzierung und Schaffung von Volksaktien	29
6.2. Aufnahme von Fremdkapital für weiteren Rückkauf von Aktien	30
6.3. Teilweise indirekte Platzierung über Wandelanleihen	30
6.4. Aufteilen der Swisscom in mehrere Gesellschaften	31
6.5. Verkauf an einen oder mehrere strategische Investoren	31
6.6. Verkauf über die Börse	32
7. Verwendung des Erlöses	32
7.1. Rechtliches	32
7.2. Schuldentilgung	32
7.3. AHV	33
7.4. Barauszahlung	33
7.5. Teilweise Verteilung an Kantone	33
7.6. Infrastrukturvorhaben	34
8. Forderungen und bevorzugte Varianten der SVP	35
9. Anhang	36
9.1. Preisentwicklung Telekommunikationsmarkt Schweiz	36
9.1.1. Festnetz	36
9.1.2. Mobilnetz	39
9.1.3. Internet dial-up	42
9.2. Glossar	45

1. Einleitung

1.1. Übersicht

Mit einem Umsatz von CHF 9,7 Mrd. im Jahre 2005 gehört die Swisscom AG zu den 20 grössten und rentabelsten Telekommunikationskonzernen Europas. Der Bund besitzt 62,45% des Aktienkapitals mit einem Börsenwert von rund CHF 16,5 Mrd. Am 24. November 2005 gab der Bundesrat seine Absicht bekannt, diese Aktienmehrheit zu verkaufen. Auslöser dieses Vorhabens waren geplante oder zumindest geprüfte Grossakquisitionen der Swisscom im Ausland. Die damit verbundenen finanziellen Risiken erschienen dem Bundesrat zu hoch, zumal die Swisscom mit Auslandsbeteiligungen in den letzten Jahren bereits Verluste von rund CHF 4 Mrd. eingefahren hatte. Als Unternehmer trägt der Bund aber auch technologische Risiken, die in einem schnell wachsenden und sich wandelnden Markt kaum noch abschätzen lassen. Diese Risiken kann und will der Bund nicht länger tragen.

Die Swisscom AG hat dem Bund, neben dem Börsengang im Jahre 1998 (CHF 2,7 Mrd. netto) bis 2006 zusätzliche Einnahmen von CHF 12 Mrd. generiert. Trotz dieser hohen Ausschüttungen kann die Finanzlage immer noch als hervorragend bezeichnet werden. Zur Erschliessung neuer Geschäftsbereiche sind jedoch in näherer Zukunft hohe Investitionen notwendig. Gleichzeitig werden die Erträge infolge des intensiven Wettbewerbs in den traditionellen Sparten Festnetz- und Mobiltelefonie weiter sinken. Selbst Exponenten der Swisscom erwarten für die Jahre 2005-2008 im besten Falle eine Ertragsstagnation. Die künftigen Gewinne werden auch durch die Aufnahme weiterer „Zwangs-Dienste“ wie das Breitbandangebot in die Grundversorgung unter Druck kommen, denn diese Aufrüstung wird rund CHF 1 Mrd. verschlingen. Für die neuen Geschäftsbereiche wie Triple Play (Telefonie, Internet, Bildübermittlung) müssten sogar mehrere Milliarden Franken zusätzlich investiert werden. Diese Investitionsvolumina sind aus eigener Kraft finanzierbar, aber der Handlungsspielraum für Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufe wird dadurch klar beschränkt.

Angesichts der unterschiedlichen Strategien des Eigners (Bund) und des Managements besteht Handlungsbedarf in Bezug auf die Mehrheitsbeteiligung. Am Problematischsten wäre ein Festhalten an der heutigen Struktur. Wenn aus politischen Gründen schon keine Vollprivatisierung erfolgen kann, dann sollte als Alternative ein Rückkauf der Publikumsaktien, d.h. eine erneute Überführung der Swisscom in einen Staatsbetrieb geprüft werden. Die SVP bevorzugt jedoch einen vollständigen Verkauf der Bundesmehrheit, damit die Swisscom künftig über den nötige unternehmerische Freiraum verfügt, um sich im rasch wandelnden und wachsenden Telekommunikationsmarkt zu behaupten. Staatliche Fesseln, politische Interventionen sowie die diversen Interessenskonflikte des Bundes als Gesetzgeber, Regulator, Eigner und Kunde der Swisscom würden damit beseitigt.

Bei einer Verstaatlichung bleibt der Bund hingegen weiterhin den finanziellen, technologischen und politischen Risiken und dem Interessenskonflikt ausgesetzt. Zusätzlich sorgt die Diskrepanz zwischen den Eignerinteressen des Bundes und der Unternehmensleitung für anhaltende Dissonanzen. Mit einer erneuten Verstaatlichung würde der freie Wettbewerb signifikant erschwert und kreative, innovative Konkurrenten abgeschreckt, denn diese würden die vorhersehbare Bevorzugung des Staatsunternehmens bei Konzessionsvergaben etc. kaum akzeptieren. Statt mit Preissenkungen, von denen die Kunden seit der Privatisierung im Jahre 1998 in grossem Umfange profitiert haben, hätten die Konsumenten wiederum mit anhaltend hohen Gebühren zur Finanzierung von Umverteilungsaktionen zu rechnen.

Die SVP hat mehrere Varianten geprüft, wie die Bundesmehrheit an der Swisscom AG im Publikum platziert werden könnte, denn die Schaffung von Volksaktien oder die Gewährung von Rabatten erscheinen wenig sinnvoll. Mit Volksaktien und Rabatten würden lediglich die Verkaufserlöse des Bundes geschmälert, ohne dass damit ein effizienter Schutz vor Übernahmen aufgebaut würde. Auch das Festhalten an einer Sperrminorität würde die Probleme der Eignerstrategie und der finanziellen Grossrisiken nur unwesentlich entschärfen. Neben einer Sekundärplatzierung über ein internationales Bankenkonsortium wären auch Platzierungsvarianten mit Sperrfristen, über Wandelanleihen mit Wandelpflicht etc. denkbar. Im Bereich der flankierenden Massnahmen gibt es mehrere Möglichkeiten, das Unternehmen vor

einer unerwünschten Übernahme zu schützen. Neben einer Aufteilung der Swisscom in mehrere Gesellschaften wäre auch ein Verkauf an einen oder mehrere strategische Investoren denkbar. Beide Varianten sind jedoch mit kaum abschätzbaren Risiken verbunden, weshalb sie von der SVP abgelehnt werden, zumal eine statutarische Beschränkung des Stimmrechtes auf 5% besteht. Eine Platzierung über die Börse erscheint wegen der Grösse der Transaktion unrealistisch.

Die SVP hat auch mehrere Vorschläge zur Verwendung des Verkaufserlöses geprüft, wobei die Schuldentilgung im Vordergrund stand. Weitere Verwendungszwecke wie die Aufstockung des AHV Fonds oder eine teilweise Verteilung des Verkaufserlöses an die Kantone zur Kompensation der Steuerausfälle im Zuge der Unternehmenssteuerreform II wurden verworfen. Eine Barauszahlung von rund CHF 2000 pro Kopf an die Bevölkerung oder die Mitfinanzierung des geplanten Infrastrukturfonds kommen nur bedingt in Frage, denn in beiden Fällen gilt es die Dividenden-Ertragsausfälle des Bundes zu kompensieren. Die SVP befürwortet folgende Strategie in Bezug auf die Bundesmehrheit an der Swisscom:

- 1. Die SVP befürwortet den Verkauf der Bundesmehrheit an der Swisscom. Dies beschloss auch die Delegiertenversammlung vom 4. Februar 2006 in Stans mit einem Stimmenverhältnis von 326:2. Grossabnehmern, die bereit sind, eine Sperrfrist einzugehen, soll ein Preisabschlag gewährt werden. Der Verkauf soll in einer einzigen Tranche, bzw. innert kurzer Zeit erfolgen, damit kein Titelüberhang die Kursetwicklung lähmt und damit Verkäufe provoziert werden, die dann wiederum zu unerwünschten Übernahmen führen.**
- 2. Staatliche Fesseln und politische Interventionen hindern die Swisscom in ihrer Entwicklung. Die diversen Interessenkonflikte des Bundes als Gesetzgeber, Regulator, Eigner und Kunde der Swisscom aber auch die zusehends divergierenden Meinungen in Bezug auf das Ausmass der Dividendenausschüttungen, den Finanzbedarf für Akquisitionen oder Investitionen in neue Technologien belasten das Unternehmen bzw. den Verwaltungsrat und das Management. Aus diesem Grund ist das Unternehmen zu verselbständigen.**
- 3. Die Grundversorgung – auch in den Randregionen – muss im Fernmeldegesetz geregelt und mittels Konzession sichergestellt werden. Diese Konzession wurde der Swisscom bis 2007 erteilt. Im Jahr 2007 ist die entsprechende Konzession (2008-2012) zu vergeben (öffentlich auszuschreiben, zu versteigern etc.). Die leistungsfähigste und effizienteste Unternehmung soll die schweizerische Grundversorgung sicherstellen. Dabei darf die Konzessionsvergabe nicht an übertriebene Bedingungen geknüpft werden, die einseitig die Swisscom begünstigen würden.**
- 4. Der Erlös aus den Swisscom-Aktien ergibt rund CHF 16,5 Mrd. Dieses Geld gehört dem Volk; es ist Volksvermögen. Die SVP bevorzugt eine Verwendung dieser Verkaufserlöse zur Schuldentilgung wie es das Finanzhaushaltsgesetz (FHG) verlangt. Als Alternative käme mit Vorbehalten eine Barauszahlung an die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler in der Schweiz oder eine teilweise Wiederverwendung für andere Infrastrukturprojekte des Bundes in Frage.**

1.2. Ausgangslage

Mit einem Umsatz von CHF 9,7 Mrd. im Jahre 2005 und 16'088 Vollzeitstellen ist die Swisscom-Gruppe das führende Telekom-Unternehmen in der Schweiz. Sie ist landesweit mit allen Dienstleistungen und Produkten für die mobile, die netzgebundene und die IP-basierte Sprach- und Datenkommunikation präsent.

Die Swisscom AG mit Sitz in Ittigen (BE) ist für die strategische und finanzielle Führung der Swisscom Gruppe verantwortlich, die im Wesentlichen aus den operativ selbstständigen Tochtergesellschaften Swisscom Fixnet AG, Swisscom Mobile AG, Swisscom Solutions AG und Swisscom IT Services AG besteht. Sie ist eine spezialgesetzliche Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht von unbestimmter Dauer. Gemessen am Umsatz rangiert die Swisscom in Europa unter den grössten 20 Telekommunikationsunternehmen, gemessen an der Rentabilität nimmt sie eine Spitzenstellung ein:

2005 oder letztbekannt in Mrd. €		Umsatz	Personal Anzahl	Rein- gewinn	Bilanz- summe	Eigen- mittel	EK-Rendite in %
1 Deutsche Telecom	D	59'604	50'631	5'584	127'880	49'582	11.3
2 Vodafone	UK	49'747	60'000	9'359	214'039	165'358	5.7
3 France Telecom	F	49'038	203'008	5'709	109'350	28'438	20.1
4 Telefonica	E	37'882	207'000	4'446	73'174	12'733	34.9
5 Telecom Italiana	I	29'919	81'778	3'216	96'720	25'072	12.8
6 BT Group	UK	27'190	102'100	2'657	39'212	5'603	47.4
7 KPN	NL	11'811	29'286	1'437	22'702	5'104	28.2
8 O2	UK	9'600	14'914	720	20'623	14'959	4.8
9 Portugal Telecom	P	6'385	32'389	654	16'643	2'582	25.3
10 SWISSCOM	CH	6'279	16'088	1'305	8'596	3'847	33.7
SWISSCOM (CHF)		9'732	16'088	2'022	13'409	6'001	33.7
11 TDC	DK	6'245	20'225	1'002	12'500	5'900	17.0
12 Cable & Wireless	UK	4'704	15'234	441	7'275	2'645	16.7
13 Telecom Austria	A	4'377	15'595	417	8'412	2'870	14.5
14 Telia Sonera	S	3'393	27'403	530	7'965	5'304	10.0
15 Telenor	N	2'302	21'750	232	4'109	1'746	13.3

Quelle: Geschäftsberichte 2004/05

Am 24. November 2005 gab der Bundesrat bekannt, dass er die vollständige Abgabe der Bundesbeteiligung an der Swisscom AG vorbereite. Die Swisscom verfügt über ein Aktienkapital von CHF 61.5 Mio. Dieses ist in 61'482'761 Namenaktien (Nennwert CHF 1) mit einem Marktwert von derzeit CHF 26,4 Mrd. (Aktienkurs 26.3.2006: CHF 429) aufgeteilt. Gemäss Medienmitteilung des EFD vom 20.12.2005 hält der Bund 62.45% bzw. 38,4 Mio. Aktien, was einem Marktwert von 16,5 Mrd. entspricht. Die Swisscom selbst hält aus dem Rückkaufprogramm 2005 weitere 4,76 Mio. bzw. 7,75% des Aktienkapitals. Somit beläuft sich der Publikumsanteil auf 18,3 Mio. Aktien oder 29,8% des Kapitals mit einem Marktwert von CHF 7,9 Mrd.

Der Bund hat seine Beteiligung im Jahre 2005 von 66.1% auf 62,45%, das heisst um 3,7% bzw. um 3,1 Mio. Aktien zu einem Durchschnittspreis von CHF 430.4, reduziert und damit CHF 1,35 Mrd. Verkaufserlös erzielt. Gemäss dem Telekommunikationsunternehmensgesetz (TUG), das die Beziehungen zwischen dem Bund und der Swisscom regelt, muss die Schweizerische Eidgenossenschaft die kapital- und stimmenmässige Mehrheit an der Gesellschaft halten. Der Bund könnte somit ohne Zustimmung des Parlamentes, weitere 12,45% bzw. 7,65 Mio. Aktien (Marktwert ca. CHF 3,3 Mrd.) auf 50% plus 1 Aktie abbauen. Damit der Bund seine Beteiligung an der Swisscom unter 50% reduzieren kann, muss hingegen das TUG angepasst werden. Eine Änderung der Verfassung ist nicht notwendig, wie ein Gutachten des Bundesamts für Justiz ergeben hat.

Am 25. Januar 2006 eröffnete der Bundesrat die verkürzte Vernehmlassung zur „Abgabe der Bundesbeteiligung am Unternehmen Swisscom AG“. Diese lief am 6. März 2006 ab. Die Botschaft des Bundesrates an die Eidgenössischen Räte wurde am 5. April 2006 verabschiedet. Die Nationalratskommission für Verkehr und Fernmeldewesen (KVF) hat sich den Vorentwurf von Finanzminister Hans-Rudolf Merz bereits erläutern lassen und eine erste Aussprache geführt. Sie will am 10./11. April 2006 die Beratungen an die Hand nehmen. Die

Finanzkommission des Nationalrates wird am 10. April 2006 über einen Mitbericht diskutieren. Der Nationalrat behandelt das Geschäft in seiner Sondersession vom 8. bis 12. Mai 2006, der Ständerat voraussichtlich in der ordentlichen Juni-Session. Im Falle eines Referendums würde dieses Vorgehen eine Volksabstimmung frühestens am 11. März 2007 erlauben. Wenn die Abstimmung bis Juni 2007 nicht stattfindet, dann dürfte sie auf den 24.2.2008 verschoben werden, denn in der Regel finden unmittelbar vor und nach den Parlamentswahlen keine Eidgenössischen Abstimmungen statt.

Die Swisscom gehört zu den 20 grössten Telekommunikationsunternehmen Europas. Bei der Rentabilität liegt sie sogar in der Spitzengruppe.

Der Aktienanteil des Bundes an der Swisscom beträgt gut 62%. Der Börsenwert dieser Beteiligung liegt bei etwas mehr als CHF 16 Mrd. Der Bund könnte Aktien mit einem Marktwert von CHF 3,3 Mrd. ohne Parlamentsbeschluss verkaufen. Für die Mehrheitsabgabe muss das TUG geändert werden.

2. Abgabe des Bundesanteils

2.1. Grund der Abgabe

Auslöser der bundesrätlichen Verkaufsabsichten waren geplante oder zumindest geprüfte Grossakquisitionen der Swisscom im Ausland. Nach der 75%-Übernahme der Antenna Hungaria für CHF 293 Mio. im Juli 2005, standen im Herbst 2005 drei Übernahmen zur Diskussion: die irische Eircom, die dänische TDC (Sunrise) und die holländische KPN, wobei die Swisscom damals offiziell nur die Prüfung der Eircom und der TDC zugab. Die finanziellen Risiken dieser Vorhaben erschienen dem Bundesrat, der die Aktionärsinteressen des Bundes wahrnimmt, zu hoch, zumal das Swisscom-Management und der Swisscom-Verwaltungsrat (VR) mit ihren früher eingegangenen Auslandsbeteiligungen Verluste von rund CHF 4 Mrd. einfuhren, wie die Geschäftsberichte der Jahre 1999-2004 zeigen, auch wenn einige Transaktionen mangels ausreichender Transparenz in den Geschäftsberichten nicht vollständig nachvollziehbar sind. Der Grossteil der Verluste entfiel dabei auf Debitel in Deutschland:

Gesellschaft	Kaufpreis Folgeinvestitionen	Abschreibungen Verluste
Tesino (D)	21	nicht bekannt
UTA Telekom (A)	400	ca. 350
Estel (F)	5	nicht bekannt
Swisscom Italy	30	nicht bekannt
Swisscom N. America	n.b.	zweistellig
Infonet	45	nicht bekannt
Di Gi Swisscom (MAL)	393	nicht bekannt
Sterling Cellular (IND)	252	dreistellig
Jesztel (H)	25	dreistellig
Digitel (VEN)	12	zweistellig
Cesky (CZ)	825	ca. 70
Debitel (D)	4300	3500
Total	6308	4000 (Schätzung)

Quelle: F&W vom 5. Mai 2004 und Geschäftsberichte 1999-2004 / Viele Transaktionen sind in ihrer Vollständigkeit in den Geschäftsberichten mangels ausreichender Transparenz nicht nachvollziehbar.

Schon fast an eine Veruntreuung grenzte das CHF 100 Mio. Engagement der Swisscom am 2. November 2001 an der Swiss, denn weder der Leistungsauftrag des Bundes noch die Gesellschaftsstatuten liessen eine solche Beteiligungsnahme zu.

Dass diese im Vergleich zum Eigenkapital (nach der Publikumsöffnung per 31.12.1999: CHF 6,7 Mrd.) massiven Verluste von CHF 4 Mrd. aus fehlgeschlagenen Auslandengagements die Swisscom nicht in unmittelbare Solvenzprobleme brachten, ist den ebenfalls beträchtlichen einmaligen Erträgen aus dem Verkauf der Anteile an Cablecom (CHF 1,3 Mrd.), der Swisscom Mobile AG (CHF 3,8 Mrd.) und Immobilienverkäufen (CHF 568 Mio. Gewinn aus einem Verkaufsvolumen von CHF 2,3 Mrd.) zu verdanken. Diese erlaubten in den letzten Jahren auch relativ hohe Dividenden-Ausschüttungen und Aktienrückkäufe zu finanzieren. Einmalige Erträge in dieser Grössenordnung werden sich aber in absehbarer Zukunft kaum wiederholen.

Die Risiken, die mit den diskutierten Auslandengagements verbunden waren, gehen für den Bund über das rein finanzielle Engagement am Aktienkapital der Swisscom hinaus. Für den Bund stellen sich allenfalls auch politische Fragen, wie er sich beispielsweise bei Arbeitskonflikten, bei Nachfinanzierungen von übernommenen Unternehmen oder deren Pensionskassen oder bei Rechtsfällen in Bezug auf Konzessionsverletzungen, die Grundversorgung, der Regulierung etc. verhalten soll. Solche politischen Risiken will der Bund nicht mittragen, weshalb seine Ansprüche als Hauptaktionär mit den Zielsetzungen des Unternehmens nicht deckungsgleich sind.

Die Geschäftspolitik der Swisscom bezüglich Auslandexpansion hat sich seit der Publikumsöffnung im Jahre 1998 denn auch sukzessive gewandelt. Damals wollte man in drei Stossrichtungen das internationale Geschäft ausweiten: erstens via Home Market Extension bzw. den Aufbau von Hot Spots (Verbindung in an die Schweiz grenzende Auslandregionen, insbesondere die wirtschaftlich wichtigen Metropolen), zweitens via internationale Joint-ventures und Allianzen (1993: Unisource etc.) und drittens via internationale Beteiligungen in schnell wachsenden Märkten. Von diesen damals auch den Privataktionären im Zuge der Aktienplatzierung bekannt gegebenen Absichten ist nach dem Rückzug aus diversen Auslandengagements nicht mehr viel übrig geblieben. Dass eine unsystematische und unkontrollierte Auslandexpansion, die an eine Neuauflage einer „Hunter-Strategie“ à la Swissair erinnert, problematisch ist, hat selbst Jens Alder, der im Januar 2006 zurückgetretene CEO der Swisscom, noch im Mai 2002 (Referat Zürcher Handelsfirmen, 29. Mai 2002) konstatiert: „Es ist wahrscheinlich schon wichtig, gross zu sein! Wir haben trotzdem nein gesagt, weil das Risiko enorm ist. Wir würden ja die Zukunft unseres schweizerischen Geschäftes vollständig auf eine internationale Strategie verwetten. Wir würden ja das ganze Geld und die ganze Verschuldungskapazität, die wir haben, voll ausschöpfen auf eine internationale Expansionsstrategie, natürlich dann mit dem Risiko, dass, wenn dies schief geht, auch das schweizerische Geschäft zusammenbricht“.

Auch im Folgejahr 2003 erklärte die Swisscom-Spitze vor Schweizer-Parlamentariern, dass für Grossakquisitionen im Ausland keine strategische Notwendigkeit bestände. Dennoch könnten solche Allianzen mit Auslandspartnern in Zukunft aus verschiedensten Gründen sinnvoll sein, weshalb der Bundesrat zur Auffassung kam, dass die Bundesmehrheit den strategischen Handlungsspielraum der Swisscom zu stark einschränke.

Es sind nicht nur die finanziellen und politischen Ausland-Risiken, die für einen Rückzug des Bundes aus der Telekommunikation sprechen.

Der Bund trägt als Hauptaktionär und Unternehmer auch technologische Risiken. Hier besteht der Interessenskonflikt in der kurzfristigen Ausschüttungsmaximierung mit entsprechend hohen Einnahmen für die Bundesrechnung und langfristigen Investitionen in Zukunftstechnologien mit dem Risiko, dass diese nicht rasch genug amortisiert werden können oder dass man auf falsche Technologien setzt.

Im Ausland ist die Swisscom Regulierungsrisiken ausgesetzt. Diese mögen bei der Swisscom im Inland etwas milder ausfallen, aber dafür bestehen Interessenkonflikte

des Bundes als Eigentümer der Swisscom und Regulator des Telekommunikations-Marktes, was gegenüber den unabhängigen Anbietern Wettbewerbsprobleme aufwirft.

2.2. Klärung der Eignerstrategie

Letztlich geht es bei all diesen Fragen um die Eignerstrategie. Diese wird gemäss Artikel 6 des TUG in den „Strategischen Zielen des Bundes für seine Beteiligung an der Swisscom AG“ dargelegt. Mit dieser Offenlegung der Eignerabsichten über jeweils vier Jahre schafft der Bund Transparenz für Drittinvestoren. Die bis Ende 2005 gültigen strategischen Ziele und Vorgaben 2002-2005 des Bundesrates lassen zwar Auslandsbeteiligungen zu: „Der Bundesrat erwartet, dass die Swisscom AG systematisch internationale Marktentwicklungen beobachtet, Opportunitäten identifiziert, bewertet und Beteiligungen auf Holding- und Gruppengesellschaftsebene nur tätigt, wenn sie langfristig zur Steigerung des Unternehmenswertes beitragen, führungsmässig gut betreut werden können und dem Risikoaspekt genügend Rechnung tragen.“

Der Bundesrat knüpft solche Engagements jedoch an klare, Risiko begrenzende Bedingungen, die beispielsweise im Falle der Eircom kaum erfüllt waren. Bei einer Übernahme hätte Swisscom nicht nur die Aktienmehrheit sondern auch die Eircom-Schulden von € 3,6 Mrd. (= CHF 5,7 Mrd.) übernehmen müssen, womit die damals anstehende Transaktion rund CHF 7-8 Mrd. gekostet hätte. Die Eircom stand mit einer Eigenkapitalquote von nur 6,4% (per 30.9.2005) bzw. € 249 Mio. (= CHF 386 Mio.) finanziell auf schwachen Füßen. Bei der Eircom handelt es sich zudem nicht um ein führendes High-tech Telekom-Unternehmen. Der Anteil des Festnetzgeschäftes der Eircom beträgt auch nach dem im Sommer 2005 übernommenen Mobilfunkanbieter Meteor rund 90%. Damit muss Eircom als Grundversorger, ähnlich wie die Swisscom auf dem Inlandmarkt, mit einem zunehmenden Konkurrenzdruck für das Festnetz und die Mobiltelefonie seitens anderer Mobiltelefon-Anbieter rechnen, die sich durch eine Expansion signifikante Skaleneffekte erhoffen. Nicht nur die finanziellen Risiken sondern auch die mangelnde internationale Führungserfahrung des derzeitigen Swisscom-Managements erschienen für eine solche Übernahme problematisch.

Der Bundesrat hat somit richtig gehandelt, als er am 23. November 2005 im Vorfeld weiterer Grossakquisitionen im Ausland, die den Vorgaben der strategischen Ziele 2002-2005 kaum entsprachen, vorerst die Eignerstrategie des Bundes klären wollte. Der Bund hat deshalb beschlossen, die rechtlichen Voraussetzungen für die vollständige Abgabe der Bundesbeteiligung an der Swisscom AG zu schaffen. Ferner hat er klargestellt, wie die bisherigen strategischen Ziele bezüglich Auslandsengagements zu interpretieren sind. Am 21. Dezember verabschiedete der Bundesrat die wesentlichen Eckpunkte der Vernehmlassungsvorlage, aber auch seine neuen strategischen Ziele 2006-2009 für die Beteiligung an der Swisscom. Gemäss den strategischen Zielen 2006-2009 darf sich die Swisscom im Ausland **nicht an Telekommunikationsunternehmen mit Grundversorgungsauftrag** (Festnetz und /oder Mobilgeschäft) beteiligen. Ferner beinhalten die strategischen Ziele 2006-2009 folgende Vorgaben für die allgemeine Ausrichtung der Unternehmung:

Fixnet: Gestaltung eines kundengerechten Angebots, Halten der Marktführerschaft im Inland und Ausübung einer führenden Rolle im Bereich von Breitband- Verbindungen und -Diensten.

Mobile: Gestaltung eines kundengerechten Angebots, Halten der Marktführerschaft im Inland und Ausübung einer führenden Rolle im Bereich von Breitband- Verbindungen und -Diensten.

Solutions: Gestaltung eines kundengerechten Angebots für die nationalen und internationalen Bedürfnisse der Schweizer Kunden sowie Aufbau und Halten einer bedeutenden Marktposition im Inland.

IT-Services: Gestaltung eines kundengerechten Angebots und Aufbau einer bedeutenden Marktposition für besondere Informatik-Dienstleistungen.

Grundversorgung: Sicherstellung der flächendeckenden Grundversorgung bis 2007 und Bewerbung für eine zukünftige Konzession, um die Fortführung dieser Aufgabe zu ermöglichen.

Interkonnektion: Umsetzung der Interkonnektionsregelung im Interesse eines fairen Wettbewerbs und zur Sicherstellung der End-zu-End-Kommunikation für die Dienste der Grundversorgung.

Ein Teil der bundesrätlichen Ziele betrifft auch die **Verwendung des Unternehmensgewinns und der freien Reserven**. Der Bundesrat verlangt eine Ausschüttungspolitik, die eine Rückerstattung aller nach Wert steigernden Investitionen und allfälligen Schuldentrückführungen verbleibenden Mittel eines Geschäftsjahres an die Aktionäre via Aktienrückkäufe und Dividendenzahlungen nach üblicher Praxis beinhaltet. Gemäss Bundesrat (21. Dezember 2005) betragen die ausschüttbaren Reserven der Swisscom AG Ende 2005 rund CHF 3 Mrd., gemäss dem Geschäftsbericht 2005 effektiv CHF 3,586 Mrd. Diese sollen im Laufe der Vierjahresperiode auf CHF 1 Mrd. d.h. um CHF 2 Mrd. reduziert werden. Die Swisscom hat für 2006 bereits eine Dividendenausschüttung von CHF 907 Mio. (CHF 16 pro Aktie) und Aktienrückkäufe in Höhe von CHF 2,25 Mrd. angekündigt.

Zur Erreichung der strategischen Ziele 2006-2009 hat der Bundesrat beschlossen, die ausschüttbaren Reserven auf CHF 1 Mrd. zu reduzieren. In den Jahren 2007 und 2008 sind weitere Tranchen von jeweils CHF 0,5 Mrd. geplant. Der Mittelabfluss von insgesamt CHF 3,1 Mrd. (im Vorjahr CHF 2,2 Mrd.) wird die per Ende 2005 vorhandenen flüssigen Mittel und kurzfristigen Finanzanlagen von CHF 2,7 Mrd. somit übersteigen. Ende 2005 überstiegen die kurzfristigen Guthaben die kurzfristigen Verbindlichkeiten noch um CHF 2,5 Mrd. Diese Nettofinanzmittel werden nun vollständig abgezogen, und es entsteht theoretisch sogar eine Nettoverschuldung von CHF 0,5 Mrd. Im Verlaufe des Jahres 2006 wird allerdings wieder ein Zugang eintreten, denn dem Nettogeldzufluss aus operativer Tätigkeit in Höhe von schätzungsweise über CHF 3 Mrd. steht ein Geldabfluss aus der Investitionstätigkeit von lediglich CHF 1-2 Mrd. gegenüber, je nach Ausmass der Sachinvestitionen und Beteiligungsnahmen.

Auch nach dem Mittelabzug wird die Swisscom somit die vom Bundesrat festgelegte Obergrenze der **Nettoverschuldung** nicht überschreiten. Diese ist auf das Anderthalbfache des EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) limitiert. Aufgrund des per Ende 2005 ausgewiesenen EBITDA von CHF 4,2 Mrd. und unter Berücksichtigung des Mittelabflusses infolge Reserveabbau bleibt die Neuverschuldung (für Akquisitionen) somit auf rund CHF 5-6 Mrd. begrenzt.

Diese wenn auch kurzfristigen Massnahmen schränken den Handlungsspielraum der Swisscom ein. Insbesondere stellt sich die Frage, ob die Abführung derart hoher Mittel in die Staatskasse sinnvoll ist, oder ob diese Mittel nicht klüger in den Ausbau der Telekommunikationsinfrastruktur in der Schweiz verwendet würden. Die Einnahmen aus Dividenden laufen über die Finanzrechnung des Bundes, die Nennwertrückzahlungen und Aktienrückkäufe jedoch über die Erfolgsrechnung. Die Dividendeneinnahmen wirken der Eindämmung der Staatsausgaben entgegen, denn je höher sie ausfallen, umso stärker dürfen auch die Ausgaben ansteigen. Dies ist auch der Grund, warum sich die Linke in den letzten Budgetdiskussionen im Parlament immer für höhere Swisscom-Ausschüttungen an den Bund einsetzte.

Quelle: 2005 Geschäftsberichte	Swiss- com	Deutsche Telekom	France Telecom	British Telecom	Voda- fone	Tele- fonica	Telecom Italiana	Telia Sonera	Tele Austria	ATT	Veri- zone
in Mio.	CHF	€	€	£	£	€	€	SKr	€	USD	USD
Umsatz 2005	9732	59604	49038	18623	34073	37882	29'919	87661	4377.3	43862	75112
Investitionen 2005	1087	9269	6045	3011	4890	5359	5173	11583	627.6	5576	15324
2004	1136	6410	5384	2673	4508	3767	5002	10356	548.2	5099	13259
2003	1165	6362	5134	2445	5289	3727	4894	8960	599.7	5219	11874
Investitionen 3 Jahre	2301	12772	10518	5118	9797	12852.8	15069	30899	1775.5	10318	25133
in % Umsatz 2005	23.6	21.4	21.4	27.5	28.8	33.9	50.4	35.2	40.6	23.5	33.5

Die Frage, ob die Swisscom genügend in Sachanlagen investiert, um technologisch mit der Weltspitze mithalten zu können, lässt sich aufgrund eines simplen Konkurrenzvergleichs nicht eindeutig beantworten, denn Vergleiche mit dem Ausland sind nicht nur wegen unterschiedlichen Rechnungslegungsmethoden erschwert. Viele Gesellschaften im Ausland haben schon vor Jahren massiv in neue Technologien investiert, so dass ihr Aufwand nun etwas geringer ausfällt, während andere einen Aufholbedarf aufweisen. Wenn man die Sachanlageinvestitionen der letzten drei Jahre ins Verhältnis zum Umsatz 2005 setzt, dann kommt man dennoch zum Schluss, dass die Swisscom punkto Sachanlageinvestitionen nicht zu den Spitzenreitern zählt.

Der Bundesrat fordert eine Reduktion der ausschüttbaren Reserven auf CHF 1 Mrd.

Er begrenzt die Nettoverschuldung auf das Anderthalbfache des Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abgaben (d.h. auf derzeit rund CHF 5-6 Mrd.).

Mit diesen Einschränkungen des Handlungsspielraumes sollen die Risiken minimiert werden.

3. Das Unternehmen Swisscom

3.1 Finanzielle Bedeutung für den Bund

Die Swisscom hat dem Bund nebst dem Börsengang im Oktober 1998, aus dem ihm aus dem Verkauf von 17,8 Mio. Aktien zu CHF 340 pro Aktie nach Abzug von CHF 3,2 Mrd. Vorleistungen netto CHF 2,7 Mrd. zuflossen, bis Ende 2005 weitere Einnahmen von **CHF 12.1 Mrd.** beschert. Davon fielen CHF 4,5 Mrd. in Form von Dividenden und der Rest in Form von Nennwertrückzahlungen (CHF 1.0 Mrd.) und Aktienrück- und -verkäufen (CHF 6,6 Mrd.) an. Seit dem Börsengang wurden ohne Aktienrückkäufe gerechnet im Durchschnitt 50% des ausgewiesenen Reingewinnes inkl. ausserordentlicher Erträge ausgeschüttet.

Diese Erträge lassen sich mit dem Börsenwert der 65.5% Bundesbeteiligung von CHF 16,4 Mrd. am Tage der Publikumsöffnung vergleichen. Auf den im Bundesbesitz verbliebenen Aktien resultierten seit der Emission am 5. Oktober 1998 Kursgewinne von **CHF 2,3 Mrd.** Ferner bezahlte die Swisscom in den Jahren 1999-2005 Steuern in Höhe von CHF **2,9 Mrd.**, wobei sich der Anteil, der in der Schweiz bezahlt wurde und die von den Dividendenempfängern bezahlten Steuern, nicht genau beziffern lassen. **Vor der Publikumsöffnung bezahlte die Swisscom nur Steuern von CHF 1 Mio. pro Jahr.**

Mio. CHF	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006S	Total
Reingewinn	1555	2'391	3'156	4'964	824	1'569	1'594	2022		18075
an den Bund ausgeschüttet:										
Dividende		530	722	529	456	498	539	569	614	4457
Nennwert				385	332	332				1049
Aktienrückkäufe					3703			1350	1524	6577
Total		530	722	914	4491	830	539	1919	2138	12083
Steuern		319	535	640	-15	467	392	535		2873

Quellen: Vernehmlassungsbericht, Emissionsprospekt 1998 und Geschäftsbericht 2005

Trotz diesen hohen Ausschüttungen darf die finanzielle Lage der Swisscom heute noch als hervorragend bezeichnet werden. Den Eigenmitteln per Ende 2005 von CHF 6,6 Mrd. (inkl. Minderheitsanteile) stehen CHF 6,8 Mrd. gegenüber, die aber allein schon mit den flüssigen Mitteln und anderem Umlaufvermögen von CHF 5,2 Mrd. weitgehend zurückbezahlt werden könnten. Damit ist die Gesellschaft in der Lage, auch schwierigere Zeiten der Telekom-Branche zu überstehen oder weitere Eigenmittel an die Aktionäre zurückzuzahlen. Dass die Swisscom im Vergleich zu vielen ausländischen Telekom-Unternehmen in den letzten Jahren nicht mit Finanzproblemen zu kämpfen hatte, ist u.a. auch auf die Verzögerungen im Zuge der Publikumsöffnung im Jahre 1998 zurückzuführen, welche die Swisscom vor zu teuren UMTS-Lizenz-Käufen bewahrt haben. Für nicht wenige andere europäische Telekomunikationsunternehmen endeten diese Lizenzkäufe und Akquisitionen zu Spitzenpreisen mit riesigen Schuldenbergen.

Quelle: 2005 Geschäftsberichte	Swiss- com	Deutsche Telekom	France Telecom	British Telecom	Voda- fone	Tele- fonica	Tele Italiana	Telia Sonera	Tele Austria	ATT	Veri- zone
in Mio.	CHF	€	€	£	£	€	€ (Sept.)	Skr	€	USD	USD
Bilanzsumme (BS)	13409	127880	109350	26950	147106	73174	96720	203775	8411.9	145642	168130
Eigenkapital	6001	49582	28438	3851	113800	12733	25072	135694	2869.5	54690	39680
Reingewinn	2022	5584	5709	1820	6410	4446	3216	13693	417.1	4786	7397
Eigenkapital in % BS	44.8	38.8	26.0	14.3	77.4	17.4	25.9	66.6	34.1	37.6	23.6

Wenn man die Geschäftszahlen wichtiger Telekommunikationsunternehmen miteinander vergleicht, fällt der relativ hohe Umsatz der Swisscom im Vergleich zum investierten Kapital auf. Dies deutet darauf hin, dass Sachanlagen bereits vor der Publikumsöffnung beschleunigt abgeschrieben wurden. Mit den Kosten, die auch Abschreibungen einschliessen, wurden die rekordhohen Gebühren der Vergangenheit ja auch teilweise begründet. Dazu kommt, dass einige Konkurrenten relativ hohe Beträge für UMTS-Lizenzen und Goodwills in Folge von Übernahmen bezahlt haben, die aktiviert wurden. Wenn man die heutigen Abschrei-

bungssätze der Swisscom mit der internationalen Konkurrenz vergleicht, weichen sie nicht wesentlich ab, auch wenn die Spannweite der publizierten Abschreibungsjahre relativ breit ist.

Quelle: 2005 Geschäftsberichte	Swiss- com	Deutsche Telekom	France Telecom	British Telecom	Voda- fone	Tele- fonica	Telecom Italiana	Telia Sonera	Tele Austria	ATT	Veri- zone
in Mio.	CHF	€	€	£	£	€	€	SKr	€	USD	USD
Umsatz in % BS	72.6	46.6	44.8	69.1	33.4	51.8	30.9	43.0	52.0	30.1	44.7
Reingewinn	2022	5584	5709	1820	6410	4446	3216	13693	417.1	4786	7397
Abschreibungen	1394	12497	7613	2856	5517	6718	5118	13188	1137.2	7643	14047
Cash flow operativ	3416	18081	13322	4676	11927	11164	8334	26881	1554.3	12429	21444
CF in % Invest. 3 Jahre	148.5	141.6	126.7	91.4	121.7	86.9	55.3	87.0	87.5	120.5	85.3
Cash flow in % Umsatz	35.1	30.3	27.2	25.1	35.0	29.5	27.9	30.7	35.5	28.3	28.5

Trotz hohen Ausschüttungen und Aktienrückkäufen (CHF 12 Mrd.) in der Vergangenheit und massiven Beteiligungsverlusten (CHF 4 Mrd.) gilt die finanzielle Lage der Swisscom immer noch als hervorragend.

3.2. Aussichten

3.2.1. Hoher Investitionsbedarf

Die künftigen Ausschüttungen hängen im Wesentlichen von den künftigen Erträgen und den vorhandenen liquiden Mitteln ab. Die künftigen Erträge werden wiederum wesentlich von Grossinvestitionen in die Technologie und allfälligen Unternehmenskäufen beeinflusst, weil diese amortisiert und die damit verbundene Verschuldung verzinst werden muss. Die derzeit noch hohe Rentabilität der Swisscom ist auf die teilweise historisch gewachsene, noch starke Marktstellung zurückzuführen, die aber zusehends unter Wettbewerbsdruck gerät und zu Preisnachlässen zwingt. Heute präsentieren sich die Geschäftsfelder der Swisscom wie folgt:

Mio. CHF	Nettoumsatz				EBITDA			
	2003	2004	2005	2005 in %	2003	2004	2005	2005 in %
Festnetz wovon	5781	5715	5308	54.5	2'128	2170	2091	50.1
Grundgebühren		1876	1992	20.5				
nationaler Verkehr		1010	872	9.0				
intl. Verkehr		230	210	2.2				
Grossgeschäft u.a.		2599	2234	23.0				
Mobil wovon	4140	4356	4168	42.8	1'984	1976	1850	44.4
Grundgebühr		691	677	7.0				
Sprachverkehr		2286	2203	22.6				
Übriges		1379	1288	13.2				
Enterprise Solutions	1210	1437	1268	13.0	81	133	74	1.8
Übriges		979	1059	10.9	156	157	142	3.4
Corporate		608	690	7.1	155	-53	17	0.4
Verrechnungen		-3038	-2761	-28.4	-	5	-3	-0.1
Total	10026	10057	9732	100.0	4504	4388	4171	100.0
Reingewinn						1948	2346	56.2
Anteil Swisscom						1596	2022	48.5

EBITDA = Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen

Internationale und selbst nationale Gebührenvergleiche sind trotz entsprechenden Diensten mit grossem Aufwand verbunden, denn die Preise ändern sehr rasch und differenziert. Oft wechseln Telekom-Verbindungen von einem Medium oder Anbieter zum andern, und vor allem bei den neuen Medien spielen nicht nur die Dauer, die Häufigkeit der Benutzung, der Zeitpunkt der Verbindungsaufnahme (Tages-, Nacht-, Wochenendtarife), die Fixkosten und die Entfernung (international) eine Rolle, sondern auch die Kapazität für Datentransporte und nicht selten lassen sich die Gebühren durch Flat-Rates wesentlich reduzieren.

Dennoch stellt man fest, dass die Telekom-Preise in den letzten Jahren stark gefallen sind, vorerst im Festnetzbereich und nun zusehends auch im Mobil-Telefon- und Internetsektor. Auch wenn einige der Mobilfunk-Discounter in Europa (Grossbritannien, Deutschland) letztendlich scheitern werden, üben sie einen Preisdruck aus.

Wenn die kostspieligen Investitionen in Festnetze oder andere Technologien nicht mehr die ursprünglich erhofften Erträge abwerfen, sind Wertkorrekturen notwendig. Es ist nicht auszuschliessen, dass sich die derzeit angewendeten Abschreibungs- und Amortisationsdauern für einige Investitionen als zu lang angesetzt erweisen. Wie massiv solche durch den Technologiewandel bedingten Wertkorrekturen ausfallen können, haben amerikanische Festnetzanbieter oder Ende Februar der weltgrößte Mobilfunkkonzern Vodafone gezeigt. Letztere hat Abschreibungen auf Tochterunternehmen in Höhe von € 41 Mrd. angekündigt. Zudem wurden wegen des zunehmenden Wettbewerbs und dem Preisdruck seitens der Behörden die Prognosen für den Umsatz und die operative Marge (-1%) im kommenden Geschäftsjahr 2006/07 (März) gesenkt.

3.2.2. Folgen der Liberalisierung

Mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes im Inland per 1.1.1999 sind die Gebühren auch in der Schweiz ähnlich wie im Ausland gefallen, aber noch nicht überall im gleichen Ausmass. Der Margendruck auf die Swisscom wird sich aber nicht nur infolge von Kundenverlusten, sinkenden Gebühren und neuen, billigeren Technologien fortsetzen. Auch die noch nicht weit fortgeschrittene Optimierung der Gebühren innerhalb des gleichen Anbieters durch die Kunden selbst könnte die Erträge weiter drücken, wie die letzte Analyse von comparis.ch vom Januar 2006 zeigt. Allein im Bereich der **Mobiltelefonie** bezahlen gemäss comparis.ch die Konsumenten derzeit CHF 1,7 Mrd. pro Jahr zuviel. Allein eine Optimierung innerhalb der Swisscom würde diese mit einem Ertragsausfall von CHF 670 Mio. treffen.

Sparpotenzial beim Mobiltelefonieren				
Mio. CHF Kunden von	beim Wechsel zum jeweils günstigsten Konkurrenzprodukt		beim internen Wechsel zum jeweils günstigsten Produkt	
	Januar 2006	Juni 2004	Januar 2006	Juni 2004
Swisscom	1170	1000	670	300
Sunrise	300	90	170	70
Orange	215	175	125	100
Total	1685	1265	965	470

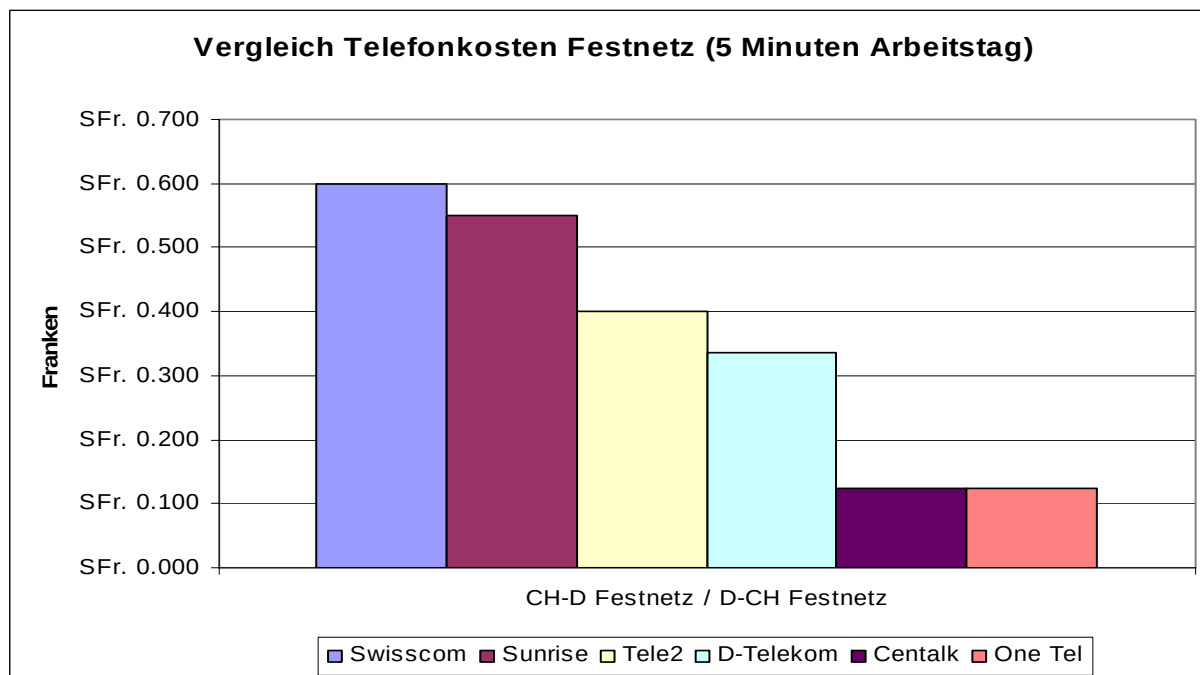
Die Preise in der Mobiltelefonie werden vor allem auch bei Auslandsgesprächen (internationales Roaming) fallen, denn die EU-Behörden erachten diese als zu hoch und werden entsprechende Massnahmen treffen. Die 1Q-2005-Übersicht der Tarifica (Gesellschaft, die die internationalen Telefonatarife für Konsumenten überwacht) zeigt, dass die Swisscom bei den Mobile-Telefoniepreisen auf Rang 77 von 79 begutachteten Telefongesellschaften liegt. Diese hohen Preise dürften nicht aufrechtzuerhalten sein, weshalb Swisscom auch in der Mobiltelefonie Ertrags-Einbussen erleiden wird.

Aber auch im Bereich der **Festnetztelefonie** sind die Gebührenunterschiede beträchtlich, wie der Februar Gesamtindex der comparis.ch (Swisscom = 100%) zeigt.

Comparis Gesamtindex Februar 2006			
Cablecom Digital Phone	67%	MyTel Swiss Select	91%
Meinecom	83%	Sunrise Select	95%
Procon Telecom	84%	Telebroke Business	99%
EconoPhone	84%	Swisscom	100%
Globalzone	85%	Econophone Moonlight	101%
Netstream Voice	85%	Tele2 Moonlight	103%
Tele2	87%	Télésonique	105%
RedTelecom 10844	87%	PhoneWorld Business	110%
RedTelecom 10851	89%	MyTel International Select	119%

Gemäss dem Bericht des Bakom (Bundesamt für Kommunikation) vom Juli 2005 „Der Schweizer Fernmeldemarkt im internationalen Vergleich“ wird zwar behauptet, dass die Schweiz seit der Einführung des Fixnetz-Einheitstarifs im EU-Vergleich (2002) im untersten Drittel der Preisrangliste rangiere, d.h. dass der Preis für Ferngespräche von drei bis zehn Minuten Dauer im Jahre 2004 deutlich unter dem gewichteten europäischen Durchschnitt liege und bei Auslandsgesprächen sogar die günstigste Position einnehme.

Dem ist jedoch zu entgegnen, dass zum Beispiel im Vergleich zu Deutschland die Preise der schweizerischen Unternehmen um ein Vielfaches höher sind. Dies sowohl für In- als auch Auslandsgespräche. Folgende Zahlen zeigen den Unterschied der Kosten im Bereich der Auslandsgespräche auf:



Operator	CH-D Fest	CH-D Mobile	Operator	D-CH Fest	D-CH Mobile
Swisscom	SFr. 0.600	SFr. 0.520	D-Telekom	SFr. 0.336	SFr. 0.476
Sunrise	SFr. 0.550	SFr. 0.540	Centalk	SFr. 0.124	SFr. 0.272
Tele2	SFr. 0.400	SFr. 0.506	One Tel	SFr. 0.124	SFr. 0.336

Quelle: Webseiten der entsprechenden Unternehmen

Ein Gespräch von Deutschland in die Schweiz kostet gemäss dieser Erhebung signifikant weniger als in die umgekehrte Richtung. Im Vergleich zwischen den drei Schweizer Unternehmen Swisscom, Sunrise und Tele2 zeigen sich ebenfalls grosse Unterschiede, wobei der ehemalige Monopolist Swisscom am teuersten ist. Zusätzliche Vergleiche (siehe Anhang) für den Schweizer Markt mit weiteren Telekommunikationsunternehmen zeigen, dass diese Position der Swisscom im oberen Preissegment nicht die Ausnahme darstellt.

Die Liberalisierung führte aufgrund der Konkurrenz sowohl im Festnetz- als auch im Mobilfunkbereich zu einer Senkung der Gebühren. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren weiter verstärken.

Die hohen Gebührenunterschiede einzelner Anbieter werden infolge Massnahmen der EU-Wettbewerbskommission auf internationalem Gebiet weiter fallen.

Weitere Ertragseinbussen für die Unternehmen werden dabei die Folge sein.

3.2.3. Konkurrenz in allen Bereichen

Auch im Wettbewerb um **Internet-Kunden** herrscht ein verschärfter Preis- und Leistungs-Wettbewerb. Kaum haben die Mobil-Telefonieanbieter Ende Februar 2006 neue Turbo-Netze (HSDPA) für die Mobiltelefonie angekündigt, kontert Cablecom mit einer Verfünfachung der Übertragungsgeschwindigkeiten im Internet. Das von den meisten Cablecom-Kunden genutzte Abonnement hispeed 600 wird automatisch und ohne Preisaufschlag zu hispeed 3.000 aufgewertet. Mit den Anpassungen hat Cablecom im Konkurrenzkampf mit der Swisscom-Tochter Bluewin nach eigenen Angaben wieder die Preisführerschaft übernommen. So kostet hispeed 3.000/300 monatlich CHF 45, während das Bluewin-Angebot mit Down- und Upload-Raten von 2.000/100 CHF 49 kostet. Auch das hispeed-Angebot 6.000/600 ist mit CHF 95 leicht günstiger als das CHF 99 teure Bluewin-Abonnement mit Raten von 5.000/300.

Kundenverluste, Preisrückgänge und der Technologiewandel, der hohe Investitionssummen verschlingt, sind nicht nur in der Schweiz spürbar, sondern es handelt sich um Trends, die im Ausland schon seit längerer Zeit wirksam sind. Es ist deshalb damit zu rechnen, dass sich der Telekommunikationsmarkt in der Schweiz mit zeitlicher Verzögerung ähnlich wie in den USA und teilweise in Europa entwickeln wird. Die traditionellen Festnetzunternehmen, in Europa die ehemaligen Monopol-Staatsbetriebe, stehen in einem zunehmenden Wettbewerb mit neuen, privaten Netzbetreibern und mit Mobiltelefonie-Anbietern. VoIP (Voice over Internet Protocol) erlaubt Fixnetzgesellschaften so genannte „Triple play“-Pakete anzubieten, die Ton-, Video-Bild und Datentransporte umfassen.

Das Angebot solcher Pakete setzt aber das Vorhandensein grosser Breitbandkapazitäten voraus. Über solche verfügen u.a. Kabel-TV-Gesellschaften (in den USA Comcast Communication, Cablevision, Time Warner, Liberty = Mutter der Cablecom in der Schweiz). Da Cablecom über solche Kapazitäten verfügt, steht die Swisscom auch in technologischer Hinsicht unter Zugzwang, denn um grössere Datenmengen wie Musik oder Fernsehprogramme zu übertragen, muss Swisscom noch umfangreiche zusätzliche Investitionen vornehmen. Der Mangel an genügender Kapazität dürfte auch der Grund für die verzögerte Lancierung des „Fernsehens über das Telefonnetz“ sein.

Aber auch die Mobil-Telefon-Anbieter bedrängen die Festnetz-Gesellschaften und in den USA haben letztere wegen der vollständigen Aufgabe der Festnetz-Anschlüsse viele Stammkunden verloren. Die vier grossen US-Anbieter von Festnetzen (Verizon, SBC inkl. AT&T, Bell South und Qwest) verdienen in diesem Geschäft immer weniger. Alle vier verzeichneten in diesem Segment im Jahre 2005 rückläufige Betriebsergebnisse. Die sich abzeichnenden Ertragsprobleme haben in den letzten Monaten in den USA, aber auch in Europa zu einer zunehmenden Konzentration der Telekom-Branche geführt, indem zahlreiche Unternehmenszusammenschlüsse oder Akquisitionen angekündigt wurden (AT&T und Bell-South, Telefonica und O2, etc).

Aber auch Devestitionen wie der Rückzug von Vodafone aus dem japanischen Mobil-Geschäft (J-Phone) weisen auf eine Branchenkonsolidierung hin. Auch die Swisscom hat mit einer Erosion des Stammgeschäftes zu kämpfen. Die erwartete Stagnation eventuell sogar Schrumpfung der Festnetztelefonie kann weder durch Marktanteilsgewinne, noch durch ein Volumenwachstum an neuen Produkten und Diensten wettgemacht werden. Dazu kommt, dass die Preise für Massendienstleistungen weiter sinken. Selbst das Marktpotential von Verbundgeschäften wie die Übernahme von IT-Auslagerungen von Dritten oder die TV-Verbreitung kann die Einbussen im Kerngeschäft nicht kompensieren.

Die Swisscom erwartet gemäss Aussage des ehemaligen CEO an einer Investorenkonferenz vom 17. November 2005 in Barcelona in den Jahren 2005-2008 im besten Falle eine Ertragsstagnation.
--

Damit sind den künftigen Ausschüttungen enge Grenzen gesetzt, vor allem wenn die künftigen Investitionen aus zurückbehaltenen Gewinnen finanziert werden müssen.

Mit ein Grund für die ernüchternden Ertragsaussichten sind nicht nur der Technologiewandel (Internet-Telefonie via Skype, SIP etc.) und das zunehmende Kostenbewusstsein der Konsumenten, sondern auch der **Neueintritt und die Expansion von Konkurrenten**. In der Schweiz hat Orange (France Telecom) seit dem Markteintritt im Jahre 1999 über 1,2 Mio. Kunden gewonnen und die Abdeckung der Schweizer Bevölkerung mit einem eigenen Netz beträgt 99%. Sunrise (TDC) zählte Ende 2005 sogar 2,19 Mio. Kunden, davon 537'000 Festnetzkunden. Cablecom verfügte per 30.6.2005 zwar erst über 138'000 Telefonkunden, aber die weitere verfügbare Kapazität auf VoIP-Basis beläuft sich auf 1,1 Mio. Teilnehmer. Zudem plant Cablecom auch in die Schweizer Mobil-Telefonie einzusteigen. Das gleiche hat auch Tele2 angekündigt. Die bisherigen Konkurrenten haben der Swisscom schon beträchtliche Marktanteile abgenommen, und es besteht durchaus die Gefahr, dass Swisscom noch weitere seiner 3,8 Mio. Festnetzanschlüsse (per 30.9.2005) oder ihrer 4,2 Mio. Mobil-Telefonkunden verlieren wird.

3.3. Strategien der Schweizer Telekommunikationsindustrie

Über die mittel- und längerfristigen Aussichten und Strategien der Schweizer Telekom-Industrie und der einzelnen Marktteilnehmer liegen angesichts des rasanten Technologie- und Strukturwandels keine aussagekräftigen Prognosen vor. Immerhin sind aber die Markterwartungen der wichtigsten Wettbewerber für das Jahr 2006 bekannt und nicht wenige dieser dargelegten Trends dürften sich 2007 fortsetzen. Die Aussagen der Schweizer Marktführer und der Behörden bestätigen unsere Annahmen von sinkenden Preisen und kostspieligen Investitionen in neue Medien (Quelle: asut 1/2006 und Swisscom Geschäftsbericht 2005):

Swisscom: (Carsten Schlöter, CEO) Swisscom erhöht die Bandbreiten und damit die Leistungsfähigkeit massiv (VDSL und HSDPA). Investitionen 2006 CHF 1,4 Mrd. (2005: CHF 1087 Mio.) Wettbewerb nimmt auf Infrastruktur- und Dienstleistungsebene zu. Anzahl der Dienstanbieter nimmt zu. Sättigung und Margendruck im Infrastrukturbereich erhöhen den Druck auf Konsolidierung. Preisrückgang kann kaum durch Volumenwachstum wettgemacht werden. Festnetz erlebt Renaissance (Bluewin TV). Umsatz im Mobilfunk dürfte dank neuer Produkte gehalten werden, im Festnetz wird der Umsatz erneut rückläufig sein. Der konsolidierte Umsatz sollte CHF 9,5 Mrd. (2005: CHF 9,73 Mrd.) erreichen, das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) rund CHF 4 Mrd. (2005: CHF 4171 Mio.).

Sunrise: (Jesper Theill Eriksen, CEO) Alternative Telekommunikationsanbieter werden vollen Zugang zur letzten Meile erhalten. Im Festnetzbereich wird das Bandbreitenangebot für Privatkunden erhöht, im Business-Bereich wird Voice-over-IP forciert, wobei vermehrt integrierte Lösungen angeboten werden. Im Mobil-Bereich wird der Wettbewerbsdruck durch den Eintritt neuer Anbieter im Rahmen von Partnerschaften zunehmen. Neue Technologien wie HSDPA (High Speed Downlink Packet Access, wie am 22.2.2006 von Swisscom, Orange und Sunrise bereits lanciert, ein neues Turbo-Netz für Mobiltelefonie, das schon am Anfang rund fünf Mal schneller UMTS sein wird und etwa das gleiche Tempo wie ADSL-Verbindungen erreicht) und mit dem Netz kombinierbare Angebote werden vor allem für Geschäftskunden lanciert werden.

Orange: (Andreas Wetten, CEO) Preiserosion auch im Pre-Pay-Bereich, Flat-Rate-Angebote auch in der mobilen Datenkommunikation, Mobile Triple-Play-Angebote gewinnen an Bedeutung, ebenso mobile Fernsteuerungen von Geräten (Sicherheit, Medizin etc.).

Cablecom: (Rudolf Fischer, CEO) Intensiver Wettbewerb, Komplexität und Palette an neuen Produkten nimmt zu, weshalb benutzerfreundlichere Produkte Marktanteile gewinnen werden, Verschmelzung verschiedener Technologien.

ComCom (Marc Furrer, Präsident) Die Telecomwelt wird weiter in Richtung „All over IP“ gehen, und das „Triple Play“ wird sich weiter verbreiten. Die Margen bei Sprachtelefonie und Datenübertragung werden ständig kleiner und durch Flat-Rates ersetzt werden.

Bakom (Martin Dummermuth, Direktor) Neue Dienstleistungen oder neue Kombinationen von Dienstleistungen werden im Bereich des Triple oder Quadruple Play (Internet, Mobilfunk, Festnetz, Fernsehen) erwartet. VoIP wird zu einem relevanten Marktfaktor, der auch die Preisbildung bei der Festnetztelefonie prägen wird. Die Versteigerung von BWA-Konzessionen (kabelloser Breitbandanschluss) wird neue Akteure anlocken. Mobiltelefonpreise dürften weiterhin unter Druck bleiben.

Aufgrund ständig sinkender Margen bei Sprachtelefonie und Datenübertragung wird die Telekommunikationsbranche versuchen, neue Wachstumsfelder zu erschliessen. Dabei sollen Angebote wie Triple Play und VoIP weiter ausgebaut werden.

Die Bereitstellung dieser Angebote verlangt jedoch hohe Investitionen seitens der Unternehmen.

4. Grundversorgung

4.1. Allgemeines

Als wichtigster Grund, der gegen eine vollständige Privatisierung spreche, wird von den Gegnern meistens die Sicherung der Grundversorgung genannt. Deshalb wollen die Linksparteien und die CVP die geplante Privatisierung der Swisscom mit einem Referendum verhindern, denn ihrer Ansicht nach sind nur staatliche oder staatlich dominierte Gesellschaften in der Lage, einen „Service Public“ zu offerieren, obwohl die Mehrheit der Telekom-Gesellschaften in Europa das Gegenteil beweist. Nebst der Swisscom sind heute in Europa bekanntlich nur noch 5 Telekom-Anbieter (P&T Luxembourg 100%, Telekom Slovenije 72,4%, schwedisch-finnische TeliaSonera 57%, norwegische Telenor 54%) mehrheitlich in Staatsbesitz. An der Belgacom hält der belgische Staat 50% des Kapitals und 53,1% der Stimmen.

Dieselben Argumente waren von den gleichen Parteien schon 2001 bei der vermeintlichen staatlichen Rettung der insolvent gewordenen Swissair bzw. der Swiss zu hören. Auch damals hiess es, nur ein starker staatlicher Partner könne Fluglinien ab der Schweiz sicherstellen und deshalb sei es gegenüber den Steuerzahlern durchaus vertretbar, über CHF 2 Mrd. Steuergelder in den Flugverkehr zu investieren. Wie im Flugverkehr existieren auch in der Telekommunikation heute nicht nur eine Vielzahl von Anbietern, sondern auch eine breite Palette von Produkten und Diensten.

4.2. Gesetzliche Grundlagen

Die Grundversorgung ist im Fernmeldegesetz (FMG), unabhängig vom Anbieter geregelt und wird mittels Grundversorgungskonzession sichergestellt. Die Auflage der Konzession ist es, „im Konzessionsgebiet die Dienste der Grundversorgung allen Bevölkerungskreisen anzubieten“ (Art. 14 FMG). Sollte sich kein Anbieter finden, der den Vorgaben entspricht, so kann der Bund einen Bewerber verpflichten, die Grundversorgung zu übernehmen (Art. 18 FMG). Der Verpflichtete hat in diesem Falle das Recht auf einen Investitionsbeitrag (Art. 19 FMG). Auch die EU hat für den Fall eines „Marktversagens in ländlichen und abgelegenen Gebieten“ gezielte staatliche Beihilfen vorgesehen. Dazu werden Gelder aus dem Strukturfonds und dem Fonds für ländliche Entwicklung beigezogen.

Der Umfang der Grundversorgung wird in der Grundversorgungskonzession konkretisiert. Aktuell sind unter anderem folgende Dienste im Grundversorgungskatalog aufgenommen: Telefon, Fax, Internet, Telefonkabinen sowie Dienste für Sprach- und Sehbehinderte. Damit die Grundversorgung dem technischen Fortschritt entspricht, wird sie periodisch angepasst.

Dabei werden überflüssige Dienste gestrichen und neue hinzugefügt. Um in den Grundversorgungsdienst aufgenommen zu werden, müssen neue Dienste eine Vielzahl von Kriterien erfüllen. Eine Voraussetzung ist zum Beispiel, dass der Dienst von einer Mehrheit der Bevölkerung genutzt wird, der Dienst nicht über den Wettbewerb bereitgestellt wird (Wettbewerbsprimat) oder sich eine Minderheit den Dienst finanziell nicht leisten kann.

Am 22. Februar 2006 schlug der Bundesrat Änderungen an der Grundversorgung vor. Im Hinblick auf die Ausschreibung der nächsten Grundversorgungskonzession, die ab 2008 gelten wird, schickte er einen Änderungsentwurf der Verordnung über Fernmeldedienste (FDV) in die Vernehmlassung. Die wichtigste Neuerung besteht in der Aufnahme eines Breitbandanschlusses in die Liste der Grundversorgungsdienste. Zudem werden verschiedene Anpassungen des Umfangs der Grundversorgung und der Preise vorgeschlagen. Die Vernehmlassung läuft bis zum 31. Mai 2006. Die Eidgenössische Kommunikationskommission (ComCom) wird die öffentliche Ausschreibung im Herbst eröffnen.

Die „letzte Meile“: In der Frühjahressession 2006 schloss das Schweizer Parlament die Revision des Fernmeldegesetzes ab, die gemäss Bundesrat keinen Einfluss auf die Privatisierung haben soll. Diese Aussage trifft unseres Erachtens nur bedingt zu, auch wenn das vom Ständerat anvisierte dauerhafte Mitbenützungsrecht Dritter der letzten Meile (Kabelverbindung zwischen Verteilzentralen und Hausanschlüssen) zu kostendeckenden Preisen abgelehnt wurde. Ein solches permanentes Trittbrettfahren der Konkurrenten hätte sich negativ auf den Unternehmenswert der Swisscom ausgewirkt, weil die Swisscom zwar die technologischen Risiken (Alterung der technischen Einrichtungen) alleine zu tragen gehabt hätte, dafür aber nur politisch festgesetzte „kostendeckende Preise“ erzielt hätte.

Auch das als Kompromiss beschlossene, auf 4 Jahre befristete, Mitbenützungsrecht der letzten Meile ist für die Swisscom nicht unproblematisch. Ob dies beim Unternehmen zu Ertragsausfällen führen wird, lässt sich noch nicht ermitteln, da die Nutzungspreise vom Bundesrat noch nicht festgelegt wurden. Es besteht aber die Gefahr, dass einige Swisscom Konkurrenten diese 4 Jahre, die etwa einem Produktzyklus entsprechen, nutzen, um parallel zum bisherigen Angebot zusätzliche Kapazitäten auf neuester Technologiebasis aufzubauen, mit denen sie nach Ablauf der 4 Jahre, kostengünstiger am Markt auftreten können. Da sie sich nach 4 Jahren voraussichtlich wieder von der Swisscom lösen werden, riskiert Swisscom nicht nur das tiefmargige Volumen der temporären Trittbrettfahrer zu verlieren. Der Rückzug der Konkurrenten könnte gleichzeitig zu kostspieligen Überkapazitäten führen.

Falls die Swisscom in diesen 4 Jahren mit der Entwicklung der Technologien nicht Schritt hält und selbst auch investiert, wird sie eines Tages mit veralteter Infrastruktur auf der Letzten Meile dastehen. Profitieren werden die Konkurrenten, denn diese werden gezwungen sein, innerhalb dieser 4 Jahre selbst zu investieren, wollen sie nicht nach der gewährten Schonfrist dieses Geschäft wieder verlieren. Die meisten der Konkurrenten haben ja bereits auch massiv in die Verbindungen zwischen den Verteilzentralen investiert. Diese Vorleistungen würden ohne Anschluss an die Endverbraucher entwertet. Mit dem Aufbau eigener Kapazitäten wird sich der Konkurrenzkampf und damit der Preisdruck zugunsten der Konsumenten intensivieren.

Mit Beschluss des Parlamentes vom Frühjahr 2006, wird den Konkurrenten der Zugang zum Swisscom-Netz über einen Zeitraum von 4 Jahren gewährt.

Diese Massnahme wird zu einem verstärkten Wettbewerb führen. Die Marge der Swisscom in diesem Bereich wird sinken.

Gleichzeitig besteht die Gefahr, dass die Konkurrenten in dieser Zeit Investitionen in modernste Netze tätigen und nach Ablauf der 4 Jahre kostengünstiger am Markt auftreten werden.

4.3. Neue Medien

Nur jeder 3. Kunde nutzt Breitband: Der Unterschied zwischen normalem und Breitbandzugang liegt in der grösseren Kapazität des Breitbandanschlusses. Bildlich gesprochen könnte man den normalen Internetzugang als eine Hauptstrasse, den Breitbandanschluss als eine Autobahn betrachten. Es versteht sich von selbst, dass bei letzterem ein grösseres Volumen in der gleichen Zeit bewältigt werden kann. Diese grössere Kapazität ist bei umfangreichen Datenmengen von Vorteil. Diese fallen insbesondere beim Spielen über Internet, sowie beim Herunterladen von Musik- oder Filmdateien an. Für normale Internet-Verbindungen sind Breitbandbreiten bis 100Kbit/s ausreichend.

Trotz dieser relativ eingeschränkten Nutzbarkeit ist die Abdeckung der Bevölkerung mit Breitband flächendeckend. Von den insgesamt 5,2 Millionen Anschlüssen schweizweit sind nur knapp über 100'000 nicht breitbandfähig. Knapp 82% dieser Anschlüsse befinden sich in den Städten und Agglomerationen des Mittellandes. 18% verteilen sich auf die Randregionen. Der Grossteil der betroffenen Anschlüsse hat jedoch Zugang zu alternativen Breitbandanbietern (Kabelnetz). Zusätzlich gibt es auch noch andere technische Möglichkeiten zur Erschliessung wie zum Beispiel über Funk oder Satellit.

In der Schweiz nutzen trotz einer flächendeckenden Breitbandabdeckung **nur rund 30.5 % ihren Anschluss für solche Dienste (ADSL, Hspeed).** Eine Aufnahme von Breitband in die Grundversorgung entspricht somit weder einem Kunden- noch einem Marktbedürfnis. Trotz diesem geringen Nutzungsgrad liegt die Versorgung mit Breitband in der Schweiz bei 98%. Die Breitband-Erschliessung in der Schweiz ist im internationalen Vergleich ein Spitzenwert. Deutschland erreicht eine Abdeckung von 91%, die EU von 85%. In der EU ist die effektive Nutzung der Breitband-Technologie noch bescheidener als in der Schweiz. Ende 2005 stellte sich die Breitband-Anschlussrate nur auf 13% der Bevölkerung und 25% aller Haushalte.

Der hohe Grad der Abdeckung in der Schweiz ist vor allem **dem intensiven Wettbewerb zwischen den einzelnen Anbietern zu verdanken.** Neben den Telekommunikationsunternehmen Swisscom und Sunrise bieten nämlich auch Kabelnetzbetreiber wie cablecom oder diverse Anbieter auf kommunaler Ebene diese Dienste an. Die Swisscom bedient 4 Mio. Festnetzkunden, von denen 80'000 heute noch nicht über einen schnellen Internetanschluss (ADSL) verfügen. Somit sind auch bereits 98% der Swisscom Festnetzkunden internetfähig. Der Bundesrat will den Breitbandanschluss für Internetverbindungen ab 1.1.2008 in den Grundversorgungskatalog aufnehmen. Ein verpflichtender Anschluss der letzten 80'000 Haushalte, von denen sich viele auch im Mittelland befinden, würde dabei sehr teuer zu stehen kommen. Pro Anschluss wird mit CHF 10'000 gerechnet, wobei für die Konsumenten keine Verpflichtung besteht, diesen Dienst zu derzeit CHF 49 pro Monat zu nutzen.

Insgesamt werden die Kosten für den Breitbandanschluss der letzten 2% auf CHF 900 Mio. geschätzt. Der Begriff „flächendeckend“ ist aber noch nicht definiert und es gilt auch zu beachten, dass es nebst der Fixnetzverbindung auch drahtlose Internet-Anschlüsse gibt, die allenfalls kostengünstiger aufzubauen sind.

Beim Vergleich der Breitband-Angebote spielt nicht nur die Anschlussmöglichkeit eine Rolle, sondern auch die angebotene Breitband-Übertragungsrate, von der letztlich das Ausmass der Datenübertragungsmenge abhängt. So wie die Erschliessung eines Bergdorfes mit einer Strasse nicht zwangsweise mit einem Autobahn-Anschluss gleichzusetzen ist, bedeutet auch der Anschluss an ein Breitbandnetz noch nicht eine unbeschränkte Kapazität für die Datenübermittlung. Für den Internetfernsehempfang ist beispielsweise eine Bandbreite von 4400 Kilobit pro Sekunde notwendig. Da heute erst 70% der Schweizer Haushalte für diese Bandbreite erschlossen sind, werden 30% der Haushalte das angekündigte Bluewin-TV beispielsweise nicht empfangen können.

4.4. Infrastruktur

Zu geringe Investitionen in die Infrastruktur im Inland: Das heutige Netz besteht vornehmlich aus Kupferdraht. Dieses ist bei entsprechender Aufrüstung, zumindest für die Breitbandnutzung, noch für Jahre gesichert. Da im Telekommunikationsmarkt der Zukunft aber traditionelle Dienste wie das Telefon nicht mehr die Gewinne abwerfen wie heute, sind von den Unternehmen verschiedene neue Wachstumsmöglichkeiten entwickelt worden. Grosse Telekommunikationsunternehmen planen, **in der Zukunft neben Telefon und Internet auch Fernsehen über das Netz anzubieten** (Triple Play Angebote). Diese Mehrfachausnutzung der Leitung bringt die Infrastruktur jedoch an ihre Grenzen. **Während die Aufrüstung für Breitband (die restlichen 2%) knapp eine Milliarde Franken kosten wird, würde der Ausbau der Infrastruktur für Fernsehangebote über das Internet zusätzlich nochmals mehrere Milliarden Franken verschlingen.** Da zu lange Leitungen nicht die Kapazität für solche Angebote bereitstellen können, sind kostspielige Investitionen in Verstärkeranlagen und neue Netzverbindungen notwendig.

Die Swisscom hat es in den letzten Jahren jedoch versäumt, ihr Netz für diesen kommenden Wettbewerb weiter aufzurüsten. Statt im Inland zu investieren und dadurch eine geringere Rendite in Kauf zu nehmen, bevorzugte es die Swisscom im Ausland Investitionen zu tätigen. Die notwendige technische Anpassung im Inland erfolgte nur schleppend. Ein weiteres Problem besteht in der Schwierigkeit, die Akzeptanz der Bevölkerung für neue Technologien zu gewinnen. Dies gilt insbesondere im Bereich der Funktechnologie. So sind in den letzten Jahren Gesuche zum Bau oder Ausbau von Antennenanlagen nur in wenigen Fällen bewilligt worden.

Auch die Verbreitung dieser Dienste mit Hilfe von Glasfaserkabel ist neben dem Kostenfaktor auch in technischer Hinsicht keine ideale Lösung. Da die Länge der Leitung zum Endkunden bei Glasfaser 750m nicht überschreiten darf (längere Leitungen würden zu einer massiven Reduzierung der Kapazität führen), sind auch hier immense Kosten, unter anderem für den Bau neuer Verteilanlagen, zu erwarten. Dazu kommt, dass die Technologie des Glasfaserkabels nicht krisenresistent ist, da die Verbreitung der Signale über Glasfaser Strom von aussen benötigt. Eine Strompanne würde somit das ganze Netz unbrauchbar machen.

4.5. Technologischer Wandel

Der Telekommunikationsmarkt ist einem ständigen Wandel unterworfen. Technologien können innert kürzester Zeit altern oder sind nicht mehr für den Markt interessant. **Daraus folgt, dass der Inhalt der Konzession zwangsläufig dem Fortschritt hinterherhinkt.** Deshalb wird die Konzession regelmässig den veränderten Verhältnissen angepasst. Die Anpassung erfolgt nach genauer, sorgfältiger Überprüfung. Damit wird verhindert, dass kurzfristige, technologische Modeerscheinungen aufgenommen werden, die im Endeffekt keiner braucht. Sollte hingegen eine Entwicklung auf den Markt kommen, die als absolut notwendig für die Zukunft gilt, so kann die Konzession auch während der Laufzeit angepasst werden.

Die Frage der Grundversorgung hat mit der Privatisierung der Swisscom nichts zu tun.

Die Grundversorgung ist im Fernmeldegesetz, unabhängig vom Anbieter, geregelt und wird durch die Grundversorgungskonzession sichergestellt.

Bei den neuen Medien, insbesondere der Breitbandversorgung nutzt trotz flächendeckendem Angebot nur knapp jede dritte Person diese Dienste.

Für neue Wachstumsmärkte wie Triple Play Angebote müsste die Infrastruktur zusätzlich mit milliardenschweren Investitionen aufgerüstet werden.

5. Handlungsbedarf im Falle Swisscom

5.1. Verkauf oder Verstaatlichung

Nachdem der Bundesrat zum Schluss kam, dass die heutige Stellung des Bundes als Hauptaktionär für die künftige Entwicklung der Swisscom hinderlich sei, weil der Bund nicht nur finanzielle, technologische und Marktrisiken, sondern auch politische Risiken berücksichtigen müsse, stellt sich die Frage, ob sich der Bund aus dem Telekom-Engagement gänzlich zurückziehen oder ob er im Gegenteil die ausstehenden Publikumstitel wieder zurückkaufen soll, um die Swisscom unter Eigenregie wieder als nationales Service-Public Unternehmen weiterzuführen. Es kann in jedem Falle keine Kernaufgabe des Bundes sein, im Ausland eine Grundversorgung im Telekommunikationsbereich anzubieten, weshalb im Verstaatlichungsfalle die Auslandsexpansion noch restriktiver zu handhaben wäre. Die Option einer Verstaatlichung wird deshalb in der nachfolgenden Kurzanalyse ebenfalls berücksichtigt, um die Folgen eines Festhaltens am heutigen Kurs oder eines Aktienrückkaufs aufzuzeigen. Am problematischsten wäre wohl eine Beibehaltung des Status quo, denn dieser wird zu einer sukzessiven Wertminderung der Swisscom-Beteiligung führen. Die staatlichen Einschränkungen, aber auch der zunehmende Wettbewerb werden das Gewinnpotenzial und die Ausschüttungen beeinträchtigen.

5.2. Auswirkungen

Von einem Verkauf der bundeseigenen Swisscom-Mehrheit oder einer erneuten Verstaatlichung werden mehrere Interessengruppen betroffen sein:

5.2.1. Bund

Verkauf	Verstaatlichung
Der Erlös von CHF 16,5 Mrd. kann zur Schuldentilgung oder anderweitig eingesetzt werden. Mit einem Verkauf würde sich der Bund eines, rein finanziell gesehen, grossen Klumpenrisikos entledigen, auch wenn dieses in der Staatsrechnung nur mit CHF 41,5 Mio. (per Ende 2004), d.h. zum Nominalwert, zu Buche steht. Es ist vorhersehbar, dass die Swisscom ihre Gewinne mittelfristig kaum auf dem bisherigen Niveau halten kann, denn solange im Schweizer Kommunikationsmarkt Eigenmittelrenditen von über 20% zu erzielen sind, werden Konkurrenten angelockt werden. Weitere Gewinnreduktionen sind durch die Einführung neuer Technologien und allfälligen Überkapazitäten, wie im Ausland erlebt, zu erwarten. Wenn die Investoren das künftige Gewinnwachstum oder sogar die Gewinne mittelfristig geringer einschätzen, werden auch die Bewertung und damit der Aktienkurs sinken. Ein Verkauf der Bundesmehrheit zu einem späteren Zeitpunkt wird dann kaum mehr die gleich hohen Verkaufserlöse einspielen.	Der Bund bleibt weiterhin den finanziellen, technologischen und politischen Risiken und dem Interessenkonflikt ausgesetzt, gleichzeitig Gesetzgeber, Aufsichtsbehörde, Eigentümer und Kunde der Swisscom zu sein. Neue Gebiete wie die Fernsehübertragungen bergen ebenfalls Interessenkonflikte bei der Konzessionsvergabe etc. Die Diskrepanz zwischen den Eignerinteressen des Bundes und der Unternehmensleitung werden nicht nur die Kaderbeschaffung erschweren, sondern auch den Handlungsspielraum der Swisscom einengen. Mit der Kotierung ihrer Aktien an der NYSE (New York Stock Exchange) ist die Swisscom auch grosse rechtliche Risiken eingegangen, denn eine Dekotierung in den USA ist im Gegensatz zur Schweiz mit grossen Kosten verbunden (u.a. Rückruf der Aktien, Weiterführung der Informationspflicht, Fairnessgebot etc.) und die Swisscom riskiert allenfalls Sammelklagen, wie sie im Zusammenhang mit einer Kleinakquisition in Kanada bereits erfolgt sind.

Der Bund muss sich nach dem Verkauf nicht mehr als Unternehmer im Detail um die Risiken der Swisscom kümmern und die **Interessenkonflikte entfallen**. Insbesondere Grossinvestitionen im Zusammenhang mit dem technologische Wandel und Auslandengagements in grösserem Stile, aber auch Kleinakquisitionen ohne ersichtlichen geschäftlichen Zusammenhang mit dem Stammgeschäft in der Schweiz, müssen vom Bundesrat bzw. von den Verwaltungsräten des Bundes nicht mehr begutachtet werden.

Die **künftigen Dividendenerträge** werden zwar entfallen, aber von den Dividenden, die an die Publikumsaktionäre ausgeschüttet werden, erhält der Staat auch in Zukunft einen Steuerertrag bzw. einen Verrechnungssteuerrückbehalt von 35%. In jedem Falle werden aber nach Abschluss des Reservenabbaus die Dividendenausschüttungen nicht mehr so hoch ausfallen wie in der Vergangenheit.

In seinem Bericht „**Sicherheitsinteressen der Schweiz** an Rundfunk- und Telekommunikationsinfrastrukturen in ausserordentlichen Lagen“ vom 30. November 2001 erachtet der Bundesrat die Privatisierung der Swisscom als Risiko, weshalb er empfiehlt, Artikel 47 auf sämtliche bedeutenden Betreiber von Infrastrukturen im Telekommunikationsbereich anzuwenden und nötigenfalls Auflagen zu machen. Der Bundesrat weist auch auf die Sicherheitsrisiken hin, die mit der Einrichtung von Netzbetriebszentren im Ausland entstehen. Deshalb verpflichtet der Bundesrat die Anbieter von Fernmeldedienstleistungen, die in ausserordentlichen Lagen zuständig sind, die notwendigen Infrastrukturen im Inland und deren unabhängigen Betrieb sicherzustellen.

Auch finanzielle Folgen aus solchen Klagen würden den Bund belasten.

Der Verkauf der Bundesbeteiligung könnte zur Schuldentilgung verwendet werden. Mit dem Verkauf entledigt sich der Bund überdies eines finanziell grossen Klumpenrisikos.

Mit der Abgabe würden auch die Interessenkonflikte des Bundes, gleichzeitig Gesetzgeber, Aufsichtsbehörde, Eigentümer und Kunde der Swisscom zu sein, beseitigt.

Bei einer Verstaatlichung würden diese Punkte bestehen bleiben, das heisst der Bund würde neben den finanziellen auch weiterhin die anderen genannten Interessenkonflikte tragen. Diese Verflechtung zwischen Bund und Unternehmen würde auch den Handlungsspielraum der Swisscom einengen.

5.2.2. Aktionäre

Verkauf	Verstaatlichung
Ein Emissionsvolumen im Betrage von CHF 16,5 Mrd. wird den Aktienmarkt temporär belasten. Vorerst werden die Privataktionäre aber in gleichem Ausmass wie der Bund von den angekündigten Substanz ausschüttungen profitieren. Der Anteil der Publikumsaktien am Total der ausstehenden Titel, der so genannte Free float, wird sich verdreifachen, womit die Swisscom-Aktie in den Aktienindices an Gewicht gewinnt. Die Aktie wird von Rang 14 der grössten Schweizer Gesellschaften auf Rang 10 vorrücken. Im SPI-Index (breitgefasster Börsenindex mit 228 Schweizer Aktien) wird die Gewichtung von 0,8% auf 2,3% ansteigen, im SMI (Index mit den 27 bedeutendsten Aktien) von 0,9% auf 2,6%. Internationale Grossanleger und indexausgerichtete Anleger werden vermehrt auch Swisscom-Aktien kaufen müssen, um das Risiko, vom Marktdurchschnitt abzuweichen, zu reduzieren. Als von der Politik unabhängigeres Unternehmen – das Regulierungsrisiko bleibt – dürfte die Bewertung der Aktien eher ansteigen, da sich Swisscom im Privatisierungsfalle wieder verstärkt an betriebswirtschaftlichen Zielen orientieren wird.	Wenn eine vollständige Privatisierung misslingt, dürfte es für die Swisscom als Publikums-gesellschaft schwierig werden, nachhaltige Investoren zu finden, denn ein Scheitern wäre der Beweis dafür, dass die Politik und nicht die unternehmerische Leistung für die Zukunft der Swisscom massgebend ist. Selbst wenn ein vollständiger Aktienrückkauf durch den Bund oder die Swisscom erfolgen würde, werden die Privataktionäre nur begrenzt davon profitieren, denn wenn ein Übernahmeangebot für alle ausstehenden Titel erfolgt, müssen verbleibende Minderheitsaktionäre mit einem „squeezing out“ rechnen, d.h. wenn nur noch eine kleine Anzahl von Publikumsaktionären sich weigert, ihre Aktien anzudienen, dann werden sie enteignet werden, indem ihre Aktien als wertlos erklärt werden. Aber auch eine Dekotierung (Rückzug) von der Börse (NYSE) infolge eines vollständigen Rückkaufs würde die Swisscom-Aktionäre viel Geld kosten. Wenn keine vollständige Privatisierung erfolgt, dürfte der Bund seine Beteiligung nach und nach auf 50% plus 1 Aktie abbauen, was einem Verkaufsvolumen von rund CHF 3,3 Mrd. entspricht. Ein solcher Überhang an Titeln wird das Kurspotential der Swisscom-Aktie massiv beschneiden, worunter vor allem die Privataktionäre, darunter auch Pensionskassen, zu leiden haben.

5.2.3. Swisscom

Verkauf	Verstaatlichung
Die Swisscom steht einer Abgabe der Mehrheitsbeteiligung des Bundes grundsätzlich positiv gegenüber, erwartet aber eine rasche Klärung der politischen Frage. Die Swisscom kann als staatsunabhängiges Privatunternehmen seine Unternehmenspolitik flexibler den sich rasch ändernden Marktverhältnissen anpassen. Sie muss nicht mehr auf Risikofähigkeit und -wille des Bundes Rücksicht nehmen. Ihre Unternehmensstrategie wird aber	Der Bund müsste sich als Alleinbesitzer wieder detailliert mit der Unternehmensstrategie der Swisscom beschäftigen. Der Zwang wirtschaftlich zu arbeiten würde schwinden und politische Umverteilungswünsche würden wohl wieder überhand nehmen. Aber auch als staatliches Unternehmen wäre Swisscom einem anziehenden Wettbewerb ausgesetzt. Deshalb dürfte die bis anhin hohe Eigenmittelrendite auch bei einer Verstaatlichung oder beim Status quo unter

inskünftig von den eigenen finanziellen Möglichkeiten beschränkt werden, da sie im Notfall nicht mit einer automatischen Finanzhilfe des Bundes rechnen kann. Am Kapitalmarkt wird die Schuldnerbonität mit dem Wegfall der faktischen Staatsgarantie von den Ratingagenturen (beurteilen die Schuldnerbonität gegen Honorar) oder zumindest von den Investoren möglicherweise nach unten korrigiert werden, womit sich die Bedingungen für Kreditaufnahmen verschlechtern werden.

Damit wird die Swisscom die Risiken von Akquisitionen oder Grossinvestitionen eingehender prüfen und von rein politisch motivierten Aktionen Abstand nehmen müssen. Sie riskiert ihre Konzession zu verlieren, wenn ihre Dienste nicht die gewünschte Qualität erreichen. Noch im Jahre 2000 meinte die Swisscom, dass sie auch in der Lage sein müssten unter gleichen Voraussetzungen wie ihre Konkurrenten mit anderen Unternehmen und Unternehmensgruppen zusammenzuarbeiten und Allianzen einzugehen.

Je nach Ausgestaltung einer solchen Partnerschaft könne es notwendig werden, dass der Bund seine Mehrheitsbeteiligung abgebe. Die heute im TUG festgeschriebene starke Verpflichtung des Bundes zur dauernden kapital- und stimmenmässigen Mehrheit sei unter diesem Gesichtspunkt hinderlich und könne letztlich für die Zukunft von Swisscom gefährlich werden.

Als eine weitere Hürde für die Übernahme einer Swisscom Mehrheit durch einen Dritten im Zuge der Mehrheitsabgabe des Bundes, aber auch für die Swisscom selbst könnte sich das Verkaufsrecht der Vodafone an der Swisscom Mobile AG erweisen, die Vodafone im Jahre 2001 für rund CHF 4,5 Mrd. erworben hatte. Gemäss dem Aktionärsbindungsvertrag wurde Vodafone das bedingte Recht eingeräumt, den 25%-Anteil der Swisscom Mobile wieder an die Swisscom AG zu verkaufen, wenn der Bund die Aktienmehrheit abgibt und ein neuer Hauptaktionär oder eine Gruppe von Aktionären die Kontrolle der Swisscom AG übernimmt. Als Rückkaufpreis wurde im Aktionärsbindungsvertrag der anteilige Marktwert („Fair Market Value“) der Swisscom Mobile AG im Zeitpunkt der Ausübung vereinbart. Selbst wenn vorerst kein Käufer auftritt, muss Swisscom

Druck kommen, denn der Wettbewerb spielt sich nicht nur auf dem Festnetz ab.

Allerdings dürfte es die privilegierte Stellung der Swisscom, an die sich noch viele Kunden emotionell gebunden fühlen, noch auf Jahre hinaus erlauben, monopolähnliche Zusatzerträge von der treuen Stammkundschaft abzuschöpfen. Wenn die Erträge aber vom Markt nicht mehr hereingeholt werden können, wird wie bei der SBB der Ruf nach Steuergeldern zur Abgeltung gemeinwirtschaftlicher Leistungen laut werden.

Damit würde eine problematische Situation gegenüber den nicht subventionierten Konkurrenzunternehmen geschaffen, es sei denn man würde auch diesen eine Abgeltung für gemeinwirtschaftliche Leistungen bezahlen. Eine generelle Subventionierung von privaten Unternehmen ist jedoch aus ordnungspolitischen Gründen abzulehnen.

wegen der mit der Mehrheitsabgabe möglichen Übernahme gemäss IFRIC 2 und IAS 32 Rückstellungen für diesen Fall bilden.

Die Swisscom befürwortet die Abgabe der Bundesbeteiligung. Mit dem Wegfall der Bundesmehrheit kann sich die Swisscom flexibler den sich rasch ändernden Marktverhältnissen anpassen.

Bei einer Verstaatlichung hingegen würde der Zwang wirtschaftlich zu arbeiten schwinden. Notwendige Investitionen würden wie schon in der Vergangenheit zurückgestellt und vermehrt Umverteilungsansprüche angemeldet.

5.2.4. Konkurrenten

Verkauf	Verstaatlichung
Der Wegfall der formell zwar nicht vorhandenen, im Extremfall aber doch existenten Staatsgarantie für die Swisscom wird die Marktchancen der Konkurrenten etwas verbessern und dadurch den Wettbewerb fördern. Eine Beteiligung der Konkurrenten an der Swisscom oder gar eine Übernahme ist zwar theoretisch möglich, aber erstens besteht derzeit eine Beschränkung des Stimmrechtes auf 5%. Die Statuten sehen vor, dass der Swisscom-Verwaltungsrat Aktionäre oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen können, wenn diese die Limite von 5% aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würden. Juristische Personen und Rechtsgemeinschaften, die durch Kapital, Stimmkraft, Leitung oder auf andere Weise miteinander verbunden sind, sowie alle natürlichen oder juristischen Personen oder Personengemeinschaften, welche durch Absprache, Syndikat oder auf andere Weise im Hinblick auf eine Umgehung der prozentmässigen Begrenzung koordiniert vorgehen, gelten als eine Person. Zweitens wirkt der Bund immer noch als Marktregulator, so dass auch von dieser Seite her einem schädlichen Marktverhalten bei privatwirtschaftlichen Monopolisierungsversuchen Schranken gesetzt werden können. Die mit der Privatisierung einhergehende Übernahmephantasie wird sich als wichtige Kursstütze beim Verkauf des CHF 16,5 Mrd. Aktienpaketes erweisen.	Die Swisscom würde wieder vermehrt von der schützenden Hand des Bundes profitieren, denn die Interessenskonflikte würden mit dem Vollbesitz der Swisscom noch zunehmen. Der Wettbewerb würde dadurch geschwächt und statt Preissenkungen hätten die Konsumenten mit anhaltend hohen Gebühren zur Finanzierung von Umverteilungsaktionen zu rechnen. Wenn die Swisscom wieder vollständig im Besitze des Bundes übergehen würde, dann stellt sich die Frage, ob die Grundversorgung weiterhin, wie für die Periode 2008-2012 geplant, durch eine öffentliche Ausschreibung vergeben werden soll, oder per Gesetz automatisch die Swisscom damit beauftragt würde. Eine solche Regelung würde allfällige neue Anbieter vor einem Markteintritt abschrecken. Der fehlende Wettbewerb würde sich für die Konsumenten negativ auswirken.

Eine Abgabe der Bundesmehrheit würde die Marktchancen der Konkurrenten verbessern und den Wettbewerb fördern. Die Unternehmen hätten diesbezüglich dann alle die gleichen Voraussetzungen.

Bei einer Verstaatlichung könnte die Swisscom wieder vermehrt von der schützenden Hand des Bundes profitieren. Der Wettbewerb würde geschwächt und die Konsumenten hätten wieder mit höheren Gebühren zu rechnen.

5.2.5. Konsumenten

Verkauf	Verstaatlichung
Die Hauptsorge, die vor allem in der Argumentation der Privatisierungsgegner hochstilisiert wird, ist die Frage der Aufrechterhaltung des Service Public, d.h. einer flächendeckenden, qualitativ hoch stehenden Grundversorgung zum gleichen Preis für alle. Diese Angst ist kaum begründet, denn die Grundversorgung wird, wie im Kapitel „Grundversorgung“ dargelegt, im Fernmeldegesetz geregelt und mittels Grundversorgungskonzession sichergestellt. Die Randregionen werden weiterhin durch Leistungsauftrag im Rahmen der Konzessionsvergabe voll versorgt. Klagen gegen Konzessionsverletzungen haben aber gegen ein Privatunternehmen eine grössere Erfolgschance, da der Bund bei berechtigten Klagen allenfalls die Konzession an einen anderen Anbieter vergeben kann.	Die Tarife vor der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes per 1.1.1998 sind eigentlich Beweis genug dafür, wie auch staatliche Monopole ihre Marktmacht missbrauchen können. Diese ging von der Pflicht die Telefonapparate bei der PTT zu kaufen bis zu den extrem teuren Taxen für Überseegespräche.¹ Der technische Fortschritt wird von der Swisscom auch heute nicht zum Vorteil der Konsumenten forciert, denn damit würde das angestammte Geschäft torpediert. So dürfte die Swisscom an einer raschen Verbreitung der Internet-Telefonie wenig interessiert sein, denn diese praktisch zum Nulltarif erhältlichen Dienstleistungen würden die Erträge der Festnetztelefonie massiv drücken. Die Behauptung, dass eine marktbeherrschende Stellung mögliche Preissenkungen infolge der Anwendung neuer Technologien verzögert, ist zumindest nicht ganz abwegig. Der zunehmende Wettbewerb und der Druck der EU (z.B. das internationale Roaming zu verbilligen) wird zwar auch die Swisscom zu Preisnachlässen zwingen, aber diese dürften wie in den letzten Jahren im Vergleich zum Ausland nur zögerlich erfolgen. Per Saldo dürften somit die Kunden zu hohe Preise für die Dienstleistungen bezahlen und über diese überhöhten Preise findet immer noch eine beträchtliche Umverteilung statt.

Da die Grundversorgung im Fernmeldegesetz geregelt und mittels Grundversorgungskonzession sichergestellt ist, ändert sich für den Konsumenten hierbei nichts.

Die Randregionen werden weiterhin durch Leistungsauftrag im Rahmen der Konzessionsvergabe voll versorgt.

¹ Einen Überblick der Tarifentwicklung der Jahre 1998-2005 in der Schweiz geben die Grafiken im Anhang.

Bei einer Verstaatlichung würden die während der Liberalisierung stark gesunkenen Tarife wieder steigen. Ausserdem würde die monopolartige Stellung der Swisscom die Verbreitung neuer Technologien wie Internet-Telefonie einschränken, da das Unternehmen nicht an einer Schwächung des Kerngeschäftes interessiert ist.

5.2.6. Arbeitnehmer und Gewerkschaften

Verkauf	Verstaatlichung
Mit einer Vollprivatisierung würde der Einfluss der Gewerkschaften geschwächt, weshalb sich deren Vertreter vehement dagegen wehren. Ihnen geht es nicht um den Konsumentenschutz, sondern alleine um Struktur-erhaltung in Form von Arbeitsplätzen und VR-Posten. Es liegt auf der Hand, dass Gewerkschaftsvertreter, die sich gegen die vollständige Privatisierung stellten, den VR wieder verlassen müssen. An der Präsidiumskonferenz der Gewerkschaft Kommunikation vom 21. Januar 2006 wurde einstimmig eine Kampagne mit dem Ziel beschlossen, das Parlament in dem Sinne zu beeinflussen, dass es die Pläne des Bundesrates ablehne. Gegen die Privatisierung hat sich am 6. Dezember 2005 bereits die Firmenkonferenz Swisscom einstimmig ausgesprochen. Die bisherige Argumentation der Gewerkschaften basiert teilweise auf Unwahrheiten oder fehlenden Fachkenntnissen. So wird etwa behauptet, die Swisscom schüttele dem Bund pro Jahr CHF 1,42 Mrd. aus. Dies ist eine Vergangenheitsbetrachtung und schliesst die Sonderausschüttungen infolge ausserordentlicher Erträge ein. Bei einem Gewinn von CHF 2 Mrd. (2005, ohne Minderheiten) mit sinkender Tendenz dürften solche Ausschüttungen aus dem ordentlichen Geschäft kaum mehr möglich sein, weil sonst u.a. zu wenig Geld für Sachinvestitionen (ca. CHF 1 Mrd. pro Jahr) übrig bleibt.	Bei einer Rückkehr in Bundeshände stellt sich die Frage, ob die Swisscom Belegschaft wieder in die Lohnstruktur des Bundes integriert werden soll und kann. Spezielle Fragen ergeben sich nicht nur in Bezug auf die Pensionskasse, sondern auch in Bezug auf die extrem grosszügigen Abgangsentschädigungen. Im Sozialplan 2006 ist vorgesehen, dass schwer vermittelbare Mitarbeiter ab 50 mit wenigstens 15 Dienstjahren Lohnzahlungen während maximal weiterer 43 Monate (das sind mehr als 3 ½ Jahre) erhalten. Über 30-jährige mit 5 Dienstjahren erhalten maximal 15 Monatslöhne, wer in den letzten 4 Jahren in die Swisscom eingetreten ist und mit 50 gehen muss, erhält höchstens 25 Monatslöhne. Diese Summe von „budgetierten CHF 130'000“ pro Vollzeitstelle übertrifft die in der Privatwirtschaft üblichen Usancen für Abgangsentschädigungen. Mit über CHF 140'000 Personalaufwand pro Kopf liegt die Swisscom Belegschaft deutlich über den durchschnittlichen Personalaufwendungen des Bundes (2004: CHF 129'000). Bei einer Reintegration der Swisscom-Mitarbeitenden dürften sich bei den Lohnanpassungen Friktionen ergeben. Nicht minder problematisch wäre die Eingliederung der Swisscom-Belegschaft in die Bundespensionskasse Publica, vor allem wenn diese noch wie geplant, aufgespaltet würde, indem eine Rentnerkasse geschaffen wird.

Bei einer Privatisierung würde der Einfluss der Gewerkschaften massiv geschwächt.

Bei einer Verstaatlichung würden sich zusätzlich verschiedene Fragen bezüglich Übernahme der Lohnstruktur, Sozialpläne oder Abgangsentschädigungen stellen.

5.2.7. Verwaltungsrat

Verkauf: Der Verwaltungsrat würde bei einer Privatisierung nicht mehr unter politischen Gesichtspunkten, sondern aufgrund der Fachkompetenz bestückt werden. Gewerkschaftsvertreter hätten unter diesen Voraussetzungen kein automatisches Anrecht mehr auf VR-Sitze. Gewerkschafter im Verwaltungsrat mindern den Wert der Swisscom-Aktien.

Bezüge der Verwaltungsräte 2000-2005 in CHF:

Verwaltungsrat CHF	zusätzliche Total	Anzahl VR- PK-Beiträge	VR- Mitglieder	VR- Präsident	übrige VR-Mitglieder	Durchschnitt übrige VR
2000	1'600'000	200'000	9	430'000	1'170'000	146'250
2001	1'700'000	200'000	9	480'000	1'220'000	152'500
2002	1'700'000	200'000	9	517'000	1'183'000	147'875
2003	1'900'000	300'000	9	509'000	1'391'000	173'875
2004	1'900'000	200'000	9	518'000	1'382'000	172'750
2005	2'000'000	?	9	507'000	1'493'000	186'625

Verstaatlichung: Ein Vollbesitz der Swisscom würde den Verwaltungsrat praktisch überflüssig machen, weil letztlich der Bundesrat wegen den damit verbundenen finanziellen Verpflichtungen die Unternehmenspolitik bestimmen würde. Es stellt sich dann auch die Frage, warum Arbeitnehmer (Gewerkschafter) im Verwaltungsrat vertreten sein sollen. In jedem Falle sind die selbst mit der Privatwirtschaft vergleichsweise hohen VR-Honorare (2005: 14 Sitzungen von 1-2 Tagen) zu reduzieren, denn die Milliardenverluste mit Beteiligungsnahmen haben gezeigt, dass der Bund nicht gewillt ist, Verantwortlichkeiten einzufordern.

5.2.8. Management

Verkauf: Das Management wird nicht mehr durch einen politisch bestückten Verwaltungsrat kontrolliert, sondern durch den Markt und eine echte Generalsversammlung. Sollte die Kontrollmehrheit wechseln, profitiert das Management von „goldenen Fallschirmen“, deren finanzielle Höhe dem Publikum nicht bekannt gegeben wurde.

Verstaatlichung: Die Aufrechterhaltung der hohen Managerlöhne der Swisscom wäre im Rahmen eines Bundesbetriebes schwierig zu erklären. Es müssten auch kostspielige Lösungen für die noch laufenden Options- und anderen Beteiligungspläne gefunden werden, denn ohne kotierte Aktien werden solche obsolet. Ob die Managersaläre, die im Durchschnitt inklusive Pensionskassenbeiträgen schon fast CHF 1 Mio. pro Jahr erreichen, im Schosse des Staates auf diesem Niveau gehalten werden, erscheint fraglich. Bezüge der Geschäftsleitung inkl. Pensionskassenbeiträge:

CHF	GL Total	wovon Abgang	zusätzlich PK etc.	Anzahl GL- Mitglieder	CEO	übrige GL	Durchschnitt übrige GL ohne PK	inkl. PK*
2000	9'200'000	3'600'000	700'000	8	1'400'000	4'200'000	600'000	687'500
2001	9'000'000	400'000	1'100'000	10	1'800'000	6'800'000	755'556	893'056
2002	9'200'000	600'000	1'100'000	13	1'400'000	7'200'000	600'000	737'500
2003	9'900'000	700'000	1'400'000	12	1'500'000	7'700'000	700'000	875'000
2004	8'200'000	600'000	1'400'000	10	1'400'000	6'200'000	688'889	863'889
2005	8'200'000	0	1'600'000	10	1'600'000	6'600'000	733'333	911'111
* Annahme PK Beiträge Durchschnitt inkl. CEO					CEO = Vorsitz der Geschäftsleitung (GL)			

6. Platzierungsvarianten und flankierende Massnahmen

Die SVP hat zahlreiche Varianten geprüft, wie die Swisscom-Aktien des Bundes dem Publikum verkauft werden könnten. Vorerst sind jedoch die rechtlichen Grundlagen dazu zu schaffen. Diese würden mit der Aufhebung der Absätze 1 und 2 von Art. 6 des Bundesgesetzes vom 30. April 1997 über die Organisation der Telekommunikationsunternehmung des Bundes (TUG) geschaffen, denn diese enthalten das Mehrheitserfordernis des Bundes am Unternehmen Swisscom. In einer neuen Übergangsbestimmung (Art. 28a) des TUG würde dem Bundesrat die Zuständigkeit für den Verkauf der Bundesmehrheit und die Umwandlung der Gesellschaft in eine privatrechtliche Aktiengesellschaft (heute ist die Swisscom eine spezialgesetzliche AG) zugewiesen. Damit würde der Bundesrat ermächtigt, die Bundesbeteiligung zu veräussern. Er würde dazu aber nicht verpflichtet, dies unverzüglich zu tun.

Der Bundesrat schlug ursprünglich als Platzierungsvariante eine Sekundärplatzierung kombiniert mit einer Volksaktie, d.h. einem grosszügigen Angebot für Kleinaktionäre, vor. Die Volksaktien sollten dabei gewissermassen als flankierende Massnahme dienen, um mit einer möglichst breiten Streuung, die Unabhängigkeit des Unternehmens zu wahren. Diese Idee hat der Bundesrat nach Kenntnisnahme der Vernehmlassungsantworten ebenso fallen gelassen wie das Festhalten an einer Sperrminorität von 33%. Nachfolgend soll auf diesen Platzierungsvorschlag eingegangen werden, aber da vor allem die Schaffung von Volksaktien wenig sinnvoll erscheint, sollen ein paar zusätzliche Verkaufsvarianten geprüft werden, die teilweise in Kombination mit der Sekundärplatzierung in Betracht gezogen werden könnten.

6.1. Sekundärplatzierung und Schaffung von Volksaktien

Der Bund kann eine sekundäre Aktienplatzierung im Ausmass von CHF 16,5 Mrd. kaum in Eigenregie abwickeln, denn im Gegensatz zu Bundesobligationen verfügt das Finanzdepartement nicht über das nötige Platzierungs-Know-how, vor allem was die potentielle Kundschaft anbetrifft. Der Bund wird somit nicht darum herumkommen, ein internationales Bankensyndikat damit zu beauftragen. Eine ausschliessliche Platzierung im Inland dürfte das Absatzpotential merklich einschränken. Eine Emission von CHF 16,5 Mrd. wäre die grösste je in der Schweiz durchgeführte Aktienplatzierung. Sie würde beispielsweise dem gesamten Bruttoemissionsvolumen an Aktien der letzten drei Jahre (2003-2005) entsprechen.

Trotz der Kotierung in New York (NYSE, ca. 1,6% der Aktien) beläuft sich der Anteil der eingetragenen Aktionäre ausländischer Nationalität nur auf 2,7% der insgesamt 67'249 Aktionäre, wobei das Aktientotal aufgrund der öffentlich zugänglichen Unterlagen nicht zu ermitteln ist. Bei einer Sekundärplatzierung stellt sich die Frage, ob den bisherigen Aktionären ein Vorzugszeichnungsrecht gewährt werden soll. Da die Aktien nicht aus dem Swisscom-Besitz, sondern von einem Drittaktionär (Bund) stammen, gibt es dafür keine Grundlage.

Wenn der Bund einen Teil seiner Aktien zu Vorzugsbedingungen an Kleinaktionäre verkaufen will (**Volksaktien**), dann ist dies zwar zulässig, doch muss man sich die Frage nach dem Zweck und den Folgen einer solchen Transaktion stellen, ist doch damit zu rechnen, dass gerade Kleinaktionäre ihre Gewinne rasch realisieren werden. Auch eine Vielzahl von kleinen Verkaufsoorders könnte während längerer Zeit die Kursentwicklung beeinträchtigen und wie schon oft erlebt selbst Grossanleger zu Verleiderverkäufen verleiten. Deshalb bieten Publikumsaktionäre keinen Schutz vor unerwünschten Übernahmen, denn solche sind letztlich nur eine Frage des Preises.

Der Administrativaufwand für die Platzierung von Volksaktien, aber auch die Kontrolle von Missbräuchen wäre relativ aufwendig und volkswirtschaftlich nicht sinnvoll. Eine **Sekundärplatzierung mit einem Kursabschlag** ist ebenfalls illusorisch, denn sobald Zweidrittel des Kapitals zu einem Discount-Preis angeboten werden, passt sich der Börsenkurs diesem offerierten, reduzierten Preis an. Der Bund würde dadurch lediglich einen geringeren Verkaufserlös vereinnahmen.

Hingegen wäre die gegenteilige Lösung denkbar, dass Grossabnehmern, die bereit sind eine gewisse **Verkaufsfristsperre** einzuhalten, ein Preisabschlag gewährt wird (z.B. pro Jahr verpflichtete Haltefrist 1%-2% Discount). Die Grösse der Sekundärplatzierung würden in jedem Falle kreative Lösungen erfordern, die wohl in einem Mix aus verschiedenen Instrumenten bestehen würden.

Der Rückbehalt einer Sperrminorität durch den Bund wäre zwar denkbar, aber sie löst die Probleme der divergierenden Meinungen zwischen der Eignerpolitik des Bundes und der Unternehmung Swisscom nicht. Einzig das finanzielle Risiko des Bundes würde reduziert. Dafür kann der Bund nur noch in wenigen Fällen dank seiner Sperrminorität in die Aktivitäten der Swisscom eingreifen. Deshalb ist eine solche **Sperrminorität** ebenfalls abzulehnen.

6.2. Aufnahme von Fremdkapital für weiteren Rückkauf von Aktien

Die Swisscom verfügt nach eigenen Angaben über eine hohe Kreditwürdigkeit. Es wäre deshalb durchaus denkbar, dass Swisscom z.B. CHF 2-3 Mrd. Fremdkapital aufnehmen würde, um eigene Aktien zurückzukaufen. Mit einer solchen Rückkaufaktion könnte der Aktienkurs im Hinblick auf eine Platzierung hochgehalten werden, indem die zurückgekauften Aktien vernichtet, d.h. das Kapital herabgesetzt und damit der Gewinn pro Aktie verdichtet würde. Es handelt sich bei einer solchen Transaktion um eine Erhöhung des Finanzleverages.

Bei einer allfälligen Übernahme durch eine andere Gesellschaft müsste diese auch die Schulden übernehmen. Da die übernehmende Gesellschaft allenfalls nicht die gleiche Kreditbonität besitzt, müsste diese riskieren, dass die Kredite gekündigt würden. Damit ergibt sich aus der zusätzlichen Verschuldung ein gewisser zusätzlicher Schutz vor feindlichen Übernahmen. So wie die schwache Eigenmittelbasis der Eircom (6% der Bilanzsumme) mit ein Argument gegen eine Übernahme durch die Swisscom war. In diese Richtung zielt auch der angekündigte Rückkauf von eigenen Aktien im Betrage von CHF 2.25 Mrd. im Jahre 2006, auch wenn diese Rückkäufe weitgehend aus vorhandener Liquidität vorgenommen werden kann. Ein Angreifer kann dann nicht auf eine volle Kasse zugreifen, mit der er wiederum einen Teil des Kaufpreises bezahlen kann.

6.3. Teilweise indirekte Platzierung über Wandelanleihen

Der Bund hat schon in der Vergangenheit gute Erfahrungen mit der Platzierung von Wandelanleihen gemacht, bei der der Bund zwar Schuldner ist, dank des Wandelrechtes in Swisscom-Aktien aber einen Zinsvorteil herausholen konnte. So hat der Bund bereits drei Wandelanleihen ausgegeben, die zwar wegen des ungünstigen Kursverlaufes der Swisscom-Aktien nur teilweise gewandelt wurden. Er hat aber mit Zinssätzen von 0,25% und 0% erhebliche Zinskosten eingespart. Um Anleger anzusprechen, die z.B. infolge zu geringer Schwankungsreserven keine zusätzlichen Aktienengagements eingehen können, wäre eine Platzierung einer weiteren Wandelanleihe opportun. Im schlimmsten Falle muss der Anleger (z.B. Pensionskasse) zwar einen geringeren Zins in Kauf nehmen, aber er riskiert keine Verluste, weil die Wandelanleihe ja zu 100% zurückbezahlt wird. Steigt der Aktienkurs aber über den Wandelpreis, dann kann er durch eine Wandlung und einen anschliessenden Verkauf der Aktien einen Zusatzertrag erwirtschaften.

Als Variante könnte der Bund allerdings, wie unlängst bereits von der BB Medtech, einer Schweizer Beteiligungsgesellschaft im Bereich der Medizinaltechnik vorexerziert, auch eine **Wandelanleihe mit einer Wandlungspflicht** ausgeben. Damit könnte man die Emission zeitlich besser staffeln und den Wandelpreis allenfalls beim Marktpreis ansetzen. Allerdings müsste dann die Verzinsung über dem Marktzins liegen, weil der Käufer dieser Anleihe wegen der Wandlungspflicht zu einem fixierten Preis ein zusätzliches Risiko eingeht.

6.4. Aufteilen der Swisscom in mehrere Gesellschaften

In den USA werden Monopolbetriebe oder marktbeherrschende Unternehmen sehr häufig aufgeteilt, denn gerade die vertikale Integration, von der Bereitstellung der Festnetze bis zum Betrieb und Endgeräteverkauf, die mit dem Festnetz zusammenhängen, erlaubt es, Monopole zu festigen. Der Bundesrat müsste deshalb auch eine Variante aufzeigen, wie die Swisscom in mehrere Gesellschaften aufgeteilt werden könnte. Nicht selten übersteigt das Total der Verkaufswerte der Einzelteile den Börsenwert der Gesellschaft.

Ohne Detailanalyse ist eine solche Bewertung jedoch kurzfristig kaum zu bewerkstelligen. Wie im Elektrizitätsbereich müsste eine Aufteilung in die Infrastruktur (Festnetz) und in die Betriebsgesellschaft ins Auge gefasst werden. Die Swisscom würde in eine zu 100% dem Bund gehörende Infrastrukturgesellschaft, die nicht direkt an Endkunden verkauft (quasi die heutige Swisscom Fixnet Wholesale), sondern nur die Grundversorgung sicherstellt und allen Teilnehmern des Telekommunikationsmarktes zu regulierten, kostenbasierten Preisen Dienste anbietet.

Die übrigen Teile der Swisscom, also Swisscom Solutions, IT-Services, Mobile, Fixnet etc. würden zu 100% privatisiert. Diese Rest-Swisscom kann dann uneingeschränkt Auslandsinvestitionen tätigen. Wenn diese fehlschlagen, wird die für die Schweiz wichtige Infrastruktur nicht tangiert.

So verlockend diese Lösung auf den ersten Blick erscheint, so zeigt auch eine nur rudimentäre Analyse, dass die Infrastruktur heute eben nicht mehr nur aus Festnetzen sondern auch aus Antennen etc. besteht, die nicht mehr alle im Besitz der Swisscom sind. Deshalb erscheint diese Lösung aus praktischer Sicht heute wenig opportun, zumal dann die gleichen politischen Diskussionen über den „richtigen Verrechnungspreis“ der Festnetzdienste auch bei einer privatwirtschaftlichen regulierten Netzgesellschaft wieder beginnen würden.

Zu ähnlichen Schlussfolgerungen kommt auch die OECD, die die Schaffung von Festnetzgesellschaften in der Festnetz-Telekommunikationsindustrie analysierte. Auch deren Experten rechnen mit Koordinationsproblemen mit den getrennt arbeitenden Dienstleistungsanbietern, die sich innovationshemmend auswirken dürfte. Stattdessen schlägt die OECD vor, die gängigen Regulierungsinstrumente wie die Entbündelung der letzten Meile konsequent umzusetzen und den Wettbewerb auf diese Weise voranzutreiben. Würde die Netzgesellschaft in einer öffentlich-rechtlichen Gesellschaft des Bundes verbleiben, würden die Aktien der Swisscom massiv entwertet. Sammelklagen aus den USA wären in diesem Zusammenhang wohl nicht auszuschliessen, zumal Swisscom auch an der NYSE kotiert ist.

6.5. Verkauf an einen oder mehrere strategische Investoren

Obwohl in jüngster Zeit viele Grossakquisitionen und –fusionen erfolgten oder zumindest versucht wurden, erscheint ein solches Unterfangen nicht wünschenswert, denn angesichts der Regulierungsrisiken und des technologischen Wandels kommt längerfristig nur ein ausländisches Telekommunikationsunternehmen als Käufer in Frage, auch wenn zwischenzeitlich ein Konsortium von Finanzinvestoren als Investor auftreten könnte. Allerdings sollte Swisscom aber auch nicht mit Schutzmassnahmen jeglicher Art gegen solche Übernahmeangebote abgeschottet werden, denn gerade die Übernahmephantasie wird trotz des auf dem Schweizer Kapitalmarkt noch nie erlebten Angebotsvolumens einen Kurseinbruch der Swisscom-Aktie verhindern. Zudem muss man immer mit Veränderungen der Technologie oder der Märkte rechnen, die ein Zusammengehen von mehreren Unternehmen faktisch erzwingen.

6.6. Verkauf über die Börse

Es dürfte schon problematisch werden, den rechtlich zulässigen Abbau der Beteiligung von 62,45% auf 50% und 1 Stimme über die Börse abzuwickeln. Deshalb erscheint es ohne massive Kurseinbussen unmöglich, ein Aktienpaket von CHF 16,5 Mrd. über die Börse im Publikum zu platzieren. Im Jahre 2005 verzeichnete die Swisscom einen Börsenumsatz von CHF 13.5 Mrd., bzw. einen Tagesdurchschnitt von CHF 53 Mio. Seit dem Börsengang liegt das Umsatz-Tagesmittel bei CHF 59 Mio., wovon ein Teil durch Derivatgeschäfte bzw. Wandelanleihen ausgelöst wurde. Es ist deshalb sehr fraglich, ob die Börse ein Volumen von CHF 16,5 Mrd., das mehr als einem Jahresumsatz entspricht, verkraften könnte. Eine solche Platzierungsvariante wird aus Gründen der praktischen Unmöglichkeit verworfen.

7. Verwendung des Erlöses

7.1. Rechtliches

Die rechtlichen Voraussetzungen für die Verteilung des Erlöses aus dem Verkauf der Swisscom-Beteiligungen unterscheiden sich wesentlich von jenen der nicht mehr benötigten Währungsreserven der Notenbanken. Für die Verteilung der Notenbank-Gewinne bestehen eine Verfassungsgrundlage und ein gesetzlich festgelegter Schlüssel, was im Falle des Verkaufserlöses der Swisscom nicht zutrifft.

Dennoch würden die Diskussionen über den Verwendungszweck ähnlich verlaufen. Die Linken dürften im Falle eines Verkaufes den unerwarteten Geldsegen als ausserordentliche Einnahme betrachten, die neue Ausgabenspielräume eröffnet, angefangen von Anschubsfinanzierungen für diverse neue Sozialeinrichtungen oder Reformen verzögernde Sanierungsbeiträge beispielsweise an die IV bis zu einmaligen Beiträgen für diverse vermeintliche oder tatsächliche sinnvolle Aufgaben. Partikularinteressen werden erneut manifest werden.

Auch die SVP hat mehrere Varianten geprüft, wobei die folgenden fünf im Vordergrund standen:

7.2. Schuldentilgung

Das Finanzhaushaltsgesetz verpflichtet den Bundesrat, ausserordentliche Erträge zur Schuldentilgung zu verwenden. Artikel 13 Abs. 2 des revidierten Finanzhaushaltsgesetzes (FHG) besagt, dass ausserordentliche Einnahmen (wie der Verkauf von Swisscom Aktien), bei der Ermittlung der zulässigen Höchstaussgaben bei der Schuldenbremse nicht berücksichtigt werden. Die Höchstaussgaben wiederum basieren auf den Einnahmen. Ausserordentliche Einnahmen können somit nicht als Legitimierung von Ausgaben mit in diese Rechnungsgrundlagen einbezogen werden; sie können auch nicht mit dem Expansionsgefäss der Schuldenbremse verrechnet werden. Infolge dieses Verrechnungsverbots müssen ausserordentliche Einnahmen bei der Tresorieriemechanik des Bundes somit zwingend zur Schuldensenkung führen.

Mit dem Verkaufserlös von CHF 16,5 Mrd. könnten rund 13% der Bundesschulden von derzeit rund CHF 125 Mrd. getilgt werden. Daraus ergeben sich bei einem Zinssatz von 3% jährliche Einsparungen bei den Zinskosten von CHF 500 Mio. Diese geringeren Zinskosten kompensieren einen Teil der künftigen Mindererträge mangels Dividendenerträge. Nebst geringeren Zinsaufwendungen muss auch berücksichtigt werden, dass aus den Dividenden, die in Zukunft an die Privataktionäre ausbezahlt werden, auch zusätzliche Steuereinnahmen fliessen und zwar nicht nur auf Bundesebene.

7.3. AHV

Der Verkaufserlös könnte zur Aufstockung des AHV-Fonds verwendet werden, damit die absehbare Mehrwertsteuererhöhung verschoben werden kann. Eine solche Zusatzfinanzierung ist vertretbar, denn es war ja vor allem die ältere Generation, die über Jahre zu hohe Telefon- und andere Telekommunikationsgebühren bezahlt hat. Ein Übertrag der eigentlich dem Bund zustehenden Mittel in die AHV hat jedoch den Nachteil, dass der Bundeshaushalt eine Einnahmequelle verliert ohne dass er dafür Mittel für einen Schuldenabbau erhält.

Man könnte allerdings mit der Überweisung des Verkaufserlöses von CHF 16,5 Mrd. an die AHV gleichzeitig den Bund von den künftigen gesetzlich vorgeschriebenen Beiträgen an die AHV befreien. Damit würde dem zunehmenden Anliegen, die Finanzierung der Sozialwerke aus dem Bundeshaushalt auszugliedern Rechnung getragen. Es besteht aber damit leider auch die Gefahr, dass diese Mittel oder ein Teil davon letztlich nicht den Altersrentnern zukommt, sondern zur Sanierung der IV verwendet wird. Damit würde die Sanierung der Invalidenversicherung erneut verzögert.

7.4. Barauszahlung

Der Verkaufserlös könnte in bar an das Volk zurückbezahlt werden. Auch beim Nationalbankgold stand diese Variante zur Diskussion, aber man befürchtete damals einen unerwünschten Konjunkturschub mit Inflation auszulösen. Da alle Bürgerinnen und Bürger gemäss dem pro Kopf-Prinzip den gleichen Betrag erhalten würden, werden die finanziell Schwachen im Vergleich zu den grossen Steuerzahlern relativ am meisten erhalten. Auch Familien mit vielen Kindern würden überdurchschnittlich profitieren, was familienpolitisch erwünscht wäre.

Nebst der Schuldenrückzahlung erscheint dieser Verwendungszweck am sinnvollsten. Die Schweiz könnte einen kräftigen Konjunkturimpuls, der sich auch positiv auf den Arbeitsmarkt auswirken müsste, gebrauchen. Bezogen auf eine Bevölkerung von 7,45 Mio. (Nov. 2005) errechnet sich ein pro Kopf Betrag von rund CHF 2'000, d.h. pro vierköpfige Familie resultiert ein Betrag von CHF 8'000. Dieser Betrag wird allenfalls wieder einkommenssteuerpflichtig, so dass die Besserverdienenden ebenfalls wieder einen höheren Betrag abliefern müssten als Familien mit geringeren Einkommen. Statt des gesamten Betrages könnte auch ein Teilbetrag ausgeschüttet werden. In jedem Falle könnten dann die Begünstigten selber entscheiden, ob sie aus dem Erlös Swisscom-Aktien erwerben wollen oder nicht.

7.5. Teilweise Verteilung an Kantone

Der Verkaufserlös könnte teilweise an die Kantone verteilt werden, um die Steuerausfälle im Zuge der Unternehmenssteuerreform II auszugleichen. Eine Verknüpfung der Privatisierungsvorlage mit Steuerausfällen der Kantone erscheint nicht zweckmässig. Eine Gegenfinanzierung von Steuersenkungen ist durchaus in Betracht zu ziehen, aber diese sollte nachhaltig sein und auf der Ausgabenseite der Staatsrechnungen erfolgen. Beim Privatisierungserlös handelt es sich um einen einmaligen Ertrag, während die Steuersenkungen dauerhaft wären.

Eine Verwendung des Verkaufserlöses für die Abfederung von Steuerausfällen im Zuge der geplanten Mehrwertsteuerreform wäre ebenfalls nicht zweckmässig, da erstens der Grossteil allfälliger Mindererträge sowieso auf Kosten des Bundes geht.

7.6. Infrastrukturvorhaben

Vollständiger oder teilweiser Übertrag des Verkaufserlöses in den geplanten Infrastrukturfonds oder Verwendung für andere Infrastrukturvorhaben des Bundes. Die BV Art. 86 sieht vor, dass der Bund auf Treibstoffen eine Verbrauchssteuer erheben kann. Die Hälfte des Reinertrages dieser Verbrauchssteuer (ohne Schwerverkehrsabgabe) sowie der Reinertrag der Nationalstrassenabgabe (Vignette) sind für die Errichtung, den Unterhalt und den Betrieb von Nationalstrassen zu verwenden. Ferner sind die Mittel für Massnahmen zur Förderung des kombinierten Verkehrs und des Transports begleiteter Motorfahrzeuge sowie zur Trennung des Verkehrs vorgesehen. Aus diesen Mitteln kann der Bund aber auch Beiträge an die Errichtung von Hauptstrassen, an Schutzbauten gegen Naturgewalten und an Massnahmen des Umwelt- und Landschaftsschutzes für den Strassenverkehr leisten. Und schliesslich kann der Bund damit allgemeine Beiträge an die kantonalen Kosten für Strassen, die dem Motorfahrzeugverkehr geöffnet sind, und an den Finanzausgleich im Strassenwesen, aber auch Beiträge an Kantone ohne Nationalstrassen und an Kantone mit Alpenstrassen für den internationalen Verkehr bestreiten.

Da der Gegenentwurf der Bundesversammlung zur Volksinitiative "Avanti - für sichere und leistungsfähige Autobahnen", der die Verwendung von Mineralölsteuergeldern auch für den öffentlichen Verkehr und einen Infrastrukturfonds vorsah, 2004 abgelehnt wurde, versucht nun der Bundesrat dieses Unterfangen auch ohne neue Verfassungsgrundlage durchzusetzen, weil er glaubt, dass die Avanti-Initiative lediglich wegen der Möglichkeit des Baus einer zweiten Gotthard-Röhre abgelehnt wurde. Im Auftrag des UVEK hat das Bundesamt für Justiz (BJ) ein Rechtsgutachten zur Frage der Verwendung von zweckgebundenen Strassengeldern für den Agglomerationsverkehr erstellt. Das BJ kam am 14. September 2005 zum Schluss, dass gemäss Verfassung solche Gelder auch für Infrastrukturen von S-Bahnen verwendet werden können. Dies steht im Gegensatz zu einem vom TCS bei Herrn Prof. Grisel (Uni Lausanne) in Auftrag gegebenen Gutachten, gemäss dem die Zweckbindung ausschliesslich für den Verkehr auf öffentlichen Strassen, unter Ausschluss anderer Verkehrsarten bestimmt sei. **Dreimal, nämlich 1988, 1991 und 2004 haben es Volk und Stände abgelehnt, die Zweckbindung auf den Öffentlichen Verkehr auszudehnen.** Auch die Eidgenössischen Räte haben bei der Beratung der NFA ausdrücklich alle Anträge verworfen, welche die Zweckbindung zugunsten des Öffentlichen Verkehrs und des Langsamverkehr ausweiten wollten.

Mit seiner Botschaft vom 2.12.2005 beantragt der Bundesrat die Errichtung eines CHF 20 Mrd.-Infrastrukturfonds für den Agglomerationsverkehr und das Nationalstrassennetz, mit dem die heutige Verkehrsfinanzierung verstetigt, planbarer und längerfristig gesichert werden soll. Der Ständerat hat diese Vorlage in der Frühjahrssession 2006 um Beiträge zur Substanzerhaltung von Hauptstrassen in Berggebieten und Randregionen angereichert. Von den nun vorgeschlagenen CHF 20,8 Mrd. sollen CHF 8,5 Mrd. für die Fertigstellung des Nationalstrassennetzes weitere CHF 5,5 Mrd. für die Beseitigung von Engpässen im Nationalstrassennetz und CHF 6 Mrd. für den Agglomerationsverkehr und CHF 800 Mio. für die Hauptstrassen in Berg- und Randregionen verwendet werden. Der Grundstock der Finanzierung bildet ein Übertrag von CHF 2,2 -2,6 Mrd. aus dem im Staatshaushalt integrierten Strassenfonds (Guthaben der Reserve bei der Spezialfinanzierung Strassenverkehr per Ende 2005: CHF 3,8 Mrd.) an diesen Infrastrukturfonds.

Diese CHF 2,6 Mrd. werden dem ordentlichen Staatshaushalt entzogen und müssen deshalb durch eine Neuverschuldung ersetzt werden. Diese ausserordentliche Schuldenaufnahme erfolgt nicht über die Finanzrechnung, d.h. sie fällt nicht unter die Schuldenbremse. Anstelle dieser komplizierten Transaktion könnten CHF 2,6 Mrd. des Verkaufserlöses direkt dem Infrastrukturfonds zugeleitet werden. Dieser ist ja wie der Verkaufserlös nicht eine Dauereinrichtung, sondern eine zeitlich befristete Institution. Damit würden auch die rechtlichen Streitigkeiten elegant gelöst, ob eine Zweckentfremdung von für den Strassenbau reservierten Mitteln für den Schienenverkehr zulässig sei oder nicht. Im Endeffekt käme eine solche Teil-

verwendung einem indirekten Schuldenabbau gleich, allerdings mit einer klar definierten Zweckbindung in der Infrastruktur.

8. Forderungen und bevorzugte Varianten der SVP

- 1. Die SVP befürwortet den Verkauf der Bundesmehrheit an der Swisscom. Dies beschloss auch die Delegiertenversammlung vom 4. Februar 2006 in Stans mit einem Stimmenverhältnis von 326:2. Grossabnehmern, die bereit sind, eine Sperrfrist einzugehen, soll ein Preisabschlag gewährt werden. Der Verkauf soll in einer einzigen Tranche, bzw. innert kurzer Zeit erfolgen, damit kein Titelüberhang die Kursetwicklung lähmt und damit Verkäufe provoziert werden, die dann wiederum zu unerwünschten Übernahmen führen.**
- 2. Staatliche Fesseln und politische Interventionen hindern die Swisscom in ihrer Entwicklung. Die diversen Interessenkonflikte des Bundes als Gesetzgeber, Regulator, Eigner und Kunde der Swisscom aber auch die zusehends divergierenden Meinungen in Bezug auf das Ausmass der Dividendenausschüttungen, den Finanzbedarf für Akquisitionen oder Investitionen in neue Technologien belasten das Unternehmen bzw. den Verwaltungsrat und das Management. Aus diesem Grund ist das Unternehmen zu verselbständigen.**
- 3. Die Grundversorgung – auch in den Randregionen – muss im Fernmeldegesetz geregelt und mittels Konzession sichergestellt werden. Diese Konzession wurde der Swisscom bis 2007 erteilt. Im Jahr 2007 ist die entsprechende Konzession (2008-2012) zu vergeben (öffentlich auszuschreiben, zu versteigern etc.). Die leistungsfähigste und effizienteste Unternehmung soll die schweizerische Grundversorgung sicherstellen. Dabei darf die Konzessionsvergabe nicht an übertriebene Bedingungen geknüpft werden, die einseitig die Swisscom begünstigen würden.**
- 4. Der Erlös aus den Swisscom-Aktien ergibt rund CHF 16,5 Mrd.. Dieses Geld gehört dem Volk; es ist Volksvermögen. Die SVP bevorzugt eine Verwendung dieser Verkaufserlöse zur Schuldentilgung wie es das FHG verlangt. Als Alternative käme mit Vorbehalten eine Barauszahlung an die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler in der Schweiz oder eine teilweise Wiederverwendung für andere Infrastrukturprojekte des Bundes in Frage.**

9. Anhang

9.1. Preisentwicklung Telekommunikationsmarkt Schweiz

9.1.1. Festnetz²

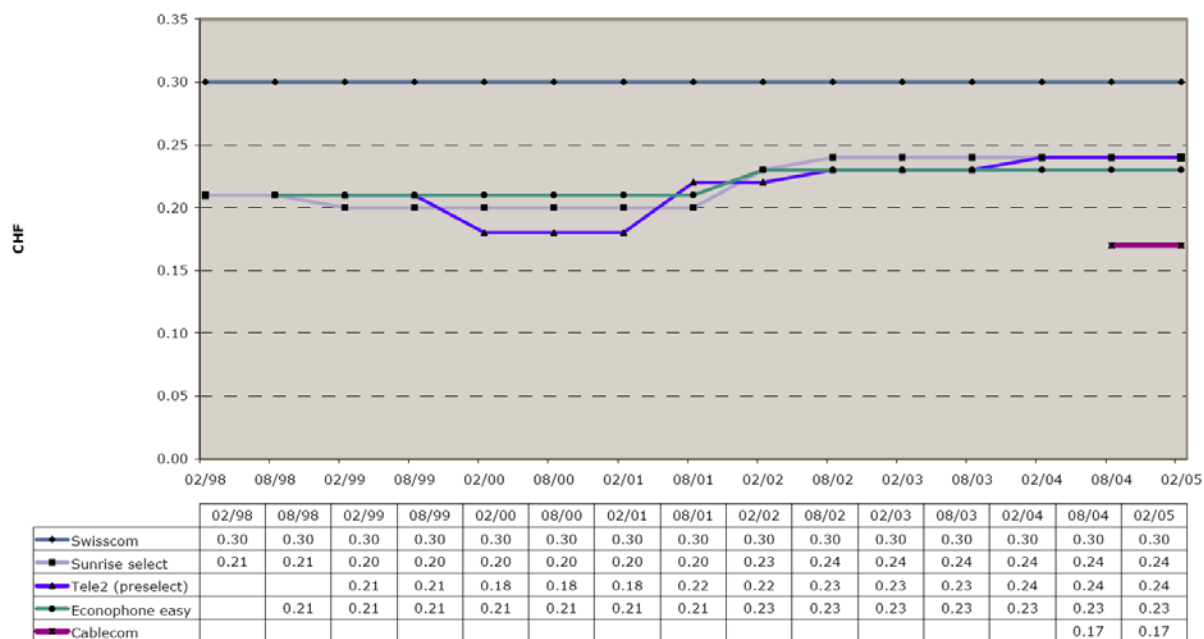
Festnetztelefonie Preise (August)							
Quelle	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM
Preis eines Anrufs von 3 Minuten (in CHF)							
Lokal, peak (simple average)	0.24	0.23	0.22	0.23	0.25	0.25	0.24
Swisscom	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Sunrise	0.21	0.20	0.20	0.20	0.24	0.24	0.24
Tele2	-	0.21	0.18	0.22	0.23	0.23	0.24
Econophone	0.21	0.21	0.21	0.21	0.23	0.23	0.23
Cablecom	-	-	-	-	-	-	0.17
Lokal, off-peak (simple average)	0.24	0.10	0.11	0.12	0.16	0.16	0.12
Swisscom	0.30	0.10	0.10	0.10	0.20	0.20	0.20
Sunrise	0.21	0.10	0.10	0.10	0.14	0.14	0.14
Tele2	-	0.10	0.12	0.16	0.14	0.14	0.12
Econophone	0.21	0.10	0.10	0.10	0.14	0.14	0.12
Cablecom	-	-	-	-	-	-	0.00
Fern, peak (simple average)	0.67	0.59	0.31	0.32	0.25	0.25	0.24
Swisscom	0.80	0.80	0.40	0.40	0.30	0.30	0.30
Sunrise	0.69	0.63	0.33	0.33	0.24	0.24	0.24
Tele2	0.00	0.48	0.21	0.25	0.23	0.23	0.24
Econophone	0.53	0.45	0.30	0.30	0.24	0.23	0.23
Cablecom	-	-	-	-	-	-	0.17
Fern, off-peak (simple average)	0.47	0.29	0.22	0.23	0.16	0.16	0.12
Swisscom	0.80	0.40	0.30	0.30	0.20	0.20	0.20
Sunrise	0.33	0.27	0.24	0.24	0.14	0.14	0.14
Tele2	-	0.24	0.12	0.16	0.14	0.14	0.12
Econophone	0.27	0.23	0.23	0.23	0.15	0.15	0.12
Cablecom	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Fest zu Mobil, peak (simple average)	1.87	1.86	1.44	1.60	1.65	1.65	1.67
Swisscom	2.40	2.40	1.70	1.70	1.70	1.70	1.70
Sunrise	1.78	1.78	1.65	1.65	1.75	1.75	1.75
Tele2	-	1.80	0.96	1.60	1.60	1.60	1.75
Econophone	1.44	1.44	1.44	1.44	1.54	1.54	1.72
Cablecom	-	-	-	-	-	-	1.43
Fest zu Mobil, off-peak (simple average)	1.41	1.32	1.21	1.35	1.40	1.40	1.40
Swisscom	1.60	1.60	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40
Sunrise	1.20	1.20	1.20	1.35	1.45	1.45	1.45
Tele2	-	1.20	0.96	1.36	1.36	1.36	1.42
Econophone	1.44	1.29	1.29	1.29	1.39	1.39	1.40
Cablecom	-	-	-	-	-	-	1.35
Preis eines durchschnittlichen Anrufs von einer Minute (in CHF)							
International (simple average)	3.34	2.33	1.06	1.00	1.00	0.86	0.30
International, peak	3.47	2.46	1.13	1.06	1.06	0.91	0.91
International, off-peak	2.95	1.95	0.86	0.80	0.80	0.69	0.69

Quelle: BAKOM

² Der Normaltarif bezieht sich auf einen Anruf werktags um 11 Uhr. Der Niedertarif bezieht sich auf einen Anruf werktags um 20 Uhr.

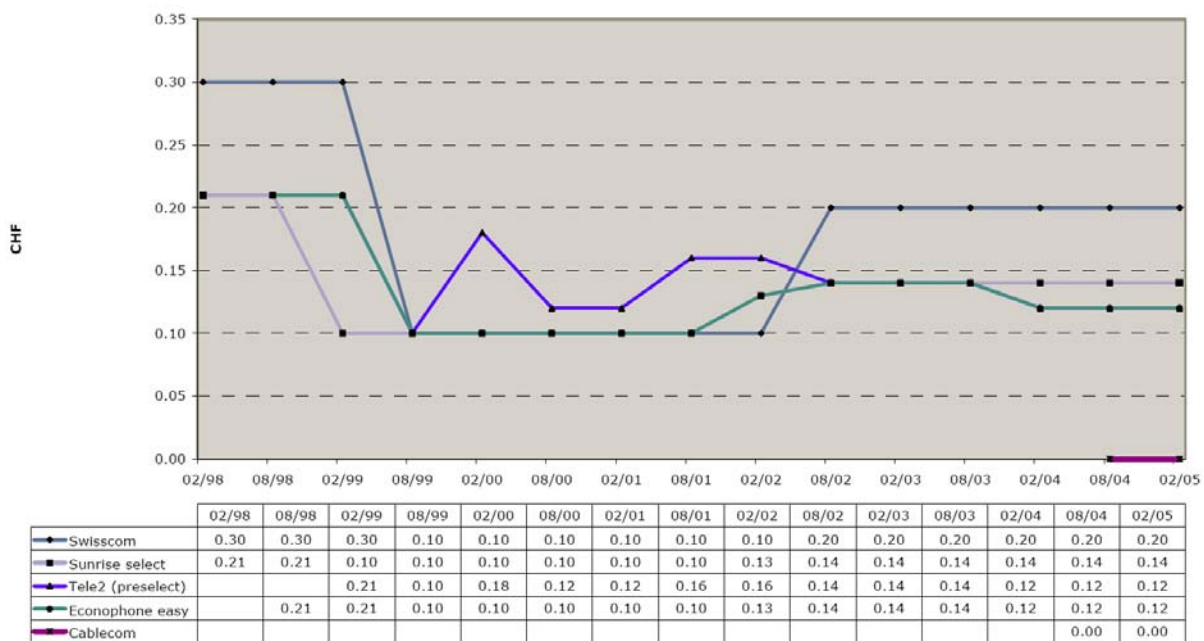
Preis eines Ortsgesprächs von 3 Minuten (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



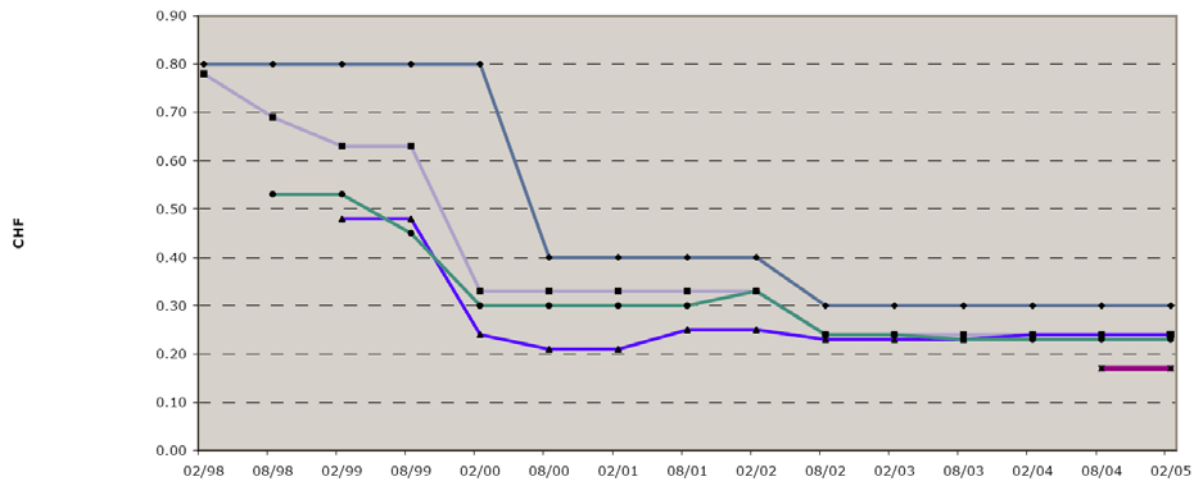
Preis eines Ortsgesprächs von 3 Minuten (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



Preis eines Ferngesprächs von 3 Minuten (Normaltarif)

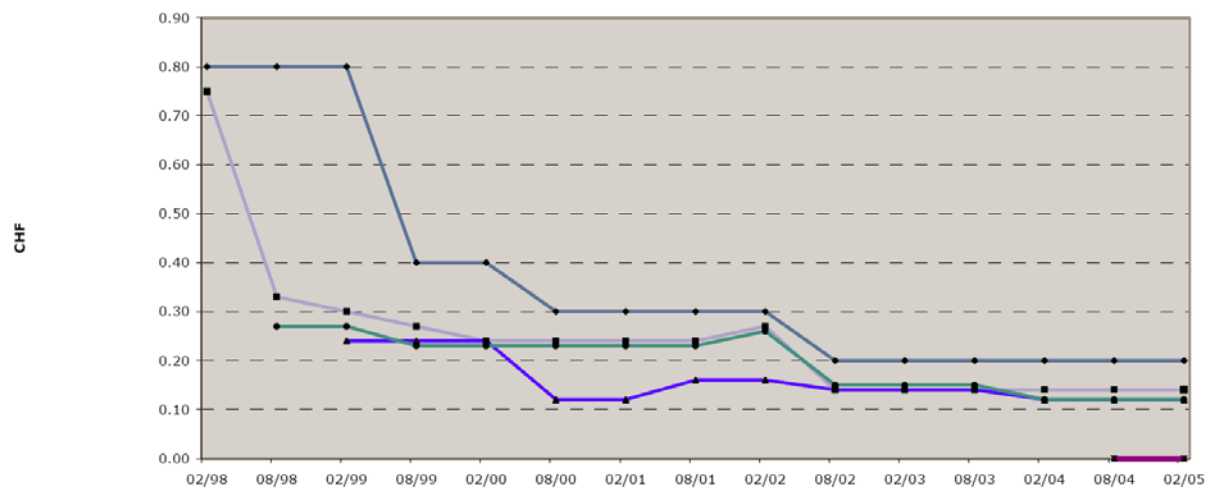
Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.40	0.40	0.40	0.40	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Sunrise select	0.78	0.69	0.63	0.63	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
Tele2 (preselect)			0.48	0.48	0.24	0.21	0.21	0.25	0.25	0.23	0.23	0.23	0.24	0.24	0.24
Econophone easy		0.53	0.53	0.45	0.30	0.30	0.30	0.30	0.33	0.24	0.24	0.23	0.23	0.23	0.23
Cablecom														0.17	0.17

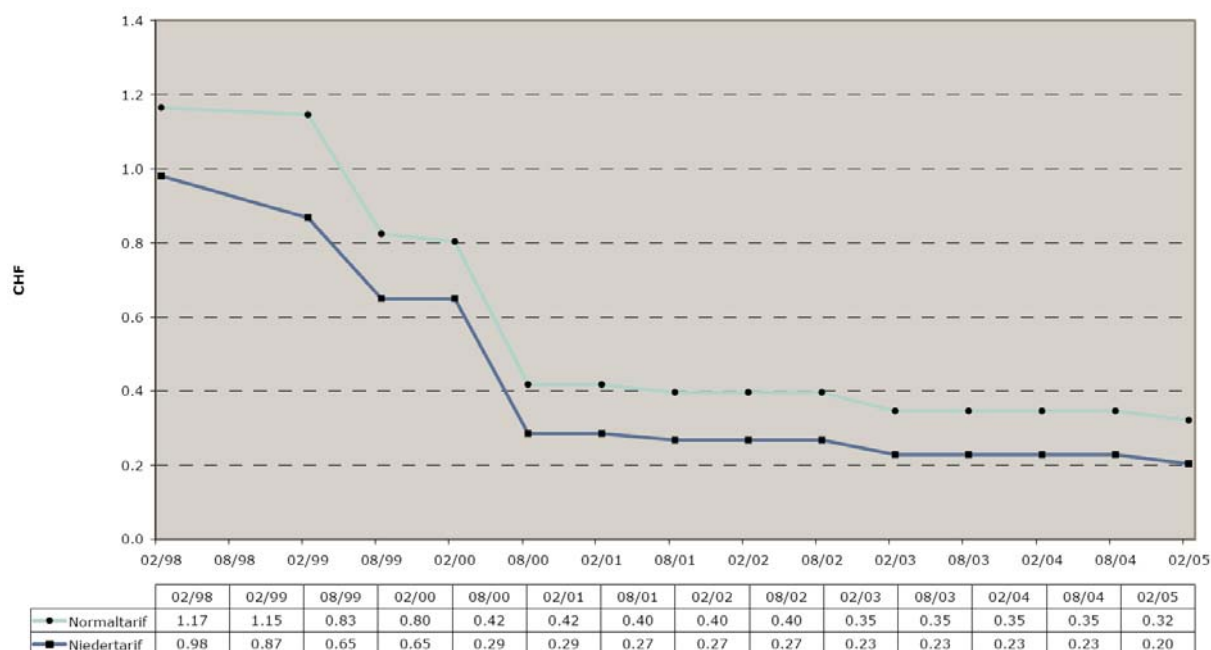
Preis eines Ferngesprächs von 3 Minuten (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



	02/98	08/98	02/99	08/99	02/00	08/00	02/01	08/01	02/02	08/02	02/03	08/03	02/04	08/04	02/05
Swisscom	0.80	0.80	0.80	0.40	0.40	0.30	0.30	0.30	0.30	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20
Sunrise select	0.75	0.33	0.30	0.27	0.24	0.24	0.24	0.24	0.27	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
Tele2 (preselect)			0.24	0.24	0.24	0.12	0.12	0.16	0.16	0.14	0.14	0.14	0.12	0.12	0.12
Econophone easy		0.27	0.27	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	0.26	0.15	0.15	0.15	0.12	0.12	0.12
Cablecom														0.00	0.00

Preis eines durchschnittlichen internationalen Anrufs von einer Minute (Swisscom Tarife)



9.1.2. Mobilnetz³

Mobilfunktelefonie Preise (August)

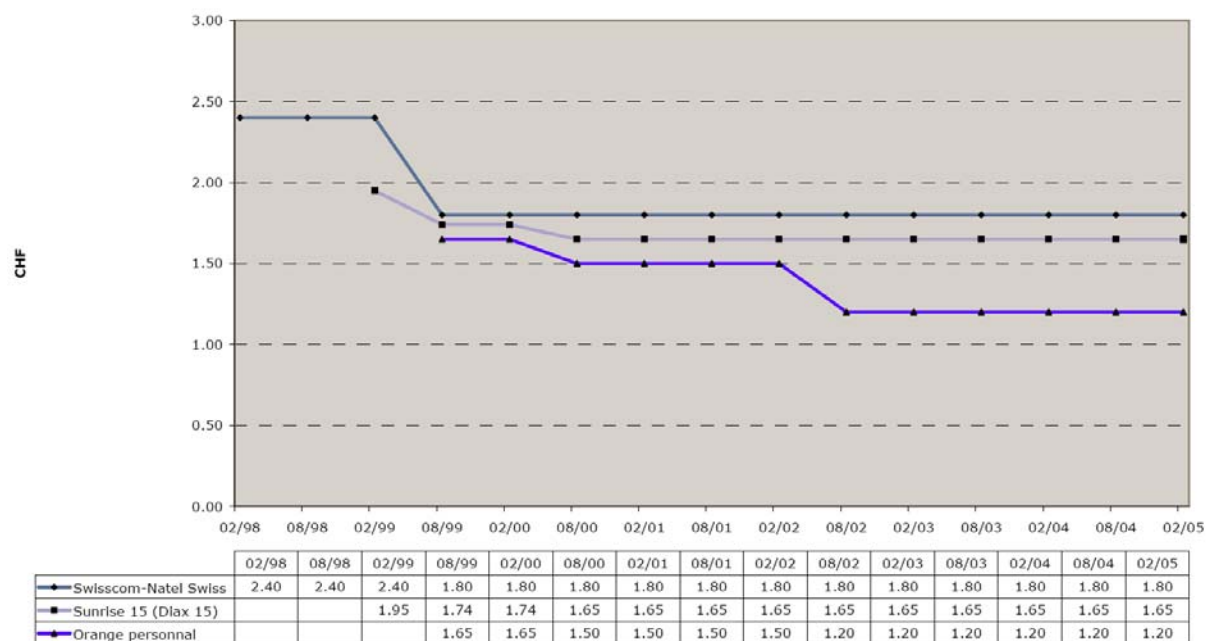
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Quelle	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM
Preis eines Anrufs von 3 Minuten (in CHF)							
Mobil zu Fest, peak (simple average)	2.40	1.73	1.65	1.65	1.55	1.55	1.55
Swisscom - Natel Swiss	2.40	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Fest, off-peak (simple average)	1.60	1.34	1.29	1.29	1.19	1.19	1.19
Swisscom - Natel Swiss	1.60	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Mobil (on-net), peak (simple average)	2.40	1.73	1.65	1.65	1.55	1.55	1.55
Swisscom - Natel Swiss	2.40	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80	1.80
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Mobil (on-net), off-peak (simple average)	1.60	1.34	1.29	1.29	1.19	1.19	1.19
Swisscom - Natel Swiss	1.60	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personnal	-	1.65	1.50	1.50	1.20	1.20	1.20
Mobil zu Mobil (off-net), peak (simple average)	2.40	1.93	1.90	1.90	1.95	1.95	1.95
Swisscom - Natel Swiss	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40	2.40
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.74	1.65	1.65	1.65	1.65	1.65
Orange personnal	-	1.65	1.65	1.65	1.80	1.80	1.80
Mobil zu Mobil (off-net), off-peak (simple average)	1.60	1.47	1.47	1.47	1.52	1.52	1.52
Swisscom - Natel Swiss	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60
Sunrise 15 (Diax 15)	-	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17	1.17
Orange personnal	-	1.65	1.65	1.65	1.80	1.80	1.80

Quelle: BAKOM

³ Der Normaltarif bezieht sich auf einen Anruf werktags um 11 Uhr. Der Niedertarif bezieht sich auf einen Anruf werktags um 20 Uhr.

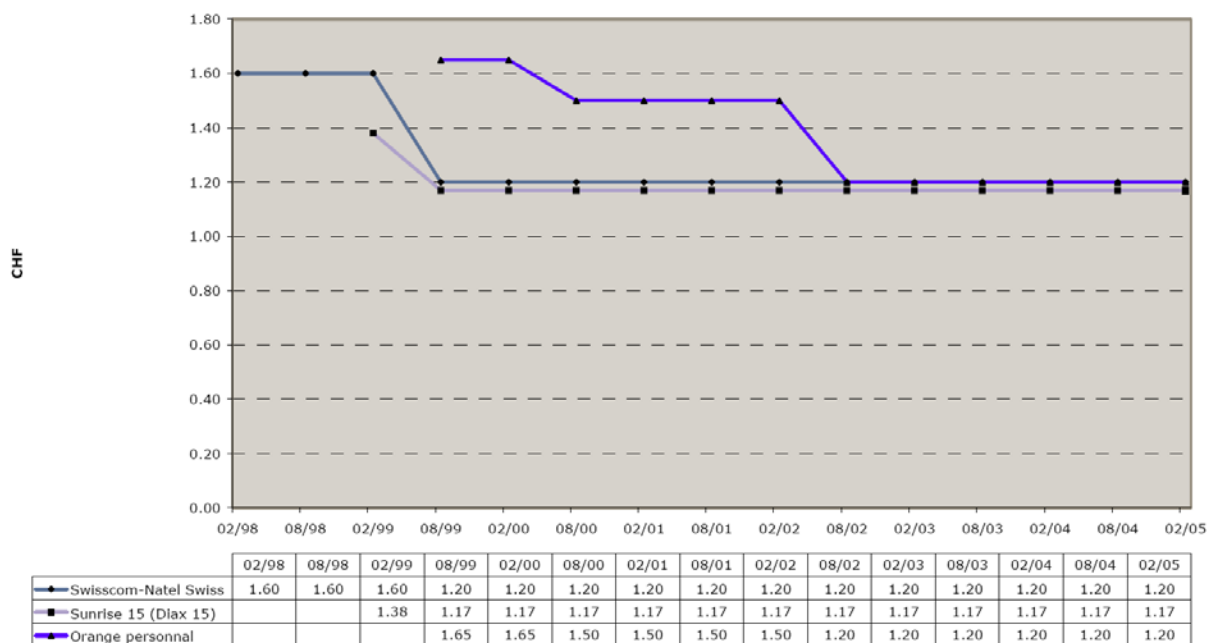
Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu fest (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



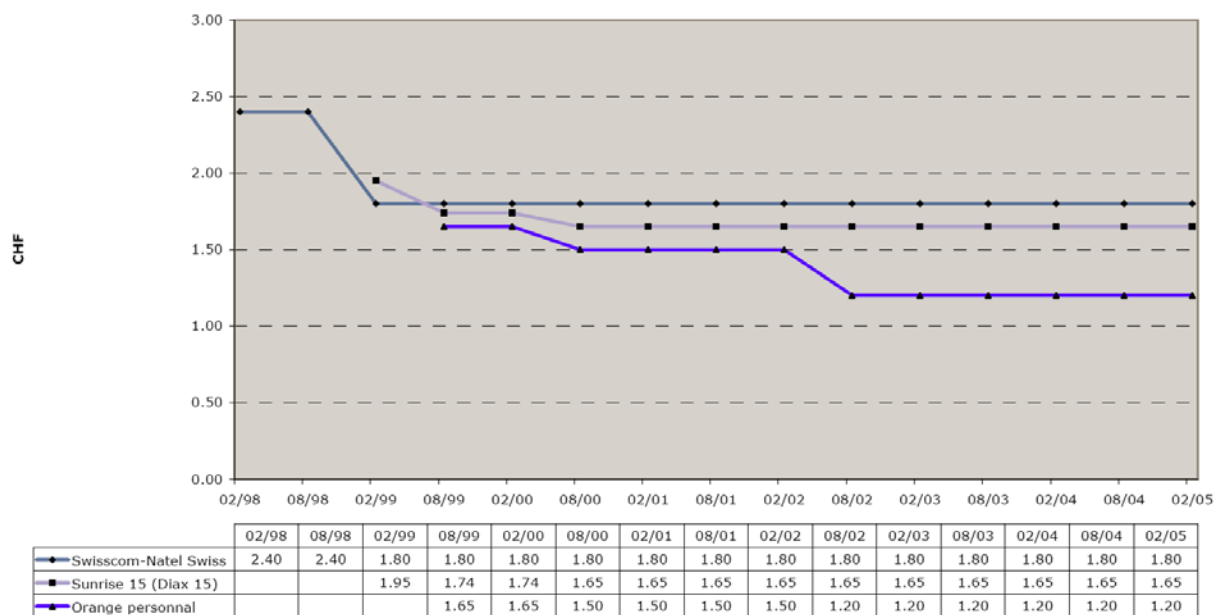
Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu fest (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (gleiches Netz - "on-net") (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



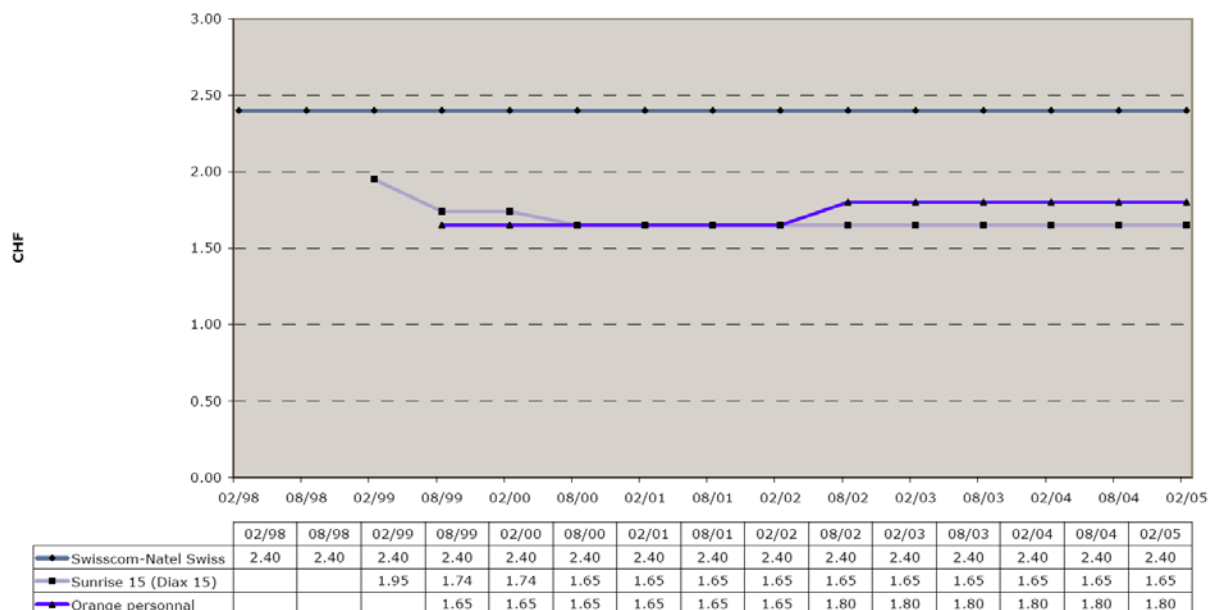
Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (gleiches Netz - "on-net") (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



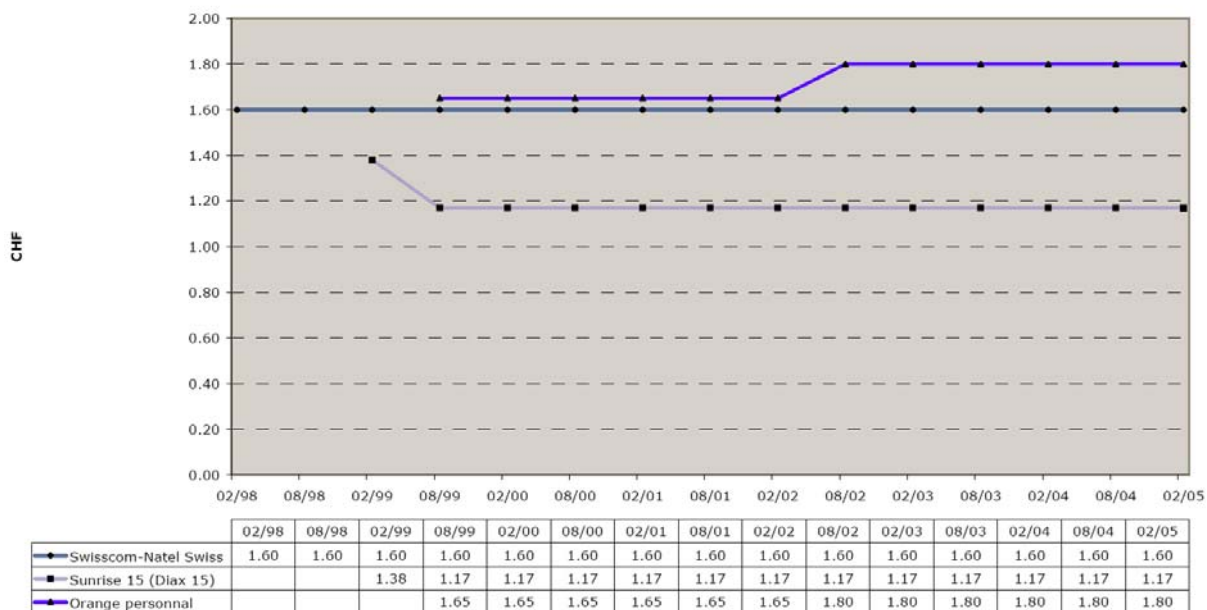
Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (anderes Netz - "off-net") (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



Preis eines Anrufs von 3 Minuten mobil zu mobil (anderes Netz - "off-net") (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



9.1.3. Internet dial-up

Internet-Zugang Preise (August)							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Quelle	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM	OFCOM
Preis einer dial-up Internetverbindung von einer Stunde							
Internet dial-up, peak (simple average)	4.00	3.65	2.85	2.27	2.27	2.27	2.52
Swisscom	4.00	4.00	4.00	2.80	2.80	2.80	2.80
Sunrise select	4.00	3.30	1.70	1.73	1.73	1.73	2.23
Internet dial-up, off-peak (simple average)	4.00	1.85	1.75	1.67	1.67	1.67	1.87
Swisscom	4.00	2.00	1.80	1.80	1.80	1.80	2.20
Sunrise select	4	1.7	1.7	1.53	1.53	1.53	1.53

Quelle: BAKOM

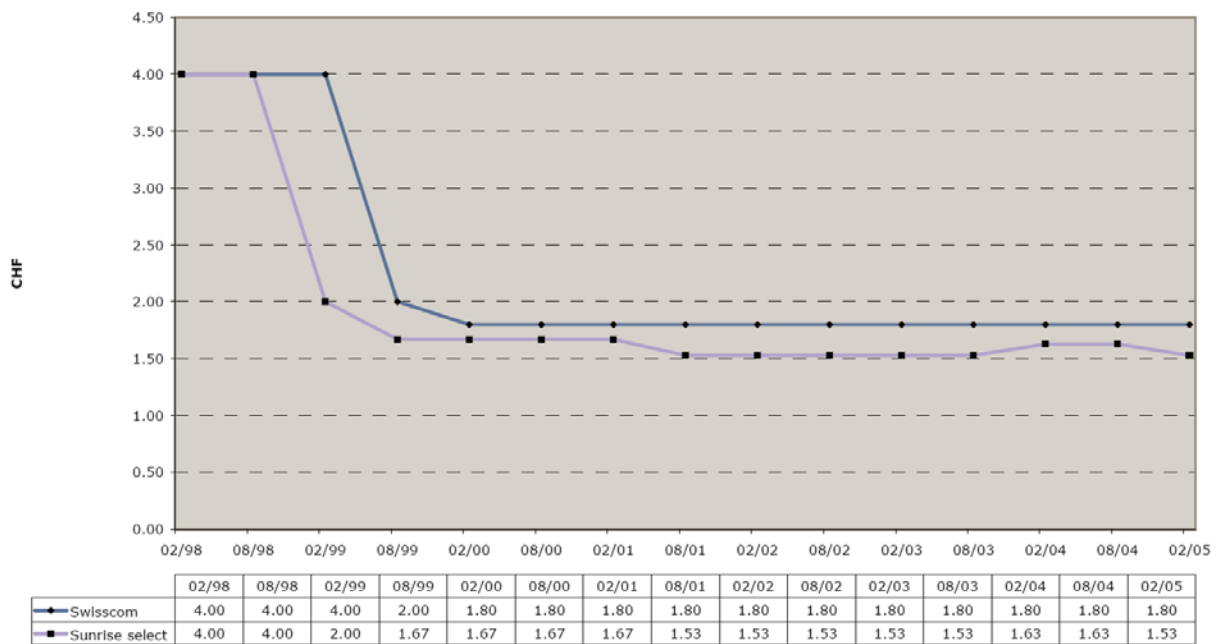
Preis einer dial-up Internetverbindung von einer Stunde (Normaltarif)

Quelle: BAKOM



Preis einer dial-up Internetverbindung von einer Stunde (Niedertarif)

Quelle: BAKOM



Swisscom Erfolgsrechnung 1995-2005

Rechnungslegung	seit Ende 1997 IFRS, Vorjahre angeglichen					adjustiert für Ausgliederung debitel					Änderung IFRS	
Mio. CHF	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005
Nettoumsatz	9515	9532	9842	10461	11160	10067	10366	10415	10026	10057	10057	9732
übrige Erträge	345	318	277	109	77	125	194	230	233	197	195	260
Total	9860	9850	10119	10570	11237	10192	10560	10645	10259	10254	10252	9992
Material- und Dienstleistungsaufwand	-1351	-1389	-1666	-1589	-2066	-1862	-2056	-2073	-1706	-1847	-1847	-1831
Personal	-2154	-2348	-2584	-2557	-2272	-2302	-2224	-2329	-2266	-2194	-2194	-2173
übriger Betriebsaufwand	-1557	-1881	-2090	-1952	-2458	-2161	-2058	-1989	-1783	-1809	-1823	-1817
EBITDA	4798	4232	3779	4472	4441	3867	4222	4254	4504	4404	4388	4171
Abschreibung Sachanlagen	-1751	-1727	-1739	-1621	-1704	-1826	-1674	-1552	-1543	-1548	-1542	-1286
Abschreibungen Immaterielles	0	0	-1726	50	-249	-14	-62	-114	-142	-151	-151	-108
Total Betriebsaufwand	-6813	-7345	-9805	-7669	-8749	-8165	-8074	-8057	-7440	-7549	-7557	-7215
Betriebsergebnis	3047	2505	314	2901	2488	2027	2486	2588	2819	2705	2695	2777
Gewinn aus Liegenschaftenverkäufen	—	—	—	—	—	—	568	—	—	—	—	—
Gewinn Teilverkauf Swisscom Mobile AG	—	—	—	—	—	—	3837	—	—	—	—	—
Nettofinanzergebnis	-528	-461	-403	-314	-39	149	-348	-311	-26	-144	-134	82
Finanzaufwand	-581	-487	-428	-407	-259	-324	-764	-508	-196	-285	-272	-160
Finanzertrag	53	26	25	93	220	473	416	197	170	141	138	242
Steuern	-1	-1	-1	-319	-535	-581	48	-313	-467	-394	-392	-535
Gewinnanteil Assoziierte	-103	-137	-214	-212	301	1754	32	94	-9	22	22	13
Gewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen	2415	1906	-304	2056	2215	3349	6623	2058	2317	2189	2191	2337
Gewinnanteile Minderheiten	—	—	—	18	-7	-1	-226	-301	-340	-352	-352	-324
Ergebnisse Nichtweitergeführte Veräusserungsverluste	0	-76	-111	-519	183	-192	-1433	-933	-408	5	-243	9
Reingewinn	2415	1830	-415	1555	2391	3156	4964	824	1569	1594	1596	2022

Bilanz der Swisscom 1995-2005

Rechnungslegung	seit Ende 1997 IFRS, Vorjahre angeglichen					adjustiert für Ausgliederung debitel					Änderung IFRS		
Mio. CHF	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005	in %
Flüssige Mittel	902	685	256	1759	1211	2063	3565	1512	3104	2387	2387	1023	7.6
Wertschriften	—	—	—	28	65	—	—	—	—	—	1285	1684	12.6
Forderungen	—	—	—	2358	2648	—	—	—	—	—	1767	1694	12.6
Vorräte	—	—	—	208	240	—	—	—	—	—	120	129	1.0
übriges Umlaufvermögen	2238	2279	2306	221	809	3226	5807	2871	2815	3818	646	719	5.4
Umlaufvermögen (UV)	3140	2964	2562	4574	4973	5289	9372	4383	5919	6205	6205	5249	39.1
Sachanlagen	11037	11329	11453	11101	10723	9901	8060	7491	6971	6395	6190	6000	44.7
Beteiligungen	971	1602	1238	749	713	501	589	682	41	58	58	191	1.4
Goodwill / Immaterielles	—	—	—	125	3339	—	—	—	—	—	416	722	5.4
übrige langfr. Aktiven	—	—	—	295	1112	—	—	—	—	—	1275	1163	8.7
Latente Steuerguthaben	—	—	—	100	58	—	—	—	—	—	88	84	0.6
nicht weitergeführte Ges.	—	—	—	—	—	3916	3300	2135	1685	0	0	0	0.0
übriges Anlagevermögen	143	115	220	—	—	2396	3028	2267	1924	1790	—	—	—
Anlagevermögen	12151	13046	12911	12370	15945	16714	14977	12575	10621	8243	8027	8160	60.9
Aktiven	15291	16010	15473	16944	20918	22003	24349	16958	16540	14448	14232	13409	100.0
Mio. CHF	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005	in %
kurzfr. Schulden	3181	711	1178	1264	4049	2625	1696	960	516	384	373	173	1.3
Kreditoren	3160	2479	3102	925	1265	3145	2569	2170	2219	2314	511	467	3.5
kurzfr. Rückstellungen	—	—	—	452	384	—	—	—	—	—	214	388	2.9
laufende Ertragssteuern	—	—	—	225	457	—	—	—	—	—	342	229	1.7
übrige kurzfr. Verbind.	—	—	—	1548	1740	—	—	—	—	—	1247	1478	11.0
kurzfr. Fremdkapital	—	—	—	4414	7895	5770	4265	3130	2735	2698	2687	2735	20.4
langfr. Schulden	6150	8636	6639	4245	3073	3748	3715	2674	2408	2151	1941	2130	15.9
Finanzleasing	—	—	—	517	637	—	—	—	—	—	—	—	0.0
langfr. PK-Verpflichtungen	3013	3086	2277	1399	1864	1925	1218	1101	1113	1118	1118	805	6.0
Rückstellungen	—	—	—	696	507	923	1258	1087	1090	1137	634	580	4.3
latente Ertragssteuern	—	—	—	10	23	—	—	—	—	—	234	361	2.7
übrige langfr. Verbind.	1181	1182	1047	273	203	—	—	—	—	—	165	174	1.3
nicht weitergeführte G	—	—	—	—	—	1038	1055	886	794	0	—	—	0.0
langfr. Fremdkapital	10344	12904	9963	7140	6307	7634	7246	5748	5405	4406	4092	4050	30.2
Fremdkapital Total	10344	12904	9963	11554	14202	13404	11511	8878	8140	7104	6779	6785	50.6
Minderheiten	—	—	—	43	31	29	769	781	731	663	663	623	4.6
Eigenkapital	-1394	-84	1230	5347	6685	8570	12069	7299	7669	6681	6790	6001	44.8
EK inkl. Minderheiten	-1394	-84	1230	5390	6716	8599	12838	8080	8400	7344	7453	6624	49.4
Passiven	8950	12820	11193	16944	20918	22003	24349	16958	16540	14448	14232	13409	100.0
EK-Quote	-16	-1	11	32	32	39	50	43	46	46	48	45	—
Nettofinanzmittel	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-3028	2719	-753	1442	2089	2518	1765	—
Equity Free Cash flow	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1119	2913	2913	2913	2203	—

PK = Pensionskassen

Aktienkennzahlen Swisscom 1998-2005

Mio. CHF	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005
Nominalwert CHF		25.00	25.00	25.00	17.00	9.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Börsenkurs										
Höchst		588.00	656.00	754.00	492.50	519.00	438.50	454.75	454.75	470.00
Tiefst		376.00	445.00	361.00	358.50	360.00	367.00	382.00	382.00	399.25
Ende Jahr		552.30	618.60	404.90	441.90	392.20	408.00	448.00	448.00	414.75
Anzahl ausstehende Aktien	66.00	67.89	73.55	73.54	73.54	67.65	66.20	64.72	64.72	59.84
Gewinn weitergeführte	-4.61	30.42	30.02	45.53	86.98	25.97	29.86	28.39	28.42	33.64
Verluste aufgegeben	-1.68	-7.65	2.49	-2.62	-19.48	-13.79	-6.16	-3.76	-3.76	0.15
Gewinn pro Aktie	-6.29	22.77	32.51	42.91	67.50	12.18	23.7	24.63	24.66	33.79
Eigenkapital	18.64	72.70	90.89	116.52	164.09	110.25	115.85	103.24	104.92	100.29
Dividende	-	11.00	15.00	11.00	11.00	12.00	13.00	14.00	14.00	16.00
Nennwertrückzahlung	-	-	-	8.00	8.00	8.00	-	-	-	-
Total Ausschüttung	-	11.00	15.00	19.00	19.00	20.00	13.00	14.00	14.00	16.00
Ausschüttungsquote	-	52.3%	46.1%	44.2%	25.3%	164.2%	54.9%	56.8%	56.8%	47%
(Ende Jahr in CHF Mrd.)										
Börsenkapitalisierung		42.29	47.37	31.00	33.83	26.51	27.01	27.54	27.54	23.52

Mio. CHF	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005
Ausgeschüttete										
Dividende Swisscom			809	1103	809	728	794	861	861	861
Nennwertrückzahlung			0	0	589	529	530	0	0	0
Aktienrückkäufe AG			0	0	0	4264	0	2001	2001	2000
Total			809	1103	1398	5521	1324	2862	2862	2861

9.2. Glossar (Quellen: Deutsche Telekom, Swisscom)

2G: zweite Generation der kabellosen Telefonie: digitale Mobiltelefonie. **2,5G:** erweitert die 2G-Telefonie um einen schneller Daten-Service, bekannt unter dem Kürzel GPRS. **3G:** Dritte Generation, worunter man Breitband-Mobiltelefonie und andere Anwendungen versteht.

Access: Zugang zum Internet.

ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) ist eine Datenübertragungstechnik, die das bestehende Telefonkabel für den Zugang zum Datennetz nutzt. Da ein Filter die Sprache und die Daten trennt, kann gleichzeitig gesurft und telefoniert werden. Die Übertragungsgeschwindigkeit variiert je nach Leistungsklasse von 600/100 Kbits/s bis 2400/200 Kbits/s.

ARPU: Average Revenue per User, durchschnittlicher Umsatz pro Kunde. Wird vorwiegend in der Mobilfunkbranche verwendet, um den Umsatz, den ein Kunde pro Monat erzeugt, zu beschreiben.

ASP: Application Service Providing: Angebot eines Providers an Unternehmen, IT-Anwendungen (Applications) zu mieten. Vorteil: Der Kunde verfügt über die jeweils aktuellste Version, die der Provider zentral vorhält (z. B. in einem Rechenzentrum), und muss sich nicht selbst um die Beschaffung und Pflege von Softwareanwendungen (Lizenzen, Updates) kümmern.

Bandbreite Informationseinheiten (Bits), die innerhalb einer Sekunde übertragen werden (bist/s, Mbts/s).

Breitband mehrere Kanäle werden auf demselben Medium übertragen. Die Breitband-Technologie ist die Nachfolgerin vom Schmalband. Kurz gesagt: Es können mehr Daten transportiert werden.

Call-by-Call – fallweise Auswahl der Telefongesellschaft: Wahlverfahren, das es dem Telefonkunden ermöglicht, die Telefongesellschaft (den Verbindungsnetzbetreiber) bei jedem Fern- und Auslandsgespräch frei zu wählen.

Call-Center: Unternehmen oder Abteilung eines Unternehmens für Dienstleistungen, das operatorgestützte Sprachdienste anbietet. Dabei wickelt eine größere Anzahl von Operatoren eingehende Anrufe über eine Hotline oder abgehende Anrufe als Direktmarketing ab.

Carriers' Carrier: Netzbetreiber, der anderen Telekommunikationsgesellschaften Netzdienstleistungen zur Verfügung stellt.

Customer Centricity: Umfassende Kundenorientierung, das heißt das Ausrichten des Handelns auf die Kunden und ihre unterschiedlichen Bedürfnisse bei der Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen, darüber hinaus auch in der Kommunikation, im Vertrieb und bei anderen Auftritten am Markt. Der Gegenpol dazu wäre Product Centricity, bei der die eigenen Produkte im Mittelpunkt stehen.

Desktop Services: Global Desktop Services umfasst Serviceleistungen bis zum Outsourcing der IT-Infrastruktur. Die Deutsche Telekom tritt hierbei als Komplettanbieter auf und stellt von der Server-Infrastruktur über die einzelnen Arbeitsplatz-PCs bis hin zu Applikationsmanagement und Call-Center-Diensten für Anwendersupport ein integriertes Portfolio rund um die Unternehmens-IT zur Verfügung.

Downstream: Datenübertragung vom Internet-Server zum PC des Nutzers. Gegenteil Upstream.

e-Government: Unter e-Government versteht man die Vereinfachung und Durchführung von Prozessen zur Information, Kommunikation und Transaktion innerhalb von und zwischen staatlichen Institutionen sowie zwischen diesen Institutionen, Bürgern und Unternehmen durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien.

e-Health: Unter e-Health versteht man die Vereinfachung und Durchführung von Prozessen zur Information, Kommunikation und Transaktion innerhalb von und zwischen Institutionen und Personen der Gesundheitsversorgung durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologie.

FMG Fernmeldegesetz

GPRS – General Packet Radio Service: Technik für höhere Datenübertragungsraten in GSM-Netzen. GSM – Global System for Mobile Communications Paneuropäischer Standard im 900-MHz-Bereich für digitalen Mobilfunk. Seit 2001 üblich mit Übertragungsgeschwindigkeiten von 30-40 Kbit/s. GPRS ist ideal für WAP-Dienste, Unterhaltungsangebote sowie für den E-Mail-Verkehr. GPRS-Verbindungen werden nicht nach Verbindungsdauer, sondern nach Datenvolumen verrechnet.

GSM - Global System für Mobile Communications: ist ein digitaler Mobilfunkstandard, der neben der Sprach- und Datenübertragung auch Dienste wie SMS und Verbindungen vom und ins Ausland (internationales Roaming) ermöglicht.

Hosting: Bereitstellen von Speicherplatz übers Internet. Die wichtigsten Leistungen eines Internet Service Providers aus dem Bereich Hosting sind Registrierung und Betrieb von Domains, Vermietung von Web-Servern (komplett oder teilweise) und Vermietung von Platz in einem Rechenzentrum inklusive Internetanbindung, Strom- und Notstromversorgung etc.

HotSpot: bezeichnet einen Bereich, in dem Kunden ein öffentlicher drahtloser Internetzugang über W-LAN (Wireless Local Area Network) zur Verfügung steht. Realisierung gemeinsam durch T-Com und T-Mobile.

ICT: Information and Communication Technology: Informations- und Kommunikationstechnologie.

Interconnection: Bezeichnung für die im Telekommunikationsgesetz geregelte Zusammenschaltung der Netze verschiedener Anbieter.

Internet/Intranet: Weltweites Netzwerk von Computern auf Basis des Internet Protocol (IP) ohne zentrales Netzmanagement. Intranets sind dagegen gemanagte IP-Netze, die nur bestimmten Nutzergruppen zugänglich sind.

Internet-Service-Provider: Internetdiensteanbieter (englisch: Internet Service Provider, ISP; im deutschsprachigen Raum auch oft nur Provider genannt), bietet in der Regel gegen Entgelt verschiedene technische Leistungen an, die für die Nutzung oder den Betrieb von Internetdiensten erforderlich sind.

IP-Adresse: Jeder Computer, der am Internet angeschlossen ist, erhält eine eindeutig identifizierbare, numerische Adresse. Diese IP-Adresse besteht aus vier Ziffernfolgen, die jeweils durch einen Punkt getrennt werden, z. B. 217.247.84.89 (Beispiel: T-Online). Es gibt statische IP-Adressen, unter denen derselbe Rechner immer wieder erreichbar ist, z. B. für einen Web-Server. Dynamische IP-Adressen werden z. B. eingesetzt, wenn sich T-Online Kunden für einen Internetzugang einwählen: Sie erhalten dann jeweils eine freie IP-Adresse zugewiesen, aber nicht jedes Mal dieselbe.

IP – Internet Protocol: Herstellerneutrales Transportprotokoll der Schicht 3 des OSI-Referenzmodells für die netzüberschreitende Kommunikation. Kundensegmentierung Einteilung der Kunden in homogene Gruppen (Segmente), um das Angebot an Produkten und Dienstleistungen, aber auch Vertrieb, Kommunikation etc. jeweils konsequent an deren unterschiedlichen Anforderungen auszurichten und die Segmente differenziert zu bearbeiten.

ISDN (Integrated Services Digital Network) ist ein digitales Kommunikationsnetz für den Transfer von Daten, Text, Sprache und Bildern über den gleichen Telefonanschluss. Dank zweier oder mehrerer Übertragungskанäle ist es möglich, mehrere Sprachgeschwindigkeiten gleichzeitig zu führen oder parallel zu einer Sprachverbindung auch Daten zu übertragen. Die Übertragungsrate beträgt 64 Kbits/s pro Kanal.

Last Mile (Letzte Meile): Als letzte Meile bezeichnet man bei Strom- und Gasversorgungs- sowie bei Telekommunikationsnetzen den letzten Abschnitt der Leitung, die zum Hausanschluss bzw. zum Teilnehmerhaushalt führt. Versorgungsunternehmen ohne letzte Meile müssen in der Regel ein Entgelt an die Besitzer der Netze bezahlen.

Multimedia: Schlagwort für die zeitgleiche Integration von Textinformationen mit Bildern, Videofilmen und Tönen.

NGN Next Generation Network: In der klassischen Netzarchitektur moderner Telefonnetze werden Sprache und Datenübertragung über unterschiedliche technische Plattformen abgewickelt. Ziel des Next Generation Network (NGN) ist es, beide Funktionen zu verbinden und so sprachdatenintegrierte Dienste bereitzustellen. NGN-Netze sind dabei vollständig IP-basiert.

Page Impressions: Bezeichnet die Anzahl von Abrufen einer Internetseite durch die Benutzer. Page Impressions sind damit ein wichtiges Kriterium zur Bewertung der Reichweite von Internetseiten.

Preselection: Voreingestellte Auswahl der Telefongesellschaft. Verfahren, bei dem der Kunde auf einen bestimmten Anbieter, den so genannten Verbindungsnetzbetreiber, für alle seine Fern- und Auslandsgespräche voreingestellt wird.

Roaming: Leistungsmerkmal zellularer Funknetze, das die Erreichbarkeit aktivierter Mobilstationen standortunabhängig in allen Funkzellen des gesamten Versorgungsbereichs eines Netzes sicherstellt. Darüber hinaus kann sich das Roaming auch über gleichartige Netze verschiedener Netzbetreiber, wie z. B. beim internationalen Roaming im paneuropäischen GSM-System, erstrecken.

SDH-Netz – Synchronous Digital Hierarchy: Das SDH-Netzwerk besteht aus einem Netz von Knoten. Die Basisrate der SDH liegt bei 155 Mbits/s. Ein Übertragungsrahmen wird als STM (Synchronous Transport Module) bezeichnet. Die SDH-Technik bietet zahlreiche Funktionen zum Management von Netzen und zur Sicherung von Qualitätseigenschaften.

SMI / SPI Index: Swiss Market Index / Swiss Performance Index

Stakeholder: Der Stakeholder-Ansatz (englisch etwa: Inhaber eines Anspruchs) ist die Erweiterung des in der Betriebswirtschaft verbreiteten Shareholder-Value-Ansatzes. Im Gegensatz zum Shareholder-Value-Prinzip, das die Bedürfnisse und Erwartungen der Anteilseigner eines Unternehmens in den Mittelpunkt des Interesses stellt, versucht der Stakeholder-Ansatz, das Unternehmen in seinem gesamten sozialen Kontext zu erfassen und die Bedürfnisse der unterschiedlichen Anspruchsgruppen in Einklang zu bringen. Als Stakeholder gelten dabei neben den Shareholdern die Mitarbeiter, die Kunden, die Lieferanten sowie der Staat und die Öffentlichkeit.

T-DSL: ADSL (Asymmetrical Digital Subscriber Line) – Angebot der Deutschen Telekom Technik zur Übertragung von hohen Datenraten (Upstream 16 kbit/s bis 640 kbit/s; Downstream bis 8 Mbit/s) auf der üblichen Kupferdoppelader im Anschlussbereich bis etwa drei Kilometer.

T-ISDN: ISDN (Integrated Services Digital Network) – Netz der Deutschen Telekom Dienstintegrierendes digitales Telekommunikationsnetz. ISDN integriert Telekommunikationsdienste wie Telefon, Fax oder Datenkommunikation in einem Netz. Die Digitalisierung verbessert die Übertragungsqualität und erhöht die Übertragungsgeschwindigkeit gegenüber der herkömmlichen analogen Übertragung und ermöglicht darüber hinaus auch paketvermittelnde Datenübertragung.

T-Net: Das digitalisierte Telefonnetz der Deutschen Telekom. UMTS – Universal Mobile Telecommunications System Internationaler Mobilfunk-Standard der dritten Generation, der mobile Multimedia- und Telematikdienste unter dem Frequenzspektrum von 2 GHz vereinigt.

Triple Play steht für Telefonie, Internet und Fernsehen über denselben Zugang

TUG Telekommunikationsunternehmen Gesetz

UMTS: ist eine Weiterentwicklung von GSM. UMTS versorgt komplementär zu GSM und Public Wireless Land die Ballungsgebiete in der Schweiz. Die Datenübertragungen erreichen Geschwindigkeiten von bis zu 384 Kbit/s, was z.B. die Übermittlung von kurzen Videos ermöglicht.

Video on Demand: Ein Service, der es Teilnehmern ermöglicht, zu jeder beliebigen Zeit aus einer Auswahl von (Video-) Filmen einen Film abzurufen und abzuspielen. Der Videofilm wird entweder über das Breitbandkabelnetz oder über DSL und das Telefonnetz an den Teilnehmer gesendet. Der Rückkanal, über den die Information über die Auswahl an das Sendezentrum gelangt, ist bei DSL vorhanden, nicht aber beim Breitbandkabelnetz. Deswegen wird bei VoD über das Breitbandkabelnetz ein Rückkanal bei Bedarf über das Telefonnetz geschaltet.

Voice over Internet Protocol (VoIP)

Technik, mit der via Internet Telefonverbindungen hergestellt werden. Hierbei gibt es drei Methoden: PC zu PC, PC zum Festnetz, Telefonate über IP-basierte interne Netzwerke. VoIP bedeutet die Verschmelzung der zwei bis anhin getrennten Welten Voice (Sprache) und Data (Daten), durch die Integration des Telefonieverkehrs auf bestehende Datennetzwerke.

VPN: Ein „Virtual Private Network“ ist ein Computernetz, das zum Transport privater Daten ein öffentliches Netzwerk (z. B. das Internet) nutzt. Teilnehmer eines VPN können Daten wie in einem internen Netzwerk austauschen, obwohl sie nicht in einem direkten Netzwerk verbunden sind.

WAP – Wireless Application Protocol: WAP ist eine Technologie, die Benutzern von Mobiltelefonen begrenzten Zugang zu Internet erlaubt. WAP ermöglicht es, Inhalte (Text) auf dem Handy-Display sichtbar zu machen.

W-LAN Wireless Local Area Network: Kabellose Funknetze für den mobilen Internetzugang. Es können auch mehrere Rechner ohne Kabel untereinander und mit einem zentralen Informationssystem, einem Drucker oder einem Scanner verbunden werden.