

Medienmitteilung

Zürich, 11. Mai 2017; 6.45 Uhr MEZ

Q1 mit EBITDA- und Kundenwachstum

- **Anhaltendes Kundenwachstum im Bereich Mobile Postpaid (Q1 2017: +92 600 oder +6,5 % im Jahresvergleich) in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld**
- **Beschleunigtes Kundenwachstum in den Bereichen Internet (Q1 2017: +37 500 oder +10,7 % im Jahresvergleich) und TV (Q1 2017: +35 400 oder +25,2 % im Jahresvergleich), angekurbelt durch attraktive Tarife und das preisgekrönte Sunrise TV-Produkt**
- **Rückläufige Umsatzentwicklung im Vergleich zu den Vorquartalen weiter gebremst; Umsatzrückgang -1,0 % (nicht MTR-bereinigt: -3,3 %) im Jahresvergleich von CHF 446 Mio. auf CHF 431 Mio., da dem Kundenwachstum weiterhin tiefere Durchschnittsumsätze pro Kunde (ARPU) gegenüberstanden**
- **Bereinigtes EBITDA erhöhte sich um +2,1 % im Jahresvergleich von CHF 140 Mio. auf CHF 143 Mio., kontinuierlicher Kostenfokus kompensiert Umsatzrückgang**
- **Der Nettogewinn verdoppelte sich im Q1 2017 gegenüber dem Vorjahr nahezu auf CHF 13 Mio., der Equity Free Cash Flow erhöhte sich wie von Sunrise erwartet**
- **Prognosen für das Geschäftsjahr 2017 bestätigt**
- **Organisatorische Änderungen im Executive Leadership Team: Ernennung eines neuen CCO und Wechsel in der CBO Position**

	Q1 2016	Q1 2017	Jahresvergleich	Jahresvergleich MTR-bereinigt
Umsatz (in Millionen CHF)				
Mobilfunkdienste	297	279	(6.0%)	(2.6%)
Festnetzdienste	97	95	(2.3%)	
Festnetzinternet	52	57	10.6%	
Gesamtumsatz	446	431	(3.3%)	(1.0%)
Service-Umsatz (Total ohne Hubbing & Hardware)	368	352	(4.1%)	(1.4%)
EBITDA	139	141	1.4%	
Bereinigtes EBITDA	140	143	2.1%	
Bereinigte EBITDA-Marge (ohne Hubbing)	33.3%	35.7%		
Nettogewinn	7	13	89.6	
Equity Free Cash Flow	(24)	29	220.4%	
Kundenentwicklung (in Tausend)				
Mobil				
Postpaid	1 418	1 510	6.5%	
Prepaid	981	890	(9.2%)	
Festnetz				
Telefonie	397	423	6.5%	
Internet	349	386	10.7%	
IPTV	140	176	25.2%	

Olaf Swantee, CEO von Sunrise, kommentiert: «Q1 ist ein weiteres Quartal mit kräftigem Kundenwachstum, das unsere führende Netzqualität, die optimierten Kundenschnittstellen und unsere Innovationskapazität unterstreicht. Die jüngste Einführung unseres preislich attraktiven «Sunrise ONE» Tarifs stärkt unsere Positionierung als «The Unlimited Company» weiter. Das Angebot wurde bisher gut angenommen und sollte uns daher künftig bei der Festigung der Finanztrends unterstützen.»

Anhaltende Kundendynamik in Schlüsselbereichen

Trotz des intensiven Wettbewerbs konnte die positive Dynamik beim Kundenwachstum im ersten Quartal 2017 fortgesetzt werden, getragen vom Mehrmarkenansatz, der verbesserten Netzqualität, diversifizierten Distributionskanälen und einem breiten Produktangebot mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis. Sunrise gewann gegenüber dem Vorjahr netto 92 600 (+6,5 %) Mobile-Postpaid-Kunden hinzu, womit die Zahl der Kunden auf insgesamt 1,51 Millionen anstieg. Allein im ersten Quartal wurden 24 900 neue Postpaid-Kunden gewonnen, darunter netto 13 300 neue Primary SIM-Karten im Vergleich zu 7 700 im Vorjahr. Die Mobile-Prepaid-Kundenbasis nahm ab, da weitere Kunden zu Postpaid-Tarifen wechselten.

Die Zahl der Internet-Abonnenten stieg im ersten Quartal 2017 im Jahresvergleich um 37 500 (+10,7 %) auf 386 000, während die TV-Abonnenten gegenüber dem Vorjahr um 35 400 (+25,2 %) auf 175 800 zunahmen. Der Nettozuwachs bei den Internet- und TV-Abonnenten fiel im ersten Quartal deutlich höher aus als in den Vorquartalen, was auf attraktive «Home-Tarife», Konvergenzvorteile, schnellere Breitbandverbindungen, jüngste Verbesserungen von Sunrise Smart TV sowie dedizierte Promotionen zurückzuführen ist.

Umsatzrückgang wurde weiter gebremst

Im ersten Quartal 2017 ging der Umsatz um -3,3 % auf CHF 431 Millionen zurück. Der Rückgang war in erster Linie auf die am 20. Oktober 2016 bekannt gegebene Senkung der Mobilterminierungsgebühren (Mobile Termination Rates, MTR) per 1. Januar 2017 zurückzuführen. Diese reduzierten den Umsatz um CHF 10 Millionen, während die Auswirkungen auf den Bruttogewinn, wie erwartet, äusserst gering waren. MTR-bereinigt verringerte sich der Umsatz um -1,0 %, im Vergleich zum Rückgang im vierten Quartal 2016 von -2,3 %. Ohne das margenschwache Hubbinggeschäft und den Hardware-Bereich nahm der Umsatz (MTR-bereinigt) um -1,4 % ab, da die positive Kundendynamik die strukturellen Einbussen im Festnetz- und Mobile Prepaid-Geschäft nicht kompensieren konnten. Die -1,4 % entsprechen einem abgeschwächten Umsatzrückgang im Vergleich zu -4,0 % im vierten Quartal 2016. Unterstützt wurde diese Entwicklung durch abflauende Gegenwinde in einem margenschwachen B2B-Segment (Produktumstellung) ebenso wie durch die nachlassende Wirkung der entkoppelten Hardware beim Wechsel zu den Freedom-Abonnements.

Bereinigtes EBITDA und Nettogewinn gesteigert

Der Bruttogewinn lag im ersten Quartal -1,6 % tiefer als im Vorjahr, was eine Verbesserung gegenüber -2,3 % im vierten Quartal ist. Sunrise konnte durch die anhaltende Vereinfachung und Digitalisierung ihres Geschäfts weitere Kosteneinsparungen erzielen. Die bereinigten Betriebskosten verringerten sich im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahr um 5,0 %. Mit dieser Kosteneffizienz konnten die Umsatzeinbussen mehr als ausgeglichen werden. Das bereinigte EBITDA erhöhte sich im Jahresvergleich um 2,1 % auf CHF 143 Millionen. Der Nettogewinn verdoppelte sich im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahr nahezu auf CHF 13 Millionen, was durch geringere Abschreibungen und Amortisation sowie durch geringere Finanzaufwendungen unterstützt wurde.

Verbesserter eFCF

Der Equity Free Cash Flow (eFCF) stieg im ersten Quartal 2017 von CHF -24 Millionen im Vorjahr auf CHF 29 Millionen. Ein Grund dafür war eine geringere Erhöhung des Nettoumlaufvermögens im ersten Quartal 2017, was im Vergleich zu 2016 vorwiegend auf eine unterschiedliche Saisonalität zurückzuführen ist. Unterstützt wurde der eFCF zudem durch den geringeren Zinsaufwand nach der Schuldenrefinanzierung im Dezember 2017. Sunrise hält nach dem ersten Quartal unverändert an seinen Erwartungen für den Equity Free Cash Flow im Geschäftsjahr 2017 fest. Die Nettoverschuldung verringerte sich zum Ende des ersten

Quartals 2017 auf CHF 1 633 Millionen, woraus sich ein Verhältnis Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA von 2,7x ergibt.

Prognosen für 2017 bestätigt

Für das Geschäftsjahr 2017 wird ein Umsatz zwischen CHF 1 820 und 1 860 Millionen erwartet, während das bereinigte EBITDA zwischen CHF 595 und 610 Millionen liegen dürfte. Die Investitionsausgaben sollten im Geschäftsjahr 2017 im Bereich zwischen CHF 225 und 265 Millionen liegen. Bei Eintreffen der Prognose für 2017 wird Sunrise voraussichtlich an der Generalversammlung eine Dividende für das Geschäftsjahr 2017 zwischen CHF 3,45 und CHF 3,55 pro Aktie vorschlagen, zahlbar 2018 aus Rücklagen aus Kapitaleinlagen.

Organisatorische Änderungen im Executive Leadership Team

Ernennung des neuen **Chief Consumer Officer**: Wie früher in diesem Jahr angekündigt, verliess Timm Degenhardt das Unternehmen Ende Februar. Wir sind stolz, seinen Nachfolger Bruno Duarte vorzustellen, der am 12. Juni zu Sunrise kommen wird. Bruno verfügt über eine extensive Erfahrung im Privatkundengeschäft mit Festnetz- und mobilen Breitbanddiensten ebenso wie im Strategiebereich. Er arbeitete in verschiedenen Senior Management Positionen bei internationalen Telekomunternehmen wie EE, Orange UK & France und Hutchinson. Zu einem früheren Zeitpunkt in seiner Karriere war er Partner beim Managementberatungsunternehmen Arthur D. Little.

Ernennung eines neuen **Chief Business Officer**: Max Nunziata, seit Juni 2013 bei Sunrise, übernahm im Mai 2016 den neu geschaffenen Geschäftskundenbereich. Nach einer ersten intensiven Transformationsphase entschloss sich Max aus privaten Gründen zurückzutreten. Wir bedauern seinen Rücktritt, danken ihm für den in den letzten Jahren geleisteten Beitrag und wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Gleichzeitig freuen wir uns bekannt zu geben, dass wir eine Nachfolge für Max gefunden haben. Aus vertraglichen Gründen können wir derzeit den Namen noch nicht bekannt geben. Sobald alle Einzelheiten festgelegt sind, werden wir entsprechend informieren.

Ab sofort wird Ralf Brandmeier, direkt dem CEO unterstellt, den Geschäftskundenbereich ad interim leiten und die Transformation des Geschäftskundenbereichs weiterführen. Ralf kam im Oktober 2016 zu Sunrise und verantwortet den unternehmensweiten Transformationsprozess. Er bringt dabei Wachstumsinitiativen voran, wie die Digitalisierung, den Einkauf sowie die strategische Priorisierung und dies seit Anfang 2017 ebenfalls im Geschäftskundenbereich. Ralf startete seine Karriere bei Compaq Computer Switzerland und war in verschiedenen Managementpositionen tätig unter anderem auch als Country Manager von HP Schweiz.

Die Sunrise Communications Group AG veröffentlichte heute ihre Finanzergebnisse für das erste Quartal 2017. Sie finden den Bericht, die Präsentation und weitere Informationen unter <http://corporate.sunrise.ch/ir/reports-and-presentations>.

Sunrise

Corporate Communications
Postfach
CH-8050 Zürich
media@sunrise.ch
www.sunrise.ch
Telefon: +41 800 333 000

Rechtliche Hinweise

Die in dieser Pressemitteilung enthaltenen Informationen wurden nicht von unabhängiger Seite geprüft und es wird keine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung hinsichtlich der Billigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit, Angemessenheit oder Richtigkeit der hierin enthaltenen Informationen gegeben. Daher können hieraus keine Ansprüche hergeleitet werden. Weder die Sunrise Communications Group AG noch ihre Tochtergesellschaften oder deren jeweilige Mitarbeiter, Berater, Vertreter oder verbundene Unternehmen haften in irgendeiner Weise (weder aus Fahrlässigkeit noch aus sonstigen Gründen) für Verluste, gleich welcher Art, die aus der Verwendung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder anderweitig im Zusammenhang mit dieser Pressemitteilung entstehen. Die in dieser Pressemitteilung enthaltenen Informationen entsprechen dem Stand zum Datum dieser Pressemitteilung und können ohne Vorankündigung geändert werden.

Diese Pressemitteilung kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Solche Aussagen können daran erkannt werden, dass sie Wörter wie «vorhersehen», «schätzen», «sollte», «erwarten», «Prognose», «Projekt», «beabsichtigen», «planen», «glauben» und/oder andere Wörter und Ausdrücke mit ähnlicher Bedeutung enthalten und unter anderem im Zusammenhang mit der Erörterung von Geschäftsergebnissen, Finanzdaten, Liquidität, Aussichten, Wachstum, Strategien oder Entwicklungen in der von uns bedienten Branche verwendet werden. Solche Aussagen beruhen auf den jeweils aktuellen Absichten, Erwartungen oder Überzeugungen der Geschäftsleitung und umfassen inhärente Risiken, Annahmen und Unsicherheiten, einschliesslich Faktoren, die diese verzögern, verfälschen oder verändern könnten. Die in dieser Pressemitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu Trends oder aktuellen Aktivitäten dürfen nicht als dahingehende Zusicherung gewertet werden, dass diese Trends oder Aktivitäten auch in Zukunft fortgesetzt werden. Die tatsächlichen Entwicklungen, Ergebnisse und andere künftige Ereignisse können erheblich von denen abweichen, die in den hierin enthaltenen Aussagen genannt oder impliziert werden. Solche Abweichungen können die Entwicklung und die finanziellen Auswirkungen der hierin beschriebenen Pläne und Ereignisse beeinträchtigen, unter anderem bedingt durch Veränderungen bei Wirtschaftslage, Geschäft, Wettbewerb, Technologien, Strategien oder aufsichtsrechtlichen Vorgaben und durch andere Faktoren, die das Geschäft und den Betrieb des Unternehmens beeinflussen. Weder die Sunrise Communications Group AG noch eines ihrer verbundenen Unternehmen ist verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren, zu überarbeiten oder zu ergänzen, wenn neue Informationen vorliegen oder Ereignisse eintreten oder bei anderweitigen Entwicklungen; sie lehnen jegliche derartige Verpflichtung ausdrücklich ab. Sie sollten sich nicht unverhältnismässig auf solche zukunftsgerichteten Aussagen verlassen, die nur zum Zeitpunkt dieser Pressemitteilung Gültigkeit haben.

Es sei darauf verwiesen, dass in der Vergangenheit erzielte Ergebnisse kein Indikator für künftige Ergebnisse sind. Bitte beachten Sie auch, dass Zwischenergebnisse nicht unbedingt Rückschlüsse auf die Jahresergebnisse zulassen.