

Brief an die Aktionäre



Libor Voncina
Chief Executive Officer (links)

Lorne Somerville
Präsident des Verwaltungsrats (rechts)

Geschätzte Leserinnen und Leser

Dank einer konsequenten Fokussierung auf die Qualität und die Kundenbedürfnisse konnte Sunrise das Wachstum der Postpaid-Kundenbasis im abgelaufenen Jahr in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld fortschreiben. Im Bereich Mobile Postpaid konnte Sunrise einen Nettozuwachs von 80 000 Neukunden verbuchen (+6,0 %); die Zahl der TV-Abonnements stieg im Jahresvergleich um 27 000 (+25,0 %). Der Umsatz ging auf CHF 1,976 Milliarden zurück, das EBITDA sank auf CHF 616 Millionen. Das zeigt, welchen Einfluss unsere neuen, tieferen Tarife und der starke Schweizer Franken in diesem wettbewerbsintensiven Markt hatten.

Richtungsweisendes Jahr

2015 war für Sunrise ein richtungsweisendes Jahr, welches im Zeichen unseres Börsengangs vom 6. Februar stand. Die Entscheidung von CVC Capital Partners (CVC), Sunrise an die SIX Swiss Exchange zu bringen, hat sowohl die internationale Wahrnehmung unseres Unternehmens als auch die Position der Marke in unserem Heimmarkt gestärkt. Wir konnten daher unsere Marktposition im Laufe des Jahres weiter festigen. Zudem war es uns eine grosse Freude, Roger Federer als unseren Markenbotschafter an Bord willkommen zu heissen. Wenngleich das Jahr von Veränderungen geprägt war, sind unsere Kernwerte die gleichen geblieben: Fairness, Transparenz und Kundenorientierung bilden die zentralen Leitsätze unserer Organisation und werden auch weiterhin die wichtigste Basis unseres Handelns sein.

Im Juli ist unser ehemaliger Verwaltungsratspräsident Dominik Koechlin unerwartet verstorben. Er war dem Verwaltungsrat als erstes unabhängiges Mitglied beigetreten, als CVC im Oktober 2010 Sunrise übernahm. Bis zum letzten Jahr stand er unserem

Verwaltungsrat als Präsident vor und begleitete Sunrise erfolgreich auf dem Gang an die Börse. Sein Hinschied ist für uns alle ein grosser Verlust, und wir sprechen seiner Familie unser tief empfundenes Beileid und unsere herzliche Anteilnahme aus.

Anspruchsvolles wirtschaftliches Umfeld

Das wirtschaftliche Umfeld im Jahr 2015 war herausfordernd. Insbesondere die Aufhebung des Franken/Euro-Mindestkurses hatte für die Schweizer Exportindustrie schwerwiegende Folgen und führte bei Sunrise zu einem Rückgang der Hardware- und Hubbing-Umsätze. Gleichzeitig eröffneten sich neue Marktchancen für Sunrise, da viele Unternehmen ihre Telekommunikationskosten überprüfen und die Verträge im Bieterverfahren neu ausschreiben.

Marktumfeld im Wandel

Schon seit mehreren Jahren dominiert die rasch wachsende Beliebtheit von Smartphones, angefacht durch die kontinuierliche Erweiterung der Produktangebote, den weltweiten Markt für Mobiltelefone. In der Schweiz hat sich der Datenverkehr von Jahr zu Jahr praktisch verdoppelt. Zudem zeigen die Nutzer eine zunehmende Vorliebe für Kombiangebote, die TV, Mobiltelefonie, Festnetz- und Internetdienste in einem Produkt zusammenfassen, was konvergente Anbieter wie Sunrise zu einer attraktiven Option macht. Die Kunden suchen heute nach einfachen, leicht zu bedienenden und umfassenden Lösungen. Als Anbieterin solcher Lösungen haben wir unsere Produktpalette für Privat- und Geschäftskunden weiter konsolidiert und um kombinierte TV- und Breitbandpakete mit Flatrates erweitert.

Preisgekrönter Kundenfokus

Im Laufe des Jahres 2015 erntete Sunrise breite Anerkennung für ihre starke Kundenorientierung und gewann eine stattliche Zahl von Auszeichnungen in diesem Bereich:

- Das Schweizer Wirtschaftsmagazin Bilanz bewertete Sunrise in den Bereichen Qualität, Innovation und Flexibilität und kürte das Unternehmen zum besten Mobiltelefonie- und TV-Anbieter der Schweiz.
- In seiner Ausgabe vom Dezember 2015 veröffentlichte das unabhängige Magazin connect einen Provider-Servicetest, welcher zeigte, dass Sunrise über die beste Kundendienst-Hotline aller Mobilfunkanbieter in der Schweiz verfügt.
- Im Netzwerktest 2015 hat connect das Mobilfunknetz von Sunrise erneut mit dem Prädikat «sehr gut» ausgezeichnet. Zudem wurde unser Netz zum zweiten Mal innerhalb von zwei Jahren zum besten Netz für mobile Telefonie im deutschen Sprachraum (DACH) erkoren.
- Der Schweizer Contact-Center-Verband prämierte Sunrise mit einem Golden Headset Award in der Kategorie Employee Focus und mit einem Zertifikat im Bereich Customer Focus.

Starkes Wachstum der Kundenbasis

Die Kundinnen und Kunden von Sunrise zeigten ein hohes Mass an Zufriedenheit mit unseren Produkten. Die Kundenbasis im Bereich Mobile Postpaid stieg um 6,0 % (was einem Nettozuwachs von 80 000 Kunden entspricht) und erreichte am Jahresende insgesamt 1,4 Millionen Abonnenten. Sunrise Freedom bleibt weiterhin unser wichtigster Wachstumstreiber – per Ende Jahr hatten sich bereits 756 000 Sunrise Postpaid-Kunden für einen Sunrise Freedom Vertrag entschieden. Auch unser neues Angebot Sunrise Smart TV spielte im letzten Jahr eine wichtige Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Ende 2015 hatten 134 000 Kunden ein Sunrise TV Abo, wobei insbesondere das Weihnachtsgeschäft für einen kräftigen Schub sorgte. Insgesamt lag der Nettozuwachs 2015 in diesem Bereich bei 27 000 Neuzugängen (+25,0 %). Für den Festnetzbereich war 2015 ein starkes Jahr, mit einer klaren Stabilisierung der

”

2015 WAR FÜR SUNRISE EIN RICHTUNGSWEISENDES JAHR, WELCHES IM ZEICHEN DES BÖRSENGANGS IM FEBRUAR STAND.

LORNE SOMERVILLE,
PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATS

”

2015 ERNTETE SUNRISE BREITE ANERKENNUNG FÜR IHRE STARKE KUNDEN-ORIENTIERUNG.

LIBOR VONCINA,
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



Abonnentenzahlen und einem verstärkten Trend hin zu konvergenten Angeboten. Unsere 4P-Kundenbasis legte gegenüber dem Vorjahr um 16,8 % zu.

2015 war für Business Sunrise ein erfolgreiches Jahr. Wir haben Partnerschaften mit verschiedenen führenden Unternehmen geschlossen, darunter Cofely, Strabag und SR Technics.

Wachsender Datenverkehr als Treiber für Investitionen in die Netzinfrastruktur

Aufgrund von verändertem Nutzerverhalten und steigenden Datenvolumen müssen die Netzbetreiber dafür sorgen, dass sie über ein erstklassiges Netz verfügen, indem sie ihre Festnetz- und Mobilfunkinfrastruktur auf High-Speed-Breitbanddienste umrüsten. Sunrise tätigte 2015 weitere Investitionen in die Erweiterung und Verbesserung ihrer Netzinfrastruktur und versorgt nunmehr 98 % der Schweizer Bevölkerung mit LTE-Diensten. Dank unserer Zusammenarbeit mit Swiss Fibre Net AG, dem Gemeinschaftsunternehmen lokaler Energieversorger in der Schweiz, lokalen Versorgungsbetrieben und Swisscom bieten wir unseren Kunden heute Glasfaserverbindungen bis zum Hausanschluss an.

Vereinfachung durch Digitalisierung

Sunrise hat 2015 eine umfangreiche organisatorische Transformation in Angriff genommen. Als Konsequenz hat Sunrise die Zahl der Mitarbeitenden um 160 reduziert. Dies mit dem Ziel, die Aktivitäten zu straffen und zu digitalisieren, damit sie leichter zu steuern und für unsere Kunden einfacher zugänglich sind.

2015 war dank dem ungebrochenen Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden sowie der Treue unserer Stakeholder ein bedeutsames und erfolgreiches Jahr für Sunrise. Wir möchten allen Mitarbeitenden von Sunrise für ihren Einsatz und das grosse Engagement danken, mit dem sie die Vision und die Werte des Unternehmens tagtäglich in die Tat umsetzen.

Lorne Somerville
Präsident des Verwaltungsrats

Libor Voncina
Chief Executive Officer