

Lagebericht

Einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld begegnet Sunrise mit der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie. Innovative neue Produkte sowie ein steter Ausbau der Netzinfrastruktur ermöglichen es Sunrise, sich als führende voll integrierte Herausforderin im Schweizer Markt zu positionieren.

5 LAGEBERICHT

6	Geschäftsübersicht
7	Sunrise Strategie
12	Umfeld
14	Produkte, Services und Absatzkanäle
22	Kundenorientierung
23	Netzwerk
28	Regulatorisches Umfeld
30	Mitarbeitende
32	Corporate Responsibility

Geschäftsübersicht

Sunrise bietet Telefonie und Datenkommunikation via Mobilfunk sowie Telefonie, Internet und IPTV (Internet Protocol Television) via Festnetz für Privatkunden, Geschäftskunden und andere Telekommunikationsdienstleister in der Schweiz an. Die Dienstleistungen werden über ein landesweites, integriertes Fest- und Mobilnetz erbracht.

Privatkunden

Sunrise bietet Privatkunden Mobilfunk-, Festnetz-, Internet- und TV-Dienstleistungen aus einer Hand an. Gesprächs- und Datenservices via Mobilfunk werden sowohl auf der Basis von Abonnementsverträgen (Postpaid) als auch auf der Basis von Vorauszahlung (Prepaid) geleistet. Die Angebote von Sunrise bedienen die Nachfrage nach High-Speed-Anschlüssen und liefern konkurrenzfähige, benutzerfreundliche Produkte, beispielsweise Plug-and-play-Lösungen oder Paketoptionen für Telefonie-, Internet-, IPTV- und Mobilprodukte.

Geschäftskunden

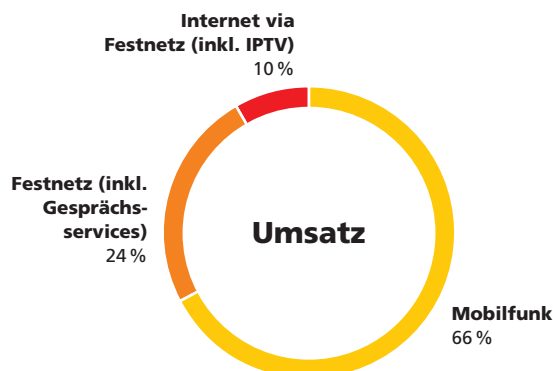
Geschäftskunden profitieren bei Sunrise von einer umfassenden Palette an Produkten und Dienstleistungen vom Mobilfunk bis zu Telefonie, Internet und Datendiensten im Festnetz, ergänzt durch System Integration und Managed Services. Die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen werden durch massgeschneiderte Lösungen abgedeckt, welche zusätzliche Flexibilität ermöglichen.

Wholesale

Die Sparte Wholesale erbringt mobile Telefonie-, Daten- und Internetdienste für andere in- und ausländische Telekommunikationsdienstleister. Gestützt auf Kapazität im eigenen Festnetz bietet Sunrise Voice-Hubbing-Dienste an.

Umsatz

Nach Abovariante



Sunrise Strategie

Sunrise verfolgt die Strategie, die starke Marktposition des Unternehmens als führende vollständig integrierte private Betreiberin zu nutzen, um zu wachsen und durch eine Kombination der folgenden fünf Hauptstrategien Mehrwert zu schaffen.

1 Marktanteil steigern

Marktanteile gewinnen durch Nutzung der Mehrmarkenstrategie, Stärkung der Wettbewerbsposition und attraktive Angebote

Sunrise erwartet, dass sie mit der erfolgreichen Mehrmarkenstrategie Privatkunden gewinnen wird, und zwar in den Segmenten Qualitäts-Massenmarkt (mit der Kernmarke Sunrise), Jugendliche und junge Erwachsene (MTV mobile) sowie Budget und Ethno (yallo, Ortel und Lebara).

Sunrise erschliesst den allgemeinen Privatkundenmarkt durch segmentierte und spezifisch zugeschnittene Produktangebote. Angesichts der unverwechselbaren Attraktivität der Marke Sunrise und der bekannten Marken MTV mobile (einzige spezifische Jugendmarke im Schweizer Markt), yallo, Ortel und Lebara in ihren jeweiligen Segmenten wird sich Sunrise weiterhin darauf konzentrieren, diese Marken durch Ausweitung ihrer Unterscheidungsmerkmale und ihrer Marktanteile weiterzuentwickeln. Diese Strategie wird ergänzt durch den Ansatz, mittels Mobile Virtual Network Operator und Wiederverkäufer (wie ALDI SUISSE mobile) weitere Nischensegmente auszuschöpfen.

Sunrise stärkt die Wettbewerbsposition durch innovative Dienstleistungen, welche auf die Präferenzen der Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten zugeschnitten sind. Die aktuelle Marketingstrategie zielt darauf ab, die Marke Sunrise als «your partner for simple and smart telecom solutions» darzustellen. Dabei stützt sie sich auf die drei Säulen der Marke, die Unternehmenswerte: Fairness, Transparenz und Kundenorientierung. Darin widerspiegelt sich das Engagement, eine branchenführende konvergente Erfahrung zu bieten.

Sunrise hat ins Marketing investiert, um die Markenpositionierung zu stärken. Dies hat eine starke Dynamik für die Marke Sunrise und alle Markentreiber ausgelöst. Um die Markenstrategie zu beschleunigen, wurde Roger Federer 2014 zum Sunrise Ambassador ernannt. Seither konnte Sunrise die Markenbekanntheit und die Markenwiedererkennung erheblich steigern.

Auch das Segment Geschäftskunden wird mit der Kernmarke Sunrise bearbeitet, aber mit je nach Unternehmertyp massgeschneiderten Produktportfolios und Vertriebsstrategien, um den unterschiedlichen Bedürfnissen zu entsprechen. Sunrise entwickelt stetig neue Dienste, um das Produktportfolio zu stärken und auf die Bedürfnisse von Unternehmen einzugehen. Das Leistungsversprechen wird durch ein klares, schlankes Service-Portfolio verstärkt, um gezielte Marketinginitiativen zu lancieren und den Vertrieb zu optimieren. Sunrise nutzt die Sichtbarkeit und Stärke der Geschäftsbeziehungen zu mittleren und grossen Unternehmen, um das Wachstum bei Klein- und Kleinstunternehmen (Small Office/Home Office) und KMU voranzutreiben.

2 Fokus auf Konvergenz

Die bestehende Kundenbasis durch integrierte konvergente Angebote sichern und ausbauen

Im Einklang mit den Konsumentenpräferenzen in der Schweiz konzentriert sich Sunrise auf die Konvergenz mit dem Ziel, zu wachsen und die Rentabilität zu steigern. Sunrise baut die Position als integrierte Full-Service-Anbieterin von Mobilfunk-, Festnetz-, Internet- und IPTV-Diensten (Internet Protocol Television) im Schweizer Markt aus. Dies durch das Cross-Selling und Up-Selling dieser Produkte

und Dienstleistungen mittels transparenter, leicht verständlicher und flexibler konvergenter Angebote.

Im Bereich Geschäftskunden setzt das Unternehmen sein kombiniertes Angebot an Mobilfunk-, Festnetz- und Integrationsdiensten dazu ein, die Anzahl digitaler Mehrwertdienste zu erhöhen.

3 Basis für Wachstum stärken

Hochqualitative Dienstleistungen erbringen und unterstützt durch digitale Innovationen eine hervorragende Kundenzufriedenheit erzielen, um die Grundlagen für ein nachhaltiges Wachstum von Sunrise zu stärken

Als kundenzentriertes Unternehmen hält Sunrise die Kundenzufriedenheit auf einem hohen Niveau. Durch ein hervorragendes Kundenerlebnis können die Kundentreue erhöht und die Beziehung zu den Kunden gestärkt werden.

Sunrise betrachtet kontinuierliches Feedback über sämtliche Interaktionen mit Kundinnen und Kunden, persönliches Feedback über Mitarbeitende sowie strukturelle Verbesserungen durch Kundenfeedback als einen Grundstein ihrer Strategie, die Qualität der Dienstleistungen und der Kundenerfahrung weiter zu verbessern. Sunrise will den bestehenden Fokus auf den Kundenservice beibehalten, indem sie sich auf die zentralen Partner konzentriert, fortlaufend in Schulungen und Coaching investiert, die Service-Levels für alle Kundinnen und Kunden erhöht und differenzierten Kundenservice für hochwertige Kundinnen und Kunden und Business Kunden leistet.

Um die zunehmenden Kundenerwartungen in einer digitalisierten Welt erfüllen zu können, wird Sunrise die digitalen Fähigkeiten im Unternehmen erheblich verbessern. Die aktuellen digitalen Initiativen zielen auf Erhöhung des Marktanteils und der Gewinne ab, während modernste Self-Care-Dienste das beste digitale Kundendienstleistung bieten, um die digitale Reise der Kundinnen und Kunden zu vereinfachen.

4 Modernste Infrastruktur erhalten

Die überlegene Position im Bereich Frequenzbänder nutzen und weitere Investitionen in eine moderne Netzinfrastruktur tätigen, um Wettbewerbsvorteile zu wahren und Wachstumsmöglichkeiten auszuschöpfen

Sunrise wird weiterhin ihre technisch überlegene Position im Bereich Frequenzbänder nutzen und eine moderne Mobilfunk- und Festnetzinfrastruktur unterhalten, um Kundinnen und Kunden in der ganzen Schweiz ein verlässliches Hochgeschwindigkeitsnetz zu bieten, eine branchenführende Kundenerfahrung sicherzustellen und künftige Wachstumsmöglichkeiten hinsichtlich Konvergenz und Datenverkehr wahrzunehmen.

Im Festnetzbereich basiert das Angebot von Sunrise auf der eigenen Infrastruktur mit einem starken LLU-Netz (Local-Loop-Unbundling) und einem Backbone-Übertragungsnetz. Damit werden Kundinnen und Kunden mit innovativer, schneller, hochqualitativer Telefonie und Datenübermittlung versorgt. Das Unternehmen nutzt sein LLU-Netz in der Schweiz, um seine Asset-light-Festnetzstrategie weiterzuentwickeln und die Abdeckung mit VDSL (Very High Speed Digital Subscriber Line) und Glasfaser durch Partnerschaften mit Swisscom, örtlichen Versorgungsbetrieben und Swiss Fibre Net AG, dem Gemeinschaftsunternehmen lokaler Energieversorger in der Schweiz, zu vergrössern.

5 Rentabilität und Cashflow steigern

Rentabilität und Cashflow durch schlanke, kosteneffiziente Unternehmensführung erhöhen

Sunrise steigert die Rentabilität und den Cashflow durch Optimierung der Betriebskosten sowie Normalisierung der Investitionskosten und Reduzierung der Finanzierungskosten nach dem Börsengang. Die Betriebskosten werden durch eine Reihe von Massnahmen optimiert, darunter eine strenge Kontrolle der Mittelabflüsse, verbesserte Vertriebsmöglichkeiten, striktes Preis- und Verkaufsmanagement, strenge Steuerung der Abonnementsakquisitions- und -bindungskosten sowie stärkere Kontrolle der Personalkosten, unterstützt durch die laufende Evaluierung weiterer Outsourcing-Möglichkeiten.

24h Überall vernetzt

7:30

Sämtliche relevanten Zustellinformationen, die meine Tour betreffen (z. B. Nachsendeaufträge), werden täglich aktuell auf meinen Scanner geladen.



7:15

Mein Zustellteam ist auf mehrere Ortschaften verteilt, darum macht der Teamleader heute das Briefing telefonisch.



8:45

Eine Kundin bestätigt mir den Empfang des Briefs direkt auf dem Scanner.



9:10

Das eingeschriebene Paket erfasse ich vor der Auslieferung mit dem Scanner.



10:50

Ich scanne den Barcode des Briefkastens und bestätige so, dass ich diesen geleert habe.

13:00

Zurück in der Poststelle – kurz vor Arbeitsschluss – trage ich Adressmutationen direkt in den Scanner ein.

10:10

Mein Revier ist das ländliche Bäretswil im Zürcher Oberland mit seinen Weilern. Dank dem Sunrise Netz bin ich auch im hintersten Winkel meines Arbeitsgebiets erreichbar.



Auf meiner Tour bin ich dank Sunrise immer online mit meinem Scanner.

«Der Scanner ist eines meiner wichtigsten Arbeitsgeräte. Er muss immer einsatzfähig sein und ist entsprechend vernetzt. Die Post weiss so, welche Briefkästen ich geleert oder welche eingeschriebenen Briefe ich ausgetragen habe. Adressberichtigungen kann ich direkt über meinen Scanner weiterleiten. Sunrise begleitet mich darum beim Postaustragen in jedes Tal, über jeden Hügel, in jeden Weiler. Und das sechs Tage pro Woche bei jeder Witterung. Ich bin auf das Netz angewiesen. Und ich fühle mich bei Sunrise in guten Händen.»

Rebecca Aellig, Mitarbeiterin Zustellung, Post CH AG, Bäretswil

Die Schweizerische Post wechselte ihre Festnetzanschlüsse und Mobiltelefone ab Anfang 2015 schrittweise zu Sunrise. Auch die mobilen Geräte der Zustellerinnen und Zusteller laufen neu über das Sunrise Netz.

Die Post nutzt für die Festnetztelefonie Sunrise Business Voice, ein Sunrise Angebot für mittlere und grosse Unternehmen. Mit dem PostMobile Abo gibt es für die Mobiltelefonie eine eigens auf das Unternehmen zugeschnittene Lösung. Dasselbe gilt für den Datenverkehr über Tablets mit dem Swiss Post Tablet Abo. Die Scanner der Postboten sind mit Swiss Post Scanner Data ausgerüstet. Zukünftig kommt auch Swiss Post Scanner Voice zum Einsatz.



SWISS POST SCANNER DATA

Dank dem Swiss Post Scanner Data Abo sind die Scanner jederzeit und praktisch überall in der Schweiz an das High-Speed-Internet von Sunrise angebunden. Mit Blick auf das Internet der Dinge unterstützt Sunrise die Post CH AG bei deren Digitalisierung.



SUNRISE BUSINESS VOICE

Die Schweizerische Post AG nutzt für ihre Festnetztelefonie Sunrise Business Voice: eine massgeschneiderte Lösung, mit der die IP-Telefonie der Post an das Sunrise Netz angeschlossen ist.

Umfeld

Die Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 und die daraus resultierende Wachstumsabschwächung haben zu einem herausfordernden Marktumfeld geführt. Die Qualität der Telekommunikationsdienstleistungen in der Schweiz bleibt trotzdem sehr hoch.

Wirtschaftliches Umfeld

Die makroökonomische Lage in der Schweiz wurde 2015 vor allem durch die abrupte Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar infolge der Aufhebung des Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank geprägt. Bis zum 31. Dezember 2015 wertete der CHF im Jahresvergleich gegenüber dem EUR um 9,5 % auf und gegenüber dem USD um –0,8 % ab (Deutsche Bank, London Branch).

Die Privatkundenbasis des Unternehmens ist vorwiegend in CHF nominiert, was die aus der Wechselkursvolatilität resultierenden Risiken einschränkt. Nichtsdestotrotz müssen Wechselkursveränderungen berücksichtigt werden, da gewisse Geschäftsaktivitäten in Zusammenarbeit mit internationalen Betreibern erfolgen, was Umsätze sowie Kosten von Gütern, Dienstleistungen, betrieblichen Aufwendungen und Investitionen beeinflusst. Zu diesen Aktivitäten gehören das Roaming und andere internationale, nach Tarifen abgerechnete Dienste und die Anschaffung von Hardware sowie von technischen Gütern und Dienstleistungen im Netzbereich. Wechselkurse beeinflussen zudem die Entscheidung von Kundinnen und Kunden, ihr Mobiltelefon im Ausland oder in der Schweiz zu kaufen, und können so den Umsatz von Sunrise aus dem Vertrieb von Geräten beeinflussen. Sunrise verringerte das Fremdwährungsrisiko im Februar 2015 durch Refinanzierung der Schulden in CHF statt wie bisher in EUR. Die Schweizer Volkswirtschaft wies 2015 ein stabiles Wachstum von rund 1 % auf, das allerdings hinter dem Wachstum von 1,9 % im Vorjahr zurückblieb (IMF World Economic Outlook – October 2015 – projection for 2016). Der stärkere CHF war einer der Hauptgründe für diese Wachstumsabschwächung, da die Schweiz stark exportorientiert ist.

Die Frankenaufwertung führte 2015 zu einem Sinken der Konsumentenpreise um –1,1 %, während 2014 keine Veränderung des Preisniveaus zu verzeichnen war. Für 2016 wird eine Fortsetzung der Deflation erwartet (IMF World Economic Outlook – October 2015 – projection for 2016).

Branchen- und Wettbewerbsumfeld

Nachdem die Eidgenössische Kommunikationskommission im Februar 2015 die Genehmigung erteilt hatte, wurde Orange Schweiz durch Apax Partners an NJJ Capital (Holdingunternehmen von Xavier Niel) verkauft. Im April wurde das Unternehmen in Salt umbenannt.

Der grösste Mobilfunkbetreiber in der Schweiz ist Swisscom (an der Börse gehandelt und zu 51,0 % im Besitz der Eidgenossenschaft, Stand Dezember 2015), gefolgt von den Herausforderern Sunrise und Salt. Jeder der drei Mobilfunkbetreiber verfügt über eine eigene, landesweite Netzinfrastruktur mit Frequenzlizenzen, die bis 2028 gelten. Zusätzlich zu den Mobilfunkbetreibern sind auf allen drei Mobilfunknetzen Wiederverkäufer mit eigenen Marken tätig. Auf der Infrastruktur der Mobilfunkbetreiber gibt es andere Marktteilnehmer, die ihre Dienstleistungen als Mobile Virtual Network Operators anbieten.



Sunrise verfügt über ein ultramodernes, kundenorientiertes Mobilfunknetz.

Die Mobilfunknetze in der Schweiz sind von hoher Qualität, und die Netze aller drei Mobilfunkbetreiber werden vom unabhängigen Netztester connect als «sehr gut» bewertet. 2015 erzielte Sunrise die stärkste Verbesserung in der Netzqualität. Das Sunrise Netz erreichte den ersten Platz in der Unterkategorie Mobile Telefonie.

Der Bereich Festnetztelefonie stützt sich in erster Linie auf die analogen und digitalen Anschlussleitungen des Telefonnetzes sowie die Anschlussleitungen der Kabelnetzbetreiber. Swisscom ist die grösste Anbieterin der Schweiz in diesem Bereich, gefolgt von upc cablecom. Die Entbündelung hat anderen Anbietern, einschliesslich Sunrise, Zugang zu den Anschlussleitungen verschafft.

Die Schweizer Zeitschrift Bilanz bewertete Sunrise im September 2015 als die Nummer eins unter den oben erwähnten Unternehmen im Bereich Festnetztelefonie.

In der Schweiz können Festnetz-Breitband-Internetverbindungen über verschiedene Zugangstechnologien angeboten werden, einschliesslich DSL (Digital Subscriber Line), Kabelmodem und Glasfaser. Swisscom ist im Schweizer Breitband-Internet-Markt führend, gefolgt von upc cablecom und Sunrise.

Sunrise ist die grösste LLU-Anbieterin (Local Loop Unbundling) der Schweiz mit einer Abdeckung von rund 85 % der Haushalte durch das eigene Netz mit über 600 Points of Presence. Um die zunehmende Nachfrage nach höheren Bandbreiten und IPTV (Internet Protocol Television) zu

bedienen, hat Sunrise zudem eine Vereinbarung mit Swisscom erneuert, die Sunrise kosteneffizienten Zugang auf alle glasfaser- und kupferbasierten Zugangstechnologien, d. h. VDSL-Dienstleistungen (Very High Speed Digital Subscriber Line), ermöglicht. Sunrise verfügt zudem über Partnerschaften mit Swiss Fibre Net AG, dem Gemeinschaftsunternehmen lokaler Energieversorger in der Schweiz, und örtlichen Versorgungsbetrieben, die dem Unternehmen Zugang zu ihren Glasfasernetzen gewähren. Die schweizerische Zeitschrift Bilanz stuft Sunrise im September 2015 vor Swisscom und upc cablecom in der Kategorie Internet Service Provider ein.

Kabel bleibt die am weitesten verbreitete Mehrkanal-TV-Verbreitungsplattform der Schweiz, wobei der Marktanteil der Kabelanschlüsse in den vergangenen Jahren abgenommen hat. upc cablecom und Swisscom sind die beiden Marktführer. Zusammen halten sie etwas mehr als die Hälfte des Markts. Der Rest des Markts bleibt unter lokalen Kabelunternehmen, Satelliten- und DTT-Betreibern (Digital Terrestrial Television) aufgeteilt. Sunrise ist erst 2012 in den TV-Markt eingestiegen und lancierte im November 2015 erfolgreich ein verbessertes IPTV-Angebot. Die schweizerische Zeitschrift Bilanz bewertete Sunrise TV im September 2015 als das beste TV-Produkt der Schweiz.

Produkte, Services und Absatzkanäle

Für Sunrise ist Innovation der Weg, um die Kundenzufriedenheit hoch zu halten und den Erfolg in einem Umfeld sich laufend ändernder Bedürfnisse und Ansprüche sicherzustellen. Sunrise verfolgte diese Philosophie während des ganzen Jahres 2015 und lancierte innovative Produkte ausgehend von den drei Säulen der Marke: Fairness, Transparenz und Kundenorientierung.

Mobile Angebote

Zu den Mobilfunkangeboten zählen mobile Telefonie- und Datendienstleistungen, ergänzende Mehrwertdienste wie internationale Telefonie, Roaming und Geräteversicherung sowie der Zugang zu Sunrise TV Produkten via Mobilgeräte. Sunrise bietet zudem Mobiltelefone, Tablets und andere Geräte an.

Sunrise Freedom

Das Sunrise Freedom Portfolio zielt auf den Massenmarkt ab, in dem sich die attraktivsten Kunden befinden. Mit dem Launch der Sunrise Freedom Tarifpläne im April 2014 führte Sunrise getrennte Abonnemente für den Mobilfunk und das Gerät, ohne fixe Vertragsdauer, ein. Kunden können ihr Abonnement jederzeit kostenlos anpassen, wenn sich ihre Bedürfnisse verändern. Sunrise Freedom spiegelt die drei Werte der Sunrise Marke vollumfänglich, da Fairness, Transparenz und Kundenorientierung geboten werden. Sunrise war die erste Mobilfunkbetreiberin, die dieses Konzept im Schweizer Markt einführte.

Mit Blick auf High-Usage-Kunden führte das Unternehmen im August 2015 Sunrise Freedom super max ein, ein transparentes Produkt, das unlimitierte Anrufe und SMS nicht nur in der Schweiz, sondern auch im Ausland bietet, mit unbeschränktem High-Speed-4G-Datenvolumen in der Schweiz und monatlich 1 GB kostenlosem Datenvolumen im Ausland.

Sunrise Freedom share data

Um die wachsende Nachfrage nach mobilem Internet zu bedienen, lancierte Sunrise im Februar 2015 Sunrise Freedom share data. Dieser Service ermöglicht es den

Kundinnen und Kunden für monatlich CHF 5, das in ihrem Freedom Mobilabonnement eingeschlossene High-Speed-Datenvolumen mit einem Zweitgerät, versehen mit einer zweiten SIM-Karte, zu nutzen. Die Kundinnen und Kunden können zudem einen zusätzlichen Geräteplan für ihr zweites Gerät abschliessen. Dieses innovative Produkt ist im schweizerischen Markt einzigartig.

MTV mobile

Gestützt auf eine Vereinbarung mit MTV lancierte Sunrise im September 2010 erfolgreich die MTV mobile Preispläne. MTV mobile bietet einschlägige Produkte für das Segment Jugendliche und junge Erwachsene bis zum Alter von 30 Jahren an und ist die einzige spezifisch auf die Jugend zugeschnittene Telekom-Marke im schweizerischen Markt. Das sehr erfolgreiche MTV mobile Freedom ist nach denselben flexiblen Prinzipien gestaltet wie Sunrise Freedom. Das Angebot ist attraktiv in allen Postpaid-Jugendsegmenten positioniert und wird durch ansprechende, für die Altersgruppe relevante Vorteile unterstützt, beispielsweise Vorzugsbedingungen für die Nutzung von WhatsApp und das Halbtax-Abo der SBB.

Um die wachsende Nachfrage im Jugendsegment nach höherem Datenvolumen im mobilen Internet zu bedienen, wurde im August 2015 MTV mobile Freedom max lanciert. Das Abonnement bietet unlimitierte High-Speed-Datennutzung, einschliesslich unlimitierter Anrufe in alle Schweizer Netze, unlimitierter SMS und MMS, unlimitierter Anrufe nach Europa und Nordamerika sowie 200 MB Surfen im Internet im Ausland plus 200 MB WhatsApp-Nutzung im Ausland.

Roaming

Sunrise bietet ein breites Angebot an fairen und flexiblen Roaming-Lösungen, die es den Kundinnen und Kunden ermöglichen, nur für Roaming zu bezahlen, wenn sie es wirklich benötigen, und die Kosten dank dem Sunrise Roaming Cockpit unter Kontrolle zu halten.

Im April 2015 lancierte Sunrise eine umfassende, attraktive Palette an Produkten und Dienstleistungen für Reisende. Nebst erheblichen Preissenkungen auf allen travel data Paketen und travel talk Optionen wurden die Roaming-Optionen ergänzt durch Sunrise travel days. Dabei handelt es sich um All-in-Pakete (für sieben oder 30 aufeinanderfolgende Tage) mit unlimitierten Anrufen/SMS und grossem Datenvolumen.

yallo postpaid plans

Im März 2015 lancierte Sunrise als Reaktion auf die zunehmende Smartphone-Durchdringung und Datennutzung im Budget- und Ethnomarkt erneut yallo Abonnemente. Jedes der drei Abonnemente ist spezifisch auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe ausgerichtet.

Innovation im Einklang mit den Unternehmenswerten

Sämtliche Produktinnovationen basieren auf den Werten Fairness, Transparenz und Kundenorientierung.

yallo Flat enthält unlimitierte Anrufe in alle Netze der Schweiz und in 41 europäische Länder sowie 1 GB Daten in 4G-Geschwindigkeit. Dieses Abonnement gibt es auch als yallo PostPaid, das zusätzliche Vorteile umfasst und einzig in Poststellen erhältlich ist. yallo Europe enthält unlimitierte Anrufe in 41 europäische Länder und 500 MB Daten in 4G-Geschwindigkeit. yallo Balkan umfasst unlimitierte Anrufe in alle Netze in der Schweiz, 1 GB Daten in 4G-Geschwindigkeit und 200 Minuten in ausgewählte Balkanländer sowie weitere Länder in Europa.

Prepaid-Angebote

Prepaid-Kundinnen und -Kunden können auswählen, ob das Prepaid-Guthaben pro Einheit, pro Tag oder pro Monat



2015 wurde die erste Werbekampagne mit Roger Federer, dem neuen Markenbotschafter von Sunrise, lanciert. Da er die Sunrise Werte mit seinem fairen Sportsgeist perfekt verkörpert, ist er der ideale Partner.

Seit November 2015 gibt es Sunrise Smart TV mit über 230 Sendern, Aufnahmefunktion, Live Pause, ComeBack TV Agent und mobilem Fernsehen auf bis zu fünf Geräten.



abgezogen werden soll. Sunrise bietet Prepaid-Telefonie- und Datendienstleistungen unter einer Vielzahl von Marken an (Sunrise, MTV, ALDI SUISSE mobile, yallo, Ortel und Lebara), um verschiedene Marktsegmente und ihre unterschiedlichen Bedürfnisse anzusprechen. In allen Marken bietet das Unternehmen eine breite Palette an massgeschneiderten Optionen gegen eine monatliche Gebühr an, einschliesslich Anrufen, SMS, Daten und Roaming sowie Kombinationen davon.

Mit zunehmender Verbreitung von Smartphones und steigendem Datenverbrauch verliert Prepaid an Bedeutung und die Nachfrage verlagert sich von Prepaid- zu Postpaid-Abos.

Im August 2015 lancierten Sunrise und MTV mobile neue Prepaid-Angebote mit einer Funktion zur Kostenkontrolle genannt airbag und zwei neue Prepaid-Optionen. Mit dem neuen Prepaid-Tarif Sunrise Prepaid airbag bezahlen Kundinnen und Kunden nur die ersten zwei Minuten eines Anrufs, und mit MTV mobile WhatsApp pre zahlen sie maximal 75 Rappen pro Tag für die mobile Internetnutzung. Die beiden neuen Prepaid-Optionen Sunrise Prepaid budget 10 und Sunrise Prepaid budget 15 sind besonders interessant für regelmässige Nutzer, da sie eine bestimmte Anzahl Anrufe, SMS-Nachrichten in alle Schweizer Netze und Megabytes mobiles Internetsurfen in 4G-Geschwindigkeit bieten.

Geräte und Zubehör

Sunrise bietet den Kundinnen und Kunden eine breite Auswahl an Mobiltelefonen und Zubehör von vielen bekannten Anbietern und Händlern wie Apple, Samsung, HTC, Huawei und Beats. Sunrise strebt kontinuierlich danach, die Qualität und Breite des Mobiltelefonangebots zu verbessern, um von den neuen technischen Entwicklungen und Funktionen der Mobiltelefone zu profitieren.

Festnetztelefonie-, Internet- und IPTV-Dienstleistungen

Sunrise bietet Dienstleistungen in den Bereichen Festnetztelefonie, Internet und IPTV (Internet Protocol Television) sowohl für Privat- als auch für Geschäftskunden an. Das Unternehmen erbringt diese Dienstleistungen über seine LLU-Infrastruktur (Local Loop Unbundling) oder indirekt über die Swisscom CPS (Carrier Preselection), VDSL (Very High Speed Digital Subscriber Line) und Glasfasernetze oder via Swiss Fibre Net AG und örtliche Versorgungsbetriebe für Glasfaserzugang. Auf diese Weise kann Sunrise ein vollständiges Produktportfolio zur Befriedigung der Nachfrage nach High-Speed-Anschlüssen anbieten.

Telefonie

Sunrise bietet lokale, nationale, Festnetz-zu-Mobilfunk, internationale und fortgeschrittene Telefoniedienste (wie ISDN) für Privat- und Geschäftskunden in der ganzen Schweiz an. Sunrise bietet herkömmliche Anschlüsse und ISDN-Anschlüsse in der ganzen Schweiz an.

Internet und IPTV

Sunrise Home und MTV Home sind flexible, modular aufgebaute Produkte, die es Kundinnen und Kunden ermöglichen, jene Kombination aus Telefonie-, Internet- und TV-Dienstleistungen zusammenzustellen, die ihren spezifischen Bedürfnissen am besten entspricht. Sunrise Home entspricht vollumfänglich den Werten Fairness, Transparenz und Kundenorientierung, indem die Kundinnen und Kunden nur für Dienste bezahlen, die sie tatsächlich nutzen und die für sie Sinn machen. Jedes individuell kombinierte Produktpaket kann jederzeit rasch und kostenlos angepasst werden, wenn sich die Kundenbedürfnisse ändern.

2012 wurde mit Sunrise TV die neueste Generation der TV-Unterhaltung lanciert. Seither überraschte Sunrise TV die Kundinnen und Kunden mit einer Reihe weiterer

Innovationen, die das Fernsehen zu einem völlig neuen Erlebnis machen. Dazu gehören beliebte Funktionen für die zeitversetzte Wiedergabe wie ComeBack TV und Live Pause. Sunrise TV bietet eine grosse Vielfalt an Sendern, einschliesslich HD. Im April 2015 wurde Sunrise TV mit Hot from the US ergänzt, einem spannenden Angebot, das amerikanische Topserien schon 48 Stunden nach ihrer Erstaussstrahlung in den USA auf den Schweizer Bildschirm bringt.

Sunrise Smart TV bietet eine Vielzahl neuer Funktionen. Mit der neuen Sunrise TV App kann die ganze Familie nun gleichzeitig unterschiedliche Sender auf dem Fernseher und auf bis zu fünf Smartphones oder Tablets ansehen – zu Hause und unterwegs. Im Ausland bietet Sunrise TV ihren Kundinnen und Kunden via Wi-Fi Zugang zum gesamten ComeBack TV Inhalt und aufgezeichneten Sendungen. Mit

der Sunrise TV App finden Kundinnen und Kunden auf einfache und rasche Weise ihre Lieblingssendungen, die sie mit der Push-to-TV-Funktion direkt auf ihren Fernseher übertragen können. Die Funktion für Aufzeichnungen in der Cloud ermöglicht es, alle verpassten ComeBack-TV-Sendungen in den vergangenen sieben Tagen abzuspeichern. Der neue Sunrise ComeBack TV Agent ist eine einzigartige Suchfunktion, über die man auf einfache Weise in der riesigen Sammlung von Sendungen auf ComeBack TV diejenigen findet, die für einen von Interesse sind.

Angebote für Geschäftskunden

Business Sunrise bietet eine vollständige Angebotspalette an Mobilfunk-, Festnetz-, Internet- und Datendienstleistungen. Zu den Kunden gehören kleine und mittlere Unternehmen ebenso wie Grossbetriebe.

Sunrise überzeugt noch mehr Geschäftskunden

2015 gewann Sunrise kontinuierlich neue Kunden im Business-Segment dazu. Sunrise sieht hauptsächlich zwei Gründe für diesen positiven Trend:

- innovative, massgeschneiderte Produkte mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis
- starker Kundenfokus, der durch sehr hohe Net Promoter Scores (NPS) bestätigt wird

Seit 2015 erbringt Sunrise umfassende Dienstleistungen im Bereich Telekommunikation für Cofely, Coop Rechtsschutz, die Genfer Kantonspolizei, Strabag und SR Technics. Diese neuen Kunden belegen deutlich, wie erfolgreich Sunrise Marktanteile im Business-to-Business-Segment erobert. Auf der Liste der Neukunden finden sich zudem Unternehmen wie Maestrani, Flumroc, die Rhätische Bahn, die SBB und Organisationen wie UNICEF und IATA.

2014 gewann Sunrise eine Ausschreibung der Schweizerischen Post für alle Telefoniedienstleistungen sowohl im Mobilfunk als auch im herkömmlichen Festnetz. Um den operativen Übergang so reibungslos wie möglich zu gestalten, einigten sich Sunrise und die Post darauf, das Projekt in Etappen umzusetzen.

Geplant ist die Umstellung sämtlicher Festnetzanschlüsse in allen Schweizer Poststellen auf das Sunrise Netz. Zudem werden 15 000 Mobiltelefone auf Sunrise

migriert und 22 000 Scanner mit SIM-Karten ausgerüstet. Per 10. August 2015 wurden bereits die Handys aller Mitarbeitenden von PostAuto Schweiz AG auf Sunrise gewechselt. Die Kommunikation zwischen den Fahrzeugen, einschliesslich des kostenlosen Wi-Fi und des Betriebsleitsystems, wird zu einem späteren Zeitpunkt migriert werden.

PostFinance war dermassen beeindruckt von der Servicequalität bei Sunrise, dass das Unternehmen nun auch alle ihre Tablets mit Sunrise Diensten ausrüsten wird.

Die Universität Basel hat Sunrise mit der Erstellung ihrer zukünftigen Telefonieinfrastruktur beauftragt. Sunrise gewann die öffentliche Ausschreibung für das Projekt und installiert nun eine neue, IP-basierte Telefonielösung. Interne Festnetzgespräche zwischen den rund 4 000 Sprachschnittstellen (Telefonanschlüsse) der Universität werden über ihr eigenes, bestehendes LAN-Netz laufen.

Microsoft hat Business Sunrise zum Gold-Kompetenzpartner im Bereich Unified Communications ernannt. Ausserdem wurde Business Sunrise wiederholt mit dem Premium Partner Status von Alcatel-Lucent Enterprise und dem Gold Partner Status von Cisco ausgezeichnet. Und schliesslich wurde Sunrise von Cisco zum Collaboration Partner des Jahres 2015 gekürt.

Im Segment Small Office/Home Office (SoHo) bietet Sunrise das standardmässige Sunrise Office Portfolio mit flexiblen, modularen Produkten an. Diese ermöglichen es den Kundinnen und Kunden, die Kombination aus Telefonie- und Internet-Dienstleistungen zusammenzustellen, die ihren spezifischen Bedürfnissen am besten entspricht. Für höhere Anforderungen erbringt Sunrise zusätzlich zu den standardmässigen Dienstleistungen moderne Unternehmensdatenservices. Diese umfassen direkten Internetzugang, Sicherheits-, Messaging- und andere Mehrwertdienste für Geschäftskunden (IP VPN, massgeschneiderte M2M-Lösungen usw.).

Für die Grosskunden bietet Business Sunrise mit ihrer Integrations-Abteilung, welche ISO 9001 zertifiziert ist, individuelle Lösungen in den Bereichen Voice, Data und Security.

Die Mobilfunkangebote für Geschäftskunden basieren auf Pauschallösungen. Anhand der breiten Palette an Optionen können Verträge an die spezifischen Kundenbedürfnisse angepasst werden. Das standardmässige Sunrise Freedom Portfolio ist vorwiegend auf das Segment SoHo ausgerichtet. Die spezifischen Bedürfnisse grösserer Unternehmen werden abgedeckt durch Business Pauschaltarife oder Business mobile evolution, ein anpassbares Paket mit besonderer Flexibilität.

ISO-zertifizierte Dienstleistungen

Sunrise verfügt über ein zertifiziertes Informationssicherheits-Managementsystem (ISO 27001), und die Abteilung Integration ist zudem für ihr Qualitätsmanagementsystem (ISO 9001) zertifiziert.

Im April 2015 wurde Microsoft OneDrive for Business als innovative Lösung für eines der Hauptprobleme im Zusammenhang mit der Cloud lanciert: Sicherheit. OneDrive for Business (als Komponente von Office 365) ist ein Speicherort, an dem Arbeitsdateien gespeichert, synchronisiert und freigegeben werden. Das Produkt wird in Zusammenarbeit mit Microsoft angeboten und zeigt beispielhaft das modulare Konzept von Business Sunrise.

Die Kundinnen und Kunden können die Dienstleistungen wählen, die exakt ihren Bedürfnissen entsprechen, sodass sie nur bezahlen, was sie wirklich brauchen.

Dank der strategischen Partnerschaft mit Microsoft bietet Sunrise den Geschäftskunden Produkte aus dem Office 365-Portfolio gebündelt mit einer umfassenden Cloud-Lösung an, die höchste Ansprüche und Standards erfüllt.

Sunrise verfügt über dedizierte Account-Management-Teams für die mittleren und grossen Unternehmenskunden, während SoHo- und Kleinunternehmenskunden vorwiegend über Verkaufspartner (indirekte Kanäle) und eigene Geschäfte bedient werden.

Microsoft hat Business Sunrise zum Gold-Kompetenzpartner im Bereich Unified Communications ernannt. Ausserdem wurde Business Sunrise wiederholt mit dem Premium Partner Status von Alcatel-Lucent Enterprise und dem Gold Partner Status von Cisco ausgezeichnet. Und schliesslich wurde Sunrise von Cisco zum Collaboration Partner des Jahres 2015 gekürt.

Verkaufskanäle

Sunrise vertreibt ihre Produkte und Dienstleistungen durch direkte und indirekte Kanäle. Der Direktvertrieb erfolgt durch Filialen unter eigener Marke, Mobile Centers unter eigener Marke, Websites, Web Chat, App, Direct Mailing und Telefonverkäufe via Call Centers (ein- und ausgehend). Am 31. Dezember 2015 betrieb Sunrise 94 Verkaufsstellen unter eigener Marke.

Die indirekten Kanäle reichen von landesweiten Ketten wie Mobilezone (der grösste unabhängige Telekom-Detaillist der Schweiz), die Post, Media Markt, Interdiscount und Fust bis zu regionalen Sunrise Premium Partnern und Händlern. Die indirekten Kanäle umfassen rund 2 500 Verkaufsstellen in der Schweiz.

Ein breites, zielsegmentspezifisches Vertriebsnetz mit rund 1 500 Verkaufsstellen bietet Dienstleistungen für das Ethno-Segment unter den Marken Lebara, Ortel und yallo an.

Informationssicherheit

Die ISO-27001-Zertifizierung (Information Security Management Systems) garantiert unternehmensweit Informationssicherheit für alle Standorte, Mitarbeitenden und betrieblichen Abläufe sowie für die technische Infrastruktur und die Dienste zur Verarbeitung, Speicherung und Übertragung für Kundendaten und Kundenkommunikation für Privat- und Geschäftskunden.

24h Komplett konvergent

8:00

Da ich heute nicht ins Geschäft gehe, esse ich in Ruhe mein Frühstück und lese auf dem Tablet die Zeitung.



11:30

Beim Kochen und Aufräumen telefoniere ich mit meinen Freundinnen.



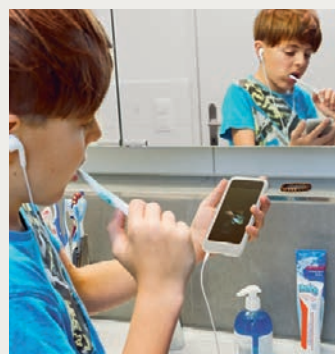
12:15

Weil ein Skirennen läuft, essen wir ausnahmsweise vor dem Fernseher und feiern mit unseren Favoriten mit.



17:00

Die Kletterstunde ist vorbei. Nun schreiben wir den Eltern ein SMS, damit sie uns abholen.



20:30

Jeden Abend darf ich mir einen dreiminütigen Song auf YouTube aussuchen. So dauert das Zähneputzen immer genügend lang.

21:30

Wenn die Kinder im Bett sind, mache ich mich an die Arbeit und bezahle Rechnungen im E-Banking.





12:47 PM

Wir sind viel draussen unterwegs. Sei's zu Fuss, mit den Bikes oder auf den Skiern. Unsere Ausflüge halten wir in Bildern fest, die wir mit unseren Freunden auf Facebook teilen.

Sunrise bietet uns jederzeit das passende Angebot.

«Unsere beiden Kinder nutzen das Handy noch nicht regelmässig. Aber das wird sich sicher bald ändern. Sunrise bietet uns die Flexibilität, die wir brauchen. Wir haben die Möglichkeit, individuell auf unsere Bedürfnisse abgestimmte Produkte zu beziehen. Wir nutzen und bezahlen immer nur das, was wir gerade brauchen. Das schont unser Haushaltsbudget – auch dank dem Kombirabatt für Mobilabos und Festnetzprodukte.»

Kilian, Melanie, Lena und Nils Schafer

Die Familie Schafer schätzt die Flexibilität der Sunrise Produkte. Ohne Mindestlaufzeiten kann sie ihre Abonnements jederzeit ihren Bedürfnissen anpassen.

Die vierköpfige Familie teilt sich drei Handys. Telefoniert und gesurft wird unterwegs vor allem über Sunrise Freedom start, daheim nutzen sie das Festnetztelefon mit Sunrise phone comfort. Um SMS zu verschicken, nutzen die Familienmitglieder yallo prepaid. Das Tablet mit dem Take Away start Abo hat Nils von seinem Götti erhalten. Zu Hause surft die Familie mit bis zu 20 Mbit/s über Sunrise internet start. Beim Fernsehen mit Sunrise TV start findet jeder den passenden Sender.



TV START

Das Fernseh-Abo bietet über 230 Sender, 30 Stunden ComeBack TV, 60 Stunden Cloud-Aufnahme, Live Pause, Programm-Tipps, Video on Demand und über 70 Radiosender. Sunrise TV lässt sich auf bis zu fünf Geräten gleichzeitig schauen.



PHONE COMFORT

Unlimitierte Anrufe in alle Fest- und Mobilnetze der Schweiz gibt's mit dem Festnetzabo Sunrise phone comfort.



YALLO PREPAID

Das Prepaid-Abo von yallo bietet optimale Kostenkontrolle für Anrufe, SMS, Roaming oder mobiles Surfen in der Schweiz. Anrufe auf andere yallo-Nummern sind vergünstigt.

Kundenorientierung

Sunrise steht für drei zentrale Werte, die das Unternehmen einzigartig machen: Fairness, Transparenz und Kundenorientierung. Die Werte werden innerhalb des Unternehmens gelebt und umgesetzt und auch bei der Gestaltung und Innovation von Produkten, beim Ausbau des Netzes sowie bei der kontinuierlichen Verbesserung des Kundendienstes miteinbezogen.

Kundenfeedback-Programm

2013 lancierte Sunrise ein unternehmensweites, mehrjähriges Programm mit dem Ziel, das Kundenerlebnis an den verschiedenen Kundenkontaktpunkten erheblich zu verbessern. Dank dem Net-Promoter-Score-Programm (NPS) konnte Sunrise kontinuierlich rückverfolgen, in welchen Bereichen Eingriffe erforderlich waren, und die erfolgreiche Umsetzung von Verbesserungen im Kundendienst sicherstellen. NPS liefert nützliche, einfache Kennzahlen zur Messung der Kundentreue und Customer Advocacy. Der NPS-Score wird durch eine einfache Kundenbefragung unmittelbar nach bestimmten Kundeninteraktionen mit Sunrise erhoben und durch Folgemaassnahmen wie direkte Anrufe an Kunden ergänzt, um spezifische Probleme und Ursachen der Unzufriedenheit von Kundinnen und Kunden festzustellen. Sunrise ist es gelungen, den NPS-Score sowohl für die Kundenkontaktpunkte als auch für die Produkte und Dienstleistungen erheblich zu verbessern.

Ausgezeichnete Kundenfreundlichkeit

Die Kundenorientierung drückt sich auch im Kundendienst aus. Dieser ist auf die Optimierung der Betriebsabläufe ausgerichtet. Sunrise bietet Support für alle Produkte und Dienstleistungen, einschliesslich Verkauf, Administration, Händlersupport und technischen Support sowohl für Mobilfunk- als auch für Festnetzprodukte. Die Customer-Care-Abteilung leistet ihre Dienste via dedizierte Call Centers, schriftliche Korrespondenz und Online-Chat. Die zentralisierte Customer-Care-Einheit verfügt über betriebsinterne Kapazitäten, lagert aber auch bestimmte Dienste aus. Die internen Kapazitäten werden vorwiegend dann eingesetzt, wenn Spezialwissen und Back-Office-Funktionen erforderlich sind.

Die Erreichbarkeits- und Problemlösungsquoten des Kundendienstes von Sunrise wurden erheblich verbessert. Seit Februar 2014 sind die wöchentlich aktualisierten Leistungsindikatoren der Sunrise Call Centers auf der Unternehmenswebsite verfügbar. Sunrise war die erste Betreiberin im Schweizer Markt, die diese Art von Daten publizierte.

Die hohe Qualität des Kundendienstes von Sunrise wird dadurch belegt, dass die führende europäische Telekommunikationszeitschrift connect in der Dezember-Ausgabe 2015 der Customer Care Hotline von Sunrise den Spitzenplatz unter allen schweizerischen Mobilfunkbetreibern verliehen hat.

Im Oktober 2015 wurde Sunrise für ihren Einsatz im Kundenservice an der Swiss Contact Day Awards Night in der Kategorie Employee Focus mit dem Golden Headset Award ausgezeichnet – der höchsten von der Swiss Contact Center Association verliehenen Auszeichnung – sowie mit einem Zertifikat in der Kategorie Customer Focus nach dem Sieger Nestlé.

Das macht Sinn

Sunrise steht für drei zentrale Werte, die das Unternehmen einzigartig machen:

Fairness

Transparenz

Kundenorientierung

Netzwerk

Die Netzinfrastruktur ist die Basis für sämtliche Dienstleistungen von Sunrise. Mit hohen Investitionen wurde die Infrastruktur kontinuierlich ausgebaut und verbessert, um die steigende Nachfrage nach Breitbanddiensten zu decken und die Kundenzufriedenheit weiter zu erhöhen.

Netzinfrastruktur

Sunrise erbringt über das eigene Netz Mobilfunkdienstleistungen basierend auf GSM/GPRS/EDGE-, UMTS/HSPA- und LTE/LTE-A-Technologien. Im Festnetzbereich verfügt Sunrise über mehr als 600 Points of Presence im vollständig entbündelten Netz (Local Loop Unbundled, LLU), welches rund 85 % aller Haushalte in der Schweiz abdeckt. Sunrise stützt sich auf ein hochmodernes, landesweites Glasfasernetz von 10800 km Länge. Dank langfristigen Vereinbarungen mit Swisscom und der strategischen Zusammenarbeit mit Swiss Fibre Net AG (SFN), dem Gemeinschaftsunternehmen lokaler Energieversorger in der Schweiz, sowie den örtlichen Versorgungsbetrieben hat Sunrise vollen Zugriff auf die fortschrittlichsten Glasfasertechnologien der nächsten Generation wie Vectoring, Fiber to the Street, Fiber to the Building und Fiber to the Home.

2015 konzentrierte sich Sunrise auf den Support, das Management und die Entwicklung der Netzinfrastruktur. Dabei wurden Investitionen getätigt, um insbesondere die Qualität, Verfügbarkeit, Stabilität und Sicherheit des Netzes weiter zu verbessern. Die LTE-Technologie wurde zudem weiter ausgebaut, sodass Ende 2015 eine Abdeckung von 98 % erreicht wurde. Das ständig zunehmende Datenvolumen, die wachsende Nachfrage nach mobilen und festen Breitbanddiensten sowie das Bestreben, eine hohe und steigende Kundenzufriedenheit sicherzustellen, sind die Faktoren, welche die Netzwerkaktivitäten von Sunrise am stärksten vorantreiben.

Mobile

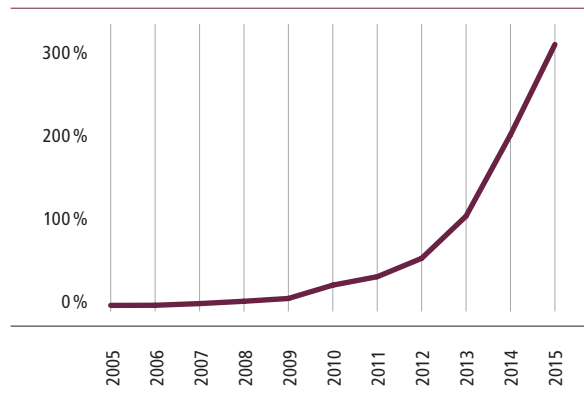
Um die Infrastruktur zu stärken, ging Sunrise eine Partnerschaft ein mit Huawei, einem weltweit führenden Technologieunternehmen. Huawei unterstützt Sunrise mit neuester Technologie und nutzt die Zusammenarbeit als Vorzeigeprojekt für den europäischen Markt. Um das exponentielle

Wachstum des Datenverkehrs zu meistern, erweitert Sunrise laufend die Bandbreitenkapazitäten. In der Mobilnetzinfrastruktur erhöhte Sunrise die 4G/LTE-Abdeckung im Jahresverlauf erheblich von 85 % auf 98 % Ende 2015, was es Sunrise ermöglichte, den Kunden Bandbreiten von bis zu 150 Mbit/s anzubieten. Sunrise hat bereits LTE-Advanced mit Geschwindigkeiten bis zu 225 Mbit/s eingeführt. Zusammen mit Salt wurde im Rahmen eines Pilotprojekts geprüft, wie Netzwerk-Sharing funktionieren konnte.

Sunrise baute zudem das 3G-Netz weiter aus und maximierte die Abdeckung im Inneren von Gebäuden durch die Verwendung der tieferen 900-MHz-Frequenz. Gleichzeitig führte Sunrise die modernsten auf dem Markt erhältlichen Funktionen wie Crystal Voice und Optimierungen im Verbindungsaufbau ein, welche die Sprachqualität verbessern und die Wartezeit beim Verbindungsaufbau verkürzen.

Datenverkehr in %

Deutliche Zunahme in den letzten zehn Jahren.



Sunrise Kunden können über eine Netz-App, die seit Mai 2015 erhältlich ist, direktes Feedback über ihre Erfahrungen mit dem Sunrise Mobilnetz geben. Ihre Kommentare werden direkt an die Abteilung Network Planning and Optimization geschickt und ermöglichen Sunrise, in Echtzeit auf Probleme zu reagieren. Bis Ende 2015 erhielt Sunrise 5 200 Rückmeldungen und 25 100 proaktiv ausgelöste Speedtest-Einträge von Kunden, die zur Umsetzung diverser Verbesserungen führten.

Zum zweiten Mal in Folge zeichnete die unabhängige Telekom-Zeitschrift connect das Mobilnetz von Sunrise als das beste Netz für mobile Telefonie der Schweiz aus. In der Kategorie Mobiltelefonie übertraf Sunrise nicht nur die anderen Schweizer Mobilfunkbetreiber, sondern auch sämtliche Anbieter in Deutschland und Österreich. Das Sunrise Mobilfunknetz erhielt im Drei-Länder-Vergleich das Gesamtergebnis «sehr gut» und landete knapp hinter Swisscom auf dem zweiten Platz.

Sunrise 4G/LTE-Abdeckung

(Stand Dezember 2015)



Dank dem intensiven Netzausbau versorgt Sunrise 98 % der Bevölkerung mit 4G-High-Speed-Internet zum mobilen Surfen.

Kunden als Mobilnetz-Tester

Über die Mobilnetz-App helfen Kundinnen und Kunden Sunrise, das Mobilnetz noch weiter zu verbessern.

Festnetz

2015 konnte Sunrise den Zugang zur Glasfaser durch Stärkung der strategischen Zusammenarbeit mit SFN, ewz Zürich und iwB Basel erheblich ausdehnen. Indem das eigene Netz mit der Infrastruktur dieser Partnerunternehmen ergänzt wurde, kann Sunrise den Glasfaseranschluss heute in einer stets wachsenden Anzahl Gemeinden der Schweiz anbieten. Prozesse und Plattformen wurden gemeinsam mit SFN und lokalen Versorgungsbetrieben abgestimmt und zentralisiert, sodass Sunrise die Vorlaufzeiten verkürzen und folglich die Kundenzufriedenheit und -treue steigern konnte. Dank der Verfügbarkeit sämtlicher Zugangstechnologien (Kupfer, Glasfaser und Vectoring) kann Sunrise alle Internet- und TV-Dienste in der ganzen Schweiz anbieten.

Kernnetz

Durch die laufende Aktualisierung und Anpassung des Kernnetzes an den modernsten Stand der Technik stellt Sunrise ein zukunftssicheres End-to-End-Netz für ihre Kunden sicher. Das Sunrise Kernnetz ist das «Gehirn», das die «Intelligenz» für die mobilen und festen Dienste bereitstellt. Schwerpunktgebiete waren die Migration des Netzes auf All IP sowie die Zusammenlegung von zwei Kernnetzen in ein einziges, das alle mobilen und festen Dienste unterstützt. Als Ersatz für die bisherigen Kernplattformen führte Sunrise das IP Multimedia System (IMS) ein. IMS unterstützt diverse Zugriffsarten und bietet ein breites Spektrum an Sicherheitsfunktionen, wodurch für Privat- und Geschäftskunden von Sunrise eine sehr verlässliche, georedundante Lösung gewährleistet wird. Alle Geschäftskunden von Sunrise PBX-Diensten, drahtgebunden und virtuell über IP, wurden nahtlos auf die IMS-Lösung migriert.

24h Rund um die Uhr online

6:45

Sobald ich morgens wach bin, checke ich meine WhatsApp-Nachrichten.



12:30

Meine E-Mails überprüfe ich mehrmals pro Tag.



13:10

Meine Mutter ruft mich an und fragt, ob ich zum Abendessen zu Hause bin.



20:00

Ich treffe mich regelmässig mit meinen Freunden im virtuellen Raum zum Online-Gamen.

17:10

Wenn ich unterwegs bin, schaue ich mir auf YouTube Filme an.



22:00

Ich lerne über das Internet Piano spielen. Zudem mache ich selber elektronische Musik, die ich ins Netz stelle.



Sunrise vernetzt mich mit dem Rest der Welt.

«Einen Tag ohne Internet könnte ich mir nicht vorstellen. Mit meinem Smartphone bin ich immer online. Ich höre unterwegs Musik oder schaue Filme an. Und natürlich bin ich ständig in Kontakt mit meinen Freunden. Über das Internet lerne ich sogar, Musik zu machen. Mit den Sunrise Angeboten haben meine Eltern die Sicherheit, dass die Kosten Ende Monat nicht höher sind als abgemacht. Und ich kann immer mit der höchsten Geschwindigkeit surfen und habe WhatsApp sogar im Ausland inklusive.»

Enes Biqkaj, Informatiker, Bülach

Familie Biqkaj bezieht die ganze Palette der Telekommunikation bei Sunrise und profitiert so von Sunrise Vorteil, dem 10%-Kombi-rabatt auf sämtliche Produkte.

Als unter 30-Jähriger profitiert Enes Biqkaj von einem MTV mobile Abo für sein Smartphone. Zu Hause bietet ihm Sunrise internet comfort die nötige Surfgeschwindigkeit für seine Musikprojekte und zum Gamen. Dank seinem Sunrise Take Away Abo surft er auch mit seinem Tablet uneingeschränkt. Das Festnetztelefon mit Sunrise phone start und das TV-Angebot von Sunrise TV comfort nutzen vor allem seine Eltern.



MTV MOBILE FREEDOM SWISS

MTV mobile Freedom swiss beinhaltet unlimitedes WhatsApp Messaging, Surfen, SMS/MMS in alle Schweizer Netze, Anrufe auf Sunrise Mobile/MTV mobile sowie 100 MB WhatsApp Messaging im Ausland. Zudem gibt es das Halbtax-Abonnement der SBB mit 50 % Rabatt.



SUNRISE TAKE AWAY CLASSIC

Mit Take Away classic surft man unlimited in der Schweiz mit High-Speed-Internet bis 1 GB. Zusätzlich sind 25 MB Surfen im Ausland (Region 1) inbegriffen.



SUNRISE INTERNET COMFORT

Das Festnetz-Abo für zu Hause bietet Down- und Upload-Geschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit/s.

Regulatorisches Umfeld

Als Anbieterin von Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen unterliegt Sunrise der Regulierung und Aufsicht durch diverse Schweizer Behörden, insbesondere durch die Eidgenössische Kommunikationskommission (ComCom) und das Bundesamt für Kommunikation.

Regulatorischer Rahmen

Der regulatorische Rahmen wird durch die schweizerische Bundesgesetzgebung bestimmt, in erster Linie durch das Fernmeldegesetz (FMG) und seine Ausführungsbestimmungen (wie die Verordnung über Fernmeldedienste, FDV), aber auch durch das Kartellgesetz, das Bundesgesetz betreffend die Überwachung des Post- und Fernmeldeverkehrs (BÜPF), das Bundesgesetz über Radio und Fernsehen sowie die entsprechenden Verordnungen. In der Regulierung der Telekommunikation bestehen gewisse konzeptuelle Unterschiede zwischen der Schweiz und der EU. Die wichtigsten Unterschiede sind die Ex-post-Regulierung in der Schweiz im Gegensatz zur Ex-ante-Regulierung in der EU, das technologiebasierte System der «Letzten Meile» in der Schweiz, welches den Zugang zu LRIC-Bedingungen (langfristige Zusatzkosten, Long Run Incremental Cost) lediglich zur Kupferinfrastruktur des marktbeherrschenden Unternehmens gewährt, sowie das Fehlen von regulierten Verbraucherpreisen für internationales mobiles Roaming in der Schweiz. Die Nichtanwendbarkeit der EU-Vorschriften auf die schweizerischen Netzbetreiber veranlasste einzelne Betreiber in der EU, die den schweizerischen Netzbetreibern verrechneten Terminierungskosten für Sprachverkehr aus der Schweiz auf ein Niveau anzuheben, welches über demjenigen liegt, das für Betreiber innerhalb der EU gilt. Diese Praktiken sind Gegenstand von laufenden Verhandlungen und Schlichtungsverfahren.

Revision des Fernmeldegesetzes

Das FMG definiert die allgemeinen Rahmenbedingungen für die Übertragung von Informationen via drahtgebundene und mobile Telekommunikation.

2012 kündigte der Bundesrat an, er werde die Verwaltung mit der Vorbereitung einer Teilrevision des FMG beauftragen. Im Dezember 2015 veröffentlichte der Bundesrat die Vorlage für ein neues FMG. In einer ersten Etappe behandelt die Revision Änderungen wie Massnahmen zum Jugend- und Konsumentenschutz, Transparenzvorschriften im Zusammenhang mit der Netzneutralität sowie die Ermöglichung des ex-officio Einschreitens und die Einführung von Ex-ante-Elementen. Die Revision zielt zudem darauf ab, die gemeinsame Nutzung von Mobilfunknetzen durch Frequenz-Pooling zu erleichtern. In einer zweiten Etappe wird die Einführung eines technologieneutralen Zugangssystems vorgeschlagen. Die Vernehmlassung dauert bis Ende März 2016. Sunrise verlangt, dass Instrumente zur Regulierung des Glasfaserzugangs bereits in der ersten Phase der Revision eingeführt werden. Der Bundesrat soll bei einem Marktversagen den Glasfasermarkt auf der letzten Meile dem bewährten Regulierungsrahmen unterstellen.

Erfolgte Revision der Verordnung über Fernmeldedienste

Gemäss der schweizerischen Gesetzgebung muss das marktbeherrschende Unternehmen Zugang zur letzten Meile seiner Kupferinfrastruktur zu kostenorientierten Preisen gewähren. Die FDV wurde kürzlich einer Revision unterzogen. Die diesbezüglichen Änderungen traten am 1. Juli 2014 in Kraft. Der Berechnung liegen die langfristigen Zusatzkosten mit Ersatzkosten für moderne gleichwertige Anlagen zugrunde. Seit dem 1. Januar 2014 sind die Kosten einer modernen Glasfaser- und IP-Infrastruktur (Next Generation Network and Access) massgebend. Entscheidungen von hängigen Rechtsfällen nach der neuen Gesetzgebung sollten Klarheit zu mehreren technischen Fragen bringen.

Richtfunkgebühren

Richtfunkverbindungen werden zur kabellosen Übertragung von Mobilfunkdaten zwischen einer Antenne und der Zentrale der Anbieterin genutzt. Gestützt auf zwei Motionen verabschiedete der Bundesrat im Oktober 2015 eine Revision der Verordnung über die Gebühren im Fernmeldebereich. Die Konzessionsgebühren der Mobilfunkbetreiber für den Richtfunk werden ab dem 1. Januar 2016 gesenkt.

Grundversorgungskonzession

Gemäss den Bestimmungen zur Grundversorgung muss die ComCom eine zeitlich beschränkte Konzession mit festgelegten Bedingungen gewähren. Gegenwärtig verfügt die Swisscom über eine solche Konzession für die Periode 2008 bis 2017. Der Bundesrat hat entschieden, die Mindestübertragungsraten für den Up- und Download per 1. Januar 2015 zu verdoppeln. Bislang hat die Swisscom keine Entschädigung für die Erbringung der Grundversorgung gefordert, könnte dies jedoch in Zukunft tun. Eine Vorlage für die neue Periode ab 2018 wurde im September 2015 in die Vernehmlassung geschickt. Der Bundesrat will erneut die Mindestübertragungsraten erhöhen und Maximalpreise für diverse Dienstleistungen festlegen.

Urheberrechtsschutz

Im Dezember 2015 schickte der Bundesrat die Vorlage für ein neues Urheberrechtsgesetz in die Vernehmlassung, welches die Netzbetreiber verpflichtet, den Zugang zu Webseiten, die urheberrechtlich geschützte Inhalte illegal anbieten, einzuschränken und Warnhinweise an Kunden zu senden, die Inhalte über Peer-to-Peer-Dienste austauschen. Die Vernehmlassung dauert bis zum 31. März 2016.

Überwachung der Telekommunikationsdienste

Die Anbieter im Telekommunikationsbereich unterstehen dem BÜPF. Sie müssen die zur Überwachung erforderliche, eigene Infrastruktur bereitstellen und in der Lage sein, jederzeit Überwachungsmassnahmen durchzuführen. Eine Gesetzesrevision, welche erweiterte Verpflichtungen für die Anbieter vorsieht, befindet sich derzeit in der parlamentarischen Beratung. Eine Revision des Bundesgesetzes über den Nachrichtendienst mit umfassenden Überwachungspflichten wurde vom Parlament verabschiedet, unterliegt jedoch dem Referendum.

Klar definierter regulatorischer Rahmen

Anbieter von Telekommunikationsleistungen unterliegen in der Schweiz der Regulierung und Aufsicht durch die Behörden.

Schutz vor Strahlungsemissionen

Die Verordnung über den Schutz vor nichtionisierender Strahlung verpflichtet Betreiber in der Schweiz zu strengen Sicherheitslimiten als in der Europäischen Union. Im Februar 2015 veröffentlichte der Bundesrat in Erfüllung zweier Postulate einen Bericht über die Möglichkeiten zur Kapazitätserweiterung in Mobilfunknetzen. Die Erhöhung der Sicherheitsgrenzwerte und die Vereinfachung der Verfahren sind zwei mögliche Massnahmen, die im Bericht erwähnt werden. Das Parlament ist zuständig dafür, ausgehend von den Ergebnissen des Berichts, mögliche Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für zukünftige Netze zu empfehlen.

Internationales Roaming

In der Schweiz gibt es keine Regulierung für das Roaming. Zwei Motionen, die Maximalpreise für ein- und ausgehende Gespräche, SMS-Nachrichten und die Datenübertragung im Ausland forderten, wurden vom Parlament im März 2015 abgelehnt. Massnahmen wie erhöhte Transparenz sowie Instrumente, die dem Bundesrat erlauben, Konsumentenpreise zu limitieren, wurden hingegen 2015 in die Vorlage des neuen FMG aufgenommen.

Netzneutralität

Im März 2015 lehnte das Parlament eine Motion ab, welche die rechtliche Durchsetzung der Netzneutralität forderte. In der Vorlage zum neuen FMG von 2015 beschränkt sich der Bundesrat darauf, Transparenzvorschriften für differenzierte Dienste zu erlassen. Anschliessend will er die Marktentwicklung beobachten, um die allfällige Notwendigkeit zukünftiger Regulierung zu beurteilen. Gestützt auf einen von Sunrise, Swisscom, Salt, upc cablecom und Suissedigital unterzeichneten Verhaltenskodex haben die Betreiber eine Schlichtungsstelle eingerichtet, die im September 2015 ihre Tätigkeit aufnahm.

Mitarbeitende

Ende 2015 beschäftigte Sunrise 1 762 Angestellte (1 701 Vollzeitstellen) in allen Landesteilen der Schweiz. Sunrise Mitarbeitende verbindet über alle Standorte hinweg die Unternehmenskultur, welche auf den Werten Fairness, Transparenz und Kundenorientierung basiert.

Sunrise beschäftigte am 31. Dezember 2015 schweizweit 1 701 Mitarbeitende, umgerechnet in Vollzeitstellen. Die Zahl der Mitarbeitenden ist gegenüber dem Vorjahr um 173 Vollzeitstellen zurückgegangen. Die Abnahme des Personalbestands ist insbesondere auf die am 22. September 2015 angekündigte Reorganisation zurückzuführen.

Die Mitarbeitenden verteilen sich auf den Hauptsitz in Zürich, die Geschäftsstandorte Prilly, Kloten, Genf, Bern, Basel und Lugano sowie auf die 83 Verkaufsstellen in allen Landesregionen.

Der Frauenanteil innerhalb von Sunrise beträgt 30 %, in den Einheiten des Corporate Center und der Business Unit Finance ist der Frauenanteil höher. 16,5 % der Mitarbeitenden bekleiden Führungspositionen, darunter 15 % Frauen. Das Top-Kader besteht aus rund 104 Mitarbeitenden, darunter 14 % Frauen. Das Durchschnittsalter der Sunrise Mitarbeitenden liegt bei 37,6 Jahren. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten durchschnittlich 6,2 Jahre bei Sunrise.

Rund 41 % der Sunrise Mitarbeitenden sind nicht schweizerischer Nationalität. Dies widerspiegelt sich im Alltag durch eine internationale, mehrsprachige und offene Arbeitskultur. Als Firmensprachen hat Sunrise Deutsch und Englisch festgelegt.

Personalentwicklung

Sunrise bildet rund 110 Lernende zu Kaufleuten, Detailhandlungsangestellten, Informatikfachkräften und Fachleuten Kundendialog aus. Sunrise kann in der Regel knapp 60 % der Lernenden nach Abschluss ihrer Lehre weiterbeschäftigen.

Bereits bei der Einstellung neuer Mitarbeitender legt Sunrise Wert darauf, dass Kandidatinnen und Kandidaten nicht nur

über relevantes Fachwissen verfügen, sondern auch die Sunrise Werte Fairness, Transparenz und Kundenorientierung verkörpern. Dies wird dank einem neu überarbeiteten Rekrutierungsprozess im Rahmen der Selektion sichergestellt.

Sunrise legt Wert auf die stetige Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden und der Organisation. Dabei wird sowohl auf die Firmenstrategie, die Unternehmenswerte als auch auf die Führungsprinzipien geachtet. Sunrise führt regelmässig einen Prozess zu Mitarbeiterzielsetzungen und -beurteilungsgesprächen durch, der es Sunrise erlaubt, ihre Mitarbeitenden leistungsorientiert zu führen. Mitarbeitende erhalten regelmässig Rückmeldung bezüglich ihrer Leistung sowie ihrer Entwicklungsschritte und werden spezifisch gefördert. Dazu steht ein institutionalisierter Prozess bereit. Die persönliche Entwicklung der Mitarbeitenden stützt sich auf drei Pfeiler:

- Management Development Curriculum für die Führungskräfte
- Projektmanagement-Ausbildung für Mitarbeitende, die in einem projektgetriebenen Umfeld arbeiten
- Diverse individuelle Ausbildungsangebote für alle Mitarbeitenden, wie Sprach- und IT-Ausbildungen

Für interne Aus- und Weiterbildungen steht den Mitarbeitenden ein elektronisches Learning Management System zur Verfügung. Die Sunrise Academy, die Abteilung für Training and Development, entwickelt ständig neue Lerneinheiten und Ausbildungsgänge, zuletzt einen Entwicklungspfad mit klar definierten Karriereschritten für die Mitarbeitenden im Verkauf.

Sofern Sunrise Ausbildungsbedürfnisse nicht intern abdecken kann, werden externe Ausbildungsangebote genutzt.



Sunrise bildet über 100 Lernende in vier Lehrberufen aus.

Mitarbeitende als Aktionäre

Rund 30 % der Mitarbeitenden profitieren vom Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das im Rahmen des Börsengangs lanciert wurde. Sie sind somit Miteigentümer des Unternehmens.

Sicherheit am Arbeitsplatz

2015 setzte Sunrise ein unternehmensweites Konzept zur Sicherheit am Arbeitsplatz um, das den Richtlinien der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit entspricht. Sunrise überarbeitete Ausbildungskonzepte und Sicherheitsvorrichtungen in den Netzwerkanlagen, Bürogebäuden und Sunrise Verkaufsstellen. Die Personalaus- bildung umfasste unter anderem Verhaltensregeln bei Notfällen für Mitarbeitende in den Verkaufsstellen, Erste Hilfe für Büroangestellte sowie Kletter- und Rettungskurse für Netzwerkmitarbeitende. Zudem setzte Sunrise die Überprüfung der Sicherheits- und Kletterausrüstung in Mobilfunkanlagen fort und passte die Feuerschutzausrüstung an die 2015 neu in Kraft getretenen Vorschriften an.

Gesamtarbeitsvertrag (GAV)

Seit dem 1. Januar 2013 verfügt Sunrise über einen Gesamtarbeitsvertrag, der für die meisten Mitarbeitenden gilt. Im Rahmen des GAV setzt Sunrise Arbeitsbestimmungen um,

die über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinausgehen. Sunrise verfügt über eine gute und enge Zusammenarbeit sowohl mit der Arbeitnehmervertretung wie auch der externen Gewerkschaft syndicom. Im regelmässigen Austausch zwischen Arbeitnehmervertretung und Geschäftsleitung werden aktuelle Themen aufgenommen und gemeinsam partnerschaftliche Lösungen geprüft.

Börsengang (IPO)

Sunrise legt Wert darauf, dass Mitarbeitende sich für den Geschäftsgang des Unternehmens mitverantwortlich fühlen. Dies wird einerseits durch den Performance-Prozess gefördert, andererseits aber auch stark unterstützt durch ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das im Rahmen des IPO lanciert wurde. Im Rahmen des Börsengangs im Februar 2015 hatten alle Mitarbeitenden die Möglichkeit, eine limitierte Anzahl Aktien des Unternehmens zu einem reduzierten Preis zu erwerben.

Werte

Die drei Unternehmenswerte Fairness, Transparenz und Kundenorientierung sind Teil der gelebten Kultur von Sunrise. Die Mitarbeitenden setzen sich regelmässig innerhalb ihrer Teams, aber auch im Gesamtunternehmen mit den Werten und der konkreten Umsetzung intern wie extern auseinander.

Corporate Responsibility

Gesellschaftliche Verantwortung hat bei Sunrise einen hohen Stellenwert. Bei wirtschaftlichen Entscheidungen werden ökologische und soziale Kriterien aus dem Blickwinkel der Nachhaltigkeit miteinbezogen.

Nachhaltigkeitsmanagement

Im Dezember 2014 verabschiedete Sunrise Corporate-Responsibility-Grundsätze, die unternehmensweite ökologische und soziale Standards festlegen. 2015 wurde das Augenmerk verstärkt auf die Zuliefererkette gelegt: Basierend auf dem Code of Conduct der Electronic Industry Citizenship Coalition hat Sunrise ökologische und soziale Anforderungen in die neuen Verträge mit Lieferanten integriert. Flankierend zu den Grundsätzen hat Sunrise Dokumente und Prozesse für die Überprüfung von Lieferanten ausgearbeitet. Damit können soziale, ethische und ökologische Aspekte bei besonders risikoexponierten Zulieferern vor Ort systematisch überprüft und wenn notwendig Verbesserungsmassnahmen eingeleitet werden.

Gesellschaft

Sunrise unterstützt verschiedene lokale soziale Initiativen. So nahmen etwa im September 2015 Sunrise Mitarbeitende am nationalen Clean-up Day teil, um die Region rund um den Zürcher Katzenssee vom Müll zu befreien.

Sunrise setzt sich im Rahmen einer Branchenvereinbarung aktiv für den Jugendmedienschutz ein. Präventive und aufklärende Massnahmen bilden den Schwerpunkt der Aktivitäten. Im Gespräch mit den verschiedenen Interessensvertretern werden diese Massnahmen laufend dem sich schnell wandelnden Umfeld angepasst.

Umwelt

Sunrise fokussiert sich im Umweltbereich auf die Themen Energie und Energieeffizienz. Bereits vor über zehn Jahren ist Sunrise eine freiwillige Energieeffizienz-Zielvereinbarung mit dem Bund eingegangen. Mit der Umsetzung von Energiesparmassnahmen in den letzten drei Jahren hat Sunrise die Energieeffizienz um fast 10 % gesteigert. Über 80 % der gesamten Strommenge wird durch die Netzinfrastruktur verbraucht. Einsparungen können dabei vor allem durch effizientere Klimatisierungssysteme bei Rechenzentren und die Zusammenlegung und Effizienzsteigerung von Hardware-Einheiten im Mobilfunkbereich erzielt werden. In Gebäuden fördert Sunrise den Einsatz von effizienter und smarter LED-Beleuchtungstechnik. Der gesamte Energieverbrauch von Sunrise konnte trotz des rasch wachsenden Datenverkehrs und der zunehmenden Leistung im Netzwerk über die letzten vier Jahre leicht gesenkt werden.

Sunrise engagiert sich ausserdem im Bereich Recycling und hat im Frühjahr 2015 nach einer erfolgreichen sechsmonatigen Pilotphase ein Rücknahmeprogramm für Mobiltelefone und Tablets lanciert.

24h Immer gut beraten

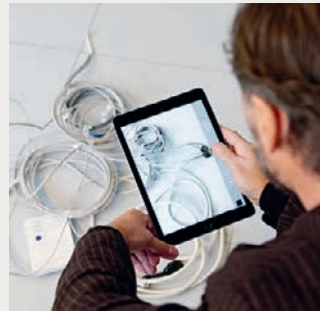
8:10

Ich gestalte die Inneneinrichtung eines Hauses neu. Die Pläne schicke ich an den Bauherrn.



11:40

Mein Möbelproduzent in Italien ruft mich an. Das von mir entworfene Bettsofa wird nächste Woche geliefert.



15:10

Auf der Baustelle meines neuen Showrooms dokumentiere ich alle Mängel und schicke die Bilder den Handwerkern.

16:45

Ich speichere alle Baustellenfotos in der Cloud, sodass ich von überall her darauf zugreifen kann.



17:10

Mein altes Telefon nutze ich mit der zweiten SIM-Karte als Baustellenhandy.



19:20

Ich bespreche die Pläne für das Einrichtungskonzept eines Neubaus mit der Bauherrschaft.



14:00

Ich entwerfe Möbel und erstelle
Einrichtungskonzepte. Dass ich
auch in den kreativen Phasen
ständig erreichbar bin, ist für mich
eine Selbstverständlichkeit.

Bei Sunrise finde ich immer passende Angebote für meine Bedürfnisse.

«Als Selbständigerwerbender bin ich froh, von Sunrise alles aus einer Hand zu erhalten. Für meine privaten wie geschäftlichen Bedürfnisse. Die Lösungen wachsen mit meinen Ansprüchen. Ich habe mehrere Geräte und bin viel unterwegs – auch im Ausland. Da kommt mir etwa die Cloud-Lösung für meine Daten entgegen. Und wenn ich mal eine Frage habe, werde ich vom Sunrise Call Center gut und schnell beraten.»

Martin Hauser, Studio Martin Hauser, Zollikon

Martin Hauser möchte nur einen Ansprechpartner haben, wenn es um das Thema Telekommunikation geht. Er bezieht daher sämtliche Produkte bei Sunrise. Über neue Angebote und Sparmöglichkeiten informiert er sich beim Kundendienst.

Martin Hauser verlässt sich geschäftlich und privat auf Sunrise. Er telefoniert vor allem über das Sunrise Freedom relax Abo, hat aber mit Sunrise Office auch noch einen Festnetzanschluss. Dank Sunrise Business DSL hat er eine Internet-Verbindung mit fixer IP-Adresse. So kann er von überall her auf seinen Server zugreifen. Wenn er keinen Wi-Fi-Zugriff hat, surft er mit dem Tablet über Sunrise Take Away classic.



SUNRISE REWARDS

Sunrise Kunden profitieren von einem Dankeschön. Sie können kostenlos eine Produktoption auswählen, beispielsweise travel talk. Damit telefonieren sie aus dem Ausland zum reduzierten Minuten- und SMS-Tarif in alle Regionen der Welt.



SUNRISE MULTICARD

Das ideale Angebot für Handy-Nutzer, die mehr als ein Gerät parallel nutzen. Mehrere SIM-Karten lauten auf die gleiche Telefonnummer und können gleichzeitig eingesetzt werden.



SUNRISE INDOOR BOX

Hindernisse wie Wände, Häuser oder Bäume zwischen dem Handy und der Sendeanenne können das Empfangssignal abschwächen. Die Sunrise indoor box erweitert das mobile Breitbandnetz innerhalb von Gebäuden und verbessert so den Empfang zu Hause.