



24.08.2011 – 07:15 Uhr

Sunrise schliesst erstes Halbjahr 2011 erfolgreich ab

Zürich (ots) -

-

- Kontinuierlich wachsender Kundenstamm mit 2,95 Millionen Kunden (+3,2%)
- Deutlicher Anstieg besonders bei den Mobile Postpaid Kunden (+15,5%)
- Operatives Ergebnis entspricht Erwartungen (EBITDA +2,7%)

Sunrise setzt ihre positive Entwicklung fort: Im ersten Halbjahr 2011 verzeichnete die grösste private Telekommunikationsanbieterin in der Schweiz ein Wachstum in allen wichtigen Bereichen. Der Kundenstamm wuchs im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 3,2% auf 2,95 Millionen Kunden. Diese erfolgreiche Entwicklung beruht in erster Linie auf dem deutlichen Anstieg im Mobile Postpaid Kundensegment, das ein Wachstum um 140'487 Kunden (+15,5%) verzeichnete. Das operative Ergebnis (EBITDA) von Sunrise stieg im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode um 2,7% auf CHF 287 Millionen. Damit unterstreicht Sunrise die Nachhaltigkeit und Beständigkeit ihrer Geschäftsentwicklung. Mit dem Start des neuen CCO Andreas Gregori Mitte August hat Sunrise ihre Geschäftsleitung vervollständigt und ist nun für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet.

Der Kundenstamm von Sunrise wuchs im ersten Halbjahr 2011 kontinuierlich: Im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode erhöhte die grösste private Telekommunikationsanbieterin in der Schweiz die Zahl ihrer Kunden um 3,2% auf 2,95 Millionen Kunden. Dies ist besonders auf den deutlichen Anstieg im Mobile-Postpaid-Kundensegment zurückzuführen, in dem Sunrise 140'487 neue Kunden begrüßen konnte. Das entspricht einem Zuwachs von 15,5% im Vergleich zum ersten Halbjahr 2010. Während 15'560 bestehende Mobile Prepaid Kunden zu Mobile Postpaid Abonnements wechselten, konnte Sunrise auch 124'927 Neukunden im Mobile Postpaid Segment gewinnen. Das operative Ergebnis (EBITDA) stieg im ersten Halbjahr 2011 erneut: Während es im Vorjahr CHF 279,9 Millionen betragen hatte, belief es sich zum 30. Juni 2011 auf insgesamt CHF 287,4 Millionen. Dies entspricht einer Steigerung um 2,7 %. Der Umsatz ging im ersten Halbjahr 2011 um 1,9% auf CHF 976 Millionen zurück, was auf das internationale Voice-Hubbing-Geschäft zurückzuführen ist, das einen Umsatzrückgang von CHF 40 Millionen verzeichnete. Dieses mit sehr geringen Margen behaftete Geschäft zurückzufahren war eine strategische Entscheidung von Sunrise. Die EBITDA-Marge stieg im ersten Halbjahr 2011 auf 29,5%. Diese positive Entwicklung im Endkundengeschäft stärkt die Position von Sunrise als führende private Telekommunikationsanbieterin in der Schweiz.

Kundennähe: Marken-Relaunch, neue Mobile Postpaid Tarifpläne und mehr Shops

Mit dem Marken-Relaunch Anfang Juni demonstrierte Sunrise einmal mehr, dass das Unternehmen klar auf Kundennähe setzt. In diesem Zusammenhang führte Sunrise am 22. August ein neues Mobile Postpaid Produktportfolio ein. Die neuen Tarifwelten Sunrise sunflat und Sunrise flex stehen im Einklang mit dem erfolgreichen Sunrise sunflat 5-Tarifplan, der bereits im Juni eingeführt worden war. Mit Sunrise sunflat und Sunrise flex erweiterte Sunrise ihr bestehendes Portfolio von Flatrate-Abonnements zur unbegrenzten Nutzung von Sprach- und mobilen Internetdiensten und führte zudem eine neue Produktlinie mit Inklusiv-Minuten und -Daten ein. So bietet das Unternehmen noch attraktivere Abonnements an und wird den Kundenbedürfnissen noch besser gerecht. Darüber hinaus investiert Sunrise laufend in die Expansion ihres Shop-Netzwerks: Von Januar bis Ende Juni eröffnete das Unternehmen acht neue Sunrise Center. Am 25. August wird Sunrise ihren 90. Shop eröffnen. Zu den bestehenden Shops kommen weitere eigene Verkaufsstellen dazu, um landesweit möglichst flächendeckend präsent und nah am Kunden zu sein. Bis zum Jahresende strebt Sunrise die Zahl von 100 eigenen Shops an.

Massnahmen für einen noch besseren Kundenservice

Zur weiteren Verbesserung des Kundenerlebnisses hat Sunrise in den ersten sechs Monaten des Jahres 2011 zahlreiche Massnahmen ergriffen. Ein dezidiertes Customer Experience Team überarbeitete die Sunrise Website,

um ihre Benutzerfreundlichkeit zu verbessern, führte eine automatische Befragung der Kunden ein, die Kontakt mit der Customer Care Abteilung aufnehmen, und baute das so genannte "Kümmerer-Team" auf, das sich um besonders komplexe Kundenanliegen kümmert. Zudem führte Sunrise im Juni die Mobilfunk-Optionen Sunrise international und Sunrise roaming sowie den Sunrise data alert ein, um die Bedürfnisse derjenigen Kunden noch besser erfüllen zu können, die häufig im Ausland unterwegs sind oder internationale Telefonate führen.

Investitionen in IPTV, Fokus auf IPv6 und den Ausbau des Glasfasernetzes

Um den Kunden demnächst ein Quadruple-Play-Angebot bieten zu können, treibt Sunrise konsequent ihre IPTV-Pläne voran. Die technischen Vorbereitungen verlaufen planmässig; nächster Meilenstein ist der Friendly-User-Test, der im Oktober starten wird. Ziel bleibt, das IPTV-Produkt Ende 2011 oder Anfang 2012 auf den Markt bringen zu können. Zudem wird Sunrise demnächst ein IPv6-Produkt für Geschäftskunden launchen. Ganz im Einklang mit dem Fokus auf die Themen Kundenerlebnis und Kundennähe setzt Sunrise den Ausbau des Glasfasernetzes fort: Mehrere grosse Projekte für Privat- und Geschäftskunden konnten im ersten Halbjahr 2011 erfolgreich fertiggestellt werden.

Business Sunrise etabliert sich im Geschäftskundenmarkt

Die Geschäftskundensparte von Sunrise hat sich seit dem Launch des Sub-Brands Business Sunrise positiv entwickelt: Die ersten sechs Monate des Jahres 2011 waren geprägt durch eine enorme Dynamik und viele erfolgreiche Projekte. In allen Segmenten konnte Business Sunrise Kunden gewinnen: bei den Selbstständigen, den kleinen und mittleren Unternehmen sowie bei den Grosskunden. Im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode erhöhte Business Sunrise ihren gesamten Kundenstamm um 22% und den Mobilkundenstamm gar um 29%. Neue Kunden wie Valora oder der Kanton Bern, der im Rahmen des BEWAN-Projektes mit Connectis gewonnen wurde, sind Beweis dafür, dass Business Sunrise ein starker Wettbewerber im Markt ist. Dank mehrerer Image-Kampagnen gelang es, die Bekanntheit von Business Sunrise kontinuierlich zu steigern. Bis Ende 2012 wird Business Sunrise weitere 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen, um ein stetiges und nachhaltiges Wachstum sicherzustellen.

Ein wichtiges Jahr für die Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen

Im Februar beantragte Sunrise bei der Eidgenössischen Kommunikationskommission (ComCom) für 2011 ein Verfahren zur Entbündelung der Teilnehmeranschlüsse (ULL) und zu den Interkonnektionspreisen. Im April entschied das Bundesverwaltungsgericht in einem anderen Fall, dass die angewandte LRIC-Methode zur Berechnung der Zugangskosten zum bestehenden Netzwerk im Rahmen der Rechtsverordnung zum Telekommunikationsgesetz, das gegenwärtig überarbeitet wird, geändert werden kann. Sunrise engagiert sich stark für die Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen für private Telekommunikationsunternehmen in der Schweiz.

Oliver Steil, CEO von Sunrise, zeigt sich erfreut: «Die starke Leistung von Sunrise im ersten Halbjahr 2011 beweist, dass wir auf dem richtigen Weg sind. In den vergangenen Monaten haben wir unsere Geschäftsleitung vervollständigt und können nun gezielt unsere Strategie weiterverfolgen, um ein nachhaltiges Wachstum sicherzustellen. Ganz besonders freue ich mich über die positive Entwicklung unseres Kundenstamms. Dies zeigt, dass die Massnahmen, die wir zur Verbesserung des Kundenerlebnisses eingeleitet haben, richtig waren. Die Investitionen in den Ausbau unseres Netzwerks und den Kundenservice werden wir weiter vorantreiben.»

Kontakt:

Sunrise Medienstelle
Sunrise Communications AG
Binzmühlestrasse 130
8050 Zürich
Media Hotline: 0800 333 000
media@sunrise.net
www.sunrise.ch