Sunrise Communications AG

21.08.2014 – 07:40 Uhr

Anhaltende strategische Investitionen und neue Produkte bewirken Rückkehr zum Wachstum im zweiten Quartal

Zürich (ots) -

- Umsatzsteigerung im zweiten Quartal von 5,6% im Jahresvergleich
- EBITDA Wachstum im zweiten Quartal von 5,7% im Jahresvergleich
- Weiteres Wachstum der Kundenbasis im Mobilfunk (+13 200) und beim TV (+6 400)
- Gezielte Investitionen in verschiedene neue Technologien erhöhen sich auf CHF 114 Millionen (+16,1%) zur Sicherstellung des Kundenerlebnisses

Sunrise führt die strategischen Investitionen in Wachstum in einem schwierigen Wettbewerbsumfeld fort. Im zweiten Quartal hat die grösste private Schweizer Telekommunikationsanbieterin neue Produkte für Privatkunden eingeführt, den Kundendienst weiter verbessert und gezielte Investitionen in neue Technologien und in die Netzinfrastruktur fortgesetzt.

Rückkehr zu Investitionstätigkeit zeigt sich bei Umsatz und Rentabilität Im ersten Halbjahr 2014 verbuchte Sunrise einen Gesamtumsatz von CHF 996 Millionen, ein Anstieg von 1,1% im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Wachstumsrate lag im zweiten Quartal bei 5,6% und ist Beweis für die stetige Beschleunigung des Wachstums. Das operative Ergebnis (EBITDA) stieg im zweiten Quartal auf CHF 159 Millionen. Dies ist ein Plus von 5,7% im Jahresvergleich.

Positive Kundendynamik getrieben durch den kundenfreundlichen neuen Mobilfunkplan Im zweiten Quartal führte Sunrise den ersten Mobilfunkplan mit maximaler Flexibilität (Freedom) der Schweiz ein. Innerhalb von zwölf Wochen nach der Einführung hatten sich 150 000 Mobilfunkkunden und für das neue Mobilfunkangebot entschieden.

Die Festnetzbestellungen verzeichnen dank des zum Quartalsende eingeführten neuen Festnetzplans (Home) einen Zuwachs von mehr als 25%. Dieses Wachstum wird sich erst in den Zahlen des dritten Quartals niederschlagen.

Die Zahl der Postpaid-Kunden im Mobilfunkfunkgeschäft nahm im Jahresvergleich um 71 400 (+5,9%) zu. Im zweiten Quartal verzeichnete Sunrise 13 200 neue Postpaid-Kunden. Die gesamte Mobilfunk-Kundenbasis stieg im Jahresvergleich um 345 600, was auf die Übernahme von Lebara (Schweiz) und Ortel zurückzuführen ist. Die zwei Anbieter von Prepaid-Angeboten sind auf günstige internationale Telefon- und Datendienste fokussiert. Dadurch stieg die Zahl der Mobilfunkkunden auf insgesamt 2,49 Millionen, was einem Zuwachs um 16,1% im Jahresvergleich entspricht.

Investitionen in den Kundendienst zeigen Erfolge Sunrise befindet sich mit der Initiative, den besten Kundendienst aller Schweizer Telekommunikationsunternehmen anzubieten, auf gutem Weg. Gezielte Investitionen und die im vergangenen Jahr eingeführten Massnahmen haben durch eine Erhöhung der Kapazitäten sowie eine Steigerung der Effizienz und der Interaktion mit den Kunden zur wesentlichen Verbesserung der Servicequalität geführt. Durch die Erhöhung der Zahl von Kundenberatern um rund 25% wurde die Erreichbarkeit auf ein hervorragendes Niveau von rund 93% angehoben. Darüber hinaus nimmt der Prozentsatz von Kundenproblemen, die beim ersten Kontakt gelöst werden können (Effizienz), kontinuierlich zu. Diese beiden Kennzahlen werden wöchentlich aktualisiert und auf der Website von Sunrise veröffentlicht. www.sunrise.ch/kennwerte_kundendienst

Ausserdem belegen Berichte von Ombudscom einen anhaltenden Rückgang bei der Anzahl von Kundenbeschwerden und bestätigen, dass von den bei der Schlichtungsstelle Telekommunikation bearbeiteten Beschwerden in den letzten drei Monaten deutlich weniger als 10% Sunrise betreffen.

Kontinuierliche Investition in die Netzinfrastruktur Das Engagement des Unternehmens in Bezug auf das Kundenerlebnis spiegelt sich in einem Investitionsvolumen in der Höhe von CHF 114 Millionen in der ersten Jahreshälfte 2014 wider, was einem Anstieg von 16,1% entspricht. Gezielte Investitionen in die Netzinfrastruktur

führen zu einer weiteren Verbesserung des umfassenden 4G/3G Mobilfunknetzes, insbesondere in den tiefen Frequenzbereichen (800/900 MHz). Die Kunden profitieren dabei von einer verbesserten Abdeckung in Gebäuden und in ländlichen Gebieten.

Die Investitionen beinhalten zudem die Einführung eines umfassenden Glasfasernetzes. Sunrise startete Anfang 2014 seinen Glasfaserservice in Bern. Die Kundinnen und Kunden in Zürich, St. Gallen, Luzern, Winterthur und Genf können diese Dienstleistung bereits nutzen. Demnächst werden die Kunden in Freiburg ebenfalls den Glasfaserservice erhalten und weitere Städte folgen.

Libor Voncina, CEO von Sunrise, zu den Ergebnissen für das erste Halbjahr 2014: «Wir sind überzeugt, dass Sunrise ein kontinuierliches und gesundes Finanzwachstum sicherstellen kann, indem wir für die Kunden in der Schweiz für alle ihre Telekommunikationsbedürfnisse die beste Wahl sind. Dies erfordert laufende Investitionen, um die Führungsrolle sicherzustellen und den Kunden einen Mehrwert zu bieten bezüglich Netzqualität, Kundendienst und neue Produkte. Diese Strategie trägt bereits Früchte und wir werden weiterhin Produkte in diesem Zusammenhang anbieten. Das macht Sinn.»

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100000688/100760245 abgerufen werden.