Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

06.05. 2021

Sunrise UPC: Fortgesetztes Kundenwachstum und erfolgreiche Integration

Von PPS

(Opfikon)(PPS)

- Starke Kundendynamik in den Bereichen Mobile Postpaid (+42’000 nach Angleichung der Basisdefinitionen), Breitband (+14’400) und TV (+6’600), dadurch starker Nettozuwachs von 56’000 RGUs über alle Produktlinien hinweg.
- Anhaltendes Wachstum der Festnetz-Mobilfunk-Konvergenz (FMC) mit unternehmensweit 55% der Festnetz-Breitbandkunden, die sich auch für Mobile Postpaid-Abos entscheiden.
- Finanzergebnisse entsprechen den Erwartungen.
- Kundenzufriedenheit für das kombinierte Geschäft weiterhin auf Rekordniveau (einschliesslich UPC NPS +38% YoY).
- Erfolgreiche Lancierung der ersten gemeinsamen Angebote, rascher Fortschritt bei der Umsetzung des Integrationsprogramms.

André Krause, CEO von Sunrise UPC kommentiert:

«Basierend auf dem sehr guten Start in das Jahr 2021 mit einem starken Q1, haben wir unser beachtliches Marktmomentum fortgesetzt. Trotz den Covid-19-Auswirkungen auf unsere Mobile Roaming- und B2B-Wholesale-Umsätze, blieb der Umsatz1 auf angepasster Basis mit einem Rückgang von -0,3 % im Vergleich zum Vorjahr stabil. Der Operating Free Cash Flow1 (OFCF) ging auf angepasster Basis gegenüber dem Vorjahr um -6,8 % zurück. Dies vor allem aufgrund von «Costs to capture»2 Synergien, wachstumsbedingten Opex-Kosten im Marketing und der

Ausweitung des B2B-Geschäfts im Gesamtumfang von CHF 18 Mio. Gleichzeitig erzielten wir ein beeindruckendes RGU-Wachstum über alle Produktlinien hinweg. Im März lancierten wir erfolgreich unsere «Zusammen mehr Wow»-Kampagne. Mit aufeinander abgestimmten Angeboten für Sunrise und UPC steigerten wir die Wahrnehmung für unsere starke Kombination. Wir treiben zudem die Integration hin zu einem kombinierten Privat- und B2B-Portfolio rasch voran. Das alles ist nur dank dem hohen Engagement unserer Mitarbeitenden möglich, die überragende Ergebnisse liefern und den laufenden Prozess unterstützen.»

Operative Ergebnisse

Die anhaltend starke Dynamik beim Kundenwachstum im 1. Quartal erstreckt sich über alle Produktbereiche, mit netto +14’400 Breitbandanschlüssen und +6’400 Video-Abonnenten. Die Zahl der Mobile Postpaid-Abos stieg um +50’200, einschliesslich einem Plus von 42’000 Mobile Postpaid-Abos bei Privat- und SOHO-Kunden. Damit gewann Sunrise UPC im 1. Quartal netto insgesamt +56’000 Festnetz- und Mobile-RGUs. Zum Ende des 1. Quartals weist das Unternehmen über 2,83 Mio. Mobilfunk-, 1,17 Mio. Breitband- und 1,26 Mio. TV-RGUs in der Schweiz aus.3

Positive Entwicklung im Geschäftskundenbereich

Der Sunrise UPC Geschäftskundenbereich setzte seine positive Entwicklung mit einem Wachstum in allen Segmenten fort, mit der pandemiebedingten Ausnahme bei der Bereitstellung von Wholesale-Sprachdiensten. Im Berichtsquartal konnte das Unternehmen zahlreiche neue Verträge und Verlängerungen/Upgrades bestehender Kundenbeziehungen verzeichnen. Dazu gehörten die SRG SSR, CH Media, die SV Group (Landesgesellschaften für Deutschland und Österreich), Emmi Schweiz AG und das Schweizerische Rote Kreuz.

Integrationsprogramm schreitet schnell voran

Am 1. März 2021, dem «Commercial Day One», konnten die Kundinnen und Kunden nur 3 Monate nach dem Zusammenschluss von Sunrise und UPC erstmals von Vorteilen profitieren. Trotz Covid-bedingter Einschränkungen wurde die gemeinsame Kampagne «Zusammen mehr Wow» erfolgreich lanciert. Die Angebote sind in allen

Verkaufsstellen von Sunrise und UPC erhältlich. Die Kundinnen und Kunden profitieren von noch mehr Verkaufsstellen, übergreifender Beratung und Support bei allen Produkten – beim Kundendienst, in der B2B-Kundenbetreuung und in den Online-Kanälen. Neuabschlüsse wurden mit attraktiven Geschenken und Kundentreue mit attraktiven Vorteilen belohnt.

Der Anteil der Kundinnen und Kunden mit einem kombinierten Festnetz- und Mobile-Abo (FMC) machte im ersten Quartal 55% der Breitband-Kundenbasis inklusive Kunden aller Marken aus. Da die Konvergenz jedoch weniger als ein Drittel aller Festnetz- und Mobile-Kunden umfasst, gibt es viel Raum für Cross- und Upselling-Angebote. Der kontinuierliche Anstieg und die Nachfrage nach konvergenten Kombiangeboten unterstreicht die starke Position des Unternehmens, mit der eigenen Kombination des führenden Gigabit-Glasfaserkabelnetzes der Schweiz und eines der besten Mobilfunknetze der Welt. Sunrise UPC bietet das schnellste und zuverlässigste 5G-Mobilfunknetz. Dies wird durch den branchenweit anerkanntesten Mobilfunk-Netztest des Fachmagazins «connect» (Ausgabe 1/2021) bestätigt. Sunrise UPC versorgt aktuell mehr als 780 Städte und Orte mit Highspeed 5G (bis zu 2 Gbit/s) und mehr als 93,6% der Schweizer Bevölkerung mit Basis 5G (bis zu 1 Gbit/s). Das mobile Datennetz von Sunrise UPC wurde zum fünften Mal in Folge mit der Note «überragend» ausgezeichnet und garantiert den Kundinnen und Kunden das beste Mobilfunkerlebnis, das die rekordhohe Kundenzufriedenheit im ersten Quartal 2021 unterstützt.

Netzwerkübernahmen und Technologiestrategien für eine ökologische Zukunft

Neben der bereits erwähnten, ersten Marketingkampagne des kombinierten Unternehmens, war das Berichtsquartal von der Übernahme der Kabelnetze in Glarus, Kaltbrunn und Weggis-Vitznau-Gersau mit insgesamt rund 13’000 angeschlossenen Haushalten geprägt.

Um ferner die Energieeffizienz ihres 5G-Mobilfunknetzes weiter zu steigern, hat Sunrise UPC mit «PowerStar» eine Energiesparlösung im 5G-Mobilfunknetz eingeführt. PowerStar ermöglicht es dem Unternehmen, den Stromverbrauch seines 5G-Mobilfunknetzes um rund 4 GWh pro Jahr zu reduzieren, was dem jährlichen Stromverbrauch einer kleinen Schweizer Gemeinde mit rund 650 Einwohnern

entspricht.

Die Einführung eines auf Smart Meters basierenden Ökosystems ist ein weiterer Beweis für die Technologieführerschaft des Unternehmens. Das Ökosystem ermöglicht Anbietern die Entwicklung neuer, umweltfreundlicher und kostensparender Anwendungen. Die Unternehmen profitieren so von einem vollständigen Ökosystem für das Energiemanagement der Zukunft.

Die UPC Holding, in welcher die Aktivitäten von Liberty Global in der Schweiz und in Mittel- und Osteuropa zusammengefasst sind, refinanzierte im April bestehende Schulden mit ihren ersten Sustainability Linked Term Loans. Dabei besteht eine direkte Verbindung zwischen den Nachhaltigkeitszielen von Sunrise UPC und den Term Loans Margen. Die Ziele beinhalten die Pflicht, bis zum 20. Juni 2022 eine kombinierte Sunrise UPC ESG-Strategie bekannt zu geben. Darüber hinaus wird es ab Ende dieses Jahres für Sunrise UPC jährliche Tests geben, mit denen eine jährliche 10-prozentige Verbesserung der Netzeffizienz und eine Umstellung auf 100% erneuerbare Energien geprüft werden.

Finanzergebnisse

Die detaillierten Finanzergebnisse von Sunrise UPC finden sich im UPC Fixed Income Release: libertyglobal.com/wp-content/uploads/2021/05/Fixed-Income-Q1-2021-Release.pdf.

---

1 Die Ergebnisse auf angepasster Basis sind konsistent mit den von der Muttergesellschaft vorgelegten Ergebnissen. Diese Non-GAAP-Kennzahlen sind als Ergänzung und nicht als Ersatz für die U.S. GAAP-Kennzahlen zu sehen, die in den Finanz-Statements der Muttergesellschaft enthalten sind. Zu den Definitionen und Bereinigungen ist der UPC Holding Q1 2021 Earnings Release zu konsultieren.

2 «Costs to capture» beinhalten im Allgemeinen inkrementelle, Dritt-Betriebs- und Kapitalkosten, die direkt mit Integrationsaktivitäten, Restrukturierungsmassnahmen und bestimmten anderen Kosten im Zusammenhang mit der Anpassung eines erworbenen Unternehmens an die Geschäftsprozesse der Muttergesellschaft zur Erzielung von Synergien verbunden sind. Diese Kosten sind notwendig, um den Betrieb eines zu erwerbenden Unternehmens (oder eines zu gründenden Joint Ventures) mit jenem der Muttergesellschaft zu verbinden, oder sie sind mit der

Akquisition verbunden. Infolgedessen können die zu erfassenden Kosten bestimmte (i) Betriebskosten, die im bereinigten EBITDA enthalten sind, (ii) kapitalbezogene Kosten, die in den Sachanlagenzugängen und im OFCF enthalten sind, und (iii) bestimmte integrationsbezogene Restrukturierungskosten, die nicht im bereinigten EBITDA oder OFCF enthalten sind, umfassen. Da die Erzielung von Synergien im Laufe der Zeit erfolgt, sind bestimmte der zu erfassenden Kosten naturgemäss wiederkehrend und fallen im Allgemeinen innerhalb weniger Jahre nach Abschluss der Transaktion an.

3 Äquivalente Werte gemäss Definitionen der Liberty Global Berichterstattung: 2,20 Mio. Mobilfunkkunden, 1,15 Mio. Breitband- und 1,24 Mio. TV-Kunden.

Pressekontakt:

Sunrise UPC GmbH
Thurgauerstrasse 101B / Postfach
8050 Zürich

media @ sunrise.net
Telefon: 0800 333 000
Ausserhalb der Schweiz: +41 58 777 76 66

Kategorie
Medien & Telekommunikation

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/sunrise-upc-fortgesetztes-kundenwachstum-und-erfolgreiche-integration*