

## Pressemitteilung

Opfikon, 11. Mai 2022

### Fortgesetztes Wachstum dank starker Leistung

- **Sunrise UPC wächst dank starker Leistung im Q1 2022 weiter und steigert die Kundenzahlen erneut Nettozuwachs von +44'800 Mobile Postpaid<sup>1)</sup>- sowie +24'300 Breitband- und Digital TV-Abos.**
- **Nettozuwachs von insgesamt +58'800 Breitband-, TV- und Mobile-RGUs in den ersten drei Monaten 2022.**
- **Fortgesetztes Wachstum auch bei der Festnetz-Mobilfunk-Konvergenz (FMC). Per 31. März 2022 nutzen 56.7% der Festnetz-Breitbandkunden ebenfalls ein Mobile Postpaid-Angebot (+1.8% YoY).**
- **Unterstützt wurde das Wachstum insbesondere durch neue Sunrise Angebote sowie durch die verstärkte Positionierung von yallo als Full-Service-Anbieter.**
- **Umsatz<sup>2)</sup> steigt im Vergleich zur Vorjahresperiode auf angepasster Basis um +1.0% auf CHF 758,7 Millionen.**
- **Markante Steigerung des segmentbereinigten EBITDA<sup>2)</sup> auf angepasster Basis von +9.6% YoY einschliesslich «costs to capture»<sup>3)</sup> auf CHF 278,2 Millionen. Ebenfalls starke Steigerung beim bereinigten EBITDA abzüglich Sachanlagenzugänge<sup>2,4)</sup> mit einem Wachstum von +26.9% YoY auf angepasster Basis auf CHF 145,7 Millionen.**
- **Marktdynamik wird im 2022 mit Initiativen vorangetrieben, die den Kundinnen und Kunden einen höheren Mehrwert bieten (Jugendangebot «Sunrise Fresh», Loyalitätsprogramm «Sunrise Moments»).**
- **Sunrise UPC gewinnt mit einem Rekordergebnis erneut den connect Mobilfunk-Hotline-Test, wird mit der Höchstnote «ÜBERRAGEND» ausgezeichnet und lässt alle anderen Anbieter in Deutschland, Österreich und der Schweiz hinter sich.**

André Krause, CEO von Sunrise UPC, zu den Ergebnissen: «Die Nachfrage nach unseren Angeboten ist weiterhin solide. Wir konnten im ersten Quartal 2022 unser kommerzielles Momentum fortsetzen und ein starkes Wachstum beim bereinigten EBITDA erzielen. Unser erstklassiger Kundenservice wurde erneut und als 'überragend' ausgezeichnet. Wir fokussieren weiterhin auf die Umsetzung unseres Integrationsplans und gleichzeitig darauf, den Kundinnen und Kunden einen deutlichen Mehrwert zu bieten, der uns von der Konkurrenz abhebt. Das Jugendangebot Sunrise Fresh und das Treueprogramm Sunrise Moments sind erste Beispiele ebenso wie die Stärkung von yallo als Full-Service-Anbieter. Diese Leistung stimmt mich zuversichtlich für das laufende Jahr».

### Operative Ergebnisse

Sunrise UPC konnte die kommerzielle Dynamik weiter hochhalten und erzielte ein robustes Kundenwachstum in einem wettbewerbsintensiven Umfeld, gestützt durch die weiterhin starke Nachfrage nach Mobile Postpaid<sup>1)</sup>-Abos, neue Angebote in den Bereichen B2B und der stärkeren Positionierung von yallo als Full Service Provider. Daraus resultierte im ersten Quartal 2022 ein Nettozuwachs von +44'800 Mobile Postpaid Abos sowie +24'300 Breitband- und Digital TV-Abos. Insgesamt verzeichnete das Unternehmen im Q1 2022 einen Zuwachs von +58'800 Breitband-, TV- und Mobile-RGUs. Daraus ergeben sich per Ende März 2022

folgende Gesamtzahlen: 2,647 Millionen Mobile-RGUs (3,037 Millionen inklusive Zweit-SIM-Karten), 1,178 Millionen Breitband-RGUs (1,232 Millionen inklusive KMU) und 1,243 Millionen TV-RGUs (1,288 Millionen inklusive KMU).

Auch das Bedürfnis der Kundinnen und Kunden nach «Alles-aus-einer-Hand»-Angeboten ist ungebrochen, was sich in der gesteigerten FMC-Durchdringung im Q1 2022 im Vergleich zum Vorjahr zeigt und sich aktuell auf 56.7% (+1.8% YoY) beläuft. Sunrise UPC wird die FMC-Rate durch neue konvergente Pakete für Haupt- und Nebenmarken weiter vorantreiben. Aufgrund des anhaltend kompetitiven Marktumfeldes ist hingegen der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (ARPU) im Vergleich zur Vorjahresperiode auf angepasster Basis um -2.5% auf CHF 66.86 gesunken.

## B2B-Bereich: Weiter beschleunigtes Wachstum

Das bereits im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Wachstum im Business-Bereich wurde weiter beschleunigt. Insgesamt legte das B2B-Geschäft in den ersten drei Monaten 2022 beim Umsatz um +10.2% zu und konnte erneut zahlreiche neue Verträge und Verlängerungen/Upgrades bestehender Mandate verzeichnen wie z.B. die [Vereinbarung mit dem Energieanbieter Eni Suisse S.A.](#). Dieser beabsichtigt in den kommenden Jahren die Digitalisierung des bestehenden Tankstellennetzes in der Schweiz voranzutreiben und dabei dank den digitalen Kommunikationslösungen von Sunrise UPC unter anderem von einem schnelleren und sichereren Datenaustausch zu profitieren.

## Finanzergebnisse

Sunrise UPC konnte den **Umsatz<sup>2)</sup>** im Q1 2022 auf angepasster Basis um 1.0% im Vergleich zur Vorjahresperiode auf aktuell CHF 758,7 Millionen steigern. Dies in erster Linie aufgrund eines gesteigerten Business Wholesale Voice Umsatzes sowie gesteigerten Geschäftsvolumen im SoHo-Bereich und bei der Zweitmarke yallo. Etwas geschmälert wird das Ergebnis durch einen Rückgang des Festnetzumsatzes bei den Privatkunden, der primär auf das stark kompetitive Umfeld und den damit zusammenhängenden Druck auf den ARPU zurückzuführen ist. Die einzelnen Bereiche haben im Detail wie folgt zum Gesamtumsatz beigetragen: Privatkunden Mobile CHF 307,8 Millionen (+3.6% YoY), Privatkunden Festnetz (inklusive Internet, TV und Telefonie) CHF 306,5 Millionen (-5.0% YoY) und B2B CHF 139.9 Millionen (+10.2% YoY).

Das **segmentbereinigte EBITDA<sup>2)</sup>** wurde gegenüber dem Vorjahr auf angepasster Basis markant um +9.6% auf CHF 278,2 Millionen erhöht, dies inklusive CHF 5,0 Millionen «costs to capture»<sup>3)</sup>. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf den höheren Umsatz, MVNO- und Arbeitskosten-Synergien sowie auf geringere Marketingausgaben zurückzuführen, die in den Folgequartalen zunehmen dürften.

Das bereinigte **EBITDA ohne Sachanlagenzugänge<sup>2)4)</sup>** auf angepasster Basis stieg um +26.9% YoY auf total CHF 145,7 Millionen; primär aufgrund des erwähnten Umsatzanstiegs und trotz der negativen Auswirkung von «costs to capture»<sup>3)</sup> in der Höhe von CHF 21,8 Millionen.

	3 Monate per 31. März 2022	
<i>In Millionen CHF, Ausnahme %-Angaben</i>		angepasst in % <sup>2)</sup>
<b>Umsatz<sup>2)</sup></b>	<b>758,7</b>	<b>1.0%</b>
- Privatkunden Festnetz	306,5	(5.0%)
- Privatkunden Mobile	307,8	3.6%
- B2B	139,9	10.2%
- Andere	4,5	
<b>Segmentbereinigtes EBITDA<sup>2)</sup></b>	<b>278,2</b>	<b>9.6%</b>
<b>Bereinigtes EBITDA ohne Sachanlagenzugänge<sup>2)4)</sup></b>	<b>145,7</b>	<b>26.9%</b>

Die detaillierten Finanzergebnisse von Sunrise UPC finden sich im [UPC Holding Q1 2022 fixed income release](#).

## Fokus auf Kunden-Mehrwert

Das fortgesetzte Wachstum zeigt, dass Sunrise UPC ihre Strategie erfolgreich umsetzt, den Kundinnen und Kunden der Hauptmarken einen deutlichen Mehrwert zu bieten und gleichzeitig die Position der Zweitmarke yallo im preissensitiven «No Frills»-Bereich zu stärken. Mit der Lancierung ihres [Kabel-Internetangebots](#) baute yallo ihre Full Service Provider Position markant aus. yallo erreicht derzeit über 80% der Schweizer Haushalte mit Gigabit-Speeds. Dabei können die Kundinnen und Kunden für ihren Internet- und TV-Zugang die beste Leistung über Kabel, Glasfaser oder 5G-Mobilfunk wählen.

Für Junge unter 30 Jahren lancierte Sunrise UPC mit [Sunrise Fresh](#) ein komplett neues Produktkonzept, das jungen Erwachsenen ein Sorglos-Paket an Dienstleistungen bietet, die ihre mobilen Kommunikations- und Unterhaltungsbedürfnisse nahtlos abdecken, mit neuen Leistungen für eine unbegrenzte Konnektivität, immer mit unlimitierter Datennutzung im preisgekrönten Sunrise UPC 5G-Netz.

Mit [Sunrise Moments](#) bietet Sunrise UPC seit diesem Frühjahr bestehenden Kundinnen und Kunden ein exklusives Treueangebot mit zahlreichen exklusiven Vorteilen bei Musik- und Sportevents. Mit [Sunrise starzone](#) lancierten Ticketcorner und Sunrise UPC ein neues Online-Portal rund um das Thema Musik und dank der neuen [Premium Partnerschaft mit dem Hallenstadion Zürich](#), der grössten und bedeutendsten Eventlocation der Schweiz, unterstreicht das Unternehmen seine führende Position im Schweizer Entertainmentmarkt.

Der konsequente Fokus auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zeigt sich im fortgesetzten Wachstum ebenso wie im Ergebnis des [connect Mobilfunk-Hotline-Tests 2022](#). Im Rahmen dieser unabhängigen Kundendienst-Hotline-Bewertung für den DACH-Raum wurde Sunrise UPC als Testsieger mit der Höchstnote «ÜBERRAGEND» ausgezeichnet und erreicht mit 476 von maximal 500 Punkten einen Rekordwert. Mit dieser Leistung liess der Kundendienst von Sunrise UPC alle anderen Anbieter in Deutschland, Österreich und der Schweiz hinter sich.

## Umfangreiche Massnahmen zugunsten der Vertriebenen des Ukraine-Konflikts

Aus Solidarität mit den Flüchtenden aus dem Ukraine-Konflikt hat Sunrise UPC mit dem Programm [Sunrise UPC for Ukraine](#) zahlreiche Unterstützungsmassnahmen umgesetzt: kostenlose SIM-Karten für registrierte Flüchtende mit unbegrenzten Anrufen, SMS und mobilen Daten in der Schweiz und unbegrenzten Anrufen von der Schweiz in die Ukraine. Erlass der Kosten für Mobilfunkabonnemente und Festnetzgespräche von der Schweiz in die Ukraine und von der Ukraine in die Schweiz für Privatkunden. Kostenlose Roaming-Anrufe von der Ukraine in die Schweiz. Datenroaming und SMS-Dienste innerhalb der Ukraine werden ebenfalls nicht berechnet. Die Kosten für Datenroaming und SMS mit ukrainischen SIM-Karten im Netz von Sunrise UPC werden vorerst bis zum 31. Mai 2022 erlassen. Ausserdem haben Mitarbeitende und Geschäftsleitung von Sunrise UPC im Rahmen einer mit Caritas Schweiz realisierten Unterstützungsaktion bis heute rund CHF 115'000 für die Vertriebenen des Konflikts gesammelt.

---

<sup>1)</sup> inklusive B2B und Zweit-SIM-Karten.

<sup>2)</sup> 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 2022 fixed income release](#) zu konsultieren.

<sup>3)</sup> «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 bereinigten EBITDA ohne Sachanlagenzugänge<sup>4)</sup> enthalten sind, und (iii) bestimmte integrationsbezogene Restrukturierungskosten, die nicht im bereinigten EBITDA oder bereinigten EBITDA ohne Sachanlagenzugänge<sup>4)</sup> 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.

<sup>4)</sup> Aufgrund eines Kommentars der U.S. Securities and Exchange Commission SEC hat Liberty Global ab Q3/21 den früher verwendeten Begriff «OFCF» in «Bereinigtes EBITDA ohne Sachanlagenzugänge» geändert.

**Sunrise UPC**

Media Relations

[media@sunrise.net](mailto:media@sunrise.net)

Telefon: 0800 333 000

Ausserhalb der Schweiz: +41 58 777 76 66