

**Sendesperrfrist: 5. November 2009, 11:30 Uhr /  
Beginn Rede René Obermann**

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede  
anlässlich der Pressekonferenz  
der Deutschen Telekom AG zum 3. Quartal 2009  
am 5. November 2009 in Bonn**

**Timotheus Höttges  
Vorstand Finanzen  
Deutsche Telekom AG**

Vielen Dank, René Obermann! Wenden wir uns nun unserem neuen Segment Deutschland zu, das sich aus Festnetz- und Mobilfunkgeschäft zusammensetzt. Wir sind mit den Ergebnissen des dritten Quartals sehr zufrieden:

- Das Mobilfunkgeschäft in Deutschland ist mit weiterhin starken Margen wieder auf Wachstumskurs.
- Im deutschen Festnetzgeschäft sind wir auf dem Weg der Stabilisierung weiter vorangekommen.

Der Gesamtumsatz auf dem deutschen Markt ist im Vorjahresvergleich nur um 2 Prozent gesunken, während das bereinigte EBITDA sich über alle Quartale dieses Jahres stetig verbessert hat. Dieses hervorragende

Ergebnis können wir auf unsere bessere Marktposition sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz und eindeutig auch auf unsere erfolgreichen Kostensenkungsmaßnahmen zurückführen: Im 3. Quartal lag das bereinigte Opex um 5 Prozent unter dem Vorjahreswert.

In Deutschland gingen die Festnetzumsätze im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 4 Prozent zurück. Gegenüber dem 5,3-prozentigen Rückgang, den wir im zweiten Quartal im Vorjahresvergleich verzeichnet haben, ist dies eine Verbesserung. Diese verbesserte Umsatzentwicklung ist insbesondere auf die stabile Preisgestaltung bei Double-Play-Angeboten zurückzuführen. Dank unserer strikten Kostendisziplin konnten wir den verbleibenden Druck auf den Umsatz im Wesentlichen ausgleichen und ein bereinigtes EBITDA ausweisen, das sich in den letzten drei Quartalen bei rund 1,6 Milliarden Euro stabilisiert hat. Entsprechend verbesserte sich die Marge im dritten Quartal 2009 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres von 33,7 auf 34 Prozent.

Im deutschen Breitbandmarkt haben wir eine erhebliche Wachstumsverlangsamung des Gesamtmarktes verzeichnet. In den letzten beiden Quartalen beliefen sich die Breitband-Nettoneuzugänge in Deutschland jeweils nur auf rund 400 000. Wie von uns erwartet und bereits signalisiert, wurde unser Marktanteil an Retail-Nettoneuzugängen durch das Spitzenaufkommen möglicher Vertragsverlängerungen im dritten Quartal beeinträchtigt und erreichte lediglich 18 Prozent. Bereits im September hatte sich dieser Wert aber fast wieder normalisiert, so dass wir davon ausgehen, unser erklärtes Ziel eines Marktanteils an Breitband-Nettoneuzugängen von mindestens 45 Prozent für 2009 zu erreichen. Kumulativ belief sich der Marktanteil bis Ende des dritten Quartals auf 46 Prozent.

Infolge unseres schwachen Breitband-Marktanteils im dritten Quartal stiegen die Anschlussverluste im PSTN-Geschäft im Vergleich zum zweiten Quartal um 100 000. Kumulativ lagen die Anschlussverluste mit 1,6 Millionen allerdings immer noch erheblich unter dem Vorjahreswert, und wir gehen davon aus, dass sie für das Gesamtjahr 2009 rund 15 Prozent unter dem Niveau von 2008 liegen werden. Wie in früheren Quartalen wurden die Anschlussverluste auch im dritten Quartal durch den Wechsel vom traditionellen Resale-DSL zur All-IP-Plattform getrieben, was rund 200 000 der Anschlussverluste im Berichtszeitraum ausmachte.

Erfreulicherweise konnten wir eine weitere Beschleunigung beim Verkauf von Entertain-Paketen verzeichnen. Wir haben jetzt insgesamt 885 000 Entertain-Pakete verkauft, von denen bis Ende des dritten Quartals bereits 678 000 angeschlossen waren. Seit Beginn des Geschäftsjahres haben wir über 400 000 neue Entertain-Pakete verkauft, so dass wir unser Ziel von insgesamt einer Million verkaufter Entertain-Pakete bis Jahresende mit großer Sicherheit erreichen werden.

Das deutsche Mobilfunkgeschäft, das jetzt auch das früher unter GHS ausgewiesene Funkturmgeschäft beinhaltet, hat im dritten Quartal mit 1,4 Prozent wieder ein positives Umsatzwachstum erreicht. Dieser Erfolg wurde trotz Senkung der mobilen Terminierungsentgelte erzielt, die Einbußen in Höhe von 32 Millionen Euro bewirkte, und ist u. a. auf die für das Quartal verbuchten O2-Roaming-Umsätze zurückzuführen, die sich auf 26 Millionen Euro beliefen. Die Service-Umsätze waren bei 1,8 Milliarden Euro fast stabil. Dadurch konnten wir bei den Service-Umsätzen unsere Marktführerschaft weiter ausbauen.

Besonders erfreulich ist der stetige Ausbau unserer hochwertigen Kundenbasis:

- Unsere Vertragskundenbasis hat sich im Jahresvergleich um 2,4 Prozent vergrößert.
- Die Nutzungsminuten von Vertragskunden sind um 6,1 Prozent angestiegen.
- Mit einem Anstieg von einem Euro gegenüber dem Vorquartal befindet sich der Vertragskunden-ARPU wieder auf Wachstumskurs.
- Wir konnten im dritten Quartal eine hervorragende Vertragskunden-Kündigungsrate (bzw. Churn) von nur einem Prozent verzeichnen und
- die Verkaufszahlen für das iPhone waren mit 279 000 verkauften Geräten auch im dritten Quartal wieder äußerst erfreulich. Damit haben wir jetzt in Deutschland insgesamt 1,2 Millionen iPhones verkauft.

Das bereinigte EBITDA im deutschen Mobilfunkgeschäft hat sich im Jahresverlauf sowohl absolut als auch bei der Marge verbessert.

Ich komme jetzt zum neuen Segment Europa, das sich aus den Mobilfunkgeschäften in Großbritannien, den Niederlanden, Österreich, Tschechien und Polen zusammensetzt.

Hier wurden die Umsätze weiterhin durch Regulierung und Wechselkurseffekte beeinflusst. Bereinigt um Verluste aus Wechselkursänderungen in Höhe von 0,8 Milliarden Euro gingen die organischen Umsätze in den ersten neun Monaten um 2,6 Prozent und im dritten Quartal um 5,6 Prozent zurück. Ohne den Einfluss der Regulierung auf die mobilen Terminierungsentgelte und Roaming-Entgelte wäre der Umsatz

organisch im dritten Quartal konstant geblieben und über die ersten neun Monate im Jahresvergleich um 1,1 Prozent gestiegen.

Das bereinigte EBITDA für die ersten neun Monate war organisch um 5,2 Prozent rückläufig. Durch Kosteneinsparungen konnten wir jedoch die Gesamtmarge seit dem ersten Quartal erheblich verbessern. Im dritten Quartal belief sich die Marge auf 29 Prozent gegenüber 26 Prozent im Vorjahr. Auf organischer Basis hat sich das bereinigte EBITDA im dritten Quartal um 7,2 Prozent im Jahresvergleich verbessert.

Trotz der Kostensenkungsinitiativen blieb der Cash Capex in den ersten neun Monaten mit 0,7 Milliarden Euro stabil, während die Marktinvestitionen im selben Zeitraum nur leicht von 19 auf 18 Prozent zurückgingen. Die Kundenbasis wuchs in den stark gesättigten Märkten um 1,2 Prozent auf über 44 Millionen und der Vertragskundenanteil stieg im Jahresvergleich um 1,7 Prozentpunkte an.

Mit Ausnahme Großbritanniens, wo die EBITDA-Marge gegenüber dem Vorjahr weitgehend stabil blieb, konnten wir in allen Märkten eine erheblich verbesserte Marge erreichen. In Polen erzielten wir wieder wesentlich bessere Ergebnisse als TPSA. In den Niederlanden wirkt sich die Integration von Orange angesichts einer Marge von 28 Prozent im dritten Quartal jetzt spürbar positiv aus. Selbst im überaus wettbewerbsintensiven Österreich konnten wir eine Marge von 32 Prozent realisieren.

Den Ergebnissen im neuen Segment Süd- und Osteuropa (SEE), das sich aus OTE und unseren integrierten Gesellschaften in Osteuropa zusammensetzt, kam die Konsolidierung von OTE zugute. Ungünstige Wechselkursschwankungen beeinträchtigten auch die Ergebnisse in diesem Segment: Währungsumrechnungen in den ersten neun Monaten 2009 bewirkten Umsatzeinbußen von 0,2 Milliarden Euro und Verluste

beim bereinigten EBITDA von 0,1 Milliarden Euro. In den letzten drei Quartalen konnten wir dennoch eine konsistent hohe Marge von über 40 Prozent aufrechterhalten.

Breitbandanschlüsse stiegen im Jahresvergleich um 19 Prozent auf 3,7 Millionen an. Die Kundenbasis für internetbasiertes Fernsehen (IPTV) konnte mit 339 000 mehr als verdoppelt werden, und in den ersten neun Monaten wurden zwei Millionen Mobilfunk-Nettoneuzugänge verzeichnet. Trotz des sehr schwierigen ökonomischen Umfelds konnten wir eine gute operative Performance in unseren osteuropäischen Märkten zeigen, die in den meisten Fällen deutlich besser war als die unserer lokalen Wettbewerber.

Was die Realisierung von Synergien betrifft, so erzielten wir im dritten Quartal gute Fortschritte. Bisher haben wir Synergien mit einer jährlichen Run-Rate von mehr als 100 Millionen Euro erzielt. Für das Gesamtjahr 2009 erwarten wir – bedingt durch die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen im Jahresverlauf – einen Netto-Gesamteffekt von rund 70 Millionen Euro. Bei rund 57 Prozent dieser Synergien handelt es sich um Capex- und bei 43 Prozent um Opex-Synergien. Bei Cosmote ist das Verhältnis umgekehrt: 40 Prozent sind Capex- und 60 Prozent Opex-Synergien. Im Festnetz-Geschäft der OTE resultieren die Synergien zu fast 100 Prozent aus dem Capex.

Aufgeteilt nach Funktionen stammen 61 Prozent der Synergien aus dem Einkauf, 34 Prozent entfallen auf Endgeräte und 5 Prozent aus anderen. Nach Unternehmen liegen 62 Prozent bei Cosmote, 26 Prozent bei Cosmote und 12 Prozent bei Romtelecom.

Im Einkauf haben wir zweistellige Reduzierungen der Preise im Vergleich zum Marktdurchschnitt erreicht und das sowohl bei Festnetz-

wie auch bei Mobilfunk-Ausrüstungen sowie bei Netz- und Kontroll-technologie. Bei Endgeräten haben wir signifikante Preissenkungen durch die Harmonisierung des Produktportfolios zwischen Deutscher Telekom und Cosmote erreicht.

Im Systemgeschäft setzten sich Trends des Vorquartals mit einem schwächeren Umsatz, jedoch einem anhaltenden Turnaround bei den Margen weiter fort. Im dritten Quartal waren die externen Umsätze aufgrund des andauernden Preisdrucks und aufgeschobener Investitionsentscheidungen unserer Kunden um 5,5 Prozent rückläufig. Trotz dieser Entwicklung stieg das bereinigte EBITDA um 13,8 Prozent, organisch sogar um über 20 Prozent an und die Marge verbesserte sich von 8,9 auf 10,9 Prozent. Das bereinigte EBIT konnte im Jahresvergleich um mehr als das Fünffache auf 64 Millionen Euro gesteigert werden, was einer Marge von 3 Prozent entspricht. Die Profitabilitätsverbesserung stellt den Erfolg unseres Effizienzprogramms unter Beweis: „Save for Service“ steuerte 0,1 Milliarden Euro bei, insbesondere im Bereich IT und Produktion. Was „Big Deals“ betrifft, so haben wir u. a. die Übernahme des europaweiten Hosting-Geschäfts von SAP sowie einen Netzvertrag mit Nobel Biocare bekannt gegeben.

Wie bereits zu Beginn der Präsentation deutlich wurde, haben wir im dritten Quartal im Hinblick auf den Free Cash-Flow ausgezeichnete Fortschritte gemacht: Allein im dritten Quartal erreichten wir einen Free Cash-Flow von 3,3 Milliarden Euro, was zu einem Gesamtwert für die ersten neun Monate von 5,1 Milliarden Euro führte.

Damit werden wir unser Ziel von rund 7 Milliarden Euro für das Gesamtjahr 2009 komfortabel erreichen.

Wie haben wir das geschafft?

- Erstens durch operative Verbesserungen, die sich zum Beispiel in dem Rekord-EBITDA im dritten Quartal zeigen.
- Und zweitens, wie schon früher signalisiert, durch ein hervorragendes Working-Capital-Management.

Im Hinblick auf „Save for Service“ haben wir seit dem dritten Quartal 2008 eine weitere Bruttokostensenkung von 1,3 Milliarden Euro erzielt. Das bedeutet, dass insgesamt 5,4 Milliarden Euro eingespart wurden. Das ursprüngliche Ziel waren 4,7 Milliarden Euro bis 2010. Aufgegliedert nach den neuen Segmenten kamen 3 Milliarden Euro dieses Betrags aus Deutschland, 1,1 Milliarden aus dem Systemgeschäft und der Rest aus den Segmenten Europa und GHS.

Selbstverständlich werden wir unsere Kostensenkungsmaßnahmen genauso konsequent wie bisher fortsetzen. Die nächste Phase unseres „Save for Service“-Programms zielt auf 100 Prozent der Kostenbasis bei der Deutschen Telekom ab. Wir bitten um Verständnis dafür, dass wir nähere Informationen zur nächsten Phase von „Save for Service“ erst im Februar zusammen mit den Ergebnissen für das Gesamtjahr 2009 und dem Ausblick für 2010 bekannt geben können, da die Finanzplanung für die nächsten Jahre zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abgeschlossen ist.

Der bereinigte Konzernüberschuss im dritten Quartal sowie während der ersten neun Monate 2009 lag etwas unter dem der Vergleichszeiträume 2008, wobei das höhere bereinigte EBITDA durch höhere Abschreibungen und ein schlechteres Finanzergebnis kompensiert wurde, was insbesondere auf die Konsolidierung von OTE zurückzuführen war.

Lassen Sie uns nun zum Abschluss meines Teils der Präsentation einen kurzen Blick auf die Bilanz werfen. Unsere Bilanzkennzahlen sind nach wie vor äußerst solide.

- Trotz der Übernahme von OTE blieb das Verhältnis Nettofinanzverbindlichkeiten/bereinigtes EBITDA im Jahresvergleich praktisch stabil.
- Aufgrund unserer sehr soliden Finanzkennzahlen konnten wir in den ersten neun Monaten des Jahres 5,3 Milliarden Euro über die Kapitalmärkte refinanzieren.
- Durch unseren ausgezeichneten Zugang zu den Kapitalmärkten konnten wir eine Refinanzierung zu sehr attraktiven Zinssätzen realisieren.

Damit gebe ich wieder an René Obermann zurück, der Ihnen nun den Ausblick präsentieren wird.