

**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**

**René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG**

Herzlich willkommen hier in Bonn und guten Morgen. Vielen Dank, dass Sie heute nach Bonn gekommen sind. Ich begrüße auch alle, die telefonisch oder via Webcast mit uns verbunden sind. Und herzlich willkommen den Zuhörern in den USA, die so früh aufgestanden sind.

Heute ist für uns ein besonderer Tag – zum ersten Mal berichten wir in der neuen Struktur. Tim Höttges und ich werden mit Ihnen die Ergebnisse unserer neuen Segmente durchgehen.

Wir sind mit unseren Ergebnissen für das dritte Quartal sehr zufrieden. Dabei möchte ich folgende Aspekte besonders hervorheben:

- Im dritten Quartal haben wir eine ausgezeichnete finanzielle Performance gezeigt: mit einem bereinigten EBITDA von 5,5 Milliarden Euro – das beste bereinigte EBITDA, das wir je in einem Quartal erreicht haben. Unser Free Cash-Flow erreichte 3,3 Milliarden Euro im Quartal. Damit stieg der Wert für die ersten neun Monate auf insgesamt 5,1 Milliarden Euro.
- Auf dieser Grundlage können wir unsere Guidance für das bereinigte EBITDA und den Free Cash-Flow für das Gesamtjahr bestätigen, wobei wir die negativen Wechselkurseffekte der letzten Zeit kompensieren konnten.
- Unser deutsches Kerngeschäft hat sich weiter stabilisiert: Das Mobilfunkgeschäft ist mit anhaltend hohen Margen wieder auf Wachstumskurs. Für das deutsche Breitbandgeschäft können wir trotz der bereits signalisierten geringeren Nettoneuzugänge im dritten Quartal unser Ziel von mindestens 45 Prozent Marktanteil bei den Neuzugängen für das Gesamtjahr bestätigen. Für die PSTN-Anschlussverluste erwarten wir im Gesamtjahr 2009 einen Rückgang von rund 15 Prozent gegenüber 2008.
- Auf dem US-Markt stehen wir weiter vor großen Herausforderungen. Wir haben jedoch im Rahmen unserer Roadmap zur Verbesserung der Situation bei den vier wichtigsten Elementen gute Fortschritte erzielt: 3G-Rollout, Verbesserung des 3G-Endgeräteportfolios, Optimierung des Vertriebs und Fokussierung unserer Position als Anbieter mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Erst in der vergangenen Woche sind wir in den USA mit unseren neuen Tarifen „Even More“ und „Even More Plus“ gestartet. Damit führen wir das Konzept der SIM-only-Tarife auch in den USA ein und demonstrieren unseren Kunden den Wertvorteil von T-Mobile USA gegenüber den wichtigsten Mitbewerbern.
- Für T-Mobile UK haben wir am 8. September exklusive Verhandlungen mit France Telecom über ein Joint Venture begonnen. Wir wollen unsere Aktivitäten in Großbritannien mit denen von Orange UK in einem

50:50-Joint Venture zusammenlegen und damit schlagkräftiger am Markt werden.

- In Polen ist die PTC wieder erstartet und weist eine bessere Performance als Wettbewerber und sehr gute Margen auf.
- Und schließlich freuen wir uns, dass wir in einem Quartal erstmals einen Umsatz im mobilen Datengeschäft von einer Milliarde Euro erreicht haben.

Wie schon gesagt berichten wir erstmals nach unserer neuen regionalen Struktur mit den sechs Segmenten Deutschland, USA, Europa, Süd- und Osteuropa, beziehungsweise SEE, sowie Systems Solutions und GHS. Wenn man die Ergebnisse bei den Umsätzen und beim bereinigten EBITDA über alle Segmente hinweg betrachtet, haben wir im Vergleich zum Umsatz allgemein eine stabilere Performance des bereinigten EBITDA. Diese Entwicklung ist auf die höhere Kostendisziplin zurückzuführen, die bereits nach dem ersten Quartal realisiert wurde und sich jetzt auszahlt. Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich im Jahresvergleich in den USA und im Segment Europa, das aus den Mobile-only-Ländern Europas besteht. Das organische bereinigte EBITDA wuchs dort im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 7,2 Prozent. In Deutschland blieb die Marge mit hohen 39 Prozent fast unverändert. In Süd- und Osteuropa war sie aufgrund der Konsolidierung von OTE, die seit dem 1. Februar dieses Jahres in den Konzern einbezogen wird, rückläufig. Pro forma, d. h. ohne OTE, wäre die Marge im Jahr 2009 bei 47 Prozent im Jahresvergleich stabil geblieben. Im Segment Systems Solutions stieg die Marge von 9 auf 11 Prozent.

Sehen wir uns die Finanzdaten des Konzerns im dritten Quartal genauer an. Der Zuwachs des Konzernumsatzes betrug 5,2 Prozent bzw. 16,3 Milliarden Euro und wurde durch den Erwerb von OTE getrieben. Noch wichtiger ist aber, dass auch das bereinigte Konzern-EBITDA um 5,2 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro zulegte. Dies ist das beste bereinigte EBITDA, das wir jemals in einem Quartal erreicht haben. Der bereinigte Konzernüberschuss belief sich im dritten

Quartal auf 1,1 Milliarden Euro und lag damit leicht unter dem Vorjahr, was auf höhere Abschreibungen und einen Rückgang des Finanzergebnisses zurückzuführen ist.

Was die operativen Ergebnisse betrifft, so konnten wir in Deutschland und in Süd- und Osteuropa einen starken IPTV-Absatz verzeichnen. Das iPhone verkaufte sich weiterhin sehr gut, und auch beim Breitband in Süd- und Osteuropa war weiterhin ein starker Absatz zu verzeichnen. Sowohl beim traditionellen Festnetz als auch im Mobilfunk haben wir unsere Position in Deutschland und auch in Süd- und Osteuropa weiter verbessert. Ich werde gleich auch auf das US-Geschäft zu sprechen kommen.

„Mobilisierung des Internets“ bleibt eine Kernstrategie der Deutschen Telekom und ein zentraler Wachstumstreiber für die Zukunft. Das mobile Datengeschäft trug im dritten Quartal erstmals rund eine Milliarde Euro zum Konzernumsatz bei. In Europa erhöhten sich die Datenumsätze ohne Messaging im dritten Quartal um 32,5 Prozent auf mehr als eine halbe Milliarde Euro. In den USA belief sich die Wachstumsrate in US-Dollar auf etwas mehr als 40 Prozent. In den vergangenen zwei Jahren ist der Daten-ARPU ohne Messaging in Europa um fast 70 Prozent gestiegen, während in den USA der Daten-ARPU insgesamt, also einschließlich Messaging, im gleichen Zeitraum um fast ein Viertel zunahm. Dieses starke Wachstum zeigt eindeutig, dass wir uns mit unserer Strategie zur Erweiterung der mobilen Infrastruktur und damit der Basis für unser mobiles Datengeschäft in Europa und in den USA auf dem richtigen Weg befinden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ganz eindeutig ist es kein Zufall,

- dass wir jetzt Umsatzerlöse von rund einer Milliarde Euro pro Quartal aus dem mobilen Datengeschäft erzielen,

- dass wir in unserem Portfolio Spitzenprodukte wie das iPhone und Entertain haben,
- dass wir bei Technologien wie UMTS oder LTE, HSPA+ in den USA oder offenen Plattformen wie Android schon früh als Pioniere aufgetreten sind, und
- dass die Stiftung Warentest, die kürzlich Tarifpläne im Bereich „mobiles Internet“ untersucht hat, T-Mobile als einzigen deutschen Mobilfunkbetreiber mit „gut“ bewertet hat.

Es ist das Ergebnis unseres klaren Fokus auf Innovation und Zukunftsinvestitionen. Ich möchte Ihnen einige Beispiele dafür geben, was wir tun, um Innovationen im Einklang mit unserer Konzernstrategie weiter zu fördern.

Zur Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland und Süd- und Osteuropa

- haben wir mit Liga Total und dem Entertain-Programm-Manager die ersten Konvergenzprodukte auf den Markt gebracht,
- haben wir als Bestandteil unserer Initiative „Connected life & work“ ein innovatives Medienzentrum eingeführt, mit dem ein nahtloser Austausch von Medieninhalten zwischen Festnetz und Mobilfunk möglich wird,
- und wir haben in den ersten neun Monaten dieses Jahres erheblich mehr in die Zukunft unseres Deutschland-Geschäfts investiert als im letzten Jahr.

Was das „Wachstum im Ausland durch Mobilfunk“ angeht,

- so waren wir mit dem iPhone auf vielen unserer Märkte, einschließlich der neuen OTE-Märkte, sehr erfolgreich.
- Wir setzen den Ausbau unseres 3G-Netzes in den USA fort und werden bis zum Ende des Jahres Gebiete mit einer Bevölkerung von 200 Millionen Menschen abdecken. Allein im Jahr 2009 bauen wir ein Netz auf, das größer ist als das gesamte deutsche 3G-Netz.

- Mit den Tarifen “Even More” und “Even More Plus” haben wir in den USA zur Fokussierung unserer Position als Value-Anbieter neue Mobilfunktarife eingeführt.

Und schließlich wird Systems Solutions beim Thema netzzentrierter ICT bei bestehenden und künftigen Großaufträgen das Transformational Outsourcing vorantreiben. Dabei bieten wir als ergänzenden Service zum traditionellen Outsourcing zusätzlich auch die Transformation der bestehenden IT-Infrastruktur unserer Kunden in eine moderne, flexible und kostenoptimierte System-Infrastruktur an.

Schon beim Aufbau netzzentrierter ICT war Systems Solutions früh führend bei Smart Metering und Home Management, wo wir ein Pilotprojekt mit unserer T-City Friedrichshafen haben, ebenso wie bei Cloud und Dynamic Computing und Software als Service, z. B. dem neuen Dienst „Boost SAP“.

Wenn ich mich jetzt den Segmenten zuwende, möchte ich mit den USA beginnen, da dieser Markt natürlich für unsere Investoren besonders im Fokus steht. Danach wird Tim Höttges die Entwicklungen in den anderen Segmenten vorstellen.

In den USA stehen wir vor großen Herausforderungen, nicht zuletzt aufgrund der Wirtschaftskrise, und sind natürlich nicht zufrieden mit den Ergebnissen des dritten Quartals. Wir sind jedoch sicher, dass wir mit den eingeleiteten Maßnahmen die Positionierung von T-Mobile auf dem US-Markt weiter verbessern können.

Betrachten wir zunächst die Entwicklung im dritten Quartal: Hier stiegen die Umsätze in US-Dollar bei T-Mobile USA aufgrund von höheren Geräteumsätzen im Vergleich zum Vorquartal insgesamt um 0,7 Prozent. Im Jahresver-

gleich war ein Rückgang um 2,3 Prozent zu verzeichnen, der durch die ARPU-Schwäche getrieben wurde.

Erfreulicherweise war die bereinigte EBITDA-Marge mit 29 Prozent im Vergleich zu 28,4 Prozent im dritten Quartal 2008 weiter hoch. Dieses gute Ergebnis war auf die anhaltende Kostendisziplin zurückzuführen, die auch in den weiterhin geringen Cash-Kosten pro Nutzer bzw. CCPU zum Ausdruck kam. Wie im zweiten Quartal betrug der CCPU-Wert 23 Dollar und lag damit unter den 25 Dollar des Vorjahres. Gegenüber 2008 waren alle CCPU-Bestandteile wie Netz-, allgemeine Verwaltungs- und Kundenbindungskosten in absoluten Zahlen rückläufig.

Der Service-Umsatz war aufgrund der Schwäche beim Prepaid-ARPU, der um zwei Dollar niedriger war als im zweiten Quartal, weiter leicht rückläufig. Der blended ARPU ging im Jahresvergleich um vier Dollar und damit um den gleichen Betrag wie im zweiten Quartal zurück. Erfreulicherweise blieb der Vertragskunden-ARPU mit 53 Dollar stabil, gestützt durch das Wachstum beim Daten-ARPU. Die Netto-Neuzugänge im Quartal wiesen ein Minus von 77 000 auf, was eindeutig nicht zufriedenstellend ist. Die Bruttozugänge bei Vertragskunden verbesserten sich im dritten Quartal gegenüber dem zweiten Quartal leicht; dies wurde aber durch den höheren Vertragskunden-Churn von 2,4 Prozent im dritten Quartal überkompensiert. Dieser sequenzielle Anstieg der Churnraten von 2,2 Prozent im zweiten Quartal hatte teilweise saisonale Gründe; er war aber auch auf den starken, von Endgeräten – insbesondere dem iPhone – getriebenen Wettbewerb in diesem Quartal zurückzuführen.

Unsere Roadmap in den USA besteht aus vier Elementen: Beschleunigung des 3G-Rollouts, Ausbau des 3G-Endgeräteportfolios, Optimierung des Vertriebs und Stärkung unseres Nutzenversprechens. Bei jedem einzelnen Element haben wir seit dem zweiten Quartal gute Fortschritte erzielt. In Bezug auf den

3G-Rollout haben wir unsere Abdeckung allein im dritten Quartal um knapp 50 Prozent auf rund 170 Millionen POPs bis Ende September gesteigert. Wir werden zum Jahresende eine Abdeckung von 200 Millionen erreichen. Die Anzahl der in Betrieb befindlichen 3G-Basisstationen erhöhte sich allein im dritten Quartal um mehr als 5 000 auf über 21 000, und wir streben bis Jahresende eine Zahl von mehr als 25 000 Basisstationen an. HSPA 7.2 wird bis zum Jahresende in unserem gesamten 3G-Netz eingeführt sein, und wir haben in Philadelphia einen Testbetrieb mit HSPA+ mit einer Downloadgeschwindigkeit von bis zu 21 Megabit pro Sekunde gestartet. Im Vergleich mit AT&T, unserem stärksten GSM-Konkurrenten in den USA, sind wir bei der Einführung von HSPA 7.2 und HSPA+ übrigens deutlich weiter. Das Datenverkehrsvolumen stieg allein zwischen dem zweiten und dritten Quartal um 45 Prozent. Dem steht eine Wachstumsrate von 25 Prozent zwischen dem ersten und zweiten Quartal dieses Jahres gegenüber.

Die Zahl der 3G-fähigen Konvergenzgeräte auf unserem Netz unterstreicht die Solidität unserer Pläne zum Ausbau unseres 3G-Netzes. Deren Anzahl ist auf 2,8 Millionen gestiegen und liegt damit allein um ein Drittel höher als zum Ende des zweiten Quartals – vor einem Jahr war der Vergleichswert null.

Dieser Erfolg wurde getrieben durch die deutlichen Fortschritte in unserem 3G-Endgeräteportfolio. Mit der vor kurzem erfolgten Einführung des Motorola CLIQ, des ersten Android-Geräts von Motorola mit der innovativen MOTOBLUR-Software, und der bevorstehenden Markteinführung des Samsung Behold II verfügen wir dann über vier Android-Geräte einschließlich des ursprünglichen G1 und unterstreichen damit unsere Android-Führerschaft. In diesem Monat werden wir außerdem den BlackBerry Bold 9700 im Markt einführen, wobei es sich um den ersten 3G-fähigen BlackBerry von T-Mobile USA handelt, der bereits ausgezeichnete Kritiken erhalten hat. Insgesamt werden wir bis Jahresende über 24 3G-Endgeräte verfügen, von denen elf Konvergenzgeräte sind – vor zwei Jahren waren es noch null Geräte.

Wir haben bei der Optimierung unseres Vertriebsnetzes in den USA große Fortschritte erzielt. Wir verfügen jetzt über mehr als 2 000 eigene Shops – gegenüber rund 1 750 zum Jahresende 2008 und 1 275 zum Jahresende 2006. Wir halten eigene Shops für sehr wichtig, insbesondere in einem Umfeld, in dem die Kunden zunehmend nach hoch entwickelten Smartphones verlangen, die erklärungsbedürftiger sind als Standard-Endgeräte. Seit August ist T-Mobile USA auch in 4 000 RadioShack-Shops vertreten. Insgesamt sind wir jetzt landesweit in mehr als 9 200 überregionalen Einzelhandelsgeschäften beziehungsweise eigenen Shops präsent – ein Anstieg um fast 75 Prozent allein gegenüber dem Ende des zweiten Quartals. Die vor kurzem verliehenen JD Power-Auszeichnungen für Zufriedenheit mit dem Mobilfunk-Einzelhandel (Wireless Retail Sales Satisfaction) beziehungsweise Leistungen im Mobilfunk-Kundendienst (Wireless Customer Care Performance) sind ein Beleg für die durchgängige innere Stärke der Marke T-Mobile in den USA.

Das vierte Element unserer Roadmap ist die Stärkung unserer Position als Anbieter mit einem herausragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Um diese Botschaft zu unterstreichen, haben wir vor kurzem unsere innovativen Tarife „Even More“ und „Even More Plus“ eingeführt. Die Even-More-Tarife mit einem subventionierten Endgerät und einem verbindlichen Zweijahresvertrag bieten den Kunden deutliche Einsparungen – bis zu 50 Dollar pro Monat – gegenüber ähnlichen Tarifen von AT&T und Verizon.

Die Einsparungsmöglichkeiten sind noch eindrucksvoller für unsere „Even More Plus“-Tarife. Bei diesen Tarifen kann der Kunde, der sich z. B. für ein T-Mobile myTouch 3G oder das neue Motorola CLIQ entscheidet, bis zu 70 Dollar pro Monat einsparen – bzw. fast 50 Prozent für eine Flatrate für Sprache, SMS und Internet beispielsweise im Vergleich zu einem AT&T iPhone-Kunden. Um diese sehr attraktiven Tarife zu bekommen, muss der Kunde im Gegenzug ein nicht subventioniertes Endgerät kaufen, jedoch in der

Regel mit monatlichen Ratenzahlungen. Auf der Basis eines Tests der Kreditwürdigkeit kann der Kunde für das Endgerät in 20 monatlichen Raten mit einem „Equipment Installment Plan“ zahlen. Alternativ kann der Kunde auch sein eigenes Endgerät mitbringen ähnlich den europäischen „SIM only“-Tarifen.

Jetzt möchte ich an Tim Höttges übergeben, der die anderen Segmente und die Finanzkennzahlen erläutern wird.

[Redebeitrag Timotheus Höttges]

Vielen Dank, Tim Höttges! Bevor ich Ihre Fragen beantworte, lassen Sie mich zum Abschluss noch einmal auf unsere Guidance für 2009 eingehen. Auf der Grundlage der Ergebnisse für das dritte Quartal und unter Ausgleich der negativen Wechselkurseffekte der letzten Monate bestätigen wir unsere Guidance für das bereinigte Konzern-EBITDA, das ohne OTE um 2 bis 4 Prozent unter dem Vorjahreswert liegen wird. OTE wird hierzu voraussichtlich rund 2 Milliarden Euro beitragen. Wir gehen auch davon aus, dass wir unsere Guidance für den Free Cash-Flow von rund 7 Milliarden Euro einschließlich OTE erreichen werden.

Weiterhin bleibt die Deutsche Telekom einer attraktiven Dividendenpolitik für ihre Aktionäre verpflichtet. Vorstand und Aufsichtsrat werden in ihrer Sitzung im Februar für 2009 eine Dividende vorschlagen, die der Logik der vergangenen Jahre folgt und auf den beiden Hauptparametern Free Cash-Flow und bereinigter Konzernüberschuss basiert.

Obwohl wir gute Ergebnisse im 2. und 3. Quartal hatten, die uns noch zuversichtlicher machen, dass wir unsere Guidance für das Gesamtjahr 2009 erreichen werden, gibt es aber einige Entwicklungen, die wir im Hinblick auf 2010 sehr sorgfältig und mit Vorsicht beobachten:

- Die neuesten Entwicklungen an den Devisenmärkten, vor allem in Bezug auf den US-Dollar.
- Die noch unsichere wirtschaftliche Erholung in unseren wichtigsten Märkten in Osteuropa sowie der erwartete, aber noch nicht bezifferbare Anstieg der Arbeitslosigkeit in Deutschland, dessen Auswirkungen noch nicht abzuschätzen sind.
- Die verzögerten zyklischen Auswirkungen auf unser Systems-Solutions-Geschäft.
- Und natürlich auch die anhaltend schwierige Situation auf dem US-Markt.

Aufgrund dieser Ungewissheiten haben wir noch nicht genug Klarheit, was 2010 betrifft. Wir befinden uns auch noch in der Mitte unseres Planungsprozesses, den wir weiter zum Jahresende hin verlängert haben. Daher werden wir zum jetzigen Zeitpunkt keine Guidance für 2010 geben. Stattdessen werden wir die Guidance zusammen mit unseren Ergebnissen für das Gesamtjahr im Februar bekannt geben. Außerdem werden wir Sie dann auch über Einzelheiten der nächsten Phase unseres „Save for Service“-Programms informieren und erläutern, wie sich die geplanten Maßnahmen in unsere Guidance einfügen.

Lassen Sie mich zum Schluss unsere Ergebnisse für das dritte Quartal noch einmal zusammenfassen:

- Dies war ein sehr gutes Quartal, was Marktperformance, Profitabilität und Free Cash-Flow betrifft.
- Wir bestätigen unsere Guidance für das Gesamtjahr 2009 unter Ausgleich der jüngsten negativen Wechselkurseffekte.