

Sendesperrfrist: 7. Mai 2009, 10.00 Uhr / Beginn Conference Call
René Obermann

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
der Deutschen Telekom AG zum 1. Quartal 2009
am 7. Mai 2009

René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren,

schön, dass Sie da sind. Wenn wir uns auch nicht sehen, wir hören uns.
Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer Pressekonferenz.

Wir haben Sie ja am 21. April über die Eckpunkte des ersten Quartals informiert. Und wir haben einen Ausblick auf das Gesamtjahr gegeben auf Basis des bisherigen Konsolidierungskreises. Diese Zahlen wollen wir heute im Detail darstellen. Und wir haben den Ausblick auf das Gesamtjahr – zum ersten Mal einschließlich der seit Anfang Februar konsolidierten OTE-Gruppe.

Eines kann ich jetzt schon sagen: Die Deutsche Telekom, einschließlich der griechischen OTE, wächst weiter. Das passt zu unserer Strategie

„Konzentrieren und gezielt wachsen“. Das gilt für die Kundenbasis. Sie hat ja durch die Erstkonsolidierung der OTE seit Anfang Februar einen deutlichen Schub erfahren. Genauso wie Umsatz und operatives Ergebnis. Bitte berücksichtigen Sie, dass OTE bei den Finanzkennzahlen im ersten Quartal lediglich für zwei Monate einbezogen ist. Und bei den Aussagen zum Gesamtjahr für elf Monate.

Zunächst der Überblick über die Gesamt-Entwicklung, den Sie auf dem ersten Chart sehen. Tim Höttges stellt dann das Zahlenwerk im Einzelnen vor.

- Wir haben im ersten Quartal ein Umsatzwachstum von 6,2 Prozent und einen Zuwachs beim bereinigten EBITDA von 2,7 Prozent erreicht.
- Mit unserem Programm „Save for Service“ kommen wir weiter gut voran. Am Ende des ersten Quartals lagen wir bei Einsparungen von rund 4,4 Milliarden Euro gegenüber 4,1 Milliarden Euro Ende 2008.
- Wir haben im deutschen und europäischen Festnetzgeschäft unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter gefestigt.
- T-Systems hat wieder ein positives Ergebnis geliefert. Erfreulich ist der Zuwachs bei den internationalen Umsätzen.
- T-Mobile Deutschland erreichte eine leichte Steigerung bei den Service-Umsätzen und konnte das bereinigte EBITDA stabilisieren.
- Die meisten mittel- und osteuropäischen Mobilfunk-Gesellschaften mit Ausnahme von Polen haben ihre EBITDA-Margen stabil gehalten.

Wir hatten Ihnen schon mitgeteilt, dass wir in den USA, Großbritannien und Polen vor erheblichen Herausforderungen stehen. Sie kennen die Gründe: eine schwache Konjunktur und verschärfter Wettbewerb. Hinzu kommen in einigen europäischen Ländern deutlich verschlechterte Wechselkurse.

In den meisten Bereichen unseres Konzerns laufen die Geschäfte stabil. Aber klar: In einigen Ländergesellschaften haben wir starken Gegenwind. Darauf haben wir reagiert. Wir haben ein umfassendes Maßnahmenpaket aufgelegt.

- Der Free Cash-Flow im ersten Quartal war im Vorjahresvergleich erheblich beeinflusst durch einen höheren Vorlauf, sowohl bei den Investitionen als auch bei den operativen Kosten und durch Sonderaufwendungen für Restrukturierung.
- Auch die Entwicklung des bereinigten EBITDA war durch die Vorlaufkosten zur Kundengewinnung und in den USA zusätzlich durch den Netzausbau belastet.
- Im ausgewiesenen Konzernergebnis schließlich schlug sich die bereits angekündigte Wertberichtigung des Goodwills der T-Mobile UK um rund 1,8 Milliarden Euro nieder. Bereinigt um diesen Effekt lag der Konzernüberschuss mit 0,7 Milliarden Euro um rund 12,7 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres von knapp 0,8 Milliarden Euro.

Wichtig ist aber: Der Konzern wächst durch die Erweiterung um OTE. Dazu einige Zahlen, die wir Ihnen auf dem folgenden Chart zusammengestellt haben:

- Der Kundenstamm im Mobilfunk wuchs durch die neu hinzugekommenen Länder Südosteuropas um knapp 20 Millionen.
- Im Festnetzgeschäft stieg die Zahl der Kunden um 7,5 Millionen in Griechenland und Rumänien, davon 1,7 Millionen Breitband-Kunden.
- Der Auslandsanteil am Umsatz ist im ersten Quartal weiter auf 56,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 51,6 Prozent gestiegen.
- Der Umsatzbeitrag durch die OTE belief sich im ersten Quartal – und auch hier reden wir lediglich über zwei Monate der Konsolidierung – auf 1,0 Milliarden Euro.
- Der Free Cash-Flow betrug 22 Millionen Euro.

- Im bereinigten EBITDA hat sich die Neukonsolidierung mit 0,3 Milliarden Euro niedergeschlagen.
- Und zum Netto-Konzernergebnis hat OTE einen Beitrag von 57 Millionen Euro geliefert.

Diese positive Entwicklung wollen wir im Gesamtjahr fortschreiben. Ich komme darauf zurück, bei unserer Prognose für das Gesamtjahr.

Jetzt will ich die einzelnen Geschäftsfelder en détail darstellen.

Auf dem nächsten Chart sehen Sie die wesentlichen Entwicklungen im deutschen Festnetz-Geschäft.

Hier haben wir unsere Position im Breitband-Markt weiter gefestigt. Im ersten Quartal haben wir netto rund 390 000 Neukunden hinzugewonnen. Dies ist ein Anteil bei den Neukunden von 53 Prozent. Das ist der beste Wert seit 2005! Nur zur Erinnerung: Im ersten Quartal 2008 lagen wir bei 43 Prozent. Damit haben wir innerhalb von zwei Jahren unsere Kundenbasis um 44 Prozent auf 11 Millionen ausgebaut.

Und das, obwohl die Zahl unserer Anschlüsse in Deutschland – im Einklang mit unseren Erwartungen – gesunken ist: Ein Anteil von mehr als 40 Prozent der Anschlussverluste war getrieben durch die Migration von herkömmlichen Festnetzanschlüssen zu IP-basierten Anschlüssen, die andere Anbieter in Kombination mit einem Resale-DSL-Vertrag vertreiben. Hinzuzurechnen sind die wettbewerbs- und regulatorisch bedingten Anschlussverluste. Insgesamt lagen die Anschlussverluste damit im ersten Quartal bei rund 602 000.

Wie Sie auf dem nächsten Chart sehen können, sind die Entwicklungstrends im Festnetzgeschäft in Süd- und Osteuropa ähnlich. Zusätzlich zum organischen Wachstum in Osteuropa um rund 0,3 Millionen Breitband-Abschlüsse

haben wir durch die Erstkonsolidierung der OTE einen Schub um rund 1,7 Millionen Breitbandkunden erfahren.

Damit hat sich die Zahl der Breitband-Kunden gegenüber dem ersten Quartal 2008 auf knapp 3,5 Millionen verdoppelt.

Die Zahl der Festnetz-Kunden insgesamt ist durch die 7,5 Millionen Kunden in Griechenland und Rumänien auf 12,6 Millionen gestiegen, das ist ein Zuwachs um rund 130 Prozent gegenüber dem Vergleichsquartal 2008.

Das bereinigte EBITDA im Ausland ist durch den Beitrag der OTE von 181 Millionen Euro für die zwei Monate Februar und März auf 0,4 Milliarden Euro gestiegen gegenüber 239 Millionen Euro im ersten Quartal 2008. Die EBITDA-Marge des von OTE eingebrachten Geschäfts ist niedriger als in den bisherigen Konzerngesellschaften. Dadurch ist die bereinigte EBITDA-Marge insgesamt um 4,8 Prozentpunkte auf 37,6 Prozent zurückgegangen.

Im bisherigen Festnetzgeschäft in Osteuropa konnten wir dabei die bereinigte EBITDA-Marge durch fortgesetzte Kostensenkungen stabil auf einem hohen Niveau von rund 42 Prozent halten.

Und damit zum nächsten Chart und zu der Entwicklung im internationalen Mobilfunkgeschäft.

Insgesamt hat sich weltweit – einschließlich Deutschland – die Kundenzahl durch die Einbeziehung der OTE-Gruppe deutlich auf rund 150 Millionen, genau 148,4 Millionen Kunden, ausgeweitet.

Die Zahl der Neukunden im ersten Quartal lag bei insgesamt 677 000. Hierin schlug sich das verringerte Wachstum in den USA nieder und in den meisten anderen Ländern die Konzentration auf das Vertragskundensegment.

In der Netto-Neukundenzahl in den ersten drei Monaten 2009 zeigt sich aber auch, wie wichtig und richtig der Schritt der Beteiligung an OTE und damit die Erschließung weiteren Wachstumspotenzials war und ist: Allein 506 000 Neukunden haben die Gesellschaften der Cosmote-Gruppe in den zwei Monaten nach Beginn der Konsolidierung gewonnen. Insgesamt ist die Kundenzahl in den OTE-Gesellschaften innerhalb eines Jahres um mehr als 20 Prozent gestiegen.

Das hat wesentlich dazu beigetragen, dass der Mobilfunk-Umsatz außerhalb Deutschlands im ersten Quartal um 12 Prozent auf 7,3 Milliarden Euro gewachsen ist. Das bereinigte EBITDA sank in dieser Betrachtung um 1 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Der organische Rückgang im bisherigen Konsolidierungskreis um rund 0,3 Milliarden Euro konnte durch die Neukonsolidierung der OTE mit einem EBITDA-Beitrag von 0,2 Milliarden Euro sowie einen positiven Wechselkurseffekt aus dem US-Dollar weitestgehend aufgefangen werden.

Dabei haben – und das sehen Sie auf dem nächsten Chart – in Mittel- und Osteuropa außer Polen praktisch alle Gesellschaften ihre hohen Margen stabilisieren oder noch leicht ausbauen können.

Positive Umsatzverläufe verzeichneten auf Basis der Inlandswährungen die Gesellschaften in Kroatien, der Slowakei und Mazedonien.

Und bei allem, was wir bislang zur polnischen PTC gesagt haben, muss man immer auch das Wettbewerbsumfeld im Blick haben: PTC hat im ersten Quartal die Erlöse in Zloty stabil gehalten – angesichts des Konjunkturmehrfeldes in Polen ein gutes Ergebnis.

Auch unsere Strategie, die Mobilisierung des Internets voranzutreiben, erweist sich weiter als richtig. Das belegen die Daten auf dem folgenden Chart.

Die Umsätze sind sowohl in Europa wie auch in den USA weiter deutlich angestiegen, und zwar nicht nur im Gesamtvolumen, sondern auch bei den Erlösen pro Kunde.

In Europa hat der Datenumsatz je Kunde in den betrachteten Ländern gegenüber dem ersten Quartal 2008 um fast 40 Prozent auf 1,80 Euro zugelegt. Der Gesamtumsatz – hier noch ohne OTE – ist im Jahresvergleich um mehr als 44 Prozent auf 432 Millionen Euro gestiegen.

In den USA sind die Datenumsätze in Dollar gerechnet gegenüber den ersten drei Monaten 2008 um 30 Prozent auf 467 Millionen Dollar gewachsen. Dabei ist der Umsatz je Kunde einschließlich Messaging im vergangenen Jahr um gut 10 Prozent gestiegen.

Diese Entwicklung wollen wir weiter forcieren. Dazu werden wir in den USA den Ausbau des 3G-Netzes weiter vorantreiben. Mehr als 1,5 Millionen in den USA verkaufte Smartphones seit dem Ende des dritten Quartals 2008 sind ein klarer Beleg, dass hier noch erhebliches Wachstumspotenzial liegt.

In Großbritannien wollen wir mit zusätzlichen Angeboten die Nutzung des 3G-Netzes weiter stärken.

In Europa haben wir in sechs Ländern inzwischen 6,5 Millionen Kunden, die eine web'n'walk Option gebucht haben. Allein im ersten Quartal sind damit 636 000 Kunden hinzugekommen. Gegenüber dem Vorjahresquartal liegt der Anstieg bei 53 Prozent.

Und damit komme ich zum nächsten Chart und zum Systemgeschäft.

Hier haben wir die Trendwende eingeleitet. Der internationale Umsatz ist im ersten Quartal deutlich um 6,4 Prozent gewachsen, die Umsätze mit Kunden außerhalb des Konzerns konnten stabil gehalten werden. Wir haben weitere Big Deals abschließen können, so beispielsweise mit Linde, öffentlichen Auftraggebern in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg und mit Continental Tires.

Die bereinigte EBIT-Marge konnte gegenüber den ersten drei Monaten 2008 von 0,7 Prozent auf 1,6 Prozent verbessert werden. Dabei ist insbesondere der Bereich Systems Integration gut vorangekommen. Diese Entwicklung wurde stark unterstützt durch weitere Kostensenkungen im Rahmen von Save for Service von rund 75 Millionen Euro im ersten Quartal.

Der Auftragseingang der Systems Solutions hat sich im ersten Quartal ebenfalls gut entwickelt. Denn in Relation zum Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass in den ersten drei Monaten 2008 der Auftragseingang durch den Shell-Deal außerordentlich hoch ausgefallen ist.

Und damit möchte ich jetzt noch einmal mit dem nächsten Chart im Detail auf die Neukonsolidierung der OTE-Gruppe eingehen.

Wir haben in der Zusammenarbeit mit unseren Kollegen von der OTE ein Programm aus gemeinsamen Projekten zur Wertsteigerung aufgesetzt, mit denen wir erhebliche Synergiepotenziale erschließen werden.

Vom Jahr 2012 an wollen wir durch diese Maßnahmen Synergien von dann rund 0,2 Milliarden Euro jährlich realisieren mit einem zusätzlichen Potenzial von rund 50 Millionen Euro. Schwerpunkte sind dabei natürlich der gemeinsame Einkauf, aber auch die Verbesserung der Kundenschnittstellen und des

Kundenservice, Optimierung im Roaming sowie gemeinsame Initiativen im Bereich Endkundenprodukte.

Derzeit entfällt von den aktuell identifizierten Synergien rund ein Drittel auf die Investitionen. Mit Blick auf die Geschäftssegmente betreffen rund 70 Prozent den Mobilfunk.

Wir erwarten einen positiven und dynamischen Verlauf für die Erreichung der Synergiepotenziale: Für das laufende Jahr gehen wir davon aus, einen mittleren zweistelligen Millionen-Betrag an Einsparungen realisieren zu können. Für Ende 2010 erwarten wir dann mehr als 130 Millionen Euro.

Neben den bereits identifizierten Synergien arbeitet die Projektgruppe permanent weiter an der Erschließung zusätzlicher Potenziale, die mittelfristig realisiert werden sollen, um den Zielwert im Jahr 2012 zu erreichen.

Auch hier sind bereits Maßnahmen in den Bereichen Prozesse, Investitionen und IT-Systeme identifiziert, die nun sukzessive bewertet und dann umgesetzt werden. Das ist natürlich eine dynamische Entwicklung. Die Projektgruppe arbeitet an weiteren Möglichkeiten, beispielsweise die Prozesse, die Investitionen und die IT-Systeme zu harmonisieren, um ab 2012 die genannten mehr als 0,25 Milliarden Euro zu erreichen.

Damit möchte ich noch einmal kurz Herausforderungen ansprechen, denen wir uns in den USA, Großbritannien und Polen gegenübersehen, und erläutern, wie wir darauf reagieren.

Auf dem folgenden Chart sehen Sie die wesentlichen Maßnahmen aufgeführt.

Die T-Mobile USA wird zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition das 3G-Netz deutlich ausbauen. Im Vergleich zu den rund 107 Millionen Einwohnern, die

das Netz Ende 2008 abdeckte, wollen wir am Ende des laufenden Jahres auf rund 200 Millionen Einwohner kommen. Zusammen mit einem erweiterten Endgeräte-Angebot werden wir dann zur Konkurrenz aufschließen. Zusätzlich werden wir in verschiedenen Feldern die Kosten reduzieren, beispielsweise beim Roaming durch die Ausweitung unseres 2G-Netzes auf Regionen, in denen wir bislang die Infrastruktur von Wettbewerbern genutzt haben, durch Nachverhandlungen bei Interconnection-Entgelten und Content-Verträgen, durch Verzicht auf Gehaltserhöhungen, Senkung der Marketing-Aufwendungen und der Reisekosten.

Bei der T-Mobile UK wird sich das neuformierte Management-Team der Aufgabe stellen, das Unternehmen in einem schwierigen Umfeld neu zu positionieren.

Für das neue Team geht es jetzt insbesondere darum, stärker auf das beste 3G-Netzwerk in Großbritannien zu fokussieren. Wir gehen einerseits den Weg, die Position sowohl im Prepay als auch im Vertragskundensegment beispielsweise durch Sim-only-Angebote zu verbessern. Auf der anderen Seite werden wir die Kosten im mittleren zweistelligen Millionen-Pfund-Bereich durch verschiedene Maßnahmen absenken wie beispielsweise Reduzierung der Verwaltungsausgaben, Senkung der direkten Vertriebsausgaben und auch der Budgets für Marketing und Werbung.

Die polnische PTC fokussiert bei ihren Kostensenkungsmaßnahmen auf Marketing und Werbung, die personalbezogenen Aufwendungen, Kosten für Outsourcing und externe Vergabe bis hin zu Consulting-Verträgen sowie Miet- und Reisekosten. Zusätzlich sollen die Kundengewinnungs- und -bindungskosten gesenkt werden.

Über die drei Gesellschaften hinaus werden wir im gesamten Konzern die Kostendisziplin stärken, das Working Capital optimieren und einen Teil der Investitionen einfrieren.

Und damit komme ich zum nächsten Chart, unseren Erwartungen für die Entwicklung im Gesamtjahr unter Einschluss von OTE.

Wir hatten Ihnen bereits die Prognose 2009 für die Deutsche Telekom auf Basis des alten Konsolidierungskreises genannt.

Wie skizziert steigen durch die OTE sowohl das bereinigte EBITDA als auch der Free Cash-Flow deutlich.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass die OTE im laufenden Jahr nur für elf Monate konsolidiert wird, die Zahlen für die Gruppe im Gesamtjahr also höher sind als das, was für die Deutsche Telekom zur bisherigen Guidance hinzuzurechnen ist.

Wir erwarten einschließlich OTE ein bereinigtes EBITDA, das um rund zwei Milliarden Euro höher liegt als unsere bisherige Prognose für den Konzern in seiner alten Konstellation. Der Free Cash-Flow soll einschließlich OTE rund 7,0 Milliarden Euro erreichen. Darin sieht der Vorstand eine gute Basis, die Politik attraktiver Dividenden fortzusetzen.

Diese Erwartungen stehen weiter unter der Prämisse, dass die Wechselkurse sich nicht wesentlich gegenüber den aktuellen Ständen verändern und dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht weiter deutlich verschlechtern.

Und damit gebe ich das Wort weiter an Tim Höttges.