

**Sendesperrfrist: 27. Februar 2009, 10.00 Uhr / Beginn Rede**

**René Obermann**

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede**

**anlässlich der Pressekonferenz**

**der Deutschen Telekom AG zum Geschäftsjahr 2008**

**am 27. Februar 2009 in Bonn**

**René Obermann**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren.

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz.

Im Mittelpunkt der Bilanzpressekonferenz stehen traditionell die Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr. Das soll auch heute so sein, zumal wir ein Zahlenwerk vorlegen, das die gute Entwicklung der Deutschen Telekom dokumentiert. So viel vorab: Es ist uns gelungen, das Geschäft zu stabilisieren und Ergebnis und Cash-Flow wieder zu verbessern.

Für uns sind die Zahlen, die ich Ihnen heute präsentiere, Motivation, den eingeschlagenen Weg weiter zu verfolgen. Aus unserer Sicht ist jetzt der richtige

Zeitpunkt gekommen, den nächsten Schritt in Richtung Integration von Mobilfunk und Festnetz zu gehen.

Dahinter stehen zwei Kerngedanken:

Erstens: Die Kunden auf unseren Märkten können besser aus einer Hand bedient werden. Das zeigt uns der Erfolg des integrierten Vertriebs und Services in Deutschland. Die Produkte für „Vernetztes Leben und Arbeiten“ werden künftig noch stärker netzübergreifend genutzt.

Zweitens: Wir können die Stärken unseres internationalen Unternehmensverbunds noch besser ausschöpfen. T-Mobile International hat in den vergangenen Jahren unter Beweis gestellt, wie man durch länderübergreifende Zusammenarbeit Vorteile im Wettbewerb erzielen kann. Dieses Modell wollen wir nun für den Konzern nutzen: In Zukunft werden wir noch stärker auf gemeinsame Produktentwicklung und -innovation setzen. Und wir können durch eine zentrale Steuerung vor allem im Einkauf und im Netz- und IT-Management Kosten senken.

Der integrierte Marktauftritt und Kundenservice sowie der europaweite Ausbau der Plattformen für Produkte, IT und Netze – das sind die Kernziele für unsere organisatorische Weiterentwicklung.

Ich bin froh, dass gestern die ersten Weichen gestellt wurden und der Aufsichtsrat der Erweiterung und Umbesetzung des Vorstandes zugestimmt hat.

Für das neue Ressort SEE, also die integrierten Gesellschaften in Südosteuropa einschließlich der OTE mit ihren Tochtergesellschaften, wird Guido Kerkhoff als neues Vorstandsmitglied verantwortlich zeichnen. Herr Kerkhoff ist seit 2002 in verschiedenen Funktionen im Finanzbereich der Deutschen Telekom tätig und leitete seit Mitte 2006 den Zentralbereich Konzernrechnungswesen

und Controlling. Er bringt für seine künftige Tätigkeit also nicht nur eine tiefe Kenntnis des Konzerns mit, sondern hat über die vergangenen Jahre auch auf der Finanzseite die wesentlichen Zukäufe und Integrationsprojekte begleitet. Herr Kerkhoff wird zum 1. März als Vorstand bestellt und wird das neue Ressort aufbauen.

Zudem war die Position des Finanzvorstandes neu zu besetzen. Diese Aufgabe übernimmt Tim Höttges, bislang Vorstand für T-Home, Sales & Service. Herr Höttges hat sich mit der Stärkung der Position der T-Home im Deutschland-Geschäft unbestritten eine hohe Anerkennung erarbeitet. Vielen von Ihnen ist er auch aus seiner Zeit als Geschäftsführer Finanzen und Controlling bei der T-Mobile Deutschland bekannt. Seine Finanz-Expertise hat er nicht nur bei der Deutschen Telekom unter Beweis gestellt, sondern auch bereits vorher: Zwischen 1992 und 2000 arbeitete er für die damalige VIAG in verschiedenen Positionen im kaufmännischen Bereich.

Die Verantwortung für das Ressort T-Home Sales & Service wird Niek Jan Van Damme übernehmen. Er ist seit 2004 Geschäftsführer von T-Mobile Netherlands.

Dies ist wie gesagt nur der Startschuss. Die weiteren Schritte hin zu einer Integration werden wir nun ausarbeiten und in den nächsten Sitzungen mit dem Aufsichtsrat diskutieren.

Ein wichtiger Eckpfeiler der künftigen Struktur wird das neu zu schaffende Ressort eines Chief Operating Officers sein, das Produktentwicklung und Innovation, Technologie, IT- und Netz-Management europaweit steuern soll. Zudem wird die Querschnittsfunktion den weltweiten Einkauf verantworten. Diese entscheidende Rolle wird Hamid Akhavan übernehmen, voraussichtlich zur Mitte des Jahres. Er soll dann auch weiterhin im Vorstand für die Mobilfunkländer

Großbritannien, Niederlande, Österreich, Polen und Tschechien zuständig sein.

Mitte des Jahres soll Herr van Damme die Verantwortung für Vertrieb, Marketing und Service für Festnetz und Mobilfunk in Deutschland übernehmen.

Die Integrationsvorbereitungen von Mobil- und Festnetz und die Stärkungen der Querschnittsfunktionen werden in einem Projekt geführt, mit dem der Vorstand Thomas Dannenfeldt beauftragt. Er wird die erforderlichen Details in den nächsten zwei bis drei Monaten ausarbeiten.

Ab Sommer soll es in der Zielstruktur losgehen und möglichst bald sollen erste Fortschritte für die Kunden sichtbar werden.

Und damit jetzt zur Entwicklung des vergangenen Jahres.

2008 war kein einfaches Jahr für die Weltwirtschaft. Seit dem Herbst haben die Auswirkungen der Finanzkrise fast täglich die Schlagzeilen bestimmt.

Deshalb freue ich mich besonders, Ihnen heute für das Geschäftsjahr 2008 gute Finanz- und Geschäftszahlen vorlegen zu können.

Unsere solide Entwicklung zeigt mir zwei Dinge:

- Erstens ist die Telekommunikation bislang konjunktur- und krisenresistenter als andere Branchen.
- Und zweitens haben wir in den letzten Jahren unsere Kostensituation und Wettbewerbsfähigkeit deutlich verbessert, unabhängig von der Krise.

Das möchte ich vorab an einigen wichtigen Eckdaten aus unserem Geschäftsjahr 2008 deutlich machen:

- Mit 19,5 Milliarden Euro haben wir unser prognostiziertes EBITDA-Ziel übertroffen.
- Unseren Umsatz haben wir auf vergleichbarer Basis und ohne Wechselkursveränderungen auf dem Vorjahresniveau gehalten.
- Unseren Free Cash-Flow haben wir von 6,6 Milliarden Euro auf 7 Milliarden Euro erhöht und damit unseren Zielwert deutlich übertroffen.
- Der ausgewiesene Konzernüberschuss hat sich auf 1,5 Milliarden Euro mehr als verdoppelt, bereinigt um Sondereinflüsse haben wir einen Anstieg um 14 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro verzeichnet.
- Unsere Bilanzzahlen sind solide: Mit Netto-Finanzverbindlichkeiten von 38,2 Milliarden Euro und einer Relation zum bereinigten EBITDA von 2,0 steht die Deutsche Telekom trotz getätigten Firmen- bzw. Anteilszukaufen von deutlich mehr als 4 Milliarden Euro bei SunCom und OTE sowie Investitionen von ca. 9 Milliarden Euro sehr stabil da.

Basierend auf diesen guten Ergebnissen und der stabilen finanziellen Verfassung der Deutschen Telekom schlagen wir der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 0,78 Euro je Aktie vor.

So viel als Überblick über die wichtigsten Finanzzahlen. Karl-Gerhard Eick geht dann im Anschluss wie immer, diesmal allerdings zum letzten Mal, auf die Details ein.

Und damit möchte ich nun auf die Entwicklung in den einzelnen operativen Segmenten zu sprechen kommen.

Wir haben unsere wesentlichen Ziele erreicht. Beispielhaft möchte ich die außerordentlich erfreuliche Entwicklung im deutschen Breitband-Geschäft nennen, wo der Marktanteil bei den Neukunden im Gesamtjahr 2008 bei 45 Prozent lag. Mit rund einer halben Million Entertain-Kunden haben wir dar-

über hinaus im Bereich Internet-TV einen weiteren Schritt in Richtung Massenmarkt gemacht.

Im Mobilfunkgeschäft konnten wir die Kundenbasis – insbesondere bei den Vertragskunden – weiter ausbauen. Dazu haben innovative Produkte wie das Apple iPhone 3G und das T-Mobile G1 einen guten Beitrag geleistet. Sie haben zudem das Wachstum im mobilen Datengeschäft mit angeschoben.

Wir haben unseren disziplinierten und klar kommunizierten Kurs bei Akquisitionen mit dem Erwerb der amerikanischen SunCom und dem Einstieg bei OTE in Griechenland weiter verfolgt.

Und nicht zuletzt konnten wir das Auslandsgeschäft der T-Systems mit verschiedenen Großaufträgen und einem deutlichen Umsatzwachstum weiter stärken.

Zeitgleich zu unseren Vermarktungs- und Serviceanstrengungen haben wir unser Programm Save for Service diszipliniert weiterverfolgt und zum Jahresende eine Absenkung der Kostenbasis um rund 4,1 Milliarden Euro im Vergleich zu 2006 erreicht. Ein großer Teil dieser Einsparungen sind in Produkt-, Marketing- und Serviceverbesserungen reinvestiert worden. Sparen für Service eben – und nicht nur um des Sparens willen.

Ich möchte Ihnen nun die operative Entwicklung im Detail darstellen, beginnend mit der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland und Mittel- und Osteuropa.

Zunächst zum Festnetz: Hier haben wir seit zwei Jahren immer offen kommuniziert, dass wir als Folge des Regulierungs- und Wettbewerbsdrucks im inländischen Festnetzgeschäft einerseits mit Rückgängen beim Umsatz rechnen

und andererseits erhebliche Kosteneinsparungen einplanen, die wir zum Teil wieder für die Stärkung unseres Marktauftritts verwenden wollen.

Der Umsatzrückgang der T-Home in Deutschland bewegte sich im Rahmen unserer Erwartungen, beim bereinigten EBITDA lagen wir sogar etwas besser als zum Jahresbeginn erwartet.

Im deutschen Festnetzgeschäft lag der Umsatzrückgang konkret mit 5,1 Prozent auf 19,1 Milliarden Euro im Rahmen unserer Erwartung von 4 bis 6 Prozent. Durch weitere Kostensenkungen von netto rund 0,8 Milliarden Euro konnte diese Entwicklung im Ergebnis weitgehend aufgefangen werden. Der Rückgang des bereinigten EBITDA lag mit 4,9 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro leicht besser als unsere Prognose und auch niedriger als das Umsatzminus. So konnten wir die Marge in Deutschland leicht auf 33,9 Prozent verbessern.

Im Wachstumsmarkt der Breitbandanschlüsse haben wir unsere führende Marktposition deutlich ausbauen können. Das zeigt ganz klar der Marktanteil bei der DSL-Neukundengewinnung. Er betrug auf Jahresbasis 45 Prozent. Im vierten Quartal stieg er sogar noch weiter bis nahe an die 50-Prozent-Marke.

Wir haben eine eindeutige Spitzenstellung auf dem deutschen DSL-Markt – mit nun 10,6 Millionen direkt betreuten Bestandskunden, also ohne Reseller. Und diese Position haben wir in 2008 untermauert. Seit zwei Jahren hat nun der Marktanteil bei den DSL-Neukunden bei mindestens 40 Prozent gelegen, unser Marktanteil am Gesamtmarkt bleibt bei 46 Prozent inzwischen konstant, das ist für uns ein großer Erfolg! Zu dieser guten Entwicklung hat erheblich beigetragen, dass sich im vergangenen Jahr mehr als eine halbe Million Kunden von Wettbewerbern bei uns gemeldet haben, um wieder zur Telekom zurück zu kehren. Das ist erstmals seit Jahren mehr, als wir an Wettbewerber abgegeben haben. Und dabei liegen wir nicht auf dem Preisniveau vieler Anbieter, sondern

darüber. Es ist also eine Frage des Preis-Leistungs-Verhältnisses, nicht nur des letzten Euros.

Auch bei unserem Triple-Play-Angebot Entertain sind wir weiter vorangekommen. Rund eine halbe Million Kunden in Deutschland haben sich bis zum Jahresende für ein Entertain-Produkt der T-Home entschieden. Damit haben wir ebenfalls unser prognostiziertes Ziel erreicht.

Bei den Anschlussverlusten in Deutschland liegen wir am unteren Rande der eigenen Erwartungen, also im besseren Bereich, wenn man bei Anschlussverlusten davon sprechen kann, trotz der Sondereffekte: Neben den wettbewerbsbedingten und regulatorisch gesteuerten Verlusten sind in diesem Wert für 2008 auch erstmals diejenigen technisch bedingten Anschlussverluste enthalten, die durch den Wechsel von Resale-Kunden auf eine All-IP-Plattform zurückgehen.

Wir sind für das Jahr 2008 von einer Spanne zwischen 2,5 und 3,0 Millionen ausgegangen. Tatsächlich wurden es etwas weniger als 2,5 Millionen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch etwas zur aktuellen Diskussion um den DSL-Ausbau in Deutschland sagen:

Breitbandigen Netzen und Diensten gehört ganz klar die Zukunft! In diesem Sinne haben wir bereits in der Vergangenheit massiv investiert, und wir sind bereit, das auch weiterhin zu tun.

Damit wollen wir das DSL-Netz in Deutschland immer enger knüpfen und dazu beitragen, dass immer mehr Menschen Zugang zu modernsten Infrastrukturen haben – vor allem auch in den ländlichen Gebieten.



Wir gehen dabei auch neue Wege – nämlich Kooperationen mit geeigneten Partnern, um möglichst schnell voranzukommen. Dazu gehören beispielsweise die rund 400 Kommunen, mit denen wir im vergangenen Jahr Vereinbarungen über den Anschluss ans Netz getroffen haben. Weitere Beispiele sind die Kooperationen in Schleswig-Holstein oder auch die mit unserem Mitbewerber Vodafone. Und vor einigen Wochen haben wir mit EWE TEL einen weiteren Partner gefunden, mit dem wir gemeinsam den Infrastrukturausbau im Norden Deutschlands realisieren wollen.

Von politischer Seite sind ehrgeizige Ziele genannt. Die Absicht der Bundesregierung ist es ja bekanntlich, bis 2018 allen Haushalten Breitbandanschlüsse mit Übertragungsraten von 50 Megabit pro Sekunde bereitzustellen. Natürlich unterstützen wir dieses Ziel und tun innerhalb des wirtschaftlich Vertretbaren das uns Mögliche, damit wir alle dieses Ziel erreichen.

Eines muss aber auch klar sein: Um das Ziel der Bundesregierung zu verwirklichen, brauchen wir ein investitionsfreundliches, ein besseres Regulierungsumfeld, das sowohl eine langfristige Risikoverteilung für die hohen Investitionen unter den Marktteilnehmern gewährleistet, als auch finanzielle Spielräume für hohe Infrastrukturinvestitionen gibt. Nur so kann es funktionieren. Die notwendigen Milliardeninvestitionen müssen sich auch für die Investoren rechnen. Sie müssen die Möglichkeit erhalten, auf ihre eingesetzten Finanzmittel eine angemessene Rendite erwirtschaften zu können. Auch wenn es populär ist, mit Roaming-Preissenkungen, Terminierungsentgeltabsenkungen, billigeren SMS oder anderen Dingen Wählerstimmen zu fangen. Das ist ein riesiger Fehler, der sich langfristig für alle Kunden bitter auswirkt. Das Geld fehlt dann für Investitionen. Was für eine Kurzsichtigkeit.

Und damit möchte ich jetzt einen kurzen Blick auf das Festnetzgeschäft in Mittel- und Osteuropa werfen.

Auch hier ist der Wettbewerb sehr hart. Dennoch zeigen die Gesellschaften weiter eine gute Profitabilität. Durch die Senkung der operativen Kosten von 1,8 Milliarden Euro auf 1,4 Milliarden Euro konnten die Umsatzrückgänge im alten Festnetzbereich weitestgehend aufgefangen werden, so dass wir am Ende ein bereinigtes EBITDA von 1,0 Milliarden Euro verzeichnet haben und eine hohe Marge von 41,6 Prozent.

Und auch in Osteuropa findet das Thema Internet-Fernsehen immer mehr Kunden. Die Telekom Töchter in Kroatien, der Slowakei, Ungarn, Mazedonien und Montenegro haben insgesamt mehr als 220.000 Kunden zum Jahresende 2008 für dieses neue, interaktive Fernsehprodukt gewinnen können.

Und damit nun zum deutschen Mobilfunkgeschäft.

Hier hat sich der Umsatz im Gesamtjahr 2008 erwartungsgemäß mit minus 2,8 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro leicht rückläufig entwickelt; der Trend hat sich im vierten Quartal etwas verbessert. Den Ergebnismrückgang konnten wir beim EBITDA wieder auffangen, mit einem Plus von 3,1 Prozent auf 3,0 Milliarden Euro auf bereinigter Basis. Darin ist ein Einmaleffekt aus dem Verkauf eines Vermögenswertes enthalten. Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich damit im Gesamtjahr von 36,8 Prozent auf 39 Prozent.

Besser als die Gesamterlöse haben sich die Service-Umsätze, also die Erlöse mit Mobilfunkdiensten ohne beispielsweise den Verkauf von Geräten, entwickelt. Hier haben wir einen leichten Rückgang um 1,6 Prozent im Jahresvergleich. Damit haben wir für die T-Mobile Deutschland die Führungsposition bei den Service-Umsätzen im Inland erreicht.

Auch ist es T-Mobile Deutschland gelungen, die Führungsposition bei der Zahl der Kunden im Inland zu halten. Mit mehr als 950.000 neuen Vertragskunden wurde das hohe Niveau des Vorjahres erneut erreicht. Die erfolgreiche Einfüh-

Die Einführung des Apple iPhone 3G und das attraktive Tarifportfolio waren Hauptgründe für diese Entwicklung.

Zusätzlich hat bei den Vertragskunden auch die Nutzung deutlich zugelegt: Im Durchschnitt stiegen die sogenannten Minutes of Use um rund 6 Prozent. Darüber hinaus ist der Umsatz im Datengeschäft abseits SMS weiter massiv gestiegen, im Gesamtjahr um 45 Prozent – ich gehe darauf später detailliert ein.

Das Mobilfunkgeschäft ist nach wie vor der starke Motor unserer Entwicklung. Den Umsatz in diesem Bereich haben wir um 2,4 Prozent auf 35,6 Milliarden Euro gesteigert.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich hier Wechselkursveränderungen per saldo mit 1,3 Milliarden Euro dämpfend ausgewirkt haben, negativ schlug sich das insbesondere bei T-Mobile UK und in den USA nieder.

Beim bereinigten EBITDA haben wir im Gesamtjahr eine Steigerung von 6,2 Prozent auf 11,4 Milliarden Euro erzielt. Die EBITDA-Marge insgesamt haben wir von 30,9 Prozent auf 32,0 Prozent erhöht.

Die Gesamtkundenanzahl der Gesellschaften in Europa und den USA betrug zum Jahresende 128,3 Millionen, davon 89,2 Millionen im Ausland. Damit stieg die Kundenanzahl organisch um 7,6 Millionen. Von diesem Zuwachs entfallen mehr als fünf Millionen auf das Vertragskundensegment, das nun 65,9 Millionen Kunden umfasst.

Das solide Wachstum zeigt sich auch beim Umsatz, der organisch um 5,6 Prozent stieg. Der ausgewiesene Umsatz legte um 4,0 Prozent zu.

Stärker verlief die Entwicklung beim bereinigten EBITDA mit einem Zuwachs von 7,5 Prozent auf organischer Basis und einem ausgewiesenen Plus von 7,0 Prozent.

Ich möchte nun etwas näher auf die einzelnen Gesellschaften eingehen. Zunächst zu den USA.

Dort stieg der Umsatz um 6,3 Prozent auf 15,0 Milliarden Euro. Im vierten Quartal erzielten wir ein Plus von 24,0 Prozent auf 4,3 Milliarden Euro.

Noch deutlicher sind die Steigerungen beim bereinigten EBITDA ausgefallen. Auf Jahresbasis hat der Zuwachs 8,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr betragen, auf 4,2 Milliarden Euro. Im vierten Quartal hat sich das EBITDA sogar um 31,5 Prozent erhöht – auf 1,2 Milliarden Euro.

Auf Dollarbasis sehen die Zahlen noch besser aus. Auf dieser Berechnungsgrundlage haben wir den Umsatz 2008 um knapp 13,5 Prozent, das EBITDA sogar um 16,0 Prozent erhöht.

Unser Kundenbestand in den USA hat zum Jahresende 32,8 Millionen betragen. Darin eingeschlossen sind die Kunden der seit Februar 2008 voll konsolidierten SunCom.

Der organische Kundenzuwachs – also ohne Einbeziehung von SunCom – lag bei knapp drei Millionen gegenüber dem Jahresende 2007. Einschließlich SunCom hat der gesamte Kundenzuwachs 4,1 Millionen betragen.

Auch in den USA haben wir in Sachen mobiles Internet wieder neue Maßstäbe gesetzt. Ich denke hier an das T-Mobile G1, das wir Ende Oktober dort an den Start gebracht haben. Dieses weltweit erste Endgerät, das wir zusammen mit Google und anderen entwickelt haben, stößt auf große Nachfrage. Wir gehen

davon aus, dass dies auf anderen wichtigen Märkten wie in Deutschland ebenso sein wird. Die ersten Anzeichen nach der Markteinführung Anfang Februar deuten jedenfalls in diese Richtung.

Auch und gerade in den USA werden wir unser Mobilfunknetz konsequent weiter aufrüsten, um so noch einmal mehr vom Wachstum auch im mobilen Datengeschäft profitieren zu können. Ende 2008 konnten wir bereits mit unseren breitbandigen Mobilfunkdiensten der dritten Generation rund 107 Millionen Menschen in den USA erreichen. Diese Zahl werden wir durch den weiteren Netzausbau in 2009 nahezu verdoppeln auf rund 205 Millionen.

Und damit möchte ich nun zu unserem mittel- und osteuropäischen Mobilfunkgeschäft kommen.

Hier haben wir die Gesamt-Umsätze im vergangenen Jahr um 10,0 Prozent steigern können, das bereinigte EBITDA legte sogar um 14,3 Prozent zu. Damit konnte die bereinigte EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt auf 34,6 Prozent ausgebaut werden.

Auch hier legen wir einen Schwerpunkt auf die Gewinnung von Vertragskunden. Dabei sind wir 2008 mit einem Zuwachs von 1,9 Millionen Kunden weiter gut vorangekommen.

Unser Geschäft in Süd- und Südosteuropa gewinnt durch die Konsolidierung der OTE noch einmal erheblich an Gewicht. Die entsprechenden Beschlüsse der Hauptversammlung, mit denen die Satzung der Gesellschaft geändert wurde, liegen inzwischen vor, so dass wir die OTE mit Wirkung zum 1. Februar 2009 vollständig konsolidieren können.

Die strategische Beteiligung an OTE ist ein wichtiger Meilenstein in unserer Strategie, im Ausland insbesondere über den Mobilfunk zu wachsen.

Und damit komme ich zu einem weiteren klaren Wachstumsfeld, dem mobilen Datengeschäft.

Meine Damen und Herren, das mobile Internet hat auch im vergangenen Jahr weiter stark an Popularität gewonnen. Das zeigt sich sowohl bei den Kundenzahlen als auch in der Nutzung unserer Services.

So sind die Umsätze im mobilen Datengeschäft ohne Messaging in Europa um 44,9 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro gestiegen. In den USA betrug das Plus auf Dollar-Basis 19,3 Prozent auf 1,5 Milliarden Dollar.

Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr in Europa 5,4 Millionen 3G-fähige Endgeräte verkauft – das zeigt, dass die Nachfrage nach mobilen Internet-Diensten da ist und wächst.

Das sehen wir auch an der Zahl der web'n'walk Kunden, die seit dem Jahresende 2007 um rund zwei Drittel auf 5,3 Millionen gestiegen ist.

In den USA ist die Zahl der Kunden des Community-Dienstes MyFaves weiter deutlich von 5,0 auf 7,7 Millionen gewachsen.

Die Umsatzzuwächse werden sowohl durch den deutlichen Anstieg der Kundenzahlen getragen als auch durch die Steigerung der monatlichen Umsätze pro Kunden.

Und damit nun zum Geschäftskundensegment.

Die T-Systems hat sich im vergangenen Jahr ordentlich geschlagen. Die ausgewiesenen Zahlen sind stark beeinflusst von der zwischenzeitlich erfolgten Entkonsolidierung der Media & Broadcast und der Umgliederung von Active

Billing. Bereinigt um diesen starken Effekt hätte der Umsatzverlust auf organischer Ebene noch 1,2 Prozent betragen.

Das Auslandsgeschäft hat sich demgegenüber mit einem Zuwachs von 7,4 Prozent deutlich besser entwickelt. Das EBITDA wäre bei organischer Betrachtung auf dem Vorjahresniveau verblieben.

Mehrere Großaufträge wie beispielsweise von Shell, der Versicherung Royal & Sun Alliance und der Deutschen Post haben dazu beigetragen, dass der bereinigte Auftragseingang um 5,2 Prozent auf 12,3 Milliarden Euro zugelegt hat. Diese erfolgreiche Entwicklung hat sich im laufenden Jahr mit Großaufträgen, beispielsweise von Linde und REWE, fortgesetzt.

Das ist zu berücksichtigen, wenn man die ausgewiesenen Zahlen betrachtet, die in den Vorjahreswerten Media & Broadcast und ActiveBilling noch enthalten sind: Hier haben wir einen Umsatzrückgang von 8,2 Prozent auf 11 Milliarden Euro verzeichnet. Im vierten Quartal hat der Rückgang dann nur noch 5,6 Prozent auf 3 Milliarden Euro betragen. Das EBITDA hat sich auf Jahresbasis um 20,0 Prozent verringert – auf 0,9 Milliarden Euro.

Meine Damen und Herren, so viel von meiner Seite zu unserem Geschäftsjahr 2008. Ich denke, ich habe deutlich machen können, dass es uns gelungen ist, eine stabile Entwicklung des Unternehmens fortzuschreiben und unsere kommunizierten Ziele auch einzulösen.

Wir sind nunmehr in der Lage, neue Arbeitsplätze aufzubauen. Wir planen 2009 – abhängig von der Geschäftsentwicklung – rund 3.500 Neueinstellungen. Diese Zahl liegt auf dem Niveau des Vorjahres – trotz Wirtschaftskrise. Außerdem werden wir wieder rund 3.600 jungen Menschen die Chance geben, eine zukunftsorientierte Ausbildung in unserem Konzern zu beginnen.

Wir haben uns diese Position über die vergangenen Jahre hart erkämpft. Ich darf Sie nur daran erinnern, dass wir in erheblichem Maße Personal reduziert beziehungsweise in neuen Einheiten zusammengefasst haben, um auf die Marktbedingungen zu reagieren.

Zeitgleich haben die Mitarbeiter der Deutschen Telekom auch schmerzhaft Schritte hinnehmen müssen. Erst dadurch sind wir – zusammen mit anderen Maßnahmen – in die Position gekommen, in der das Unternehmen jetzt steht.

Wir haben in der Vergangenheit eine Menge erreicht, das ist eindeutig und belegbar. Genauso richtig und wichtig ist es aber, dass wir auch in Zukunft eine hohe Kostendisziplin brauchen, weil die Wettbewerbs- und Umfeldbedingungen schwierig bleiben.

Wir stehen zurzeit in Tarifverhandlungen für die Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG. Wir haben ein aus unserer Sicht gutes und ausgewogenes Angebot vorgelegt: Wir bieten 5,5 Prozent höhere Bezüge in zwei Schritten, gegebenenfalls Nachverhandlungen, falls die Inflation über 1,5 Prozent steigen sollte, und eine Verlängerung des Verzichts auf betriebsbedingte Kündigungen um ein weiteres Jahr – für die Service-Gesellschaften dann bis 2013. Das heißt: Wir bieten Gehaltszuwachs und Arbeitsplatzsicherheit – beides ist im aktuellen Umfeld sicher nicht der Normalfall.

Wenn die politischen Rahmenbedingungen beim Ausbau des modernen Glasfasernetzes stimmen, lassen sich durch die von uns kalkulierten Investitionen wichtige Wachstumsimpulse erreichen – mit positiven Beschäftigungseffekten weit über die Deutsche Telekom hinaus. Das kann sich zu einer richtigen Jobmaschine entwickeln. Ich hoffe sehr, dass die Weichen entsprechend gestellt werden, so dass wir diese für Deutschland wichtige Chance auch wahrnehmen können.



Lassen Sie mich abschließend noch kurz auf unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr 2009 eingehen.

Wir gehen beim EBITDA und beim Free Cash-Flow davon aus, dass wir jeweils in einer Größenordnung um die im vergangenen Jahr erreichten Werte liegen werden. Auf dieser Basis fühlt sich der Vorstand auch weiterhin einer Politik der Zahlung attraktiver Dividenden verpflichtet.

Meine Damen und Herren, die Deutsche Telekom steht heute sehr stabil da. Wir haben mit harter Arbeit über die vergangenen zwei Jahre eine Menge erreicht und die Deutsche Telekom mit unserer Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“ wieder auf Kurs gebracht.

Lassen Sie mich die wichtigsten Punkte noch einmal kurz zusammenfassen:

- Wir haben das Geschäft in Deutschland stabilisiert, im DSL-Geschäft sind wir Marktführer im Neukundengeschäft, Entertain ist auf gutem Wege, ein Erfolgsprodukt zu werden, und im Mobilfunk sind wir die Nummer 1 nach Kunden wie auch beim Umsatz. Das ist auch ein Erfolg deutlicher Verbesserungen im Service – wenngleich wir hier noch einige Arbeit vor uns haben.
- Wir haben den Konzern auf die wesentlichen Aufgaben konzentriert und nicht zum Kerngeschäft passende Aufgaben und solche Bereiche, für die wir keine guten Entwicklungsmöglichkeiten gesehen haben, konsequent abgegeben. Das betraf beispielsweise die Online-Aktivitäten in Spanien und Frankreich, aber auch die Media & Broadcast oder zuletzt die DeTelImmobilien.
- Andererseits haben wir aber auch im Kerngeschäft expandiert und das heißt insbesondere im Wachstumsgeschäft mit dem Mobilfunk. Hierfür stehen beispielhaft der Erwerb der amerikanischen SunCom und natürlich der Einstieg bei der griechischen OTE.

- Bei T-Systems haben wir den Turnaround eingeleitet, unterstützt auch durch die Partnerschaft mit Cognizant.

Damit ist eine gute Basis für die Zukunft gelegt, gleichzeitig stehen wir aber auch vor neuen Aufgaben. Wir treten also ein in die Phase zwei auf dem Weg zu einer neuen Telekom.

Meine Damen und Herren, das ist ein besonderer Tag heute für mich, und auch für das Unternehmen Deutsche Telekom.

Allerdings ist die Grundstimmung heute – trotz der guten Zahlen – etwas getrübt. Denn es ist der letzte Arbeitstag meines im ganzen Unternehmen sehr geschätzten Kollegen Karl-Gerhard Eick hier bei der Deutschen Telekom.

Und so möchte ich an dieser Stelle nicht schließen, ohne dir einen großen Dank zu sagen für alles, was du für dieses Unternehmen in den vergangenen neun Jahren getan hast. Ich weiß, dass es auch dein ganz persönliches Verdienst ist, dass das Unternehmen so gut auch durch schwieriges Fahrwasser gekommen ist und nun wieder so solide und stabil dasteht, wie wir es heute mit unseren aktuellen Zahlen unter Beweis stellen konnten.

Vielen, vielen Dank und alles Gute für die Zukunft.