

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Jahrespressekonferenz zum Geschäftsjahr 2010**

**Bonn, 25. Februar 2011**

**Timotheus Höttges**

**Finanzvorstand**

**Deutsche Telekom AG**

Vielen Dank, René Obermann!

Insgesamt sind wir mit den Finanzergebnissen unseres Deutschlandgeschäfts sehr zufrieden: Sowohl Umsätze als auch bereinigtes EBITDA stiegen im vierten Quartal. Hierbei profitierte das bereinigte EBITDA von einer 1,7-prozentigen Senkung des bereinigten Opex – also der operativen Kosten. Entsprechend verbesserte sich die Marge im vierten Quartal im Jahresvergleich um 0,3 Prozentpunkte auf knapp 37 Prozent. Damit hat sich der positive Trend der vergangenen beiden Quartale fortgesetzt.

Sehen wir uns die Ergebnisse nun im Einzelnen an, angefangen beim Festnetzgeschäft: Wie wir bereits im dritten Quartal vorhergesagt hatten, haben sich die Umsatzrends im vierten Quartal deutlich verbessert. Der daraus resultierende Umsatzrückgang von 3 Prozent für das Gesamtjahr ist eine weitere Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr (2009 vs. 2008: -5,3%).

Das zeigt, dass wir auf gutem Wege in Richtung Stabilisierung des Deutschland-Umsatzes bis 2012 sind.

Das bereinigte EBITDA stieg im vierten Quartal um 1,1 Prozent auf knapp 1,5 Milliarden Euro, und das trotz der in diesem Quartal üblicherweise höheren Vertriebsanstrengungen. Ursächlich für die positive EBITDA-Entwicklung waren insbesondere Einsparungen beim bereinigten Opex von 3,8 Prozent.

Unser Marktanteil bei den Breitband-Netto-Neuzugängen wurde im vierten Quartal durch äußerst aggressive Entbündler beeinflusst, die ihren Anteil auf Kosten von Kabeldiensten ausbauten. Mit einem daraus resultierenden Marktanteil von 30,1 Prozent im vierten Quartal sind wir zwar nicht zufrieden, aber insgesamt bleiben wir absolut wettbewerbsfähig. Dies spiegelt sich im deutlichen Rückgang der Anschlussverluste wider, die in den letzten beiden Jahren um durchschnittlich 20 Prozent zurückgingen und 2010 unter 1,6 Millionen lagen. Das ist der niedrigste Stand der vergangenen fünf Jahre. Mit unserer Double-Play-Preissenkung im vierten Quartal und der gleichzeitigen Erhöhung der standardmäßigen Download-Geschwindigkeiten auf bis zu 16 Megabit pro Sekunde haben wir unsere zukünftige Wettbewerbsfähigkeit verbessert.

Eine wichtige Entwicklung war das robuste IPTV-Wachstum mit über 500.000 zusätzlich vermarkteten Entertain-Paketen im Jahr 2010. Unser Entertain-Kundenstamm betrug am Jahresende knapp 1,6 Millionen. Die angestrebte Zahl von 1,5 Millionen haben wir damit deutlich übertroffen. Von den 1,6 Millionen verkauften Paketen waren 1,2 Millionen bereits angeschlossen.

Im deutschen Mobilfunkgeschäft schnitten wir trotz der Absenkung der mobilen Terminierungsentgelte, oder MTR, auch weiterhin besser ab als der Wettbewerb. Ohne die Effekte der MTR-Absenkungen stiegen die Service-Umsätze im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 5 Prozent.

Dieser robuste Anstieg der Service-Umsätze wurde durch das 28-prozentige Wachstum bei den Datenumsätzen getrieben. Wir haben unseren Vorsprung bei den Service-Umsätzen im Jahresvergleich weiter ausgebaut. Trotz Verlust der iPhone-Exklusivität verzeichneten wir mit fast 350.000 verkauften iPhones allein im vierten Quartal einen sehr starken iPhone-Absatz. Zusätzlich verkauften wir knapp 50.000 Windows 7 Smartphones.

Ebenfalls um die Effekte der MTR-Absenkungen korrigiert stieg das bereinigte EBITDA um 1,1 Prozent auf über 900 Millionen Euro. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 41,7 Prozent waren wir die Nummer eins im Wettbewerb.

Im operativen Segment Europa setzte sich das beeindruckende Wachstum bei den strategischen Produkten trotz eines schwierigen makroökonomischen Umfelds weiter fort.

Die Anzahl der TV-Kunden erhöhte sich um fast ein Viertel auf 2,4 Millionen. Dies ist von entscheidender Bedeutung für die Kundenbindung und die ARPU-Stabilisierung bei unseren Gesellschaften und ist ein integraler Bestandteil unserer „Connected life across all screens“-Strategie.

Gleichzeitig hat sich der Smartphone-Anteil bei Neu- und Bestandskunden im vierten Quartal auf 34 Prozent mehr als verdoppelt. Damit haben wir die Grundlage für ein noch stärkeres Wachstum bei den mobilen Datenumsätzen gelegt.

Außerdem konnte 2010 die Anzahl der Breitbandkunden um 12 Prozent auf 4,6 Millionen erhöht werden. Die Anzahl der Mobilfunk-Vertragskunden stieg um mehr als eine Million bzw. 4 Prozent auf über 26 Millionen.

Aus finanzieller Sicht waren wir auf Grund einer hohen Disziplin bei den Investitionen in der Lage, trotz des Rückgangs beim EBITDA den Cash-Beitrag des Europa-Segments nahezu stabil zu halten – und das trotz der neu erhobenen Sondersteuer in Ungarn, auf die ich gleich noch näher eingehen werde.

Lassen Sie uns nun die Finanzentwicklungen bei den integrierten Gesellschaften des Segments Europa näher betrachten:

Die OTE-Gruppe konnte im vierten Quartal trotz anhaltenden Umsatzdrucks eine relativ stabile Marge von insgesamt 34 Prozent aufrechterhalten. In Griechenland haben wir beim Breitbandwachstum mit den neuen Tarifen Fahrt aufgenommen, und die Zahl der IPTV-Kunden hat sich auf 50.000 mehr als verdreifacht.

Mit den auch weiterhin soliden Ergebnissen unseres operativen Geschäfts in Kroatien und der Margenverbesserung auf 41 Prozent sind wir zufrieden. Die Zahl der IPTV-Kunden verbesserte sich um 26 Prozent im Jahresvergleich auf 297.000.

Die Performance des Konzerns Magyar Telekom wurde durch die Sondersteuer deutlich beeinträchtigt. Sie wirkte sich im vierten Quartal mit 90 Millionen Euro sowohl auf den Umsatz als auch auf das bereinigte EBITDA aus. Ohne diese Steuer wäre das bereinigte EBITDA im Jahresvergleich im Wesentlichen stabil geblieben, während sich die Marge auf 38 Prozent erhöht hätte. Operativ stieg die Zahl der TV-Kunden um 19 Prozent im Jahresvergleich auf 750.000. Dank unserer Investitionen in ein besseres Netz und unserem Push bei Smartphones haben wir kontinuierlich eine bessere Performance als unsere Wettbewerber auf dem ungarischen Markt.

In der Slowakei war die Entwicklung von Umsatz und bereinigtem EBITDA ähnlich wie im vorangegangenen Quartal. Wir konnten den Rückgang bei den Mobilfunkumsätzen zum Teil durch Wachstum im Festnetzgeschäft ausgleichen.

Bei der Performance der schwerpunktmäßig im Mobilfunk tätigen Gesellschaften war die Entwicklung uneinheitlich.

In Polen hatten wir ein sehr gutes Jahr: Wir steigerten unsere Umsätze um fast 5 Prozent und die bereinigte EBITDA-Marge um 2,5 Prozentpunkte auf fast 38 Prozent. Des Weiteren haben wir unsere Vertragskundenbasis um 140.000 erhöht und damit die Qualität unseres Kundenstamms verbessert. Im vierten Quartal haben wir den langjährigen Streit um das Eigentum von PTC erfolgreich beigelegt, haben einen neuen CEO eingeführt und einen „Letter of intent“ für eine Netzwerkpartnerschaft mit Orange unterzeichnet. Das bedeutet, dass wir das Fundament für eine weitere Verbesserung unserer derzeitigen Position auf dem polnischen Markt und mittelfristig für die Erzielung der Marktführerschaft gelegt haben.

In den Niederlanden ernten wir zunehmend die Früchte der Integration von Orange: Wir haben bereits voll die erhöhten Einsparziele, die wir auf unserem Investor Day kommuniziert hatten, erreicht. Dies führte zu einer Verbesserung der bereinigten EBITDA-Marge um über 2 Prozentpunkte. Wir schnitten im Gesamtjahr 2010 im Hinblick auf Service-Umsätze und Vertragskunden-zuwachs deutlich besser ab als unsere Wettbewerber. Die mobile Datenkommunikation verzeichnete mit einer Wachstumsrate von rund 40 Prozent in 2010 eine weiterhin sehr starke Entwicklung.

In der Tschechischen Republik konnten wir in 2010 die sehr hohe Marge von 48 Prozent beibehalten. Gleichzeitig haben wir unsere Vertragskundenbasis um über 4 Prozent erhöht und die Wechslerate bei den Vertragskunden auf

sehr niedrigen 0,5 Prozent gehalten. Wir haben sehr stark in unser Netzwerk investiert und die Zahl der 3G-Basisstationen gegenüber 2009 mehr als verdoppelt. Dies, zusammen mit der Integration unserer Festnetzaktivitäten, wird uns in die Lage versetzen, noch bessere konvergente Produkte und Tarife in 2011 anbieten zu können.

In Österreich wurde der Umsatz sehr stark von der Regulierung beeinträchtigt, aber wir konnten trotzdem unseren Marktanteil bei den Service-Umsätzen kontinuierlich über 30 Prozent halten. Operativ waren wir der erste Betreiber mit LTE-Diensten per Oktober und einem mobilen TV-Angebot per November. Im vierten Quartal hatten wir mit 0,8 Prozent die bisher niedrigste Wechslerate bei Vertragskunden und konnten unsere iPhone-Verkäufe sogar um 12 Prozent im Jahresvergleich steigern – und das trotz des iPhone-Launches von Telekom Austria.

Im Zusammenhang mit dem Europa-Segment möchte ich Ihnen ein kurzes Update zu den OTE-Synergien geben: Im vierten Quartal haben wir bereits Maßnahmen mit einem jährlichen Potenzial von 215 Millionen Euro umgesetzt. Das bedeutet, dass wir die gesamte Run Rate aus dem „Acquisition Case“ bereits zwei Jahre früher als geplant erreicht haben. Die Einsparungen teilen sich auf in 60 Prozent Investitions- und 40 Prozent Opex-Einsparungen.

Im Systemgeschäft setzte sich das solide Umsatzwachstum auch im vierten Quartal fort. Dabei stiegen der Gesamtumsatz um 3,8 Prozent und der Außenumsatz um 6 Prozent.

Durch Effizienzsteigerungen verbesserte sich gleichzeitig auch die Profitabilität des Systemgeschäfts weiter. Die bereinigte EBIT-Marge stieg von 2,6 Prozent im Geschäftsjahr 2009 auf 3,7 Prozent. Beim bereinigten EBITDA wurde eine Verbesserung um 2,7 Prozent auf 948 Millionen Euro erzielt. Dies entspricht einer Marge von 10,5 Prozent. Diese Entwicklung zeigt die konsequente Um-

setzung des Effizienzprogramms mit einem Save-for-Service-Beitrag in Höhe von 0,6 Milliarden Euro für das Geschäftsjahr 2010.

Nach diesem Überblick über die Segmente möchte ich jetzt auf den Free Cash-Flow für den Konzern eingehen:

Mit 6,5 Milliarden Euro haben wir unsere ursprüngliche Guidance um 5 Prozent übererfüllt. Dieses eindrucksvolle Ergebnis unterstreicht den Erfolg unserer zentralen Free Cash-Flow-Steuerung. Beim Working Capital Management haben wir eine signifikante Verbesserung bei den Zahlungsverpflichtungen erzielt im Zusammenhang mit der Einführung einer konzernweiten Richtlinie. Durch Senkung der Auszahlungen für Investitionen (Cash Capex) um 650 Millionen Euro auf 8,6 Milliarden Euro ohne Spektrum haben wir Disziplin bewiesen, ohne dabei notwendige Infrastrukturinvestitionen zu gefährden.

Was unser Kostensenkungsprogramm „Save for Service“ betrifft, so erzielten wir auf Konzernebene Bruttoeinsparungen in Höhe von 2,4 Milliarden Euro. Dies entspricht fast 60 Prozent der für 2010 bis 2012 insgesamt angestrebten 4,2 Milliarden Euro mit wichtigen Beiträgen aller großen Segmente. Für den Konzern bedeutet dies eine Nettoerduzierung der Kostenbasis in Höhe von einer Milliarde Euro. Erhebliche Nettoeinsparungen in den Segmenten Deutschland und Europa wurden durch Marktinvestitionen hauptsächlich in den USA teilweise kompensiert.

Wie auf unserem Investorentag im vergangenen Jahr angekündigt, würde ich Sie gerne über unsere Anstrengungen in Bezug auf ROCE – die Gesamtkapitalrendite – und die ROCE-Entwicklung informieren. Nach Einführung des ROCE als zentralem Steuerungsinstrument im letzten Jahr arbeiten wir an allen wichtigen Maßnahmen zur ROCE-Verbesserung:

- Wir haben in diesem Jahr auf ROCE basierende Managementanreize eingeführt, übrigens auch für das Management unterhalb der Vorstandsebene!
- Senkung der Opex-Basis durch unser Save-for-Service-Programm, das Teil unserer Unternehmenskultur geworden ist. Dies bleibt ein wesentliches Fokusthema!
- Zentrale Steuerung des Free Cash-Flows einschließlich der Optimierung des Operating Working Capitals über die nächsten Jahre.
- Proaktivere Portfoliosteuerung, einschließlich der Verbesserung von Vermögenswerten mit unzureichender Performance. Das haben wir mit unserem Joint Venture in Großbritannien bewiesen, und in Richtung der Performanceverbesserung arbeiten wir zurzeit auch in den USA.
- Und schließlich eine Fortsetzung der von uns in den letzten zwei Jahren unter Beweis gestellten Disziplin im Hinblick auf Unternehmensakquisitionen (M&A)!

Lassen Sie mich ganz klar sagen, dass wir mit der Entwicklung des ROCE in 2010 nicht zufrieden sind. Obwohl sich der zugrundeliegende ROCE auf 4,5 Prozent leicht verbessert hat, haben sowohl Maßnahmen für den Personalumbau als auch der Einfluss der Gründung des Joint Ventures in Großbritannien und die Einigung in Polen den ROCE belastet. Daraus resultiert ein berichteter ROCE von 3,5 Prozent. Aber: Alle drei Faktoren stellen bewusste Managemententscheidungen zum längerfristigen Nutzen des Unternehmens und für die langfristige ROCE-Entwicklung dar, allerdings mit einer kurzfristigen Belastung des ROCE.

Trotz dieser Bewegungen beim ROCE sind wir weiterhin entschlossen, den ROCE der Deutschen Telekom über die nächsten Jahre zu verbessern.



Lassen Sie mich zum Schluss noch kurz auf unsere Bilanz eingehen: Unsere wichtigsten Bilanzkennzahlen sind unverändert solide und liegen komfortabel im Zielbereich. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA auf 2,2. Gegenüber dem Spitzenwert von 2,3 im zweiten Quartal war es allerdings rückläufig. Das Gearing blieb mit 1,0 stabil, während sich die Eigenkapitalquote um knapp einen Prozentpunkt auf 33,7 Prozent verbesserte. Unser Kredit-Rating blieb stabil und auch der Ausblick wurde von allen Rating-Agenturen mit „stabil“ bewertet.

Und jetzt freuen René Obermann und ich uns auf Ihre Fragen.