

Sendesperrfrist: 10. November 2011

Beginn Rede René Obermann

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call

Bericht zum 3. Quartal 2011

10. November 2011

René Obermann

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren!

Herzlich willkommen zu unserem Conference Call. Wie gewohnt gebe ich Ihnen zunächst einen Überblick, wie sich der Konzern in den vergangenen drei Monaten entwickelt hat. Danach erläutert Tim Höttges die Finanzzahlen im Detail.

Insgesamt war die Geschäftsentwicklung im dritten Quartal in Ordnung. Und das vor dem Hintergrund eines schwierigen konjunkturellen Umfeldes in mehreren Märkten. Sie alle verfolgen die Nachrichten und wissen um die wirtschaftliche Lage in Griechenland und weiteren europäischen Ländern.

Wie hat sich der Konzern im dritten Quartal entwickelt? Im deutschen Mobilfunk-Geschäft haben wir im dritten Quartal 466.000 neue Vertrags-

kunden gewonnen – mehr als in den vorangegangenen zehn Quartalen zusammen. Das Geschäft mit dem mobilen Internet entwickelt sich weiter dynamisch mit einem Umsatzplus von 26 Prozent gegenüber Vorjahr. Im Festnetz haben wir mit dem neuen Produkt Entertain Sat allein im ersten Monat schon 50.000 neue Kunden gewonnen. Bei VDSL hat die Kundenzahl gegenüber Vorjahr um 242.000 zugelegt auf mehr als eine halbe Million. Mehr als 50 Prozent unserer Festnetz-Kunden haben inzwischen einen Breitbandanschluss. Und die Anschlussverluste sind im Jahresvergleich um 40 Prozent gesunken.

In Europa haben wir die Zahl der TV-Kunden um 19 Prozent gesteigert und bei IPTV einen Zuwachs von 35 Prozent erreicht. Im Mobilfunk stieg die Zahl der Vertragskunden um netto 227.000. Gleichzeitig erhöhte sich der Smartphone-Anteil auf 50 Prozent der abgesetzten Geräte, das ist ein Plus von 20 Prozentpunkten gegenüber Vorjahr – und das in dem bekannt schwierigen Umfeld in den meisten Ländern. T-Systems konnte ihren externen Umsatz weiter um 2,3 Prozent erhöhen und hat einen Zuwachs beim Auftragseingang von 18,5 Prozent erreicht.

Auf Basis der bis jetzt erreichten Zahlen gehen wir davon aus, sowohl beim bereinigten EBITDA als auch beim Free Cashflow die Konzernziele für das Gesamtjahr zu schaffen. Wir haben nach neun Monaten das angestrebte bereinigte EBITDA zu drei Vierteln erreicht. Ich kann also unsere Prognose für 2011 bestätigen.

Der Konzernumsatz ohne T-Mobile USA – also im sogenannten fortzuführenden Geschäft – ist um 4,1 Prozent gesunken, auf 11 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA ging dabei lediglich um 2,7 Prozent auf 3,9 Milliarden Euro zurück. Die Ergebnismarge im Konzern hat sich also um einen halben Prozentpunkt verbessert, wesentlich getragen durch das Geschäft in Deutschland.

Das heißt: Unser Programm „Save for Service“ ist erfolgreich! Wir haben durch Maßnahmen zur Kostensenkung die Ertragskraft weiter verbessert. Konkret haben wir mit diesem Programm in den ersten neun Monaten die Kostenbasis um brutto 1,5 Milliarden Euro gesenkt.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg um fast 50 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Der ausgewiesene Konzernüberschuss legte um 14,6 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro zu.

Beim Free Cashflow haben wir im dritten Quartal 1,7 Milliarden Euro erreicht. Unser Ziel für das Gesamtjahr lautet rund 6,5 Milliarden Euro. Davon haben wir also nach neun Monaten bereits 4,5 Milliarden Euro geschafft und liegen damit voll im Plan, denn den höchsten Free Cashflow-Beitrag erwarten wir im vierten Quartal.

Und damit zur Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern: Ich erinnere noch einmal daran, dass wir auf Konzernebene nach der Vereinbarung über den Verkauf von T-Mobile USA jetzt zweigeteilt berichten. Zum einen über das fortzuführende Geschäft – also Deutschland, Europa und T-Systems – und zum anderen über die Ergebnisse inklusive des US-Geschäfts. Ich konzentriere mich im Folgenden auf wesentliche Entwicklungen im fortzuführenden Geschäft. Tim Höttges geht auf die einzelnen Segmente dann noch einmal detaillierter ein – einschließlich USA.

Ein Wort allerdings vorab zum vereinbarten Verkauf unserer US-Tochter: Das Bezirksgericht des Districts Columbia hat in den vergangenen Wochen erste verfahrensrechtliche Entscheidungen im Hinblick auf das anstehende Gerichtsverfahren getroffen. Ich möchte die Entscheidungen im Einzelnen nicht kommentieren, weil es sich hier um ein laufendes Verfahren handelt. Wir sind aber nach wie vor davon überzeugt, dass wir unseren Zeitplan für die Transaktion halten können und dass wir letztlich gemeinsam mit unserem Partner AT&T

die Genehmigung für die Transaktion erhalten – denn der Verkauf ist positiv für den US-Mobilfunkmarkt und die Konsumenten.

Das Team um Philipp Humm arbeitet bei T-Mobile USA ein sehr ambitioniertes Programm in einem harten Wettbewerbsumfeld ab und hat es geschafft, mit strikter Kostendisziplin und verschiedenen Tarifmaßnahmen die EBITDA-Marge gegenüber dem Vorjahresquartal um 3 Prozentpunkte zu erhöhen. Die Neukundengewinnung hat sich verbessert, wenngleich die Wechselrate bei den Vertragskunden immer noch unbefriedigend ist.

Und damit zunächst zum Segment Deutschland: Das Geschäft wird belastet von einem anhaltend hohen Wettbewerbsdruck, einer unvermindert scharfen Regulierung und einer zunehmenden Marktsättigung, etwa bei den Breitbandanschlüssen.

Dennoch haben wir dank erfolgreicher Kostenkontrolle unsere EBITDA-Marge um 1,6 Prozentpunkte auf 41,5 Prozent gesteigert. Das bereinigte EBITDA verringerte sich im Jahresvergleich lediglich um 1,3 Prozent auf jetzt 2,5 Milliarden Euro. Wir konnten damit den größten Teil des Umsatzrückgangs kompensieren. Der Umsatz in Deutschland fiel im dritten Quartal um 5 Prozent auf 6 Milliarden Euro.

Allerdings geht dieser Umsatzrückgang nicht vollständig auf die Entwicklung des operativen Geschäfts zurück. So gab es etwa im Mobilfunk, wie schon im Vorquartal, einen negativen Effekt aus der Reduzierung der Terminierungsentgelte von rund 60 Millionen Euro. Dazu kommen Effekte aus Veränderungen des Produktportfolios, Rückgänge im Wholesale-Geschäft und im Vorjahresquartal ein Absatzschub durch das neu eingeführte iPhone 4 mit entsprechend höheren Endgeräte-Umsätzen. Zur Erinnerung: Im ersten Halbjahr 2011 sank der Umsatz um 3,3 Prozent.

Die Entwicklung beim Umsatzrückgang überdeckt auf den ersten Blick also einige Erfolge, die wir uns in den vergangenen Monaten erarbeitet haben – das gilt vor allem für wichtige Zukunftsmärkte: So hat sich das Wachstum im mobilen Internet sehr dynamisch fortgesetzt. Hier stiegen die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 26 Prozent auf 410 Millionen Euro. Ich werde nicht müde, das zu betonen: Wir stehen hier noch immer am Anfang einer Entwicklung und erwarten beim mobilen Internet weiterhin ein starkes Wachstum.

Unsere Vertriebs Erfolge haben auf das Ziel eingezahlt, Marktführer in Deutschland bei den mobilen Service-Umsätzen zu bleiben. Diese Position wollen wir auch in Zukunft halten. Dabei hilft uns sicher, dass die Fachzeitschrift „connect“ vor wenigen Tagen unser Mobilfunknetz zum besten in Deutschland gekürt hat. Nach der Stiftung Warentest und der Zeitschrift „Chip“ ist das der dritte große Testsieg in diesem Jahr.

Im Festnetz gehen wie erwähnt die Anschlussverluste weiter deutlich zurück: Sie lagen im dritten Quartal bei 323.000 und damit um rund 40 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Hier bestätigt sich ein Trend, nachdem wir im zweiten Quartal 2011 den niedrigsten Wert in einer Dreimonats-Periode überhaupt hatten. Das geht auch auf die Markterfolge bei VDSL und Entertain zurück. Hier wollen wir weiter zulegen und haben mit Entertain Sat ein weiteres Produkt in den Markt gebracht, das sehr gut bei den Kunden ankommt: Nach 50.000 abgesetzten Paketen allein im ersten Monat seit Vermarktungsstart am 1. September hat sich der Absatz auch in den folgenden Wochen mit hoher Dynamik fortgesetzt.

Damit zum Europa-Geschäft. Hier sind wir weiter mit den Belastungsfaktoren konfrontiert, die wir bereits aus vergangenen Quartalen kennen: Abgesenkte mobile Terminierungsentgelte, Sondersteuern und sehr harter Wettbewerb. Zusätzlich belastete die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation in verschiedenen Ländern unser Geschäft deutlich. Dem Umsatzrückgang um 6 Prozent

auf 3,9 Milliarden Euro konnten wir aber durch Kostensenkungen entgegenwirken: So hat sich das bereinigte EBITDA unterproportional um 5,3 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro verringert.

Hier lohnt sich ein genauer Blick auf den Verlauf der einzelnen Quartale: Im ersten und zweiten Quartal war der Rückgang des bereinigten EBITDA mit minus 13,2 Prozent und minus 8 Prozent noch deutlich stärker. Außerdem ist es uns durch striktes Kostenmanagement gelungen, erstmals seit mehr als einem Jahr die Ergebnismarge wieder zu steigern – um 0,3 Prozentpunkte auf 35,8 Prozent.

Zur Entwicklung der einzelnen Märkte gleich mehr von Tim Höttges. Lassen Sie mich hier wie angekündigt nur noch einmal kurz auf Griechenland eingehen. Was unser Geschäft betrifft: Wir haben in dem bekannt schwierigen Umfeld im dritten Quartal 42.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk gewonnen und auch im Prepaid-Segment um 98.000 Kunden zugelegt. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung hat sich für Griechenland insgesamt im dritten Quartal im Vergleich zum ersten Halbjahr deutlich verbessert: In den ersten drei Monaten 2011 gingen die Erlöse um 13,4 Prozent und im zweiten Quartal um 8,1 Prozent zurück. In den Monaten Juli bis September sank der Umsatz jetzt um 5 Prozent, auf 930 Millionen Euro. Das bereinigte EBITDA verringerte sich um 7,3 Prozent auf 349 Millionen Euro. In den beiden Vorquartalen lagen die Rückgänge noch bei 12,2 bzw. 13 Prozent.

OTE und die Mobilfunk-Tochter Cosmote halten sich dabei deutlich besser als die Wettbewerber. Wir sind aber vorsichtig genug, daraus jetzt nicht vorschnell eine Trendwende abzuleiten. Noch ein Wort zur Finanzierung von OTE: Der zwischen den europäischen Regierungen vereinbarte Schuldenschnitt für Griechenland hat auf die OTE keine direkten Auswirkungen. Denn es geht hier nur um Staats-, nicht aber Unternehmensanleihen. OTE selbst ist bis in das Jahr 2013 hinein durchfinanziert.

Außerdem hat das Unternehmen mit den Gewerkschaften bereits eine Vereinbarung über eine Reduzierung der Arbeitszeit um 12,5 Prozent auf 35 Wochenstunden getroffen und über eine Kürzung der Gehälter um 11 Prozent bis Januar 2015. Damit hat OTE eine vernünftige Lösung gefunden, die die Interessen des Unternehmens und seiner Mitarbeiter gleichermaßen berücksichtigt. Wir wissen um die Sorgen der Menschen in Griechenland in dieser schwierigen Zeit. Sie können daran ablesen, welche gewaltigen Anstrengungen das OTE-Management unter Führung von Michael Tsamaz unternimmt, um die Gesellschaft und ihre Mitarbeiter sicher durch die Krise zu führen. Dafür möchte ich den griechischen Kollegen ausdrücklich danken.

Bevor ich zum Abschluss meiner Ausführungen komme, ein Blick auf T-Systems. Nach schwachem zweitem Quartal hat sich T-Systems von Juli bis September wieder etwas verbessert: Der Umsatz stieg insgesamt um 2,3 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro. Dabei lag der externe Umsatz mit jetzt 1,6 Milliarden Euro um 2 Prozent über dem Vorjahresquartal.

Das EBITDA sank im Jahresvergleich um 7,8 Prozent. Im zweiten Quartal hatte der Rückgang noch fast 15 Prozent betragen. Das zeigt, dass die Maßnahmen zur Kostensenkung greifen. Das zeigt aber auch, dass T-Systems weiter an seiner Profitabilität arbeiten muss. Dies betrifft insbesondere die Anfangsaufwendungen für Neuverträge und den Aufbau neuer Geschäftsfelder – aber auch die Kosten für die Überführung von Kundeninfrastrukturen in das operative Geschäft von T-Systems. Positiv hervorzuheben ist der gute Auftragseingang, der mit einem Zuwachs von 18,5 Prozent deutlich über dem Vorjahr liegt.

Meine Damen und Herren,
ich fasse zusammen: Nach neun Monaten bestätigen wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2011. Wir haben bislang 76 Prozent unserer EBITDA-

Erwartung für das Geschäft ohne die USA erreicht. Hier beträgt unsere Prognose für das bereinigte EBITDA 14,9 Milliarden Euro.

Einschließlich T-Mobile USA haben wir bislang 74 Prozent der Erwartung erreicht. Dabei haben wir das Ergebnis von T-Mobile USA mit einem Kurs von 1,33 Dollar je Euro umgerechnet, dem Durchschnittskurs in 2010, den wir unserer Prognose zugrunde gelegt haben. Für die USA erwarten wir ein stabiles bereinigtes EBITDA von rund 5,5 Milliarden Dollar beziehungsweise rund 4,2 Milliarden Euro auf der Basis des genannten Wechselkurses. Der Free Cashflow soll auf dem Wert des Jahres 2010 liegen – vielleicht sogar leicht darüber.

Für das Jahr 2012 ist der Planungsprozess noch nicht abgeschlossen, wir werden Ihnen wie gewohnt die Prognose mit den Gesamtjahreszahlen im Februar geben. Wir müssen davon ausgehen, dass uns die konjunkturelle Entwicklung nicht gerade beflügeln wird: Die Bundesregierung hat kürzlich die Prognose für das Wirtschaftswachstum im kommenden Jahr von bislang 1,8 Prozent auf 1 Prozent reduziert. Die OECD erwartet ein Wirtschaftswachstum in der Euro-Zone von nur noch 0,3 Prozent statt 2,0 Prozent in der letzten Prognose vom Mai 2011.

Und die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung hat im Oktober ihre Erwartungen für die Länder Ost- und Südeuropas, die nicht der Eurozone angehören, deutlich gesenkt.

Wir werden alle Anstrengungen darauf richten, auch in diesem widrigen Umfeld die Deutsche Telekom weiter auf Kurs zu halten. Dazu werden wir die Kostensenkungen weiter vorantreiben. Und wir werden weiter unsere Wachstumsfelder nach vorn entwickeln.

Und damit übergebe ich an Tim Höttges.