

**Sendesperrfrist: 25.02.2010, 10.00 Uhr**  
**Beginn Rede René Obermann**

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Jahrespressekonferenz zum Geschäftsjahr 2009**  
**am 25.02.2010 in Bonn**

**René Obermann**  
**Vorstandsvorsitzender**  
**Deutsche Telekom AG**

**Timotheus Höttges**  
**Vorstand Finanzen**  
**Deutsche Telekom AG**

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren,  
herzlich willkommen zu unserer heutigen Bilanzpressekonferenz.

Die Deutsche Telekom ist auf einem guten Weg. Wir haben unsere Ziele für 2009 erreicht. Wir haben einen klaren Fahrplan für die nächsten Jahre:

- Die Deutsche Telekom investiert weiter in die Zukunft, und zwar auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau!
- Wir erwarten einen weiterhin hohen Free Cash-Flow.

- Wir werden unseren guten Zugang zum Fremdkapitalmarkt sicherstellen.
- Wir geben unseren Aktionären eine planbare und attraktive Ausschüttung für die nächsten drei Jahre.

Zunächst zum Überblick über das vergangene Geschäftsjahr. Wir haben mit einer starken zweiten Jahreshälfte unsere angepassten Jahresziele für 2009 erreicht – trotz der schwersten Wirtschaftskrise seit 80 Jahren.

Im Einzelnen heißt das:

- Das bereinigte EBITDA betrug im vergangenen Jahr 20,7 Milliarden Euro. Dazu hat die OTE seit der Erstkonsolidierung am 1. Februar 2,0 Milliarden Euro bereinigtes EBITDA beigetragen.
- Der Free Cash-Flow lag bei 7,0 Milliarden Euro, also stabil im Vergleich zum Vorjahr.
- Der bereinigte Konzernüberschuss betrug 3,4 Milliarden Euro, entspricht also dem Niveau des Vorjahres.
- Wir werden auch für dieses Geschäftsjahr unsere Politik fortsetzen, attraktive Dividenden zu zahlen: Unser hoher Free Cash-Flow erlaubt uns, der Hauptversammlung vorzuschlagen, eine Dividende von 0,78 Euro je Aktie auszuschütten. Diese Dividende ist – wie im vergangenen Jahr – für inländische Aktionäre steuerfrei.
- Wir haben die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns um 0,4 Prozentpunkte auf 32,0 Prozent verbessert.
- In Deutschland stieg die EBITDA-Marge um 0,7 Prozentpunkte auf 37,7 Prozent.
- Das Geschäft mit dem mobilen Internet haben wir weiter vorangetrieben, der Umsatz lag über 1 Milliarde Euro im Quartal.
- In unseren europäischen Mobilfunkbeteiligungen haben wir eine gute Margenentwicklung erreicht.

- Die T-Systems hat den Turnaround fortgesetzt: Sowohl die EBITDA- als auch die EBIT-Marge wurde deutlich verbessert. Gleichwohl liegt sie noch nicht auf dem Niveau der Wettbewerber, die Effizienzfortschritte müssen wir fortführen.
- Im vierten Quartal stieg der Konzernumsatz um 0,6 Prozent, während das bereinigte EBITDA sogar um 8,6 Prozent zulegen.

Ganz wichtig dabei ist: Wir haben 2009 in der Krise unser Free Cash-Flow-Ziel erreicht und gleichzeitig die Investitionen gesteigert. Mit 9,2 Milliarden Euro lag unser Cash Capex sogar über dem Wert von 2008.

Über die Finanz- und Wirtschaftskrise haben Sie selbst intensiv berichtet. Und natürlich hat die Krise unser Geschäft nicht unberührt gelassen. Einige Stichworte dazu sind geringere Roaming-Erlöse, Zusatzsteuern, Wechselkursverwerfungen und Sparbemühungen auch bei unseren Kunden.

Das Kostensenkungs- und Qualitäts-Programm „Save for Service“ hat entscheidend dazu beigetragen, dass wir uns der allgemeinen Entwicklung entgegenstemmen konnten. Seit 2006 haben wir brutto rund 5,9 Milliarden Euro eingespart. In Deutschland waren dies im Festnetzbereich netto 2,5 Milliarden Euro. Wir sind mit den Einsparungen deutlich besser vorangekommen als ursprünglich vorgenommen: Geplant waren ursprünglich 4,2 bis 4,7 Milliarden Euro bis 2010.

Einen großen Teil der Einsparungen haben wir wieder in die Märkte investiert für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Zudem konnten wir mit diesen Einsparungen den Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise, Wechselkursveränderungen und nicht zuletzt auch regulatorischen Eingriffen entgegenwirken.

Meine Damen und Herren,  
die Finanz- und Wirtschaftskrise ist noch nicht bewältigt. Die Telekommunikationsbranche ist zwar nicht so stark von Konjunkturzyklen betroffen wie beispielsweise der Maschinenbau oder die Chemie. Aber auch wir haben im vergangenen Jahr die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise zu spüren bekommen. Für uns sind vor allem die sogenannten gleich- und nachlaufenden Indikatoren von hoher Bedeutung, insbesondere Konsumausgaben und die Arbeitslosigkeit.

Beides deutet nicht auf eine schnelle Erholung hin und wird in unserer Planung entsprechend berücksichtigt.

- Wir gehen für 2010 von einem bereinigten EBITDA von rund 20 Milliarden Euro aus. Darin ist die T-Mobile UK für das gesamte Jahr als vollkonsolidierte Gesellschaft enthalten, da wir noch nicht genau wissen, wann das Joint Venture zum Tragen kommt. Die Genehmigung steht noch aus.
- Der Free Cash-Flow soll bei rund 6,2 Milliarden Euro liegen. Darin spiegelt sich einerseits der erwartete Rückgang des bereinigten EBITDA, andererseits die erwartete leichte Erhöhung der Investitionen.
- Wir werden 2010 erheblich in unser Geschäft investieren; sogar auf einem etwas höheren Niveau als 2009. Ein Schwerpunkt dabei sind unsere modernen Breitbandnetze, sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. Zusätzlich wollen wir neue Service-Plattformen, beispielsweise für Content Management oder Cloud Services, vorantreiben sowie höhere Automatisierungen und eine einheitliche CRM-Plattform für Festnetz- und Mobilfunk in Deutschland entwickeln.

Für die zweite Phase unseres Effizienz- und Qualitäts-Programms „Save for Service“ planen wir von 2010 bis 2012 weitere Kostensenkungen von brutto

rund 4,2 Milliarden Euro. Rund 1,8 Milliarden Euro Netto-Einsparungen sind darin für die Segmente „Deutschland“ und „Süd- und Osteuropa“ geplant.

Dabei ist ganz klar: Sparen, Investieren und Modernisieren unterstützen sich gegenseitig.

Über diese Planung für 2010 hinaus bieten wir unseren Aktionären erstmals eine dreijährige Ausschüttungspolitik.

Zusammen mit dem Aufsichtsrat der Deutschen Telekom haben wir uns entschlossen, einen konkreten Ausblick für die kommenden drei Jahre zu geben mit einer Dividende von mindestens 0,70 Euro je Aktie und zusätzlichen Aktienrückkäufen. Damit ziehen wir einen Boden für die Dividende ein!

Im Ergebnis sollen Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe zu einer Ausschüttung von 3,4 Milliarden Euro jährlich führen.

Das ist ein eindeutiges Zeichen für das Vertrauen von Management und Aufsichtsrat in die gute Entwicklung der Deutschen Telekom, insbesondere in künftige Free Cash-Flows und solide Bilanzkennzahlen.

Ich komme später noch einmal auf dieses Thema zurück.

Meine Damen und Herren,  
wir haben unsere Ziele im vergangenen Jahr erreicht, obwohl das gesamtwirtschaftliche Umfeld in allen Ländern, in denen wir vertreten sind, sehr schwierig war. Insbesondere in Osteuropa und den USA waren wir mit unserem Geschäft der Wirtschaftskrise stark ausgesetzt. Glücklicherweise hat sich der private Konsum in Deutschland 2009 noch relativ robust entwickelt.

Eine nüchterne Bestandsaufnahme der Rahmenbedingungen des vergangenen Jahres:

- Die Entwicklung der Brutto-Sozialprodukte in allen unseren Kernmärkten war negativ.
- Die privaten Konsumausgaben sind in allen Märkten – außer Deutschland – zurückgegangen.
- Die Visitoren-Umsätze in Europa waren um rund ein Viertel rückläufig. Noch etwas stärker war der Effekt bei den Netto-Roaming-Umsätzen, die um 28 Prozent sanken.
- Wir hatten negative Folgen von Regulierungsentscheidungen, beispielsweise bei den mobilen Terminierungsentgelten, zu verkraften. Zusätzlich sind in Süd- und Osteuropa in einigen Ländern Steuern auf Telekommunikationsdienstleistungen erhoben worden. Das hat unser Ergebnis nach Steuern mit mehr als 100 Millionen Euro belastet.
- Und nicht zuletzt haben die Wechselkursveränderungen unser bereinigtes EBITDA mit mehr als 100 Millionen Euro im Vergleich zu 2008 negativ beeinflusst.

Für das laufende Jahr erwarten wir in Europa und den USA ein Wachstum der Wirtschaft. Einige Frühindikatoren wie der Baltic Dry Index zeigen Verbesserungen an.

Das Wachstum wird sich – möglicherweise abgesehen von den USA – allerdings auf recht niedrigem Niveau bewegen.

Der private Konsum wird sich in Relation zum Bruttoinlandsprodukt in unseren Märkten voraussichtlich schwächer entwickeln.

Außerdem dürfte in allen Ländern die Arbeitslosigkeit im Durchschnitt weiter ansteigen. Das wirkt sich ebenfalls negativ auf den privaten Konsum aus.

Zusätzliche Unsicherheiten liegen in der Gefahr steigender Inflation und einer höheren Zahl von Insolvenzen sowie der voraussichtlichen Rückführung staatlicher Hilfen für die Volkswirtschaften wegen der stark gestiegenen öffentlichen Verschuldung.

Und die Volatilität der Prognosen ist hoch, wie der deutliche und unerwartete Rückgang des Consumer Confidence Index in den USA am vergangenen Dienstag gezeigt hat.

Meine Damen und Herren,

das laufende Jahr wird daher ebenso wie 2009 nicht leicht werden. Umso wichtiger ist es, mit einer soliden Planung den verschiedenen Interessengruppen klar zu sagen, was wir erwarten und was wir erreichen wollen.

Und damit gebe ich zunächst einmal ab an **Tim Höttges**, der Ihnen die Entwicklung im vierten Quartal 2009 erläutern wird.

Danke, René Obermann,

in der Gesamtschau sind wir mit unseren Ergebnissen im vierten Quartal zufrieden. Wir haben trotz beträchtlicher negativer Wechselkurseffekte unsere Guidance für das Gesamtjahr 2009 erreicht. Allein im vierten Quartal verzeichneten wir negative Auswirkungen von 0,6 Milliarden Euro bei den Umsätzen und 0,2 Milliarden Euro beim bereinigten EBITDA. Trotzdem haben wir einen Anstieg des Konzernumsatzes um 0,6 Prozent und einen bemerkenswerten Zuwachs des bereinigten EBITDA um 8,6 Prozent erreicht. Damit verbesserte sich die Marge von 29 auf 31,2 Prozent. Der bereinigte Konzernüberschuss verzeichnete ebenfalls einen erfreulichen Zuwachs um mehr als 5 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro. Und der Free Cash-Flow stieg im vierten Quartal erneut stark um knapp 50 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro.

Wir sind über unsere Ergebnisse in Deutschland sehr erfreut. Trotz eines Umsatzrückgangs um 3 Prozent haben wir im vierten Quartal einen Zuwachs des bereinigten EBITDA um 3,1 Prozent auf über 2,3 Milliarden Euro erreicht. Wir haben dieses gute Ergebnis mit einer guten operativen Performance und deutlichen Kostensenkungen um netto 947 Millionen Euro im Jahr 2009 erzielt. Dies konnte unter anderem durch die geringere Zahl von Drittverträgen insbesondere im Callcenter-Bereich sowie niedrigere Miet-, Instandhaltungs-, Energie- sowie IT- und Personalkosten erreicht werden.

Die Entwicklung der bereinigten EBITDA-Marge belegt den Track record über die vergangenen drei Jahre: Die Marge hat von 35,3 Prozent auf 37,7 Prozent deutlich zugelegt.

Im deutschen Festnetz waren die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 6 Prozent rückläufig; im Vergleich zum Vorquartal blieben sie mit rund 4,7 Milliarden Euro jedoch im Wesentlichen stabil. Ein Grund für den Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr war unsere proaktive Umstellung der Preise bei vielen Double-Play-Kunden auf den regionalen Preis von 35 Euro pro Monat. Dies hatte zwar kurzfristig einen negativen Umsatzeffekt, wir erwarten aber positive Auswirkungen auf künftige Wechselraten.

Dank der ausgezeichneten Kostendisziplin sank das bereinigte EBITDA lediglich um 3,1 Prozent. Im Gesamtjahr ging das bereinigte EBITDA lediglich um 2,4 Prozent zurück. Dies bedeutete eine Margenverbesserung um einen Prozentpunkt auf 33,3 Prozent für 2009. Zum Vergleich: 2007 lag sie noch bei 31,2 Prozent. Die operativen Aufwendungen im Festnetz wurden 2009 auf Basis bereinigter Werte um 0,9 Milliarden Euro reduziert, womit sich die Kostenbasis auf 13 Milliarden Euro verringerte.

Meine Damen und Herren,  
bei all diesen Zahlen – Sparen ist kein Selbstzweck und unser Programm heißt nicht umsonst „Save for Service“. Wir haben eine ganze Reihe von Erfolgen im operativen Geschäft erzielt, mit denen wir die Deutsche Telekom nachhaltig weiterentwickeln.

Im deutschen Breitbandgeschäft haben wir unseren Marktanteil von 46 Prozent erfolgreich verteidigt. Unser Marktanteil bei den Netto-Neukunden lag im vierten Quartal bei 43 Prozent. Damit haben wir im Gesamtjahr den angestrebten Wert von 45 Prozent erreicht. Hier haben wir geliefert, was wir versprochen haben.

Dieses gute Ergebnis ist auch Ausdruck des Erfolgs unseres Triple-Play-Angebots. Wir haben unser Ziel von mehr als einer Million Entertain-Kunden übererfüllt. Der Erfolg unserer Double- und Triple-Play-Angebote hilft uns auch, die Kundenbindung zu erhöhen und unsere Anschlussverluste zu reduzieren. Double- und Triple-Play-Kunden zusammen machen jetzt 44 Prozent unserer Anschlüsse aus – gegenüber 37 Prozent vor einem Jahr.

Die Anschlussverluste sind 2009 gegenüber dem Vorjahr um fast 17 Prozent gesunken. Im vierten Quartal war der Rückgang mit minus 38 Prozent auf 417 000 sogar noch stärker.

Auf unsere Ergebnisse im deutschen Mobilfunk können wir ebenfalls stolz sein. Die Serviceumsätze sind mit einem Plus von 0,2 Prozent wieder auf Wachstumskurs. Der Vergleich mit Vodafone fällt für uns sehr günstig aus. Wir konnten unsere Führungsposition gegenüber Vodafone bei den Serviceumsätzen auf fast 2 Prozentpunkte steigern. Die Datenumsätze stiegen deutlich um 46 Prozent auf 947 Millionen Euro im Jahr 2009. Die Non-Voice-Umsätze tragen jetzt 26 Prozent zu den Serviceumsätzen bei – ein Anstieg um 4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.

Darin spiegelt sich auch der Erfolg des iPhone. Seit der Markteinführung haben wir in Deutschland 1,5 Millionen iPhones verkauft – davon allein 1 Million im Jahr 2009.

Im vierten Quartal machten Smartphones 53 Prozent aller an neue Vertragskunden verkauften Endgeräte aus – im Vergleich zu 34 Prozent im vierten Quartal 2008.

Die Zahl der Netto-Neukunden betrug bei den Vertragskunden 62 000 im vierten Quartal beziehungsweise 194 000 im Gesamtjahr 2009.

Beim bereinigten EBITDA haben wir eine deutliche Verbesserung erzielt: Es stieg allein im vierten Quartal um 16 Prozent auf knapp 900 Millionen Euro.

Wenden wir uns jetzt den USA zu. Hier haben wir im vierten Quartal einen Zuwachs bei den Netto-Neukunden in Höhe von 371 000 erreicht. Im Quartal zuvor war die Kundenzahl noch leicht gesunken.

Diese Verbesserung wurde allerdings überwiegend durch Prepaid-Kunden getrieben. Bei den Vertragskunden lag die Zahl der Netto-Neukunden bei minus 117 000 im Vergleich zu minus 140 000 in Q3. Dahinter steht jedoch vor allem ein deutlich stärkerer Rückgang der Net adds im Bereich Machine-to-Machine, der ebenfalls zu den Vertragskunden gezählt wird.

So stieg die Zahl der Brutto-Neukunden im Postpaid-Kernbereich im vierten Quartal gegenüber dem dritten Quartal um 17 Prozent.

Das sind ermutigende Signale. Dabei übersehen wir aber nicht, dass wir mit der Umsatzentwicklung weiterhin nicht zufrieden sein können. Die Serviceumsätze gingen im vierten Quartal 2009 um 3,5 Prozent und damit um praktisch

den gleichen Prozentsatz zurück wie im dritten Quartal. Der Umsatz wurde gestützt durch einen im Vorquartalsvergleich stabilen ARPU. Der Daten-ARPU stieg im Vorjahresvergleich um knapp einen Dollar auf 10,20 Dollar.

Die höhere Zahl der Brutto-Neukunden bei den Vertragskunden hatte wegen der erhöhten Kundenakquisitionskosten allerdings auch ihren Preis. Wir haben außerdem im Zusammenhang mit der Einführung der neuen Tarife und dem Weihnachtsgeschäft mehr für Werbung ausgegeben. Daher gingen das bereinigte EBITDA im vierten Quartal auf etwas weniger als 1,4 Milliarden Dollar zurück. Die Marge sank um gut 2 Prozentpunkte auf 25,6 Prozent.

Das US-Team hat 2009 die Roadmap zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gut umgesetzt. Mit einer Bevölkerungsabdeckung von 205 Millionen Menschen haben wir unser Ziel von 200 Millionen Menschen für die 3G-Abdeckung bis zum Jahresende übertroffen. Im vierten Quartal haben sich auch die Smartphone-Verkäufe deutlich beschleunigt. Zum Ende des vierten Quartals hatten wir 3,9 Millionen 3G-fähige Endgeräte aktiviert. Das ist ein Anstieg um 1,1 Millionen oder fast 40 Prozent gegenüber dem Ende des 3. Quartals.

Beim Vertrieb haben wir das Jahr mit 2 051 eigenen Shops und mehr als 7 500 nationalen Einzelhandelsgeschäften einschließlich RadioShack abgeschlossen. Das bedeutet, dass wir unsere Gesamtpräsenz mit eigenen Shops und nationalen Einzelhandelsgeschäften im Jahr 2009 um 80 Prozent auf mehr als 9 500 Läden erweitert haben.

Wir sind mit dem Erfolg unserer neuen Tarifpläne Even More und Even More Plus zufrieden. Selbst nach den jüngsten Preissenkungen von Verizon und AT&T sind unsere Tarife weiter sehr wettbewerbsfähig.

Damit komme ich zum Segment Europa. Hier wurden die Ergebnisse stark durch Währungseffekte und Regulierung beeinflusst. Trotzdem haben wir in den meisten Märkten eine gute Margenentwicklung erreicht.

In Großbritannien haben wir zuletzt eine Stabilisierung im Neugeschäft bei den Vertragskunden geschafft. Parallel dazu hat das Team durch seine Prepaid-Initiative im vierten Quartal eine sehr hohe Zahl von 570 000 Netto-Neukunden im Prepaid-Geschäft erreicht. Die erhöhten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und ein Umsatzrückgang in lokaler Währung im vierten Quartal um 10 Prozent konnten nicht durch Kostensenkungen ausgeglichen werden. Daher ging die Marge im vierten Quartal auf 20 Prozent zurück.

In den Niederlanden wurde der Umsatzrückgang durch die Optimierung der operativen Kosten überkompensiert. Das führte zu einer sehr starken Margenverbesserung auf 30 Prozent. Das ist ein Plus von zwölf Prozentpunkten im Vergleich zum vierten Quartal 2008. Die Synergien durch die Integration von Orange sind höher als erwartet. Die Datenumsätze stiegen – getrieben vom iPhone – um 61 Prozent. Wir sind mit den Fortschritten in den Niederlanden sehr zufrieden und betrachten sie als gutes Beispiel für eine erfolgreiche Marktkonsolidierung.

Der österreichische Markt ist zwar weiterhin schwierig, aber auch hier konnten wir mit gutem Kostenmanagement eine Margenerhöhung erreichen. Im Vergleich zum Vorjahr verbesserte sich die Marge auf 31 Prozent. Ohne die Auswirkung der Regulierung wären die Umsätze um 2 Prozent gestiegen.

In der Tschechischen Republik gingen die Umsätze in lokaler Währung um 9 Prozent zurück; das bereinigte EBITDA stieg dennoch um 0,6 Prozent.

In Polen ist PTC nach einem nicht ganz einfachen Start wieder auf Kurs. Die bereinigte EBITDA-Marge lag im vierten Quartal mit 36 Prozent um fünf Pro-

zentpunkte über dem Vergleichswert des Vorjahres. Getrieben durch die Regulierung waren die Umsätze in Zloty im vierten Quartal allerdings um 7 Prozent rückläufig.

Insgesamt belief sich die EBITDA-Marge im Segment Europa einschließlich Großbritannien im vierten Quartal auf 27 Prozent und lag damit um zwei Prozentpunkte höher als im Vorjahr.

In diesem Zusammenhang möchte ich Sie über den aktuellen Stand des Joint Ventures in Großbritannien informieren. Wir erwarten das Closing in der ersten Jahreshälfte 2010, falls es keine Rücküberweisung nach Großbritannien gibt. Konzessionen werden derzeit mit den zuständigen Behörden erörtert. Wir haben die Joint-Venture-Unterlagen am 11. Januar bei der EU eingereicht. Wie Sie wissen, hat die britische Wettbewerbsbehörde am 3. Februar eine Rücküberweisung beantragt. Die Frist für die EU-Entscheidung zu Phase 1 und die Frist für den EU-Rücküberweisungsbeschluss ist jeweils der 1. März.

Im Geschäftsbetrieb liegt sowohl bei T-Mobile UK als auch bei Orange UK weiter ein ausgeprägter Fokus auf dem Tagesgeschäft. Die Geschäfte werden auch weiterhin bei Produkten, Dienstleistungen, Vertriebsstrategie und Netz unabhängig geführt. Das Managementteam für das Joint Venture wird bis Ende des ersten Quartals 2010 ausgewählt. Wir sind zuversichtlich in Bezug auf den Business case und den Barwert der erwarteten Synergien mit 3,5 Milliarden Pfund Sterling.

Im Segment Süd- und Osteuropa wurden das Wachstum bei Umsätzen und bereinigtem EBITDA klar von der OTE-Konsolidierung getrieben. Negativ wirkten sich Wechselkurseffekte aus: mit 0,2 Milliarden Euro auf die Umsätze und 0,1 Milliarden Euro auf das bereinigte EBITDA. Erfreulicherweise blieb die Marge in Südosteuropa mit 40 Prozent für das Jahr 2009 und 36 Prozent für das vierte Quartal weiter hoch. Unsere Ergebnisse in den einzelnen Märkten

sind ein klares Beispiel dafür, wie Marktführerschaft sich in Profitabilitätsführerschaft übersetzt. Wir haben diese hohen Margen dank starker betrieblicher Ergebnisse erreicht.

Die Zahl der Breitbandanschlüsse nahm gegenüber dem Vorjahr um 15 Prozent auf 3,8 Millionen zu. Die Zahl der IPTV-Kunden stieg um 94 Prozent auf 425 000 – mit 88 000 Netto-Neukunden allein im vierten Quartal. Die Zahl der Netto-Neukunden im Mobilfunkbereich belief sich 2009 auf 2,9 Millionen.

Bei den OTE-Synergien liegen wir mit einer Jahresrate von 105 Millionen Euro für 2009 zeitlich vor unseren selbstgesteckten Zielen.

Kommen wir jetzt zum Segment Systemgeschäft: 2009 konnten wir eine Reihe großer Deals abschließen, die die Grundlage für künftige Umsätze bilden. Die Umsätze im Jahr 2009 wurden erwartungsgemäß durch die Finanzkrise und das insgesamt wirtschaftlich schwierige Marktumfeld beeinträchtigt. Im Gesamtjahr ging der Außenumsatz aufgrund des fortgesetzten Preisdrucks und von zurückgestellten Investitionsentscheidungen unserer Kunden um 4,5 Prozent zurück.

Im vierten Quartal verzeichneten wir starke Auftragseingänge mit einer Erhöhung um 15,3 Prozent im Vergleich zum vierten Quartal 2008. Dazu zählten große internationale Vertragsabschlüsse beispielsweise mit BP UK, Philips, Eskom/Transnet sowie SAP Europa. Diese Abschlüsse unterstreichen die Fähigkeit der T-Systems, weltweit im Wettbewerb erfolgreich zu sein.

T-Systems hat den Margen-Turnaround über die vergangenen Quartale vorangetrieben. Das bereinigte EBITDA stieg im vierten Quartal um 8,2 Prozent auf 250 Millionen Euro. Entsprechend erhöhte sich die Marge von 8,9 auf 10,5 Prozent. Wir haben seit dem 2. Quartal 2008 eine starke Verbesserung des bereinigten EBIT und im vierten Quartal eine weitere sequenzielle Steigerung verzeichnet. Dies zeigt den Erfolg unseres Effizienzprogramms.

Insgesamt lieferte T-Systems 2009 einen Beitrag von 0,6 Milliarden Euro zu unserem Kostensenkungsprogramm „Save for Service“. Einige der größten Treiber waren dabei die Konsolidierung von Rechenzentren, Near- und Off-Shoring, die Produktionskostensenkung und Nutzungssteigerung bei Systems Integration sowie die Optimierung der Leistungserbringungskosten und der internationalen Aufstellung der lokalen Organisationen.

Diese Kostensenkungen müssen wir weiter fortführen. Denn auch wenn wir schon erhebliche Verbesserungen erreicht haben: Die EBIT-Marge der T-Systems liegt immer noch signifikant unter dem Industriedurchschnitt. Daher sind weitere Fortschritte im Effizienzprogramm erforderlich, die wir in der Phase 2 unseres Programms „Save for Service“ definieren.

Wir sind sehr zufrieden, dass wir unsere Guidance für den Free Cash-Flow von 7 Milliarden Euro für 2009 erreichen konnten – trotz höherer Investitionen sowie höherer Netto-Auszahlungen für Zinsen und Ertragsteuern. Das konnten wir vor allem durch eine positive operative Entwicklung ausgleichen: Der Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit ist gestiegen, in erster Linie als Folge der Erstkonsolidierung der griechischen OTE.

Für 2009 konnten wir ein fast stabiles Ergebnis von 3,4 Milliarden Euro beim bereinigten Konzernüberschuss erreichen. Er verbesserte sich im vierten Quartal aufgrund der starken EBITDA-Entwicklung um 5,1 Prozent auf 905 Millionen Euro. Damit konnten insbesondere höhere Ertragsteuern mehr als ausgeglichen werden.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss des Jahres 2009 wurde stark durch Sondereinflüsse geprägt. Dazu zählen vor allem die Wertminderung des Goodwill der T-Mobile UK von 1,8 Milliarden Euro im ersten Quartal sowie Aufwendungen für Personalmaßnahmen und Restrukturierung.

Zudem ergaben die Werthaltigkeitstests der Goodwills im vierten Quartal 2009 weiteren Wertminderungsbedarf in Höhe von 0,5 Milliarden Euro – vor allem im Segment Süd- und Osteuropa. Das geht vor allem auf die Anhebung der Diskontierungszinssätze im Impairment-Test zurück, die zu einer Minderung der Buchwerte führten. Diese Diskontierungszinssätze werden in Anlehnung an die jeweiligen Kapitalmarktzinssätze eines Landes festgelegt. Damit hat beispielsweise der Anstieg der Zinssätze am griechischen Kapitalmarkt im Jahresverlauf unmittelbare Auswirkung auf das Bewertungsergebnis unserer Impairment-Tests. Insbesondere im vierten Quartal 2009 hatten wir daher einen ausgewiesenen Konzernfehlbetrag von 3 Millionen Euro, der im Vergleich zu einem ausgewiesenen Konzernfehlbetrag von 730 Millionen Euro im vierten Quartal 2008 zu sehen ist.

Unsere Bilanz war auch 2009 weiterhin sehr solide. Trotz der höheren Netto-Finanzverbindlichkeiten aufgrund der OTE-Konsolidierung blieb das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA bei 2 und damit gegenüber dem Jahresende 2008 unverändert. Das Gearing, das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu Eigenkapital, erhöhte sich leicht von 0,9 auf 1. Im Vergleich zum Juni 2009 konnten wir unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten um mehr als 4 Milliarden Euro senken. Mit 30,2 Prozent blieb die Eigenkapitalquote genau in der Mitte unserer Comfort-Zone von 25 bis 35 Prozent. Bei den Kennzahlen für die Comfort-Zone haben wir kürzlich eine geringfügige Veränderung vorgenommen. Wir streben jetzt eine Liquiditätsreserve an, die mindestens den Fälligkeiten der nächsten 24 Monate entspricht – statt wie bisher 30 Prozent der Netto-Finanzverbindlichkeiten. Alle anderen Kennzahlen für die Comfort-Zone bleiben unverändert.

Damit möchte ich wieder an **René Obermann** zurückgeben.

Jetzt will ich unsere operativen Prioritäten für 2010 darstellen.

Sie lauten:

1. Wir wollen unsere Marktposition in den USA stärken.
2. Wir machen die Integration von Festnetz und Mobilfunk in Deutschland zum Erfolg und bringen neue Angebote.
3. Wir führen das Joint Venture in Großbritannien zum Erfolg.
4. Wir verteidigen in Süd- und Osteuropa unsere Führungspositionen.
5. Wir arbeiten weiter am Turnaround der Systems Solutions.
6. Wir setzen das Programm „Save for Service“ fort.
7. Wir erreichen unsere Finanzziele und schaffen damit die Basis für die angekündigte Aktionärsvergütung in den kommenden drei Jahren.

Zur Verbesserung der Marktposition in den USA konzentrieren wir uns auf Netzwerk, Endgeräte, Vertrieb und Tarife.

Nach dem erfolgreichen Feldversuch in Philadelphia planen wir, das HSPA+-Netz mit einer Spitzenrate für die Datenübertragung von 21 Megabits pro Sekunde in den Top-30-Märkten auszubauen. Damit decken wir dann rund 185 Millionen Einwohner im Jahr 2010 mit unserem Netz ab. Darüber hinaus wollen wir mehr als 5 000 zusätzliche 3G-Standorte einrichten, vor allem, um die Dichte der bestehenden Netzabdeckung weiter zu erhöhen.

Im Zusammenhang mit dem HSPA+-Ausbau planen wir, den ersten HSPA+-Data-Stick im US-Markt im März einzuführen. HSPA+-fähige Endgeräte haben wir für die zweite Jahreshälfte vorgesehen.

Im Vertrieb wollen wir unsere deutlich erhöhte Präsenz mit eigenen Shops und Partnerschaften für die Neukundengewinnung nutzen. Das gilt ebenso für die neuen „Even More“- und innovativen „Even More Plus“-Tarife, mit denen wir

die Positionierung von T-Mobile als „Best value for money“-Anbieter weiter stärken.

Und jetzt erläutert **Tim Höttges** Ihnen unser Programm „Save for Service“.

Meine Damen und Herren,

bevor ich mich der nächsten Phase von „Save for Service“ zuwende, möchte ich kurz auf die vergangenen drei Jahre eingehen. Zwischen 2007 und 2009 haben wir brutto 5,9 Milliarden Euro eingespart. Die Zielsetzung lag ursprünglich bei 4,2 bis 4,7 Milliarden Euro bis zum Jahresende 2010. Wir haben also mehr erreicht und das in kürzerer Zeit als geplant.

Mehr als die Hälfte dieser Einsparungen kamen aus dem deutschen Festnetz. T-Systems, T-Mobile ohne USA und die in der GHS zusammengefassten Zentralfunktionen haben ebenfalls bedeutende Beiträge geliefert. Diese starke Kostensenkung hat Mittel freigesetzt, mit denen wir unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessert und Wachstumsfelder gestärkt haben. Beispiele dafür sind unsere Investitionen in Service und Qualität, die Eröffnung neuer Shops, der Markterfolg von Entertain in Deutschland, Qualitätsverbesserungen und weitere Großaufträge bei T-Systems sowie Verbesserungen bei Vertrieb und Netz bei T-Mobile USA. Nach Abzug dieser in das Geschäft zurückgeflossenen Mittel in Höhe von 4,6 Milliarden Euro bleiben auf Konzernebene konsolidierte Nettoeinsparungen von 1,3 Milliarden Euro. Nur im deutschen Festnetz beliefen sich die Nettoeinsparungen auf 2,5 Milliarden Euro.

Allein im vergangenen Jahr konnten wir unsere Kostenbasis um 1,8 Milliarden Euro reduzieren – ohne Veränderungen im Konsolidierungskreis, also in erster Linie OTE. Die Auswirkungen von Wechselkurseffekten und Marktaufwendungen hoben sich praktisch gegenseitig auf. Zur Kostensenkung um 1,8 Milliar-

den Euro lieferte das deutsche Festnetz wieder einen Beitrag von mehr als 50 Prozent, während Systems Solutions fast ein Drittel der Gesamtkostensenkung beisteuerte.

Im Ergebnis stieg die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns um 0,4 Prozentpunkte auf 32 Prozent.

Für die Jahre 2010 bis 2012 erwarten wir aus der Fortsetzung des Programms „Save for Service“ Einsparungen von brutto 4,2 Milliarden Euro. Rund 2 Milliarden Euro wollen wir schon im ersten Jahr einsparen.

In diesen drei Jahren sollen die internationalen Einheiten stärker als bislang zu den Einsparungen beitragen: In den USA sowie dem gesamten europäischen Geschäft außerhalb Deutschlands wollen wir rund 30 Prozent der gesamten geplanten Einsparungen erreichen. Weitere große Beiträge stammen wieder aus dem Segment „Deutschland“ mit netto rund 1,5 Milliarden, Südosteuropa mit Netto-Einsparungen von 0,3 Milliarden Euro und von den allgemeinen Verwaltungskosten im Inland mit netto rund 0,4 Milliarden Euro. Wir stellen während der Umsetzung ständig alle Einsparziele auf den Prüfstand. Ausführlichere Informationen über diese Phase von „Save for Service“ geben wir Ihnen bei unserem Investorentag.

Und damit gebe ich noch einmal zurück an **René Obermann**.

Bevor ich zum Abschluss komme, möchte ich unsere neue Politik der Aktionärsvergütungen erläutern. Unser Finanzrahmen zielt darauf ab, die Interessen aller Stakeholder zu vereinen. Das bedeutet:

- Im Konzern werden die Investitionen 2010 leicht über dem Niveau von 2009 liegen, da wir vernünftige Investitionen auch in der Krise aufrechterhalten. Unsere Erwartung ist, dieses Investitionsniveau auch in den kommenden beiden Jahren im Wesentlichen beizubehalten. Gleichzeitig wird es keine Multi-Milliarden-Akquisitionen geben.
- Für die Mitarbeiter bedeutet dies sichere Arbeitsplätze mit Perspektive. Lassen Sie es mich deutlich sagen: Der Personalumbau wird weitergehen. Aber notwendige Personalumstrukturierungen werden sozial verträglich erfolgen.
- Für die Fremdkapitalgeber wollen wir das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA im Korridor zwischen 2 und 2,5 halten. Die Liquiditätsreserve soll die Fälligkeiten der jeweils nächsten 24 Monate abdecken. Für das Jahr 2010 sind wir bereits solide durchfinanziert, und wir haben in Abhängigkeit von sich bietenden Gelegenheiten mit der Refinanzierung der bis 2012 anfallenden Fälligkeiten begonnen.
- „Last“, aber definitiv „not least“ haben Vorstand und Aufsichtsrat für die Investoren eine neue aktionärsorientierte Dividendenpolitik beschlossen. Insbesondere wollen wir die Aktionärsvergütung in jedem der drei kommenden Jahre auf dem derzeitigen Niveau von 3,4 Milliarden Euro halten. Zudem erwarten unsere Aktionäre eine kontinuierliche Verbesserung der operativen Performance.

Meine Damen und Herren,

vergleichen wir unsere frühere Aktionärsvergütungspolitik mit der neuen: Wie Sie sich erinnern, waren wir bisher immer einer „attraktiven Dividende“ verpflichtet. Außerdem haben wir Aktienrückkäufe nicht ausgeschlossen. Nun ge-

hen wir einen Schritt weiter: Nach der neuen Aktionärsvergütungspolitik stellen wir für die kommenden drei Jahre, also von 2010 bis 2012, pro Jahr eine Gesamtausschüttung an unsere Aktionäre von 3,4 Milliarden Euro pro Jahr in Aussicht. Das heißt: Wir werden jedes Jahr eine Dividende von mindestens 0,70 Euro pro Aktie ausschütten. Den verbleibenden Betrag nutzen wir für Aktienrückkäufe in diesen drei Jahren. Der Aktienrückkauf allein könnte zu einer Erhöhung der Rendite pro Aktie und des Free Cash-Flows pro Aktie von 3,3 Prozent führen.

Meine Damen und Herren,

- Wir haben mit grundsoliden Bilanzrelationen unseren Konzern auf eine gesunde finanzielle Basis gestellt.
- Den notwendigen Personalumbau haben wir sozialverträglich umgesetzt.
- Wir haben umfassend in das Geschäft investiert und damit unter anderem hochmoderne Netze aufgebaut – wir haben nicht, wie manch anderer in der Branche, die Investitionen zugunsten des Free Cash-Flow gekürzt.
- Wir haben mit umfassenden Einsparungen die Effizienz des Konzerns erhöht – bessere Margen beispielsweise in Deutschland oder bei der Systems Solutions sind ein klarer Beleg dafür. Unser Programm „Save for Service“ hat im Branchenvergleich die höchsten Kostensenkungen erreicht.
- Die Einsparungen waren aber nie Selbstzweck: Wir haben einen Großteil davon eingesetzt, um unser Geschäft voranzubringen.
- Der Erfolg im DSL-Geschäft in Deutschland und die Marktführerschaft bei den Service-Umsätzen im deutschen Mobilfunk sind Beispiele dafür, dass sich die Investitionen in Technik und Markt auszahlen.

Die Deutsche Telekom ist bislang gut durch die Krise gekommen. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht! Der Vorstand und der gesamte Aufsichtsrat haben volles Vertrauen, dass wir auf unserer gut umgesetzten Strategie der letzten drei Jahre aufbauen und ein starkes Unternehmen bleiben werden. Wie wir das angehen werden, erläutern wir Ihnen dann am 17. März.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Tim Höttges und ich freuen uns jetzt auf Ihre Fragen!