

– Es gilt das gesprochene Wort –

Pressekonferenz
Präsentation der Halbjahreszahlen 2010
5. August 2010 in Bonn

Timotheus Höttges
Finanzvorstand
Deutsche Telekom

Vielen Dank, René Obermann!

Ich bin besonders über unsere Ergebnisse in Deutschland erfreut, sowohl auf der operativen als auch auf der finanziellen Seite.

Im Jahresvergleich war der Umsatz praktisch stabil (minus 0,4 Prozent). Im ersten Quartal hatte dieser Wert noch bei minus 2,2 Prozent gelegen. Diese erfreuliche Entwicklung wurde durch starkes Wachstum im Mobilfunkgeschäft und einen gebremsten Rückgang des Festnetzgeschäfts gestützt.

Im Mobilfunk sehen wir hier die positive Wirkung einer im Jahresvergleich leicht gestiegenen Vertragskunden-Basis in Verbindung mit einem höheren monatlichen Durchschnittsumsatz. Dazu hat das Wachstum der mobilen Datennutzung einen wesentlichen Beitrag geleistet.

Im Festnetz konnte der Umsatz-Rückgang in der Netz-Kommunikation im Wesentlichen durch zwei Faktoren weiter deutlich abgebremst werden:

die steigende Zahl von Double- und Triple-Play-Anschlüssen mit höheren monatlichen Durchschnittsumsätzen einerseits sowie den niedrigsten Anschlussverlusten seit 2005 andererseits.

Diese insgesamt positive Entwicklung auf der Umsatz-Seite bewirkte in Verbindung mit anhaltenden Sachkosteneinsparungen in Höhe von 2,4 Prozent einen Anstieg des bereinigten EBITDA im zweiten Quartal um 2,4 Prozent auf über 2,4 Milliarden Euro. Die Marge erhöhte sich im Vorjahresvergleich um einen Prozentpunkt auf 39,3 Prozent und gegenüber dem vierten Quartal 2009 um drei Prozentpunkte.

Die Umsatzentwicklung im deutschen Festnetzgeschäft hat sich im zweiten Quartal 2010 weiter deutlich verbessert:

Der Umsatzrückgang im Quartal betrug 2,9 Prozent. Dies ist der geringste Umsatzrückgang seit 2008. Im zweiten Quartal 2009 hatte das Minus noch 5,3 Prozent betragen.

Aufgrund der Netto-Sachkosten-Einsparungen in Höhe von 2,4 Prozent sank das bereinigte EBITDA im zweiten Quartal lediglich um 3,3 Prozent. Die Marge blieb mit 34 Prozent im Wesentlichen unverändert. Bereinigt um den mit Tele2 abgeschlossenen Vergleich, der die Marge im Quartal um 70 Basispunkte belastete, hätte sich die EBITDA-Marge um 50 Basispunkte im Jahresvergleich auf 34,7 Prozent verbessert.

Auf der operativen Seite war die Entwicklung des deutschen Festnetzgeschäfts im zweiten Quartal sehr gut:

Unser Marktanteil im Retail-Breitbandmarkt blieb stabil bei 47 Prozent. Und wir halten einen Marktanteil von mehr als 46 Prozent jetzt bereits seit über drei Jahren. Unser Marktanteil an Nettoneuzugängen erreichte in diesem Quartal 52,3 Prozent. Bislang in diesem Jahr belief sich unser Marktanteil an Nettoneuzugängen damit kumuliert auf 50,1 Prozent. Der Marktanteil der

Kabelgesellschaften gewann in diesem Quartal wieder etwas an Boden, wohingegen unsere DSL-Mitbewerber geringere Anteile verzeichneten.

Die Anschlussverluste gingen von 372.000 im ersten Quartal auf 315.000 zurück und stabilisierten sich damit auf einem niedrigen Niveau. Zu dieser Entwicklung trug der weitere Anstieg der Double- und Triple-Play-Bündelangebote auf 46 Prozent der gesamten Kundenbasis bei. Einen entscheidenden Faktor für den Rückgang der Anschlussverluste sehen wir in der verbesserten Kundenzufriedenheit. So verbesserte sich der TRI*M-Index für unser Breitbandgeschäft im Jahresvergleich um einen Punkt auf jetzt 56 Punkte, was über dem Wettbewerbsdurchschnitt liegt.

Im deutschen Mobilfunkgeschäft konnten wir auch im zweiten Quartal wieder alle unsere Wettbewerber in Bezug auf Service-Umsatz- und ARPU-Wachstum deutlich schlagen. Wir erreichten ein exzellentes Wachstum bei den Serviceumsätzen von 6,1 Prozent gegenüber 3,3 Prozent im ersten Quartal. Damit sind wir doppelt so stark gewachsen wie unsere deutschen Mitbewerber. Der ARPU stieg um 8,8 Prozent im Jahresvergleich – deutlich besser als das ARPU-Wachstum bei unseren Wettbewerbern.

Im Vergleich zum ersten Quartal verzeichneten wir eine weitere Beschleunigung des Umsatzwachstums mit dem mobilen Internet auf 54 Prozent. Diese Entwicklung wurde durch die deutliche Erhöhung des Anteils von Smartphones am Absatz von Endgeräten begünstigt. Inzwischen machen Smartphones rund ein Drittel aller verkauften Geräte aus. Das sind rund 9 Prozentpunkte mehr als in der Vergleichszeit.

Mit einem Anstieg um 14,3 Prozent erwies sich auch das bereinigte EBITDA als äußerst robust. Die Steigerung lag sogar noch über der Wachstumsrate von 8,8 Prozent des ersten Quartals. Dies entspricht einer starken Marge von 44,4 Prozent, die von 41 Prozent im Vergleichsquarter des Vorjahres stieg.

Treiber für diese Entwicklung waren das starke Umsatzwachstum sowie eine unveränderte Konzentration auf das Vertragskundensegment bei niedrigen Kündigungsraten.

Im Segment Europa spielte bei der Entwicklung der Zahlen die Entkonsolidierung von T-Mobile UK zum 1. April dieses Jahres eine wichtige Rolle. Vergleichbar gerechnet, also ohne den Umsatz von T-Mobile UK im zweiten Quartal 2009, betrug der Rückgang des Umsatzes im Segment Europa 3,7 Prozent. Dabei blieb die Marge im Wesentlichen stabil.

Umsatz und EBITDA wurden weiterhin durch regulatorische Effekte beeinträchtigt. Angepasst um die Entkonsolidierung von T-Mobile UK und regulatorische Effekte hätte der Umsatzrückgang lediglich 1,1 Prozent betragen.

Unsere TV-Strategie in Süd- und Osteuropa erweist sich als überaus erfolgreich. Wir sind auf verschiedenen Märkten mit Kabel- oder Internet-Fernsehen aktiv, beispielsweise in Griechenland, Ungarn, Rumänien, Kroatien oder der Slowakei. Die Anzahl der TV-Kunden erhöhte sich im Jahresvergleich um 31 Prozent auf 2,1 Millionen, und es wurden allein im zweiten Quartal Nettoneuzugänge in Höhe von 67.000 verzeichnet.

Wenden wir uns jetzt der Entwicklung in Schlüsselmärkten zu:

In den Niederlanden wurde mit einem Anstieg der Service-Umsätze um 3,5 Prozent erneut eine sehr gute Entwicklung erzielt. Gestützt auf ein starkes Umsatzwachstum im mobilen Datengeschäft von 28,7 Prozent, lagen wir damit deutlich über unseren Wettbewerbern. Gleichzeitig erhöhte sich die Marge um 9 Prozentpunkte auf 31 Prozent. Ich werde gleich noch einmal auf die Niederlande zurückkommen.

In der Tschechischen Republik stieg die Anzahl der Vertragskunden um 5 Prozent, während die Kündigungsrate auf dem beeindruckend niedrigen Niveau von 0,4 Prozent blieb. Die Marge ging zwar zurück, war mit 48 Prozent aber immer noch sehr hoch. Wie Sie wissen, wurden die Ergebnisse im zweiten Quartal 2009 durch eine Regelung der Interconnection-Umsätze bezogen auf Vorjahre positiv beeinflusst.

In Polen legten Umsatz und EBITDA auf Euro-Basis aufgrund von Währungseffekten zu. Die Marge konnte aufgrund strenger Kostenkontrolle und in polnischen Zloty rückläufiger Sachkosten in Höhe von 8 Prozent bei 39 Prozent stabil gehalten werden. Ebenfalls in Landeswährung und um negative Regulierungseffekte angepasst, verlangsamte sich der Rückgang der Service-Umsätze auf minus 3,2 Prozent.

In Griechenland blieb die Marge trotz Auswirkungen der schwachen Konjunktur und der Finanzkrise bei guten 36 Prozent stabil. Wir konnten unsere Führungsposition bei den Service-Umsätzen auf dem griechischen Mobilfunkmarkt ausbauen. Umsatz und EBITDA wurden jedoch durch die Krise mit minus 9 Prozent bzw. minus 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr beeinträchtigt. Das OTE-Management erwartet, dass diese sich negativ auf den Umsatz im zweiten Quartal auswirkenden Faktoren auch die zweite Jahreshälfte beeinflussen werden. Wie im zweiten Quartal wird das Management mit Maßnahmen zur Stützung des Umsatzes, weiteren Kostensenkungen und einem rigiden Free-Cash-Flow-Management dem Umsatzrückgang entgegenwirken.

Die Synergie-Run-Rate bei OTE belief sich im zweiten Quartal auf 164 Millionen Euro. Das ist ein Niveau, das ursprünglich für 2011 anvisiert worden war. Ich werde gleich noch einmal näher auf das Thema Synergien eingehen.

In Ungarn stieg die Marge um eineinhalb Prozentpunkte auf 43 Prozent.

Lassen Sie mich einmal näher auf die Entwicklung von T-Mobile Niederlande eingehen. Hier haben wir ein Beispiel für eine sehr erfolgreiche Inlands-konsolidierung. Die Synergien funktionieren. Wir haben Orange Niederlande im Jahr 2007 erworben. Wir haben eine erfreuliche Synergie-Run-Rate von über 100 Millionen Euro erzielt und planen bis 2012 eine weitere Erhöhung von 30 Prozent.

Die Integration mit Orange ist äußerst erfolgreich verlaufen und war mit einem geringeren Kosten- und Zeitaufwand und höheren Synergien als geplant verbunden. Mit niedrigeren durchschnittlichen Kosten für die Gewinnung von Neukunden erreichen wir eine höhere Zahl werthaltiger Kunden.

Die Vertragskunden-ARPU's sind trotz Regulierung und Wettbewerb stabil geblieben. Allein im vergangenen Jahr konnten die Sachkosten insgesamt um 15 Prozent reduziert werden. Im selben Zeitraum erhöhte sich die Anzahl der Vertragskunden um 7,5 Prozent auf über 2,5 Millionen.

Im zweiten Quartal 2010 stiegen die Service-Umsätze um 3,5 Prozent und die Datenumsätze um 28,7 Prozent an. Mit 31 Prozent erzielten wir im zweiten Quartal eine bereinigte EBITDA-Marge in Rekordhöhe. Insgesamt sind wir mit den Ergebnissen des Teams in den Niederlanden sehr zufrieden.

Als Nächstes möchte ich etwas näher auf die OTE-Synergien eingehen. Seit dem zweiten Quartal sind bereits Maßnahmen mit einem Jahrespotenzial von 164 Millionen Euro implementiert. Davon sind 60 Prozent Capex- und 40 Prozent Opex-Synergien. Der Großteil der Synergien stammt aus dem Einkauf und bezieht sich auf Cosmote.

Die aus dem Kauf resultierende Gesamt-Run-Rate wird also ein Jahr früher als erwartet nicht nur erreicht, sondern übertroffen. Wir gehen davon aus, dass die jährliche Run-Rate bis Ende 2010 auf mindestens 215 Millionen Euro steigen wird.

Im Systemgeschäft verzeichneten wir eine Beschleunigung der positiven Umsatzentwicklung aus dem ersten Quartal.

Gestützt von einer deutlichen Verbesserung des Auslandsumsatzes um 7,9 Prozent auf 707 Millionen Euro, erhöhte sich der Gesamtumsatz um 2,9 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro.

Der Außenumsatz verbesserte sich um 7,2 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. Im zweiten Quartal erhielten wir den Zuschlag für mehrere neue Großaufträge, so u. a. von der DekaBank und der Deutschen Post DHL. Wie das beschleunigte Umsatzwachstum zeigt, tragen die Großaufträge aus dem Jahr 2009 erste Früchte.

Das Systemgeschäft konnte aufgrund der konsequenten Umsetzung seines Effizienzprogramms eine weitere Erhöhung des bereinigten EBIT und der bereinigten EBIT-Marge erzielen. Das bereinigte EBIT im zweiten Quartal verbesserte sich um 18 Millionen auf 76 Millionen Euro, was einer Marge von 3,4 Prozent entspricht – gegenüber 2,7 Prozent im zweiten Quartal 2009 und minus 0,3 Prozent im zweiten Quartal 2008.

Durch „Save for Service“ erzielte Kosteneinsparungen im ersten Halbjahr beliefen sich auf 247 Millionen Euro, von denen 64 Prozent aus dem ICT-Geschäft stammten. Damit haben wir bereits 50 Prozent des insgesamt mit „Save for Service“ anvisierten Ziels für 2010 erreicht.

Im zweiten Quartal belief sich der spezifisch von „Save for Service“ geleistete Beitrag auf 0,16 Milliarden Euro.

Zu den Maßnahmen gehörten die Optimierung der Rechenzentreninfrastruktur, die Senkung der Produktionskosten bei Systems Integration, die Restrukturierung und Standardisierung der Vertriebsaktivitäten und eine Straffung der Prozesse.

Wenden wir uns jetzt der Entwicklung des Free Cash-Flow für das Quartal zu: Mit 1,5 Milliarden Euro stieg der Free Cash-Flow (vor Investitionen in Spektrum) gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 6,1 Prozent. Diese Entwicklung wurde insbesondere durch geringere Investitionen und Veränderungen beim Working Capital getrieben. Dem stehen höhere Steuer- und Zinszahlungen gegenüber.

Der Free Cash-Flow für das erste Halbjahr erhöhte sich um 60,9 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro und verschaffte uns damit eine solide Grundlage für das Erreichen unserer unveränderten Guidance von rund 6,2 Milliarden Euro für das Gesamtjahr.

Die im Rahmen der „Save for Service“-Initiative erzielten Einsparungen beliefen sich im ersten Halbjahr auf knapp 1 Milliarde Euro. Hierzu leisteten alle operativen Segmente, einschließlich der USA, beträchtliche Beiträge. Im Vergleich zum Juni 2009 erzielten wir im Konzern Nettoeinsparungen in Höhe von 0,6 Milliarden Euro beziehungsweise einen organischen Rückgang von 0,5 Milliarden Euro, ohne Berücksichtigung von Veränderungen des Konsolidierungskreises und von Wechselkurseffekten.

Daraus ergab sich eine Verbesserung der bereinigten EBITDA-Marge für den Konzern von 31,3 Prozent auf 31,6 Prozent im Jahresvergleich.

Beispiele für „Save for Service“-Maßnahmen sind:

Deutschland:

- Effiziente Steuerung von Außendienstesätzen durch neue IT.
- Standardisierung und Prozessautomatisierung im Rahmen der Bereitstellung von Kundenanschlüssen.

USA:

- Signifikante Verbesserung der Einkaufskonditionen, z. B. in den Bereichen Real Estate, IT und Mobile Content.

Europa:

- Reduktion von Netzkosten durch Einsparung in den Bereichen Fieldservice, Vendor Portfolio und Energiekosten (z. B. bei Cosmote).

T-Systems:

- Verstärkte Standardisierung und Komplexitätsreduktion im Produktportfolio.

GHS:

- Verstärkte Bündelung von administrativen Prozessen (z. B. Aufbau von Payment, Closing und Consolidation Factories).

Kommen wir jetzt zu unserer Bilanz. Trotz des sequenziellen Anstiegs der Netto-Finanzverbindlichkeiten blieben die wichtigsten Kennzahlen solide. Wie bereits im Vorjahr erhöhten sich im zweiten Quartal die Netto-Finanzverbindlichkeiten aufgrund der Dividendenausschüttung. Auch der stärkere Dollar bewirkte einen Anstieg der Netto-Finanzverbindlichkeiten. Dieser resultiert aus der Umrechnung der Dollar-basierten Verbindlichkeiten mit einem insgesamt stärkeren Dollar, es handelt sich hier also um einen rein technischen Effekt. Darüber hinaus haben wir in diesem Quartal für den Spektrumerwerb in der deutschen Frequenzversteigerung insgesamt rund 1,3 Milliarden Euro gezahlt.

Allerdings wirkten sich Wechselkurseffekte auch positiv auf das Konzern-Eigenkapital aus. Hier wurde eine sequenzielle Steigerung auf 44,8 Milliarden Euro verzeichnet.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA erhöhte sich auf 2,3, wird jedoch in kommenden Quartalen wieder sinken.

Das Gearing erhöhte sich nur leicht auf 1, während die Eigenkapitalquote bei hohem 33,7 Prozent stabil blieb und damit um zweieinhalb Prozentpunkte über dem Vergleichswert des Vorjahres lag.

Wir haben die günstigen Marktkonditionen für uns genutzt und seit Beginn des Jahres Fremdkapital in Höhe von rund 2,8 Milliarden Euro aufgenommen. Wir werden im Jahresverlauf auch weiterhin günstige Bedingungen auf dem Anleihemarkt opportunistisch nutzen.

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