

Bilanz-Pressekonferenz

Präsentation der Zahlen für das Geschäftsjahr 2011

Bonn, 23. Februar 2012

René Obermann

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren, herzlich willkommen zu unserer Jahres-Pressekonferenz.

2011 war ein schwieriges Jahr. Nicht nur für uns, sondern für die gesamte Telekommunikationsbranche. Zu den bekannten Herausforderungen – weiterhin scharfer Wettbewerb und eine nachteilige Regulierung – hat sich 2011 die schlechte Konjunktur vor allem in Süd- und Osteuropa negativ ausgewirkt. Hinzu kommt die weiterhin schwierige Situation unserer amerikanischen Mobilfunktochter. Wie Sie wissen, haben die zuständigen US-Behörden dem Verkauf an AT&T leider nicht zugestimmt.

Dennoch haben wir unsere Ziele beim bereinigten EBITDA und beim Free Cashflow erreicht und halten daher an unserer Dividendenprognose für 2011 fest.

Zunächst zu den wichtigsten Finanzzahlen. Der Konzernumsatz liegt auf Basis vergleichbarer Konzernstruktur mit 58,7 Milliarden Euro um 4,9 Prozent unter dem Vorjahreswert. Zieht man konstante Wechselkurse heran und eliminiert die Einflüsse von Regulierungsentscheidungen, ging der Umsatz um 2,5 Prozent zurück.

Wie stark die Regulierung unser Geschäft beeinflusst, zeigt ein Beispiel: Dem deutschen Mobilfunkmarkt wurden allein durch die Senkung der mobilen Terminierungsentgelte rund 850 Millionen Euro Umsatz gegenüber 2010 entzogen.

Zum bereinigten EBITDA: Veränderungen des Dollar-Kurses gegenüber dem Durchschnittswert des Vorjahres haben das Ergebnis um 0,2 Milliarden Euro gemindert. Wir weisen ein bereinigtes EBITDA von 18,7 Milliarden Euro aus. Zu dem Dollar-Kurs, auf dem unsere Prognose basierte, errechnet sich ein Wert von 18,9 Milliarden Euro. Damit haben wir das Ziel von rund 19,1 Milliarden Euro zu gleichen Wechselkursen erreicht.

Beim Free Cashflow haben wir 6,4 Milliarden Euro erreicht; hier machte der negative Wechselkurseinfluss 0,1 Milliarde Euro aus – eine klare Punktlandung. Der Free Cashflow ist für uns die entscheidende Größe für die Dividendenfähigkeit des Konzerns. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher der Hauptversammlung vor, wie geplant eine Dividende von 0,70 Euro je Aktie auszuschütten.

Der bereinigte Konzernüberschuss beträgt 2,9 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahreswert von 3,4 Milliarden Euro. Der ausgewiesene Konzernüberschuss liegt mit 0,6 Milliarden Euro allerdings deutlich unter dem Vorjahreswert von 1,7 Milliarden Euro. Hier wirkten sich im vierten Quartal Sondereinflüsse aus, die per Saldo den Konzernüberschuss des Gesamtjahres gedrückt haben. Dem positiven Sondereinfluss aus der Ausfallzahlung für die Beendigung des geplanten T-Mobile USA-Verkaufs standen Wertberichtigungen in den USA und Griechenland gegenüber. Mehr dazu gleich von Tim Höttges.

Zunächst zum Deutschland-Geschäft. Hier sind die Umsätze mit dem mobilen Internet weiter gewachsen. Allein im vierten Quartal stieg der Umsatz um 31,7 Prozent auf 440 Millionen Euro. Mittlerweile sind mehr als 60 Prozent aller

von uns in Deutschland verkauften Mobiltelefone internetfähige Smartphones – das sind fast 20 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Diesen Trend haben wir früh erkannt und sind deshalb Marktführer.

Im Gesamtjahr haben wir im Mobilfunk netto etwas mehr als eine Million neue Vertragskunden gewonnen. Im Vorjahr hatten wir noch 29.000 Vertragskunden verloren.

Im Wettbewerb setzen wir auf die gute Qualität des Netzes. So haben wir 2011 die drei wichtigsten Netztests von Stiftung Warentest sowie den Magazinen Chip und Connect gewonnen.

Ein weiterer wichtiger Markt ist für uns das TV-Geschäft im Festnetz geworden. Im Jahresvergleich konnten wir die Zahl der Entertain-Kunden um 34 Prozent auf 1,55 Millionen angeschlossene Kunden steigern – unter anderem, weil wir mit Entertain per Satellit nun doppelt so viele Haushalte erreichen können. Mit der Deutschen Annington hat sich zudem ein großer Kunde aus der Wohnungswirtschaft für unser Produktangebot entschieden. Als Nächstes werden wir Entertain weiterentwickeln und auf mobilen Geräten verfügbar machen.

Ebenso positiv wie das Entertain-Geschäft entwickelte sich unser Geschäft mit VDSL-Anschlüssen – mittlerweile haben wir 608.000 Kunden, das ist eine Steigerung um 78 Prozent. Unseren Breitband-Marktanteil haben wir mit gut 45 Prozent am Jahresende insgesamt stabil gehalten. 2011 haben wir im klassischen Festnetz 21 Prozent weniger Kunden verloren als noch 2010 – insgesamt 1,25 Millionen. Das ist ein Tiefstand im Vergleich zu Vorjahren.

Meine Damen und Herren,

das bereinigte EBITDA lag im Deutschland-Geschäft 2011 bei 9,6 Milliarden Euro, also stabil zum Vorjahr. Insgesamt konnten wir die Profitabilität 2011 steigern. Lag die bereinigte EBITDA-Marge 2009 noch bei 37,7 Prozent, so

waren es im vergangenen Jahr 39,9 Prozent. Das ist eine starke Leistung. Der Umsatz hingegen ging im Gesamtjahr um 4,4 Prozent auf 24,0 Milliarden Euro zurück. Damit sind wir nicht zufrieden.

Fakt ist, dass sich das Preis-Leistungs-Verhältnis für unsere Kunden stetig verbessert. Sie bekommen heute eine Vierfach-Flatrate im Telekom-Mobilfunknetz einschließlich SMS, Mobilem Internet und Hotspot-Nutzung sowie 100 Inklusivminuten Sprachtelefonie in alle Netze für unter 30 Euro. Das ist gut für die Kunden, drückt aber kurzfristig auf unseren Umsatz. Zugleich erhöhen wir aber damit die Kundenbindung und können unsere Kundenbasis immer weiter in Richtung der höherwertigen Paket-Bestandteile entwickeln. Dafür investieren wir fortlaufend in unsere Netze, Technologie und IT – allein im vergangenen Jahr waren es fast 3,7 Milliarden Euro.

Das ist die Marktseite, und hier liegt es an uns, die Kunden für die richtigen Produkte zu begeistern und das Geschäft weiterzuentwickeln. Ich sage aber auch ganz klar: Der Wettbewerbsdruck und vor allem die Regulierung in Deutschland machen es zunehmend schwieriger, die notwendigen Mittel bereitzustellen. Ich möchte das einmal beispielhaft für den Mobilfunk erläutern: Allein durch die bereits erwähnte Absenkung der mobilen Terminierungsentgelte haben wir eine Umsatzeinbuße von mehr als 200 Millionen Euro hinnehmen müssen. Kostensenkungen, mit denen wir dem ständigen Umsatzdruck begegnen, sind immer schwieriger zu erzielen. Das kann auch eine Regulierung, die am langfristigen Interesse der Kunden und einer modernen Infrastruktur in Deutschland interessiert ist, nicht ignorieren.

Nun zu unseren europäischen Beteiligungen. Das Marktumfeld war hier weiter extrem schwierig:

- In Griechenland herrscht weiter eine tiefe Rezession mit allen bekannten Folgen auch für den privaten Konsum.

- In anderen Ländern wie etwa in Polen und Ungarn hat sich die wirtschaftliche Erholung zwar fortgesetzt, dafür schwächte sich im Jahresverlauf die Währung deutlich ab.
- Hinzu kommt in Ungarn zusätzlich eine willkürlich erhobene Sondersteuer. Das ist ein falsches Signal für künftige Investitionen.

Berücksichtigt man dieses Umfeld, so hat sich das Europa-Geschäft insgesamt ordentlich entwickelt: Die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk hat weiter zugelegt: um drei Prozent auf 27,1 Millionen. Der Smartphone-Anteil am Geräteabsatz erhöhte sich um 20 Prozentpunkte auf 54 Prozent.

Im Festnetz haben wir die Zahl der Breitband-Anschlüsse um gut 5 Prozent auf 4,8 Millionen ausgebaut. Und im TV-Geschäft gab es einen Zuwachs um 12,2 Prozent auf 2,6 Millionen Kunden, IPTV legte sogar um 24 Prozent zu.

Insgesamt ging der Umsatz auf vergleichbarer Basis zwar um 5,8 Prozent auf 15,1 Milliarden Euro zurück. Gleichzeitig stieg die EBITDA-Marge um einen halben Prozentpunkt auf 34,6 Prozent. Dazu haben vor allem Kostensenkungen von rund 0,7 Milliarden Euro beigetragen.

Und damit zu T-Systems: In unserem Großkundensegment haben wir im vergangenen Jahr erneut eine Reihe von Großaufträgen gewonnen, etwa mit Total, Shell, Daimler oder Neopost. Immer stärker wird das Geschäft mit Services aus der Cloud: So wurden beispielsweise Cloud-Verträge mit dem Versicherungskonzern Intermedica in Brasilien, mit dem größten afrikanischen Glasproduzenten Consol und der spanischen Post Correos abgeschlossen. Insgesamt kommen bereits jetzt 80 Prozent des SAP-Geschäfts von T-Systems aus der Cloud.

Bei den externen Umsätzen hat T-Systems 2011 weiter zugelegt: mit einem Plus von 2,4 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro. Darin enthalten ist ein saisonal umsatzstarkes viertes Quartal. T-Systems lastete bei höherem Umsatz die Systeme besser aus, ohne dass die Kosten gestiegen sind. Deshalb lag die EBIT-Marge im vierten Quartal bei 5,0 Prozent. T-Systems war ebenfalls erfolgreich bei den Kosteneinsparungen mit einem Beitrag von 0,7 Milliarden Euro im Gesamtjahr. Mit der EBIT-Marge von 2,7 Prozent im Gesamtjahr im Vergleich zu einem Vorjahreswert von 3,7 Prozent sind wir sicher noch nicht zufrieden – aber wir sehen Fortschritte im Jahresverlauf.

Meine Damen und Herren,

ich hatte es zu Beginn schon angesprochen: Ein Thema stand 2011 im Mittelpunkt – und das war der geplante Verkauf unserer US-Aktivitäten an AT&T. Ich bin nach wie vor der Meinung, dass dieser Verkauf im Interesse aller Beteiligten gewesen wäre – und damit beziehe ich die Mobilfunk-Kunden in den USA ausdrücklich mit ein. Leider haben die Behörden neue Maßstäbe an die Transaktion angelegt und die gemeinsam mit AT&T erarbeiteten Lösungsvorschläge nicht entsprechend gewürdigt. Deshalb haben wir im Dezember gemeinsam mit AT&T die Genehmigungsanträge zurückgezogen, da mit einer Zustimmung durch die zuständigen Behörden in den USA nicht mehr zu rechnen war.

Für T-Mobile USA war insbesondere das vierte Quartal 2011 sehr schwierig. T-Mobile USA verfügt zwar über eine hohe Netzqualität und bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie ein breites Geräte-Portfolio – das alles konnte aber den erfolgreichen Launch des iPhone 4S in den USA nicht wettmachen. Er führte bei unseren Wettbewerbern zu einem Absatzschub, allerdings auch zu drastischen Margeneinbußen.

Dennoch erzielte T-Mobile USA im vergangenen Jahr einige Erfolge: So stieg der durchschnittliche monatliche Datenumsatz im gesamten Kundenbestand im vierten Quartal auf 14,20 Dollar – im Vergleich zu 12,80 Dollar im Jahr zuvor.

Der Smartphone-Verkauf war mit 2,6 Millionen Geräten im vierten Quartal weiter gut. Insgesamt nutzen jetzt 10,8 Millionen Kunden unser schnelles Mobilfunknetz in den USA. Das sind über 30 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Aber ganz klar: Mit der negativen Kundenentwicklung und mit dem in der Folge ebenfalls sinkenden Umsatz können wir nicht zufrieden sein. Im vierten Quartal haben sich die Verluste bei den Vertragskunden wegen des Starts des iPhone 4S nochmals auf 802.000 ausgeweitet. Das hatte direkte Auswirkungen auf den Umsatz, der im Gesamtjahr um 3,3 Prozent auf 20,6 Milliarden Dollar zurückgegangen ist.

Diesem Umsatzrückgang hat T-Mobile USA deutliche Effizienzsteigerungen entgegengesetzt. Dadurch blieb die EBITDA-Marge im Gesamtjahr mit guten 25,9 Prozent stabil. Insgesamt lag das bereinigte EBITDA 2011 bei 5,3 Milliarden Dollar.

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen kurz die weitere Vorgehensweise in den USA beschreiben: Das Wichtigste ist, dass T-Mobile USA ab 2013 auch LTE, den neuen Mobilfunkstandard für das mobile Internet, in großen Teilen der USA anbieten wird. Bisher reichte unsere Frequenzausstattung für ein Angebot nicht aus. Nun aber haben wir einen Weg ausgearbeitet: Mit dem zusätzlichen Funk-Spektrum, das wir im Rahmen der sogenannten „Break-Up Fee“ erhalten, sind wir in der Lage, unsere Position für die kommenden Jahre deutlich zu verbessern. T-Mobile USA erhält Frequenzen, die eine Bevölkerung von 120 Millionen in 128 regionalen Märkten in den USA abdecken, davon zwölf der Top-20-Märkte. Zusammen mit dem bei T-Mobile USA bereits vorhandenen Spektrum verfügen wir nun im Durchschnitt über 60 MHz Spektrum in den Top-100-Märkten.

Zusätzlich planen wir, Spektrum durch sogenanntes „refarming“ für die LTE-Nutzung nutzbar zu machen. Wir werden in den kommenden Jahren rund 4 Milliarden Dollar in die Modernisierung des Netzwerkes und den LTE-Ausbau investieren. Das bedeutet zusätzliche Investitionen über die kommenden zwei Jahre von rund 1,4 Milliarden Dollar. So werden 2012 und 2013 rund 37.000 Funkstandorte modernisiert und an ein Glasfasernetz angeschlossen. Das versetzt uns in die Lage, 2013 den LTE-Roll-out in den USA zu starten. Dabei können wir in rund 50 Prozent unserer 4G-Abdeckung LTE mit 20 MHz Spektrum aufbauen, das entspricht rund 75 Prozent der Top-25-Märkte. In der anderen Hälfte unserer 4G-Abdeckung können wir LTE auf Basis von 10 MHz ausrollen.

Das sind ambitionierte Ziele und natürlich hoffen wir, dass die Bemühungen von Politik und FCC, zusätzliches Spektrum zur Verfügung zu stellen, bald Früchte tragen und uns auf dem Weg zu breitbandigem Internet bessere Rahmenbedingungen geben.

Neben einem leistungsfähigen Netz brauchen wir aber auch eine klar abgegrenzte Positionierung gegenüber unseren Wettbewerbern. Zusätzlich überarbeiten wir deshalb unseren Marken-Auftritt in den Vereinigten Staaten, um den Anspruch als Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu unterstreichen. Darüber hinaus stärken wir unsere Vertriebspartnerschaften sowie das Geschäft mit Anbietern ohne eigenes Netz. Und nicht zuletzt werden wir unsere Vertriebsmannschaft im Geschäftskundensegment um rund 1.000 Mitarbeiter deutlich aufstocken, um hier Marktanteile hinzuzugewinnen.

Keine Frage: Bei unserer Planung können wir beim Spektrum nach wie vor nicht aus dem Vollen schöpfen – auch durch die „Break-Up Fee“ sind nicht alle Herausforderungen erledigt. Aber wir erreichen zunächst einmal ein wichtiges Zwischenziel: Wir können unsere Herausforderer-Strategie fortsetzen und in den wichtigsten Märkten Produkte auf LTE-Basis anbieten.

Und lassen Sie mich eines ganz deutlich sagen: T-Mobile USA steuert weiter einen wichtigen Beitrag sowohl zum Konzernergebnis als auch zum Free Cashflow bei. Die erhöhten Investitionen in die Technik und den Markt- und Markenauftritt will T-Mobile USA durch Kosteneinsparungen zu einem Großteil auffangen. Für das Jahr 2012 plant das Unternehmen daher mit einem bereinigten EBITDA von rund 4,8 Milliarden Dollar. Mittelfristig will T-Mobile USA wieder zu steigenden Teilnehmerzahlen und Ergebniswachstum zurückkehren.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum Ausblick für das Jahr 2012 für den gesamten Konzern: Wir erwarten im laufenden Jahr ein bereinigtes EBITDA von rund 18 Milliarden Euro. Wie immer gilt das unter der Voraussetzung konstanter Wechselkurse und ohne weitere Brüche bei der Konjunktorentwicklung oder im Regulierungsumfeld.

Dabei setzen wir unseren Schwerpunkt auf die Verteidigung unserer Marktposition im bisherigen Kerngeschäft, auf die Transformation des Konzerns in Richtung IP-Technologie, Effizienzprogramme wie Shape Headquarters oder auch die Integration der IT unter dem Dach von T-Systems sowie auf verstärkte Innovationsanstrengungen. Wir akzeptieren bewusst ein geringeres EBITDA, um diese Ziele zu unterstützen. Den Free Cashflow erwarten wir bei rund 6 Milliarden Euro. Hier gilt das Gleiche wie schon zum EBITDA.

Dabei halten wir an unserer Politik der Aktionärsvergütung für die Jahre 2010 bis 2012 fest, die natürlich weiter unter dem Vorbehalt der nötigen Gremienbeschlüsse und der Zustimmung der Hauptversammlungen steht. Den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2011 hatte ich bereits genannt, zum Aktienrückkauf liegt derzeit kein Vorstandsbeschluss vor und es ist auch noch kein Zeitpunkt festgelegt.

Auf unsere Planung in den USA bin ich bereits eingegangen. In Deutschland wollen wir unsere Positionen als Marktführer im Festnetz und bei den Service-Umsätzen im Mobilfunk verteidigen – und dabei das Ergebnis im Großen und Ganzen stabil machen. Verteidigen lautet auch die Vorgabe für das Europa-Segment, hier ausgerichtet auf die Cashflows und die marktführenden Positionen im bisherigen Kerngeschäft. Bei T-Systems wollen wir die Effizienz weiter verbessern, um im Outsourcing-Geschäft angemessene Margen zu erzielen.

Wichtige Projekte für die Verbesserung der Effizienz und die Transformation des Konzerns sind beispielsweise die Verschlankung der Zentrale oder die konzernweite Zentralisierung der IT. Nachdem wir unsere Planung für das zweite „Save for Service“-Programm bereits zum Jahresende 2011 mit 4,5 Milliarden Euro früher und im Vergleich zum Zielwert von 4,2 Milliarden Euro übererfüllt haben, werden wir natürlich weiter sparsam wirtschaften, daran führt kein Weg vorbei. Nur so können wir uns mit mehr als 8 Milliarden Euro die höchsten Investitionen im Vergleich zu unseren Wettbewerbern leisten.

Meine Damen und Herren,
wir haben unsere Wachstumsfelder in unserer Strategie definiert und erzielen in verschiedenen Bereichen gute Erfolge. Besonders augenfällig beim mobilen Internet mit einem Zuwachs von rund 18 Prozent im vergangenen Jahr auf einen Umsatz von 5,2 Milliarden Euro. Aber auch die Kundenentwicklung im Bereich Connected Home, im Breitband- und TV-Geschäft, mit neuen Angeboten wie „Entertain Sat“ zeigt, dass unsere Richtung stimmt. Hier stieg der Umsatz um rund 2 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro. Bei den Onlinediensten für Privatkunden, die allerdings auch durch die Aufgabe einiger unprofitabler Geschäftsfelder beeinflusst waren, ist die Scout-Gruppe besonders erfolgreich und deshalb hervorzuheben.

Bei den intelligenten Netzen haben wir 2011 erstmals signifikante Umsätze erzielt. Wir sehen hier gute Entwicklungen insbesondere im Bereich Gesundheit. Wir haben hier eine Tür aufgestoßen zu Produkten und Services, die weit über das hinausgehen, was man sich gemeinhin noch vor Kurzem unter Telekommunikation vorgestellt hat.

Dienstleistungen aus der Wolke beispielsweise werden dabei deutlich an Bedeutung zunehmen. Darüber hinaus werden wir auch forciert strategische Partnerschaften angehen. Sei es im Großen wie mit Google, sei es mit kleineren Kooperationen wie mit Groupon. Wir werden die Innovationskraft der Internet-Gemeinde für die Kunden der Deutschen Telekom leichter nutzbar machen. Kern dieser Philosophie ist nicht unbedingt das Eigentum an der technischen Erfindung, sondern die Kooperation bei Entwicklung und Vermarktung von neuen Produkten.

Zu diesen Themen, meine Damen und Herren, werden Sie von der Deutschen Telekom bei den nächsten Anlässen – wie der CeBIT oder dem Mobile World Congress – noch einiges hören.

Meine Damen und Herren,
2012 ist für uns ein wichtiges Schaltjahr in der Umsetzung unserer Strategie. Die großen Aufgaben für die Transformation der Telekom nehmen wir sehr ernst: Wir wollen nachhaltig erfolgreich sein. Mit unserer Zukunftsinitiative werden wir dieses Jahr noch manchen Schritt gehen.

Und damit gebe ich ab an Tim Höttges.