

**Conference Call**

**Präsentation der Zahlen für das dritte Quartal 2012**

**8. November 2012**

**René Obermann**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Guten Tag, meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz! Tim Höttges und ich stellen Ihnen heute die Entwicklung des Konzerns im dritten Quartal 2012 vor. Wir zeigen Ihnen dabei die paradoxen Seiten einer Medaille: mehr Geld in der Kasse – und weniger Wert in den Büchern.

Da ist die buchtechnische Seite mit einem milliardenschweren negativen Sondereinfluss und entsprechend negativen Auswirkungen auf den Konzernüberschuss – aber ohne dass auch nur ein Euro aus der Kasse abfließt!

Und da ist die operative Seite mit einem nach neun Monaten praktisch stabilen Umsatz und operativen Ergebnis sowie einem um 13 Prozent gestiegenen Free Cashflow. Dieses operative Geschäft ermöglicht es uns, für 2012 unsere Dividendenprognose von 0,70 Euro zu bestätigen.

Wir konnten in den drei Monaten Juli bis September die insgesamt gute Entwicklung des ersten Halbjahres fortsetzen. Wir liegen voll im Plan, unsere Jahresziele zu erreichen: ein bereinigtes EBITDA von rund 18 Milliarden Euro und einen Free Cashflow von rund 6 Milliarden Euro. Das ist nicht

selbstverständlich in einem Umfeld, in dem für manch ein Unternehmen unserer Branche in Europa deutliche Umsatz- und Ergebnisrückgänge und teils drastische Dividendenkürzungen die Realität sind.

Die wichtigsten Entwicklungen unseres Konzerns in Zahlen:

- Der Konzernumsatz erreichte nach neun Monaten 43,5 Milliarden Euro. Das sind dank des dritten Quartals nur 0,6 Prozent weniger als im Vorjahr – praktisch Stabilität.
- Das bereinigte EBITDA liegt nach neun Monaten bei 13,9 Milliarden Euro, also knapp 1 Prozent weniger als in der Vergleichszeit.
- Der Free Cashflow hat sich um 13,2 Prozent auf 5,1 Milliarden Euro erhöht.

An dieser guten operativen Entwicklung ändert sich auch nichts, wenn wir die Medaille umdrehen – dazu komme ich jetzt: Das ausgewiesene Konzernergebnis nach Steuern war nach neun Monaten mit 6,0 Milliarden Euro negativ. Im Vorjahr hatten wir einen Überschuss von 1,9 Milliarden Euro erreicht. Hier hat sich im dritten Quartal 2012 die Wertminderung auf unser US-Geschäft im Rahmen des Impairment-Tests mit 7,4 Milliarden Euro ausgewirkt.

Die zugegeben komplexen Hintergründe wird Ihnen gleich Tim Höttges erläutern. Meine Botschaft lautet: Die buchtechnische Wertminderung ist nicht schön – aber wir schaffen durch die Vereinbarung mit MetroPCS ein größeres und schlagkräftigeres Unternehmen in den USA, das mittel- und langfristig deutliche reale Wertsteigerungen verspricht. Also einerseits ein zukunftsgerichtetes, klar vorteilhaftes unternehmerisches Konzept und andererseits eine buchtechnische Wertminderung.

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entscheidung getroffen, die unternehmerisch neue Perspektiven für uns eröffnet. Wir wussten vor dem Vertragsabschluss, welche bilanztechnischen Folgen die Vereinbarung haben wird, und wir haben uns dennoch dazu entschlossen. Wir wollen die Zukunft von T-Mobile USA unternehmerisch sinnvoll gestalten. Diese Transaktion ermöglicht uns eine langfristige Wertsteigerung.

Einige von Ihnen werden titeln: „Milliardenverlust bei der Telekom“. Lassen Sie Ihre Leser aber auch wissen:

- Es handelt sich um einen rein buchhalterischen und nicht kassenwirksamen Effekt.
- Wir haben im vollen Bewusstsein dieser buchhalterischen Konsequenzen eine zukunftsweisende Entscheidung für unser US-Geschäft getroffen.
- Das negative Konzernergebnis sagt nichts über die operative Entwicklung in den ersten neun Monaten 2012 aus.

Und lassen Sie mich noch etwas zur Reaktion der Kapitalmärkte auf dieses Thema hinzufügen: Die Aussagen der meisten Analysten waren überwiegend positiv und es hat mehrere Heraufstufungen der Analysteneinschätzungen oder der Kursziele gegeben. Am Bondmarkt bekommen wir aktuell Top-Konditionen: So haben wir gerade eine siebenjährige Euro-Anleihe mit einem Zinssatz von gerade einmal 2 Prozent platziert.

Fremd- und Eigenkapital-Anleger kennen die Zahlen, sie kennen die Buchungstechnik und die Wertminderung aus dem Impairment-Test und sie fällen ein positives Urteil: Die operative Entwicklung des Konzerns ist stabil, unsere Prognosen werden eingehalten und wir haben eine konstruktive Lösung für das US-Geschäft der Deutschen Telekom gefunden – vorbehaltlich natürlich der Zustimmung der Aktionäre von MetroPCS und der Behörden.

Ich möchte dieses Thema abschließen mit dem Konzernüberschuss nach neun Monaten ohne Sondereinflüsse, von denen der Impairment-Test der wesentliche Faktor ist: plus 2,3 Milliarden Euro.

Und damit komme ich zur operativen Entwicklung der Segmente im bisherigen Verlauf 2012 – die Finanzzahlen im dritten Quartal wird Ihnen gleich Herr Höttges erläutern. Wesentlicher Faktor für die Stabilität des gesamten Konzerns war abermals die positive Entwicklung des Deutschland-Geschäfts.

Im Mobilfunk haben wir den Rückgang der Serviceumsätze von 1,8 Prozent im ersten Quartal auf zuletzt 0,5 Prozent reduziert. Mit der Entwicklung des eigenen Kundenbestandes können wir insgesamt zufrieden sein. Und in der Folge erwarten wir weitere Verbesserungen bei den Serviceumsätzen. Ungebrochen positiv läuft das mobile Datengeschäft. Der Umsatz hat hier im dritten Quartal um mehr als 20 Prozent zugelegt.

Deutliche Verbesserungen auch im Festnetzgeschäft: Mit unseren Breitband-Anschlüssen und den Entertain-Paketen haben wir gegenüber dem Vorjahr im Bereich Connected Home im dritten Quartal ein Umsatzplus von knapp 1 Prozent erreicht. Unsere Strategie, den Kunden höherwertige Produktpakete anzubieten, trägt damit Früchte: Von unseren 12,4 Millionen DSL-Kunden haben bereits 15,3 Prozent Entertain gebucht. Das ist ein Zuwachs im Jahresvergleich von 4 Prozentpunkten. 6,5 Prozent der Kunden haben die VDSL-Option gewählt.

Bei allen positiven Entwicklungen gibt es aber auch im Festnetzgeschäft natürlich Verbesserungsmöglichkeiten: Die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse insgesamt hat sich im dritten Quartal in einem insgesamt schwachen Gesamtmarkt nur leicht aufwärts entwickelt. Wir konnten aber unseren Marktanteil im Kundenbestand halten. Aktuell wachsen im Markt die

Kabelnetzanbieter stark, während unsere Telko-Wettbewerber deutlich verlieren.

Und damit komme ich zum Europa-Geschäft. Die Rahmenbedingungen in vielen unserer Märkte sind anhaltend schwierig, was sich auch weiterhin auf unsere operative Entwicklung auswirkt. Regulierungsentscheidungen und staatliche Eingriffe haben dabei eine erhebliche Rolle gespielt: So lagen im dritten Quartal in 9 unserer 13 Märkte die mobilen Terminierungsentgelte unter dem Niveau des zweiten Quartals. Zusammen mit Sondersteuern auf Telekommunikationsleistungen hatten wir im dritten Quartal Umsatz-Belastungen von mehr als 100 Millionen Euro zu tragen.

Dennoch kommen wir im operativen Geschäft voran. Der Umsatz ist in den ersten neun Monaten um 4,7 Prozent gesunken. Im Vorjahr hatten wir vergleichbar noch ein Minus von 6,5 Prozent verzeichnet. Das bereinigte EBITDA sank um 5,8 Prozent – das aber gegenüber noch minus 8,9 Prozent in den ersten drei Quartalen 2011. Wir glauben, dass wir allmählich die Talsohle erreicht haben, und blicken vorsichtig optimistisch in die Zukunft.

Und damit nun zu unserem US-Geschäft. Im dritten Quartal ist die Gesamtkundenzahl wieder gestiegen: Wir haben einen Zuwachs um 160.000 Kunden erreicht. Das ist auch ein Erfolg unserer Herausforderer-Strategie, mit der wir uns als ein Preis-Leistungs-Führer im Prepaid-Segment positionieren: Hier haben wir netto ein Plus von 365.000 Kunden unter der Marke T-Mobile im dritten Quartal gegenüber 254.000 im Vorjahr.

Positiv hat sich auch der monatliche Durchschnittsumsatz der Prepaid-Kunden unter der Marke T-Mobile entwickelt, der im Jahresvergleich um 12,5 Prozent auf mehr als 27 Dollar gestiegen ist. Das ist etwa die Hälfte dessen, was wir mit einem Vertragskunden erzielen. Sie sehen, der Markt ist in den USA deutlich anders strukturiert als in Europa und Deutschland: Hier beträgt der

Monatsumsatz der Kunden ohne Vertrag beispielsweise weniger als ein Sechstel der Vertragskunden-Erlöse.

Diesen Erfolgen bei den Prepaid-Kunden steht weiterhin ein Rückgang bei unseren Vertragskunden gegenüber, da gibt es nichts zu beschönigen. Der Verlust von 492.000 Kunden ist zu einem guten Teil auf das im September eingeführte iPhone 5 zurückzuführen.

Dadurch werden die Fortschritte im Jahresvergleich bei der Wechselrate überdeckt. Der Anstieg der Smartphone-Verkäufe im Jahresvergleich um knapp 28 Prozent auf 2,3 Millionen im dritten Quartal zeigt, dass wir mit unserer Netzqualität punkten können. Und viele Kunden – rund 1,5 Millionen – kommen mittlerweile mit ihrem iPhone von anderen Anbietern zu uns. Auch das zeigt, dass wir mit gutem Netz und attraktiven Datentarifen voll wettbewerbsfähig sind.

Und damit sind auch zwei wesentliche Gründe für unsere geplante Transaktion mit MetroPCS angesprochen: Unser Partner ist ein gut positionierter Prepaid-Anbieter, der bislang nur in verschiedenen Regionen der USA präsent ist. Und dabei überaus erfolgreich: MetroPCS erreicht einen monatlichen Durchschnittsumsatz, der mit mehr als 40 Dollar noch einmal deutlich stärker ist als bei T-Mobile USA. Zum Vergleich: Das ist mehr als der Monatsumsatz eines Vertragskunden in Deutschland. Gemeinsam wollen wir diese Position weiter ausbauen und gerade im Wachstumssegment Prepaid unsere Position stärken. Für die gemeinsame Gesellschaft erwarten wir in den kommenden Jahren deutliche Wachstumsraten bei Umsatz, EBITDA und Free Cashflow. Wir wollen die MetroPCS-Kunden auf unser Netz herüberholen und dieses auf LTE aufrüsten. Zusammen mit MetroPCS steht uns dafür deutlich mehr Spektrum zur Verfügung. Das heißt: Wir betreiben nach Abschluss dieser Migration nur ein landesweites Netz mit einem technischen Standard für alle Kunden. Wir sparen dadurch in der gemeinsamen Gesellschaft erhebliche

Investitionsmittel und erreichen eine deutlich bessere Kapazitätsauslastung, als das bei zwei getrennten Netzen der Fall wäre.

Zusammen mit anderen Faktoren errechnet sich insgesamt für die Vereinbarung mit MetroPCS ein Barwert der Synergien von 6 bis 7 Milliarden Dollar. Dabei ist die Transaktion so strukturiert, dass praktisch kein zusätzlicher Kapitaleinschuss von Seiten der Deutschen Telekom notwendig ist. Im Gegenteil: Wir werden Mehrheitsaktionär einer börsennotierten Gesellschaft, die sowohl Zugang zum Eigen- wie auch zum Fremdkapitalmarkt und damit einen offenen Weg zur Selbstfinanzierung hat.

Das ist im Übrigen ein Weg, den wir ähnlich bereits in Großbritannien gewählt haben: Unser Gemeinschaftsunternehmen Everything Everywhere finanziert seine Investitionen aus eigener Kraft, hat inzwischen mehrfach Fremdkapital am Bondmarkt aufgenommen und überweist France Telecom und uns aus den Cashflows gute Dividenden.

Wir haben in den vergangenen Jahren verschiedene Themen angepackt und zukunftsweisende Lösungen entwickelt. Mal ging es um schwierige Marktsituationen wie bei Everything Everywhere, ein andermal – bei PTC – um die Lösung eines jahrelangen lähmenden Rechtsstreits und bei BuyIn, unserem Einkaufs-Joint-Venture zusammen mit France Telecom, um eine vorausschauende Lösung für mehr Größenvorteile.

Immer ist eine solche Lösung für die Zukunft mit einem Schlussstrich unter die Vergangenheit verbunden – und manchmal zieht sich dieser Strich schmerzhaft bis in die Bilanz hinein. Aber wenn Sie Ihr Haus modernisieren und vergrößern, ist der bisherige Wert des alten Gebäudes nur begrenzt interessant. Lassen Sie mich an den Beginn meiner Ausführungen anknüpfen: weniger Wert in den Büchern – aber mehr Kraft für das Unternehmen.

Und damit übergebe ich nun an Tim Höttges.