

Pressekonferenz
Bericht zum Geschäftsjahr 2012
28. Februar 2013

René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz. Wir sehen uns in diesen Tagen ja häufiger: Gerade war der Mobile World Congress in Barcelona, in wenigen Tagen startet die CeBIT.

Während dort Produktthemen im Mittelpunkt stehen, geht es heute um den Blick auf das Gesamtunternehmen.

2012 war für unsere Industrie ein weiteres hartes Jahr. Aufgrund der nach wie vor angespannten konjunkturellen Lage, aber auch aufgrund der besonderen Belastungen durch ein noch immer schwieriges Regulierungsumfeld und sonstige staatliche Eingriffe. Wir haben unsere Ziele im letzten Geschäftsjahr

dennoch erreicht. Wir sind im operativen Geschäft stabil und haben eine klare Strategie für die nächsten Jahre formuliert.

Dies lässt sich an zentralen Kennzahlen festmachen:

- Wir haben unsere Planung beim bereinigten EBITDA mit rund 18 Milliarden Euro erreicht.
- Beim Free Cashflow haben wir mit 6,2 Milliarden Euro unsere Ziele sogar übertroffen.
- Der Konzernumsatz lag mit 58,2 Milliarden Euro um weniger als 1 Prozent unter dem Vorjahreswert – und war damit praktisch stabil.
- Wir haben unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten weiter gesenkt, und zwar um mehr als 3 Milliarden Euro auf 36,9 Milliarden Euro.
- Das alles erlaubt uns eine stabile Dividendenplanung von 70 Cent je Aktie.

Unter dem Strich steht ein Minus von 5,3 Milliarden Euro. Den wichtigsten Grund für diesen Fehlbetrag kennen Sie bereits seit dem dritten Quartal: Als Folge des Wertminderungstests im Zuge unserer Vereinbarung mit MetroPCS mussten wir eine Abschreibung vornehmen, die netto zu einer Belastung von 7,4 Milliarden Euro geführt hat. Ohne diese Sondereinflüsse haben wir einen bereinigten Konzernüberschuss von 2,5 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Ich will heute nicht wiederholen, was ich schon am 8. November dazu gesagt habe. Wir wussten, welche bilanziellen Folgen die Vereinbarung haben würde. Wir haben diesen Effekt gleichwohl bewusst in Kauf genommen, weil wir von den Vorteilen der Übernahme der MetroPCS überzeugt sind. Sie ist dank der hohen Synergien wertstiftend für die Deutsche Telekom und MetroPCS und die beste Lösung für beide Unternehmen.

Während die Telekommunikationsbranche in Europa unter großem Druck steht, sind und bleiben wir voll handlungsfähig. Das haben wir im Rahmen unseres Kapitalmarkttagess Anfang Dezember klargemacht: Wir wollen in die Zukunft unseres Unternehmens und damit auch dieses Landes künftig mehr und nicht etwa weniger investieren.

Konkret heißt das: Wir wollen unsere Investitionen noch einmal massiv erhöhen: auf nahezu 30 Milliarden Euro in den Jahren 2013 bis 2015.

Übrigens konnten wir uns im Januar am Bondmarkt über 15 Jahre für sehr niedrige 3,3 Prozent finanzieren. Ein klares Zeichen für die hohe Stabilität, die der Fremdkapitalmarkt der Deutschen Telekom zubilligt.

Der Milliarden-Fehlbetrag ist daher nicht das, was er im Namen trägt: Uns fehlen keine Mittel für die weitere Entwicklung des Konzerns.

Und nun zum operativen Geschäft. Ich möchte Ihnen eingangs erläutern, wie wir gerade auch in kritischen Bereichen langfristig und an unserer Strategie orientiert handeln, statt in kurzfristigen Aktionismus zu verfallen.

Beispiel Deutschlandgeschäft:

Wir haben im vierten Quartal im Mobilfunk 226.000 Vertragskunden unter den eigenen Marken gewinnen können. Zusammen mit Service-Providern sind es sogar 437.000! Das ist der stärkste Zuwachs unserer Konzernmarken seit vielen Quartalen (seit Q1/2010).

Im Gesamtjahr 2012 haben wir 569.000 neue Vertragskunden unter unseren Konzernmarken gewonnen – im Jahresvergleich ist das deutlich mehr als eine Verdoppelung. Damit bleiben wir der klare Marktführer im Vertragskundensegment.

Zusätzlich haben wir im vierten Quartal erhebliche Mittel in die Hand genommen, insbesondere um den Smartphone-Verkauf und das Geschäft mit neuen Vertragskunden voranzutreiben. Dafür haben wir die Markt-Investitionen im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 27 Prozent erhöht.

Ergebnis: Ein Rekordabsatz an Smartphones im vierten Quartal von knapp 1,5 Millionen Geräten – ein Plus von 56 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Dagegen sank der Umsatz in Deutschland im vierten Quartal um 1,4 Prozent, das bereinigte EBITDA um 9,6 Prozent. Das ist aber gerade kein Zeichen operativer Schwäche.

Denn ein wesentlicher Grund für den Rückgang insbesondere des EBITDAs ist die aktive und zukunftsgerichtete Steuerung unseres Mobilfunkgeschäfts.

Was wir hier kurzfristig bei den Marktinvestitionen sparen könnten, würden wir langfristig um ein Vielfaches an Umsatz und Ergebnis verlieren. Der Ausbau unserer Kundenbasis, insbesondere der Vertragskunden mit Smartphone, sorgt dafür, dass wir auch im kommenden Jahr das rasante Wachstum beim mobilen Internet fortsetzen können.

Der Umsatz mit mobilen Daten ist 2012 in Deutschland um 19,6 Prozent auf knapp 2 Milliarden Euro gestiegen. Diese Stärke beim mobilen Internet ist ein wichtiger Baustein, um auch bei den Serviceumsätzen wieder Marktführer zu werden.

Ein weiterer Baustein ist natürlich unser Netz. Um uns hier im Wettbewerb zu differenzieren, bauen wir unser LTE-Netz massiv aus. Im deutschen Mobilfunk haben wir 2012 die Investitionen um 16 Prozent erhöht. Das ist ganz besonders wichtig, weil wir aktuell das einzige Unternehmen sind, dessen LTE-Netz beim

iPhone 5 die volle Geschwindigkeit unterstützt. Die Zahl der LTE-Basis-Stationen haben wir zum Jahresende gegenüber 2011 vervierfacht.

Mit all diesen Maßnahmen legen wir die Grundlage für Wachstum und dafür, die Nummer eins im deutschen Mobilfunkmarkt zu sein.

Damit komme ich zum deutschen Festnetzgeschäft.

Wir haben im Festnetz im vergangenen Jahr 413.000 neue Entertain-Kunden gewonnen, der Bestand liegt jetzt bei knapp 2 Millionen.

Die Zahl der Breitband-Kunden hat um 162.000 zugelegt. Dass der Anstieg bei Glasfaser-Produkten mit 297.000 noch deutlich höher ausfiel, liegt daran, dass viele unserer Bestandskunden auf das höherwertige Produkt VDSL wechseln.

Das zeigt: Die Kunden wollen hohe Bandbreiten und fragen die dazu passenden attraktiven Zusatzangebote ungebrochen nach.

Erste Vermarktungserfolge haben wir im vierten Quartal mit unserem Großhandelsmodell, dem sogenannten Kontingentmodell, erzielt. Dabei bieten wir Wettbewerbern VDSL-Anschlüsse zur Weitervermarktung an. Die Abnahmemengen und Mietpreise sind zwischen unseren Wettbewerbern und uns unter Beachtung der Leitplanken des Telekommunikationsgesetzes weitestgehend frei vereinbart. Dieses Modell, für das wir inzwischen Vereinbarungen mit Telefónica Deutschland, 1&1 sowie NetCologne abgeschlossen haben, wird von unseren Partnern immer besser angenommen und stärkt den Wettbewerb im deutschen Breitband-Markt. Uns hilft es, unser VDSL-Netz besser auszulasten.

Und wir erreichen über die Vereinbarungen die nötige Planbarkeit und Kalkulationssicherheit für unsere Investitionen in Glasfaser und VDSL.

Das zeigt zwei Dinge: Erstens, VDSL ist ein starkes und konkurrenzfähiges Produkt. Und zweitens, auch ohne regulatorischen Zwang kommen Vereinbarungen für den Zugang zu unserem Netz zustande.

Wir wollen diesen Weg weitergehen – mit unseren Partnern, mit modernen Technologien wie LTE, VDSL, Glasfaser und Vectoring im Rahmen unserer Integrierten Netz-Strategie und massiv erhöhten Investitionen. Davon profitieren die Kunden und damit auch der Standort Deutschland. Dabei setzen wir voraus, dass die von der EU angekündigte investitionsfreundliche Regulierungspolitik zügig in nationale Regelungen umgesetzt wird – inklusive der erforderlichen Voraussetzungen für den Einsatz von Vectoring.

Die Gleichung geht auf: Betriebswirtschaftliche Kalkulierbarkeit = volkswirtschaftlicher Nutzen für den Standort Deutschland.

Zusammenfassend noch einmal die Entwicklung in Deutschland im Überblick: Der Umsatz ist im Gesamtjahr um 2 Prozent zurückgegangen. Das ist deutlich besser als das Minus von 4,1 Prozent im Vorjahr.

Dazu hat auch die Entwicklung bei den Anschlussverlusten beigetragen. Sie lag 2012 mit rund einer Million noch einmal um rund 19 Prozent unter dem Vorjahr. Zur Erinnerung: 2008 waren es noch 2,5 Millionen!

Die bereinigte EBITDA-Marge konnten wir über 40 Prozent halten, im Gesamtjahr hatten wir hier einen leichten Rückgang von 0,8 Prozentpunkten. Einen wichtigen Grund dafür, nämlich unsere erhöhten Marktinvestitionen im Mobilfunk, habe ich angesprochen.

Damit komme ich zu unserem Europa-Segment.

Wir haben in vielen Bereichen neue Kunden gewonnen, was vor dem Hintergrund der zum Teil sehr hohen Wettbewerbsintensität und der schwierigen konjunkturellen Lage in vielen Ländern nicht selbstverständlich ist. Bei den Vertragskunden im Mobilfunk waren es 970.000 neue Kunden. Gleiches gilt für unsere TV-Dienste und das Breitband-Geschäft mit 298.000 bzw. 201.000 Neukunden.

Durch diese positive operative Entwicklung konnten wir den Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr weiter eingrenzen: Der Umsatz hat sich im Geschäftsjahr um 4,7 Prozent auf 14,4 Milliarden Euro verringert. Bereinigt um Währungseinflüsse lag das Minus bei 4 Prozent. Das ist deutlich besser als das Minus von 5,5 Prozent im Vorjahr.

Rund die Hälfte dieses währungsbereinigten Umsatzrückganges geht dabei auf Regulierungsentscheidungen zurück. Wir haben in einzelnen Ländern im Jahresendvergleich Absenkungen der mobilen Terminierungsentgelte um mehr als 50 Prozent zu tragen.

Dennoch konnten wir die Ertragskraft praktisch stabil halten: Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 34,2 Prozent und damit nur leicht unter dem Vorjahreswert von 34,6 Prozent.

Ein wichtiges Zeichen für die weitere Stabilisierung des Geschäfts ist auch die Anleihe über 700 Millionen Euro, die OTE Ende Januar platziert hat. Damit war das Unternehmen der erste griechische Emittent seit mehr als 2 Jahren, der an den Markt gegangen ist. Die Anleihe ist bei Investoren auf gutes Interesse gestoßen – und zeigt damit das zunehmende Vertrauen der Märkte in die Stabilität der OTE.

Und damit zu unserem US-Geschäft.

Hier gab es im vergangenen Jahr Licht und Schatten. Mit einer ganzen Reihe von Maßnahmen wollen wir alles daran setzen, dass 2013 und insbesondere 2014 deutlich mehr Licht als Schatten zu sehen sein wird. Allem voran der vereinbarte Zusammenschluss mit MetroPCS und die künftige Vermarktung von Apple-Produkten. Das Team von John Legere hat eine klare Strategie, wie wir die Entwicklung entscheidend verbessern können.

Im Einzelnen:

Der Umsatz von T-Mobile USA stieg im Geschäftsjahr 2012 um 3,8 Prozent auf 15,4 Milliarden Euro. Dieser Anstieg geht allerdings auf Wechselkurseffekte zurück. Auf Dollarbasis verzeichnen wir einen Umsatzrückgang von 4,1 Prozent auf knapp 20 Milliarden Dollar.

Auch beim bereinigten EBITDA ist das leichte Plus von 0,2 Prozent auf starke Währungseinflüsse zurückzuführen. In Dollar hat sich das EBITDA um 7,5 Prozent auf 4,9 Milliarden Dollar verringert.

Insgesamt haben wir 2012 erstmals wieder seit 2009 Kunden gewonnen, und zwar netto insgesamt 203.000. Das ist natürlich noch keine zufriedenstellende Zahl, aber sie ist besser als im Vorjahr: 2011 hatten wir in Summe noch mehr als eine halbe Million Kunden verloren.

Die Zahl der Vertragskunden im US-Geschäft ist 2012 um 5,7 Prozent auf 23,4 Millionen gesunken. Dem steht eine positive Entwicklung im Prepaid-Geschäft gegenüber – mit einem Plus von mehr als 19 Prozent auf rund 10 Millionen Kunden.

Dabei hat sich der monatliche Umsatz der Prepaid-Kunden unter eigener Marke im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 11,2 Prozent verbessert. Er liegt jetzt bei rund 50 Prozent eines T-Mobile-Vertragskunden – das zeigt deutlich, dass in den USA die Marktverhältnisse anders sind als in Deutschland.

Wichtig ist, dass wir im Vorjahresvergleich im vierten Quartal die Wechslerate bei Vertragskunden unter der Marke T-Mobile deutlich, nämlich um einen halben Prozentpunkt, senken konnten. Wir sehen hier erste Erfolge unserer Maßnahmen zur Kundenbindung – und das, obwohl in den USA am Ende des dritten Quartals das iPhone 5 bei unseren größten Wettbewerbern neu in die Vermarktung gekommen ist.

Auch bei der Wechslerate bei Vertragskunden erwarten wir durch unsere Vereinbarung mit Apple künftig weitere Verbesserungen.

Parallel treiben wir den Netzausbau weiter voran: Zur Jahresmitte wollen wir mit unserem LTE-Netz eine Bevölkerungsabdeckung von 100 Millionen erreicht haben, am Jahresende sollen es mehr als 200 Millionen sein. Hinzu kommt eine ebenfalls steigende Abdeckung mit HSPA+. Am Vergleich der Investitionen jeweils im vierten Quartal können Sie erkennen, wie wir vorankommen: Der Cash Capex stieg um fast zwei Drittel auf 0,9 Milliarden Dollar.

Der Prozess zur Zusammenlegung von T-Mobile USA und MetroPCS liegt im Rahmen unserer Zeitplanung. Wir haben mit dem Metro-Management eine Transaktion vereinbart, die für beide Unternehmen, ihre jeweiligen Aktionäre und Kunden vorteilhaft ist.

Das neue gemeinsame Unternehmen wird mit erweitertem Spektrum, besserer Netzabdeckung und größeren Finanzmitteln die Wettbewerber am US-Markt

herausfordern. Noch einmal zur Erinnerung: Wir erwarten Synergien allein auf der Kostenseite im Barwert von 6 bis 7 Milliarden Dollar. Für den 28. März hat MetroPCS seine Aktionäre zur Hauptversammlung eingeladen, um über diese Transaktion abzustimmen.

Damit komme ich zum Systemgeschäft, das sich 2012 sehr erfreulich entwickelt hat.

Der Umsatz von T-Systems hat sich im Berichtsjahr um 0,6 Prozent auf rund 10 Milliarden Euro erhöht. Der externe Umsatz ist ebenfalls gestiegen: um 0,6 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro.

Positiv ist auch die Entwicklung beim bereinigten EBITDA: Für das Gesamtjahr gab es hier ein Plus von 11,2 Prozent auf 747 Millionen Euro. Die bereinigte EBIT-Marge lag 2012 bei 1,1 Prozent – nach 0,2 Prozent im Jahr zuvor.

Der Auftragseingang hat sich 2012 um rund 18 Prozent auf 8,7 Milliarden Euro erhöht. Grund hierfür sind wichtige Vertragsabschlüsse, darunter Großaufträge von Shell, der katalanischen Regierung, dem Land Niedersachsen, von Clariant, BP, British American Tobacco und dem Schweizer Industriekonzern Georg Fischer.

Bei vielen dieser Großkunden haben sich unsere Lösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchgesetzt.

Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten Bandbreite, Software, Rechnerkapazität und Speicherleistung nach Bedarf, zahlen nach Verbrauch und profitieren dabei von Kostensenkungen durch eine gut ausgelastete Infrastruktur und nicht zuletzt von einem hohen Maß an Sicherheit.

Im vergangenen Jahr hat T-Systems wichtige Erfolge bei den intelligenten Netzen erzielt. So haben wir einen Großauftrag von Presbyterian erhalten, einem Betreiber von Krankenhäusern in den USA. Neben IT-Leistungen aus der Cloud geht es auch darum, künftig gemeinsam E-Health-Anwendungen zu entwickeln. Erfreulich ist auch, dass RWE beim bislang größten Smart Meter-Projekt in Deutschland mit uns als Partner arbeitet. Hier macht sich bezahlt, dass wir frühzeitig auf intelligente Netzlösungen im Bereich Energie gesetzt haben und dort heute zu den Vorreitern gehören. Und im Wachstumsfeld „Vernetztes Fahrzeug“ vertraut Daimler bei Online-Diensten im Auto auf die Telekom. Damit kann man künftig im Fahrzeug Anwendungen via Internet nutzen – darunter Echtzeit-Verkehrsinformationen, Mobilitätsangebote sowie den Zugriff auf soziale Netzwerke.

Meine Damen und Herren,

wir haben das Geschäftsjahr 2012 mit insgesamt soliden Zahlen abgeschlossen.

Damit haben wir unsere strategischen Zielsetzungen für die Jahre 2010 bis 2012 überwiegend erreicht. Wir haben insgesamt geliefert, was wir versprochen haben. Das wird auch am Kapitalmarkt klar anerkannt: Seit Anfang 2012 hat die Telekom-Aktie auf Basis des Total Returns, also Kursentwicklung plus Dividende, die meisten Wettbewerber deutlich hinter sich gelassen. Diesen Weg wollen wir mit der Weiterentwicklung unserer TelcoPlus-Strategie fortsetzen, die wir im Dezember vergangenen Jahres vorgestellt haben.

Für das laufende Jahr planen wir ein bereinigtes EBITDA auf Pro-forma-Basis von 18,4 Milliarden Euro. Hierin ist MetroPCS vollständig für ein Jahr berücksichtigt. Der genaue Beitrag von MetroPCS zum Konzernergebnis hängt natürlich vom Zeitpunkt der Erstkonsolidierung ab. Den Free Cashflow erwarten

wir bei rund 5 Milliarden Euro. Hierin sind die für die Jahre 2013 bis 2015 erhöhten Investitionen berücksichtigt.

Dieser Ausblick steht für Verlässlichkeit, wie wir sie in den vergangenen Jahren bereits geboten haben. Verlässlichkeit für unsere Investoren mit einer soliden Finanzplanung und einem Ausblick auf eine attraktive Verzinsung mit unserer Dividendenprognose von 50 Cent je Aktie.

Eine klare strategische Linie mit erhöhten Investitionen in den Ausbau unserer breitbandigen Netze – fix und mobil. Damit wollen wir die Basis schaffen für eine weiterhin stabile Entwicklung der Deutschen Telekom, um ab 2014 im Konzern insgesamt wieder zu wachsen.

Wir alle wissen, dass Investitionen in den Ausbau breitbandiger Netze massiv Kapital beanspruchen. Gerade in den letzten Monaten haben wir wieder gesehen, dass die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise, der hohe Preisdruck, Wettbewerb durch Kostenlosdienste auf IP-Basis, regulatorisch erzwungene Preissenkungen und hohe Aufwendungen in Frequenzversteigerungen die Investitionsfähigkeit in unserer Branche beeinträchtigen.

Wir aber wollen gegen den Trend investieren. Dafür brauchen wir einen vernünftigen, nach vorne gerichteten Regulierungsrahmen. Wir brauchen die Möglichkeit, mit anderen Unternehmen auf Basis unternehmerischer Kalkulationen zu kooperieren. Kommissarin Kroes hat genau diese Richtung vorgegeben. Jetzt muss die konsequente und schnelle Umsetzung in die nationale Regulierungspraxis folgen.

Und damit gebe ich das Wort an Tim Höttges.