

direkt

Informationen aus erster Hand

2/2004

Redaktionsschluss: 25. Juni 2004



Mitglieder des Forums T-Aktie erhalten bei Vorlage dieses Newsletters auf der **IAM Internationale Anlegermesse in Düsseldorf (23.-25.9.2004)** einen **ermäßigten Eintritt von 10 Euro** (Normalpreis 14 Euro).

PROFITABLES WACHSTUM SETZT SICH AUCH IM NEUEN GESCHÄFTSJAHR FORT

Erstes Quartal: Gewinn trotz Sondereinflüssen.

Auch im ersten Quartal 2004 konnte die Deutsche Telekom ihren profitablen Wachstumskurs fortsetzen. Während das weiterhin schwache konjunkturelle Umfeld in Deutschland, verstärkter Wettbewerbsdruck und die Regulierung belasteten, wirkte sich insbesondere die Entwicklung des Auslandsgeschäfts positiv aus. Sowohl das EBITDA als auch der Free Cash-Flow stiegen entsprechend den Erwartungen. Dies geht vor allem auf weitere Effizienzmaßnahmen im Rahmen der Agenda 2004 zurück.



Zum positiven Verlauf des ersten Quartals hat insbesondere auch die weiterhin dynamische Entwicklung bei T-Mobile USA beigetragen.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2003 stieg der ausgewiesene Konzernumsatz um 0,4 Milliarden Euro beziehungsweise rund 2,7 Prozent auf knapp 14,0 Milliarden Euro. Unter Berücksichtigung der im ersten Quartal 2003 noch konsolidierten Gesellschaften – sie erwirtschafteten zusammen ein Umsatzvolumen von rund 250 Millionen Euro – und des dämpfenden Einflusses aus Wechselkursveränderungen (rund 0,4 Milliarden Euro) ergibt sich im Vergleich zum Vorjahr eine organische Umsatzsteigerung von rund 7,5 Prozent. Um diesen Prozentsatz ist der Umsatz gestiegen, wenn man den Quartalsvergleich auf Basis der aktuellen Konzernstruktur und bei konstanten Wechselkursen anstellt.

Die ausgewiesenen Auslandsumsätze konnten im ersten Quartal um 8,4 Prozent erhöht werden. Für die im Ausland erwirtschafteten Umsatzerlöse bedeutet dies im Vergleich zum Vorjahreszeitraum eine weitere Steigerung der Auslandsquote um 2,1 Prozentpunkte auf 39,6 Prozent. Maßgeblich hierfür ist insbesondere die positive Umsatzentwicklung der T-Mobile USA.

Themen

Zahlen 1. Quartal

Nachlese Hauptversammlung

Mittelfristplanung: Ausrichtung auf drei Wachstumsfelder

T-Online: höchstes EBITDA seit Börsengang

T-Mobile: Rekord bei T-Mobile USA

Zwei weitere GSM-Netze erworben

Neue europäische Mobilfunkallianz

EBITDA: plus 2,4 Prozent

Gegenüber dem ersten Quartal 2003 stieg das ausgewiesene bereinigte EBITDA des Konzerns um 2,4 Prozent: von 4,5 Milliarden Euro auf 4,6 Milliarden Euro. Während im bereinigten EBITDA des Vorjahresquartals noch ein positiver Einfluss von insgesamt rund 70 Millionen Euro aus Gesellschaften enthalten war, die inzwischen nicht mehr zum Konsolidierungskreis gehören, schlugen sich im ersten Quartal 2004 Wechselkursveränderungen mit gut 90 Millionen Euro negativ nieder. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren lag das organische EBITDA-Wachstum bei 6,2 Prozent.

Unter Einschluss von Sondereffekten betrug der Konzernüberschuss im ersten Quartal 169 Millionen Euro. Im Vorjahreszeitraum hatte er bei 853 Millionen Euro gelegen. Der Rückgang beruht im Wesentlichen auf verringerten Sonstigen betrieblichen Erträgen. Außerdem entfiel ein positiver Steuereffekt, der im Referenzzeitraum aus dem Rechtsformwechsel der T-Mobile von einer Aktiengesellschaft in eine Personengesellschaft resultierte.

Free Cash-Flow weiter erhöht

Der Free Cash-Flow vor Ausschüttung hat sich gegenüber dem ersten Quartal 2003 um 0,9 Milliarden Euro auf 2,9 Milliarden

Überblick über die Entwicklungen in den Divisionen

Die Division **T-Com** blieb unverändert größter Umsatzträger im Konzern. Der Umsatz betrug knapp 7,0 Milliarden Euro. Auf vergleichbarer Basis – sprich nach Abzug der anteiligen Umsätze der zum 1. März 2003 veräußerten Kabelgesellschaften und bei konstanten Wechselkursen – sank der Umsatz im ersten Quartal 2004 um 4,7 Prozent.

Die Umsatzentwicklung des ersten Quartals 2004 war gegenüber dem Vorjahresquartal vor allem von drei Faktoren geprägt: der Entkonsolidierung der Kabelgesellschaften in 2003; der Einführung von Call-by-Call im Ortsnetz im April 2003 und Preselection im Ortsnetz im Juli 2003 sowie der Senkung der Interconnectionentgelte im Dezember 2003 um durchschnittlich 9,5 Prozent. Darüber hinaus schlug sich das schwache konjunkturelle Umfeld in der Umsatzentwicklung nieder.

Weiterhin stark expansiv zeigte sich der Breitbandmarkt. Die Zahl der in Betrieb befindlichen T-DSL-Anschlüsse in Deutschland stieg gegenüber dem ersten Quartal 2003 um 37,5 Prozent auf 4,4 Millionen Anschlüsse. Einschließlich der DSL-Anschlüsse in den Mehrheitsbeteiligungen der T-Com in Osteuropa – dort verdreifachte sich die Zahl der DSL-Anschlüsse nahezu – hatte T-Com zum

Ende des ersten Quartals 2004 rund 4,5 Millionen DSL-Anschlüsse in Betrieb. Das ist ein Zuwachs von 424.000 Anschlüssen gegenüber dem Vergleichszeitpunkt.

Die Division **T-Mobile** konnte den ausgewiesenen Umsatz im ersten Quartal 2004 auf 5,9 Milliarden Euro steigern. Das sind rund 12 Prozent mehr als im Vorjahresquartal. Das höchste Umsatzwachstum mit einer Verbesserung um 388 Millionen Euro (plus 23 Prozent) auf knapp 2,1 Milliarden Euro erzielte T-Mobile USA. Einen ausführlichen Artikel zu T-Mobile lesen Sie auf Seite 6.

Der Gesamtumsatz der **T-Systems** war im ersten Quartal 2004 um rund 3,3 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro rückläufig. Darin spiegeln sich Entkonsolidierungseffekte aus dem Verkauf der vier Gesellschaften TELECASH GmbH, Siris S.A.S.,

MultiLink SA und T-Systems Card Services AG sowie das anhaltend schwierige Marktumfeld wider. Der um diese Entkonsolidierungseffekte (rund 93 Millionen Euro) bereinigte Umsatz betrug 2,5 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anstieg um rund 0,3 Prozent im Quartalsvergleich.

Der IT-Bereich verzeichnete sowohl im nationalen als auch im internationalen Geschäft eine positive Umsatzentwicklung. Besonders erfreulich war das Wachstum beim Außenumsatz: Unbereinigt betrug die Steigerung des Außenumsatzes 0,4 Prozent, unter Berücksichtigung der Entkonsolidierungseffekte wurde ein Wachstum von 6,1 Prozent erreicht. Die Steigerung des bereinigten EBITDA im ersten Quartal um rund 15 Millionen

Euro (mehr als 5 Prozent) auf 301 Millionen Euro bestätigt ebenfalls die verbesserte operative Ertragskraft von T-Systems. Dies ist im Wesentlichen auf die kontinuierliche Verbesserung der Kostenstrukturen sowie die weiter steigende Effizienz zurückzuführen.

Die Division **T-Online** konnte den Umsatz im Quartalsvergleich um fast 48 Millionen Euro oder knapp 11 Prozent auf 493 Millionen Euro steigern*. Das EBITDA verbesserte sich im gleichen Zeitraum von 75 Millionen Euro (etwa plus 60 Prozent) auf 119 Millionen Euro. Damit verzeichnete T-Online ein neues Rekordergebnis in der Unternehmensgeschichte. Ausführlich berichten wir auf Seite 5 zu T-Online.

Ausblick 2004

Für das Gesamtjahr 2004 geht die Deutsche Telekom weiter davon aus, ein bereinigtes Konzern-EBITDA von mindestens 19,2 Milliarden Euro wie geplant zu erreichen. Auf Grundlage des mit Cingular erreichten Abkommens über den Erwerb der Mobilfunknetze in Kalifornien und Nevada, USA, (siehe Seite 7) geht die Deutsche Telekom davon aus, dass die ursprüngliche Prognose eines Free Cash-Flows in Höhe von mindestens 6 Milliarden Euro für das Geschäftsjahr 2004 deutlich übertroffen wird. Grund dafür sind die in das kommende Geschäftsjahr verschobenen Investitionen in den USA.

*Hier wurden konzernweit HGB-Zahlen verwendet, wohingegen die T-Online International AG nach IFRS bilanziert.

Das erste Quartal 2004 im Überblick

	Q1 2004 in Mio. €	Q1 2003 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %
Umsatz	13.896	13.618	368	2,7
Inland	8.444	8.506	(62)	(0,7)
Ausland	5.542	5.112	430	8,4
Konzern-Überschuss/-Fehlbetrag	169	853	(684)	(80,2)
EBITDA, bereinigt um Sondereinflüsse	4.585	4.476	109	2,4
EBITDA	4.516	4.904	(388)	(7,9)
Cash-Flow aus der Geschäftstätigkeit	4.250	3.117	1.133	36,3
Free Cash-Flow vor Ausschüttung	2.900	2.004	896	44,7
Netto-Finanzverbindlichkeiten zum Stichtag in Milliarden Euro	44,6	56,3	11,7	20,8
Beschäftigte zum Stichtag	248.153	252.380	(4.227)	(1,7)

Einschließlich Sondereinflüsse sank das EBITDA um rund 8 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro. Der Rückgang beruht auf dem Wegfall von Sondereinflüssen. Dazu zählen Buchgewinne aus dem Verkauf der restlichen Kabelgesellschaften und der Telecash.

Konzernüberschuss: deutlicher Anstieg gegenüber Vorjahr

Der bereinigte Konzernüberschuss verzeichnete gegenüber dem ersten Quartal 2003 eine Verdoppelung von 113 Millionen Euro auf 227 Millionen Euro. Dieses positive Ergebnis konnte erzielt werden, obwohl in den ersten drei Monaten 2004 für mögliche Belastungen aus dem Projekt Toll Collect eine so genannte Drohverlustrückstellung von rund 148 Millionen Euro gebildet wurde. Diese wurde notwendig, weil im Zuge der vom neuen Management überarbeiteten Projektplanung auch das Budget angepasst wurde.

Euro erhöht. Der Anstieg resultiert insbesondere aus einer Verbesserung des operativen Cash-Flows um fast 1,3 Milliarden Euro. Darin sind unter anderem auch erstattete Ertragssteuern von saldiert 0,4 Milliarden Euro enthalten.

Netto-Finanzverbindlichkeiten: weiterer Abbau um 2 Mrd. Euro

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten konnten im ersten Quartal weiter gesenkt werden. Bereits zum Jahresende 2003 waren die Zielsetzungen des Entschuldungsprogramms übertroffen worden. Per Ende März 2004 betragen die Netto-Finanzverbindlichkeiten 44,6 Milliarden Euro. Das entspricht einem Abbau um weitere rund 2,0 Milliarden Euro gegenüber dem Stand zum Jahresende 2003. Insgesamt reduzierten sich die Netto-Finanzverbindlichkeiten seit dem ersten Quartal 2003 um rund 11,7 Milliarden Euro.

KONZERNÜBERGREIFENDE ZUSAMMENARBEIT KÜNFTIG IM FOKUS

Hauptversammlung: Finanzziele im Geschäftsjahr 2003 übertroffen.

Rund 7.000 Aktionärinnen und Aktionäre sowie Aktionärsvertreter haben am 18. Mai an der neunten ordentlichen Hauptversammlung der Deutschen Telekom in Köln teilgenommen. Die Hauptversammlung würdigte die Leistungen des Konzerns im Jahre 2003 und entlastete Vorstand und Aufsichtsrat. Vorstandsvorsitzender Kai-Uwe Ricke betonte in seiner Rede, die Deutsche Telekom werde ihren Kurs des profitablen Wachstums fortsetzen.

Versprochene Resultate wurden geliefert

Die anwesenden Aktionärsvertreter lobten in ihren Wortbeiträgen den vollzogenen Turnaround im vergangenen Geschäftsjahr. Ricke bilanzierte die erfolgreichen Meilensteine 2003:

- Die Verschuldung wurde deutlicher gesenkt als geplant
- Das Programm „6 plus 6“ konnte bereits zum Ende des dritten Quartals vorzeitig abgeschlossen werden
- In allen Divisionen wurden die Margen verbessert
- Das EBITDA des Konzerns wurde deutlich gesteigert
- Die Deutsche Telekom ist unter dem Strich zur Profitabilität zurückgekehrt

„Wir haben unsere finanziellen Ziele für 2003 nicht nur erreicht, sondern in wichtigen Punkten sogar übererfüllt“, sagte Ricke. Die Zahlen belegten, dass 2003 das Jahr der Konsolidierung und des profitablen Wachstums gewesen sei.



LKW-Maut: Engagement verstärkt

Ricke wies auch darauf hin, dass in einem strategisch und operativ erfolgreichen Jahr nicht alles optimal gelaufen sei. So sei 2003 das Ergebnis durch die Probleme im Maut-Konsortium Toll Collect mit rund 442 Millionen Euro belastet. Und im ersten Quartal musste nach Vorlage einer neuen Geschäftsplanung eine weitere Rückstellung in Höhe von 148 Millionen Euro gebildet werden.

Zog eine positive Bilanz für das vergangene Geschäftsjahr und erläuterte die künftige Ausrichtung des Telekom Konzerns: Vorstandsvorsitzender Kai-Uwe Ricke.

Inzwischen hat die Deutsche Telekom ihr Engagement im Konsortium verstärkt: T-Systems hat die technologische Verantwortung für das Gesamtsystem übernommen. „Ich begrüße es, dass wir nun eine für alle Seiten befriedigende Lösung gefunden haben“, sagte Ricke. „Das Konsortium wird das Mautsystem zum Erfolg führen. Das ist unsere feste Absicht und auch unsere Verantwortung, zu der wir immer gestanden haben.“

2004: Ziele bleiben anspruchsvoll

Ricke erläuterte der Hauptversammlung ferner die wichtigsten Ziele für das laufende Geschäftsjahr. Nachdem in 2003 die Grundlagen für die künftige Entwicklung des Konzerns gelegt wurden, hat sich die Deutsche Telekom für 2004 diese Ziele gesetzt:

- Ein bereinigtes EBITDA von mindestens 19,2 Milliarden Euro
- Fortsetzung des organischen profitablen Wachstums
- Flexible Nutzung des Free Cash-Flows zur weiteren Schuldenreduzierung sowie optional für die Steigerung der Investitionen und auch für selektive Akquisitionen – sofern sich daraus Chancen für die weitere Steigerung des Konzernwertes ergeben
- Erwirtschaftung eines Konzernüberschusses, der die Ausschüttung einer Dividende im Jahr 2005 für 2004 ermöglicht

Förderung des profitablen Wachstums

Im laufenden Jahr geht es laut Ricke vor allem darum, die positive Entwicklung auf eine langfristige Basis zu stellen. Die Förderung des profitablen Wachstums habe dabei absolute Priorität. Dabei werde sich die Deutsche Telekom darauf konzentrieren, eine angemessene Kapitalrendite zu erwirtschaften. Dazu gehöre, den Konsolidierungskurs durch Optimierung von Investitionen, Kostenreduzierung und weitere Rückführung der Verschuldung fortzuführen.

Wachstum durch übergreifende Zusammenarbeit

Chancen für künftiges Wachstum und Profitabilität sieht die Deutsche Telekom vor allem in der übergreifenden Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Divisionen. „Unsere Stärke – heute und in Zukunft noch einmal mehr – liegt darin, dass wir ein integrierter Konzern sind und über ein fast einzigartiges Wachstumsportfolio verfügen“, sagte Ricke.

Wir werden uns mit aller Kraft dafür einsetzen, Ihnen im kommenden Jahr wieder eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen zu können.

Kai-Uwe Ricke,
Vorstandsvorsitzender Deutsche Telekom AG

Ein erster Schritt dazu war die Ende vergangenen Jahres initiierte Agenda 2004 (siehe auch „direkt“ 1/2004). Mit sechs konzernweiten Initiativen soll sie den Mehrwert des integrierten Konzerns sichtbar machen:

- Bei Themen wie Qualität, Effizienz und Innovation
- Bei den Wachstumsfeldern Breitband und Geschäftskunden
- Bei der Senkung des Personalaufwands

Künftige Ausrichtung

Im Mittelpunkt der künftigen Zusammenarbeit der Divisionen stehen die Bereiche Breitband, Mobilfunk und Geschäftskunden.

Im **Breitband** sollen neue, hochinnovative Produkte und Services entwickelt und vermarktet werden. Als Beispiel nannte Ricke Sicherheitsanwendungen für zu Hause oder interaktive Lernangebote. Auf der Basis von heute fast 60 Millionen Telefon- und 4,5 Millionen Breitbandanschlüssen, 1,8 Millionen kleinen Geschäftskunden sowie 13,4 Millionen angemeldeten Internet-Kunden erschließe sich ein zusätzliches Wachstumspotenzial.

Im **Mobilfunk** bilden die aktuell fast 70 Millionen Kunden in Europa und den USA die Grundlage für das künftige Wachstum in diesem Bereich. Für die Märkte in Westeuropa schätzt die Deutsche Telekom ein durchschnittliches Wachstum von fünf bis sechs Prozent jährlich.

Ähnliche Wachstumschancen weist auch der **Geschäftskundenmarkt** auf. Dazu wolle die Deutsche Telekom die Geschäftskundenbasis im TK-Bereich mit 20.000 großen, 180.000 mittelständischen Unternehmen und 500 internationalen Telekom Konzernen im Vorleistungsmarkt systematisch weiterentwickeln. Auch hier schätzt die Deutsche Telekom fünf bis sechs Prozent Wachstum pro Jahr in Westeuropa.

Die Abstimmungsergebnisse auf einen Blick

Abstimmungsergebnisse	Ungültige Stimmen	Stimmhaltungen	Nein-Stimmen	Ja-Stimmen	Ja-Stimmen in %
zu TOP* 2	1.592	2.228.558	3.747.362	2.658.234.203	99,77
zu TOP 3	2.086	5.375.303	4.648.571	2.654.053.542	99,62
zu TOP 4	2.468	5.446.627	4.765.798	2.653.853.244	99,61
zu TOP 5	2.609	2.932.865	1.268.106	2.659.965.992	99,83
zu TOP 6	2.569	1.562.289	4.448.770	2.658.159.806	99,76
zu TOP 7	2.198	1.337.339	3.609.668	2.659.209.767	99,80
zu TOP 8	1.442	3.487.476	272.080.062	2.388.585.553	89,65
zu TOP 9	1.154	1.195.589	1.337.618	2.661.634.087	99,90
zu TOP 10	618	1.264.224	1.357.272	2.661.543.762	99,89
zu TOP 11	238	1.275.531	3.540.739	2.659.348.747	99,81
zu TOP 12	1.059	1.281.435	1.508.749	2.661.359.964	99,88
zu TOP 13	7.303	9.346.517	10.549.512	2.644.336.905	99,24
zu TOP 14	2.581	1.520.342	1.531.327	2.661.046.333	99,87

*TOP = Tagesordnungspunkt

Ausrichtung auf drei strategische Wachstumsfelder

Drei strategische Geschäftsfelder stehen künftig im Zentrum der Strategie der Deutschen Telekom: Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden. Diese Ausrichtung des Konzerns wurde im Rahmen der Mittelfristplanung 2005, für die Ende Juni der Startschuss gefallen ist, beschlossen. Damit will die Telekom Europas wachstumsstärkstes integriertes Telekommunikationsunternehmen werden. Die Planungen haben jetzt begonnen, die Änderungen stehen ab dem kommenden Geschäftsjahr an.

Drei Geschäftsfelder, fünf Reporting Units

Die Planungsstruktur, mit der die Strategie umgesetzt werden soll, sieht für die drei Geschäftsfelder insgesamt fünf Reporting Units vor:

Breitband/Festnetz		Geschäftskunden		Mobilfunk
T-Com	T-Online	Flächenvertriebe Deutschland	T-Systems International	T-Mobile

Verantwortlichkeiten der Geschäftsfelder

Das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz ist für den Massenmarkt mit Privatkunden und rund zwei Millionen kleinen Geschäftskunden verantwortlich. Die zuständigen Berichtseinheiten sind T-Com und T-Online. In diesem Zusammenhang soll außerdem das gesamte Vorleistungsgeschäft im Konzern bei T-Com konzentriert und die Basis-Infrastruktur im Festnetz bei T-Com integriert geführt werden.

Im Geschäftsfeld Mobilkommunikation wird wie bisher T-Mobile das Geschäft mit den Mobilfunkkunden des Konzerns weiterentwickeln.

Im Geschäftsfeld Geschäftskunden betreut künftig die neue Reporting Unit Flächenvertriebe Deutschland rund 20.000 große und 180.000 mittelständische Unternehmen. Geschäftskunden mit einem jährlichen Umsatzpotenzial von unter 10.000 Euro werden in den Verantwortungsbereich von T-Com verlagert. Schließlich wird sich T-Systems International künftig auf rund 60 multinationale Kunden fokussieren.

Keine Veränderungen in 2004

Jede Reporting Unit wird auch weiterhin mit eigener unternehmerischer Verantwortlichkeit und einem funktional zusammengesetzten Bereichsvorstand agieren. Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2004 ergibt sich keine Veränderung der Berichtsstruktur und der Budgetverantwortung. Der Konzernvorstand und seine Geschäftsverteilung bleiben unverändert. Jedoch soll die integrative Kooperation innerhalb der Breitbandoffensive und der Geschäftskundenoffensive im Rahmen der Agenda 2004 verstärkt und intensiviert vorangetrieben werden.

T-Mobile International wächst im ersten Quartal bei wichtigen Kennzahlen zweistellig.

Trotz verschärfter Wettbewerbsbedingungen in wichtigen europäischen Märkten hat T-Mobile International im ersten Quartal 2004 Umsatz und EBITDA deutlich verbessert. Beide Kennzahlen konnten im Vergleich zum Vorjahresquartal im zweistelligen Bereich zulegen. In den USA haben sich 1,2 Millionen neue Kunden für T-Mobile entschieden – das zweitstärkste Kundenwachstum unter den sechs nationalen US-Mobilfunkanbietern.

Umsatz: plus 12 Prozent

Die T-Mobile Gruppe erwirtschaftete im ersten Quartal 2004 einen Umsatz von 5,94 Milliarden Euro, verglichen mit 5,31 Milliarden Euro im Vorjahresquartal. Das EBITDA betrug rund 1,68 Milliarden Euro und wuchs damit um knapp 11 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2003, in dem das EBITDA bei 1,51 Milliarden Euro lag.

Kundenzahl: Rekord in den USA

Die Zahl der Mobilfunkkunden in den T-Mobile Mehrheitsbeteiligungen erhöhte

sich auf rund 63,4 Millionen – von 55,1 Millionen im ersten Vierteljahr 2003. Dieser kräftige Zuwachs ist vor allem ein Ergebnis der rasanten Entwicklung in den USA: Rund 1,2 Millionen der insgesamt 2,4 Millionen Kunden, die sich im ersten Quartal 2004 neu für T-Mobile entschieden, telefonierten im Netz von T-Mobile USA. Insgesamt betreute T-Mobile USA Ende März 2004 mehr als 14,3 Millionen Kunden. Das waren rund 32 Prozent mehr als zum Ende des ersten Quartals 2003.

Die Landesgesellschaften im Überblick

■ **T-Mobile Deutschland**
Mit rund 773 Millionen Euro trug die deutsche Tochtergesellschaft auch im ersten Quartal 2004 wesentlich zum EBITDA der gesamten Gruppe bei.

Der Umsatz erhöhte sich auf 2,1 (Vorjahr: 2,0) Milliarden Euro. Ende März 2004 betreute T-Mobile Deutschland gut 26,7 Millionen Kunden und bestätigte damit die Marktführerschaft. Allein im ersten Quar-

tal entschieden sich 348.000 neue Kunden für T-Mobile, davon mehr als die Hälfte Vertragskunden. Wie in den anderen europäischen Gesellschaften fanden auch in Deutschland die im Februar eingeführten „Relax“-Tarife besonders viel Zuspruch. Inzwischen haben sich fast 500.000 Kunden für eines der vier Relax-Angebote entschieden.

■ T-Mobile USA

T-Mobile USA verzeichnete den zweitstärksten Kundenzuwachs der sechs nationalen Mobilfunkanbieter in den USA. Das hohe Wachstum des Kundenbestands führte zu einem deutlichen Umsatzplus: In den ersten drei Monaten 2004 erzielte T-Mobile USA Einnahmen von 2,1 Milliarden Euro, verglichen mit 1,7 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Das EBITDA stieg auf 405 Millionen Euro von zuvor 323 Millionen Euro.

■ T-Mobile UK

Auch T-Mobile UK konnte mit über 700.000 neuen Kunden bei der Gesamtkundenzahl zulegen. Insgesamt telefonierten Ende März 14,3 Millionen Kunden im Netz der britischen T-Mobile Tochter (einschließlich der Kunden von Virgin Mobile). Im Vorjahr waren es noch 12,2 Millionen Kunden. Die Kündigungsrate ging deutlich auf 1,2 Prozent von 4,2 Prozent im Vorjahreszeitraum zurück. Der Umsatz stieg auf 1,1 Milliarden Euro von 1,0 Milliarden

Euro. Das EBITDA erhöhte sich um mehr als 38 Prozent auf 385 Millionen Euro von 278 Millionen Euro im ersten Quartal 2004. Grund dafür waren unter anderem positive Einflüsse durch veränderte Vertragsbedingungen mit Virgin Mobile und der Wegfall von Verbindlichkeiten aufgrund des Verkaufs der Anteile an Virgin Mobile.

■ T-Mobile Austria

Aufgrund des Verkaufs und der Dekonolidierung der Elektro- und Fotohandelskette Niedermeyer ging der Umsatz bei T-Mobile Austria leicht zurück. Insgesamt verbuchte die Gesellschaft bei einer konstanten Kundenzahl von etwa zwei Millionen im ersten Quartal 2004 Einnahmen von 236 Millionen Euro, verglichen mit 273 Millionen Euro im ersten Quartal 2003. Der intensive Preiswettbewerb auf dem österreichischen Mobilfunkmarkt beeinflusste das EBITDA im ersten Quartal 2004 negativ, der Wert ging auf 55 Millionen Euro von 95 Millionen Euro zurück.

■ T-Mobile Czech Republic

Bei der T-Mobile Beteiligung in Tschechien stieg die Kundenzahl im ersten Quartal um

48.000 auf insgesamt 4 Millionen, verglichen mit rund 3,55 Millionen Kunden Ende März 2003. Bedingt durch den Beitritt der Tschechischen Republik zur Europäischen Union wurde die Mehrwertsteuer auf 17 Prozentpunkte erhöht. Diese Erhöhung wurde von T-Mobile CZ nur teilweise weitergegeben, so dass der Umsatz mit 186 (Vorjahr: 180) Millionen Euro nahezu konstant blieb. Das EBITDA belief sich auf 84 Millionen Euro, verglichen mit 90 Millionen Euro im Vorjahresquartal.

■ T-Mobile Netherlands

T-Mobile Netherlands hat im ersten Quartal 2004 die Zwei-Millionen-Kunden-Marke überschritten. Ende März telefonierten rund 2,11 Millionen Kunden im Netz der niederländischen T-Mobile Tochter, verglichen mit 1,63 Millionen zum Ende des Vorjahresquartals. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde war mit mehr als 34 Euro der höchste aller europäischen T-Mobile Gesellschaften. Der Umsatz von T-Mobile Netherlands verbesserte sich um 37 Prozent auf 250 Millionen Euro von 182 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Mit rund einer Million Euro erreichte

T-Mobile Netherlands ein ausgeglichenes EBITDA – dieses war mit minus 27 Millionen Euro im ersten Quartal des Vorjahres noch negativ.

Mobile Datendienste: rund 5,5 Millionen Nutzer

Weiterhin erfreulich entwickelten sich in allen Ländergesellschaften die mobilen Datendienste. Der Anteil der Datendienste am durchschnittlichen Umsatz pro Kunde lag im ersten Quartal dieses Jahres bei 17 Prozent in Europa und bei vier Prozent in den USA. Vor allem Angebote zum Thema Mobile Music waren beliebt, insbesondere Klingeltöne. Sie machten einen Anteil von rund 40 Prozent aller Downloads aus. Auch die Messaging-Dienste verzeichneten in den ersten drei Monaten 2004 eine starke Nachfrage: Weltweit gingen 7,36 (Vorjahr: 6,81) Milliarden SMS über die T-Mobile Netze. Die Zahl der versendeten MMS stieg um 45 Prozent auf 12,2 Millionen. Insgesamt nutzten im März 2004 rund 5,5 Millionen Kunden die mobilen Datendienste von T-Mobile.

Zusammenhang mit der Auflösung des Joint Ventures gerechnet. T-Mobile USA leistet somit eine Netto-Barzahlung von rund 2,3 Milliarden US-Dollar an Cingular. Diese Zahlung soll Anfang 2005 erfolgen. Das Eigentum am Netz in New York fällt an T-Mobile USA zurück. Bislang hat T-Mobile seinen Verkehr in den drei Märkten über das Netz des Joint Ventur abgewickelt.

Weiter wurde vereinbart, dass Cingular von T-Mobile Netzkapazitäten im Volumen von mindestens 1,2 Milliarden US-Dollar über einen Zeitraum von maximal vier Jahren erwerben wird. Durch das Großhandelsabkommen soll die schrittweise Überführung der Cingular-Kunden in Kalifornien, Nevada und New York in das von AT&T Wireless erworbene Netz sichergestellt werden. Durch das Abkommen erhält Cingular die Möglichkeit, zusätzliche Kapazität zu gleichen Bedingungen zu erwerben.

Erweiterung des Mobilfunkspektrums

Im Rahmen der Transaktion wird T-Mobile USA die Möglichkeit haben, ihr Mobilfunkspektrum in den USA deutlich zu erweitern. So kann das Unternehmen etwa das Spektrum in New York gegen das in ausgewählten kalifornischen Märkten tauschen. Innerhalb von zwei Jahren können zudem zusätzliche Spektren von Cingular in den Schlüsselmärkten Los Angeles und San Diego erworben wer-

den. Auf dieser neuen Basis erhöht die Deutsche Telekom ihre Prognose für die Entwicklung der Kundenbasis von T-Mobile USA zum Jahresende 2004 auf über 16 Millionen Kunden. Die langfristigen Erwartungen für die Kundenbasis über einen Zeithorizont von rund zehn Jahren sind auf 30 bis 35 Millionen Kunden gegenüber aktuellen Marktschätzungen von rund 25 Millionen Kunden erhöht worden.

Kurzmeldung T-Mobile

■ **Neue europäische Mobilfunkallianz hat ambitionierte Ziele.** „FreeMove“, so lautet die von T-Mobile gemeinsam mit den Mobilfunkanbietern Orange SA (Großbritannien), Telefónica Móviles (Spanien) und TIM (Italien) gegründete neue Mobilfunkallianz. Ziel der Kooperation ist es, die Effizienz des Dienstleistungsangebots zu erhöhen, um so den Kunden noch vielfältigere Angebote unterbreiten zu können. Die beteiligten Unternehmen wollen beispielsweise ihre globale Wettbewerbsfähigkeit bei internationalen Firmenkunden weiter ausbauen. Erwartet wird, durch integrierte Angebote die Zahl der Kartenverträge mit Geschäftskunden in den nächsten drei Jahren um fünf Prozent jährlich zu steigern. Im Privatkundensegment soll der Sprachverkehr in den Mitgliedsnetzen durch attraktive Angebote um durchschnittlich zehn Prozent jährlich steigen. Dies liegt deutlich über den europäischen Zuwachsraten. Zudem soll in den nächsten drei Jahren der GPRS-Datenverkehr in den Mitgliedsnetzen jährlich verdoppelt werden. Ferner sollen Kosteneinsparungen von bis zu zehn Prozent durch gemeinsame Beschaffung von Endgeräten erreicht werden. Schon jetzt konnten exklusive Lieferverträge mit Siemens und Motorola geschlossen werden.

PROGNOSE FÜR KUNDENENTWICKLUNG IN DEN USA ERHÖHT

T-Mobile USA erwirbt GSM-Netz in Kalifornien und Nevada.

Die Deutsche Telekom stärkt ihre Präsenz in den USA und baut das Wachstumspotenzial der T-Mobile USA aus: T-Mobile USA und die US-amerikanische Mobilfunkgesellschaft Cingular Wireless haben eine Vereinbarung unterzeichnet, wonach das 2001 von beiden Unternehmen gegründete Mobilfunk-Gemeinschaftsunternehmen für Kalifornien, Nevada und New York City aufgelöst und im Anschluss T-Mobile USA von Cingular das GSM-Netz in Kalifornien/Nevada erwerben wird.



Berichteten der Presse über die bevorstehende Transaktion in den USA: Finanzvorstand Dr. Karl-Gerhard Eick (li.) und T-Mobile Vorstand René Obermann.

Ricke: US-Marktposition wird gestärkt

„Wir sind uns sicher, dass durch diese Investition das langfristige profitable Wachstum unseres US-amerikanischen Mobilfunkgeschäfts beschleunigt wird, da unsere Marktposition in den wichtigen und attraktiven Märkten Kalifornien und Nevada gestärkt wird“, sagte Kai-Uwe Ricke zu der geplanten Transaktion.

René Obermann, Vorstandsvorsitzender der T-Mobile International AG, ergänzte dazu: „Wir konnten innerhalb kurzer Zeit nahezu 1,7 Millionen Kunden in diesen beiden wichtigen Bundesstaaten gewinnen. Des Weiteren gehen wir davon aus, dass über 20 Prozent aller Neukunden von T-Mobile USA aus diesen Märkten kommen. Durch die Transaktion wird T-Mobile seine dynamische Entwicklung als einer der Wachstumsträger auf dem US-amerikanischen Mobilfunkmarkt fortsetzen.“ Die guten Wachstumschancen sind auch in der Penetrationsrate des amerikanischen Mobilfunkmarktes begründet: Sie liegt aktuell bei 55 Prozent – und damit weit unterhalb des in Europa erreichten Niveaus von 80 Prozent.

Zahlung erfolgt Anfang 2005

Gegen den Kaufpreis von 2,5 Milliarden US-Dollar für das GSM-Netz in Kalifornien/Nevada wird eine Ausgleichszahlung in Höhe von 200 Millionen US-Dollar im

MARKTANTEIL BEI BREITBANDNEUKUNDEN IN DEUTSCHLAND ÜBER 50 PROZENT

T-Online: im ersten Quartal 2004 höchstes EBITDA seit dem Börsengang.

Die T-Online International AG hat im ersten Quartal 2004 das Konzernergebnis deutlich verbessert und ihren Marktanteil im Breitbandbereich ausgebaut. Das Konzernergebnis stieg von minus 31,3 Millionen Euro im Vorjahresquartal* auf 79,3 Millionen Euro.

Umsatz: plus 12,7 Prozent

Der Umsatz im ersten Quartal stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 12,7 Prozent auf 488,8 Millionen Euro. Im Vorjahresquartal hatte der Umsatz, bereinigt um t-info, bei 433,7 Millionen Euro gelegen.

Hauptumsatztreiber waren die so genannten „Subscription Fees“, die Umsätze aus festen monatlichen Zahlungen. In diese Kategorie fallen alle angebotenen Zugangstarife, für die ein Grundentgelt berechnet wird. Daneben werden auch so genannte Non-Access-Komponenten dieser Kategorie zugeordnet, da auch für Produkte wie Sicherheitspakete, Erweiterungen von E-Mail-Postfächern oder die „Insider-Abomodelle“ der Themenportale

monatliche Grundpreise bezahlt werden. In Deutschland stieg das Erlösvolumen aus „Subscription Fees“ im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16,8 Prozent auf 238,1 Millionen Euro. Hauptursache war die weiter gewachsene Kundenbasis.

In der Kategorie „Usage Fees“, die nutzungsabhängige Entgelte aus dem Zugangsgeschäft und aus Service- und Bezahlt-Angeboten enthält, stieg der Umsatz in Deutschland um zwei Prozent auf 145,8 Millionen Euro. In diesem Bereich waren die Angebote der Portale „onHandy“ und „Musicload“ besonders erfolgreich: So wurden bei Musicload im ersten Quartal mehr als 150.000 Titel heruntergeladen und aus dem Angebot

onHandy rund 355.000 Paid-Produkte wie Klingeltöne nachgefragt. Der so genannte „blended ARPU“ – der durchschnittliche Umsatz je Kunde – stieg für den T-Online Konzern von 14,20 Euro im Vorjahresquartal auf 15,40 Euro.

Das im vergangenen Jahr ausgebauten Geschäft mit Firmenkunden und die Umsätze im Bereich Werbung wurden in dieser Form erstmals in einem Quartal ausgewiesen. Ohne Berücksichtigung des Portalvertrags mit der Deutschen Telekom stieg der Umsatz in diesem Bereich um 45,1 Prozent auf 20,0 Millionen Euro. Der Bereich umfasst ein komplettes Produktangebot für Geschäftskunden, von Produkten für den Internet-Auftritt sowie Sicherheitsprodukten über Produkte für die professionelle Online-Kommunikation bis hin zu speziellen Produkten wie Content-Management-Systemen und individuellen Zugangstarifen.

*Alle Zahlen beziehen sich auf den IFRS-Abschluss der T-Online International AG

Deutliche EBITDA-Steigerung

Neben dem Umsatz konnte auch das EBITDA in den Segmenten „Deutschland“ und „Übriges Europa“ im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich gesteigert werden. Das EBITDA für den T-Online Konzern legte auf 117,7 Millionen Euro von 72,8 Millionen Euro zu. Das operative Ergebnis verbesserte sich auf 95,8 (Vorjahr 56,8) Millionen Euro. Im Segment „Deutschland“ erhöhte sich das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 33,1 Millionen Euro auf 104,4 Millionen Euro.

Ausland: auf dem Weg zur Profitabilität

Auch im Segment „Übriges Europa“ konnten operatives Ergebnis und EBITDA gesteigert werden. Ursächlich dafür waren zum einen der Umsatzanstieg von 39,8 auf 54,1 Millionen Euro (plus 36,1 Prozent), zum anderen verbesserte sich die Rohertragsmarge auf 46,4 Prozent von 39,3 Prozent im Vorjahresquartal. Während sich das operative Ergebnis um 6,8 Millionen

Euro auf minus 7,6 Millionen Euro verbesserte, konnte der EBITDA-Verlust auf nur noch 2,8 Millionen Euro verringert werden – im Vergleich zum Vorjahreswert von minus 10,3 Mio. Euro. „Vorrangiges Ziel der europäischen Beteiligungen ist zunächst die Profitabilität. Das Umsatzwachstum und die Verringerung der EBITDA-Verluste zeigen, dass wir hier den richtigen Kurs eingeschlagen haben“, kommentierte T-Online Chef Thomas Holtrop die Entwicklung.

Kunden: Breitbandoffensive zeigt Erfolge

In Deutschland konnte T-Online im ersten Quartal insgesamt 280.000 DSL-Tarifkunden neu dazugewinnen. Davon nutzten rund 64.000 bereits einen Schmalband-Tarif von T-Online. Holtrop: „Im ersten Quartal 2004 lag der Marktanteil der neu gewonnenen DSL-Tarifkunden, gemessen an den geschalteten T-DSL Anschlüssen der Deutschen Telekom, wieder über 50 Prozent. Ein Ergebnis unserer Breitbandoffensive, die hier erste Erfolge zeigt.“

Kurzmeldungen T-Systems/T-Com

■ **T-Systems: E-Government-Plattform für das Saarland entwickelt.** Im Saarland startete T-Systems im Mai gemeinsam mit dem Ministerpräsidenten des Landes, Peter Müller, und Vertretern der kommunalen Spitzenverbände die elektronischen „Bürgerdienste Saar“. Unter www.buergerdienste-saar.de können Einwohner aus fünf Pilotgemeinden sowie Unternehmen zahlreiche formulargebundene Amtsgänge über das Internet erledigen. T-Systems hat das Internetportal gemeinsam mit der Landesregierung und den Kommunen entwickelt. Bundesweit erstmalig fasst es Dienste der Behörden von Land, Kreisen, Städten und Gemeinden online zusammen. Nutzer können dabei etwa auf Formulare für Geburt, Hochzeit oder Umzug zugreifen, nach bestimmten Behördenleistungen suchen oder sich von einem alphabetisch geordneten Behördenwegweiser zum richtigen Ansprechpartner leiten lassen. Somit lassen sich Verwaltungsvorgänge künftig schnell und kostengünstig vom heimischen PC aus abwickeln, ohne dass sich der Nutzer in der Behördenlandschaft auskennen muss.

■ **T-Com: saarländische McDonald's Restaurants mit W-LAN-Netzen ausgestattet.** Kunden von T-Com und T-Mobile können erstmals bei einem Besuch von McDonald's an insgesamt zwölf Standorten im Saarland schnurlos und in Breitbandqualität auf das Internet zugreifen. T-Com hat dazu öffentliche W-LAN-Funknetze errichtet. Die Reichweite der drahtlosen Funknetze beträgt im Umkreis der Zugangspunkte je nach den örtlichen Gegebenheiten etwa 100 Meter. Voraussetzung für die Nutzung eines HotSpots ist ein mit einer W-LAN-Karte oder der integrierten Intel-Centrino-Technologie ausgestattetes Notebook oder ein W-LAN-fähiger PDA. Allein in Deutschland werden die Divisionen T-Com und T-Mobile bis zum Jahresende etwa 10.000 öffentliche drahtlose Funknetze einrichten.

Hauptversammlung T-Online: positive Bilanz.

Eine in den wesentlichen Kennzahlen positive Bilanz des Geschäftsjahres 2003 präsentierender Vorstand und Aufsichtsrat der Aktionärinnen und Aktionären auf der vierten öffentlichen Hauptversammlung in Köln am 19. Mai.

„Die Ziele, die ich Ihnen an dieser Stelle vor einem Jahr genannt hatte, haben wir erreicht“, bilanzierte Thomas Holtrop, Vorstandsvorsitzender der T-Online International AG, in seinem Bericht zum Geschäftsjahr. „In den vergangenen drei Jahren haben wir das Unternehmen neu aufgestellt, in die Profitabilität geführt und in neue Märkte investiert“, so Holtrop weiter.

Beim Umsatzwachstum profitierte T-Online vor allem von der weiterhin steigenden Kundenbasis und der intensiveren Nutzung des Mediums Internet. Vor allem das Breitband-Internet sei der Markt der Zukunft. Der stärkere Eintritt dieser Technologie in den Alltag werde neue Geschäftsmodelle und Vertriebswege eröffnen, sagte Holtrop. Das gelte vor allem mit Blick auf legale Musik-Downloads und das von T-Online im ersten Quartal 2004 eingeführte Angebot T-Online Vision für den Fernseher, das den Vertrieb von Kinofilmen über einen Breitbandzugang ermöglicht. „Breitband verändert die gesamte Wertschöpfungskette und ist ein Wachstumsmarkt, in dem sich T-Online erfolgreich behaupten wird.“ Daher erwartet T-Online auch ein positives Konzernergebnis für das Gesamtjahr 2004.

Beim Ausbau des Produktportfolios konnte sich T-Online mit dem Erwerb von Scout24 und der Markteinführung von Produkten wie Musicload und dem Video-on-Demand-Angebot für den PC in wichtigen Zukunftsmärkten des Internets frühzeitig positionieren. In den internationalen Gesellschaften konnte die Ertragslage zudem deutlich verbessert werden.

Impressum

Forum T-Aktie „direkt“
Ausgabe 2/2004, 8. Jahrgang

Herausgeber: Deutsche Telekom AG, Bonn
Geschäftsbereich Presse und
Konzernkommunikation
Verantwortlich: Ulrich Lissek,
Leiter Unternehmenskommunikation

Anschrift der Redaktion:
Forum T-Aktie der Deutschen Telekom AG,
Postfach 10 37 52, 45037 Essen

Leserservice Tel.: 0800 33 02100
Fax: 0800 33 01100
Internet: www.telekom.de
E-Mail: forum-taktie@telekom.de

Konzeption, Text und Gestaltung:
Citigate SEA GmbH & Co. KG,
Düsseldorf