

– Es gilt das gesprochene Wort –

Rede zur Jahrespressekonferenz zum Geschäftsjahr 2010

Bonn, 25. Februar 2011

René Obermann

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren,
ich begrüße Sie herzlich zu unserer Pressekonferenz zum Geschäftsjahr 2010.

Das letzte Jahr war für uns – wie bereits 2009 – ein Jahr, in dem wir uns einer Reihe von ganz unterschiedlichen Herausforderungen in unseren Märkten stellen mussten. Aber wir haben gute und zukunftsweisende Lösungen gefunden.

Insgesamt sind wir deshalb mit den Ergebnissen zufrieden: Das bereinigte EBITDA entspricht mit 19,5 Milliarden Euro unseren Planungen. Der Free Cash-Flow liegt mit 6,5 Milliarden Euro sogar ein gutes Stück über unserer ursprünglichen Guidance. Das ist ein klares Zeichen der Finanzstärke der Deutschen Telekom – und wichtig für die Dividende, die wir aus dem Cash-Flow zahlen.

Der Konzern-Umsatz ist 2010 leicht um 0,4 Prozent gestiegen – wenn man eine vergleichbare Zahlenbasis zugrunde legt, also ohne T-Mobile UK ab Ende des ersten Quartals. Die Entwicklung unserer strategischen Wachstumsfelder zeigt hier klar Wirkung: In der Summe haben wir in diesen Bereichen um mehr als 10 Prozent auf über 17 Milliarden Euro zugelegt. Der bereinigte Konzernüberschuss liegt mit 3,4 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau. Der ausgewiesene Konzernüberschuss erreichte 1,7 Milliarden Euro und damit fast das Fünffache des Wertes für 2009.

Auf Basis dieser Zahlen und insbesondere des starken Free Cash-Flows schlagen wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 12. Mai vor, eine Dividende von 70 Eurocent je Aktie zu zahlen. Zusammen mit den Aktienrückkäufen in 2010 von insgesamt 400 Millionen Euro entspricht das einer Ausschüttungssumme von 3,4 Milliarden Euro – genau so, wie wir es in unserer Politik für die Aktionärsvergütung für die Jahre 2010 bis 2012 angekündigt haben.

Meine Damen und Herren,

besonders stolz sind wir auf die Entwicklung in Deutschland: Hier haben wir den Umsatz weiter stabilisiert und im vierten Quartal sogar leicht erhöht. Dabei blieb das bereinigte EBITDA stabil und die Marge stieg auf 38,3 Prozent.

Im Segment Europa haben wir unseren Cash-Flow etwas gesteigert und die EBITDA-Marge um 1,5 Prozentpunkte verbessert. Und das trotz schwieriger gesamtwirtschaftlicher Bedingungen und Zusatzbelastungen in mehreren Ländern – wie der 2010 erstmals erhobenen Zusatzsteuer in Ungarn.

Die positive Entwicklung von T-Systems hat sich fortgesetzt: Der Umsatz mit Kunden außerhalb der Telekom ist um 5,4 Prozent gestiegen. Auch die bereinigte EBIT-Marge ist erneut gewachsen: um mehr als einen Prozentpunkt auf jetzt 3,7 Prozent.

Beim mobilen Internet stieg der Umsatz um 29,2 Prozent auf rund 4,4 Milliarden Euro. Dieser starke Trend wird sich fortsetzen – und es ist gut, dass wir sehr frühzeitig darauf gesetzt haben.

In den USA beginnen sich der Ausbau unseres Netzes für das schnelle mobile Internet und das Angebot einer breiten Palette neuer Smartphones auszuzahlen. Das zeigt vor allem der starke Anstieg der mobilen Datenumsätze, getrieben von mittlerweile rund 8,2 Millionen Smartphones auf unserem 4G-Netz.

Die nach wie vor zu hohe Wechslerate im Vertragskundengeschäft trübt das Bild. Auch deshalb ist die Umsatzentwicklung 2010 insgesamt unbefriedigend. Das müssen und werden wir ändern. Ich komme auf T-Mobile USA gleich noch einmal zurück.

Mit unserem Programm „Save for Service“ sind wir erfolgreich in die zweite Phase gestartet. 4,2 Milliarden Euro wollen wir in den Jahren 2010 bis 2012 insgesamt einsparen. Davon haben wir im ersten Jahr brutto 2,4 Milliarden Euro realisiert. Das sind bereits 60 Prozent unseres Zielwertes. Einen großen Teil dieser Einsparungen haben wir direkt reinvestiert, um unsere Marktpositionen in den operativen Segmenten zu verbessern. Insgesamt haben wir unsere Kostenbasis um netto rund eine Milliarde Euro verringert.

Auf dem nächsten Chart haben wir Ihnen die Umsatz- und Ergebnisentwicklung für das Gesamtjahr noch einmal anhand der wesentlichen Zahlen zusammengefasst. Wichtig ist hierbei der Vergleich der Zahlen ohne die T-Mobile UK ab Ende des ersten Quartals 2010. Denn das ist schließlich der Konsolidierungskreis, mit dem wir in das Jahr 2011 gehen. Und Sie sehen, dass auf vergleichbarer Basis der Umsatz 2010 gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Prozent gestiegen ist.

Das wird auch beim Vergleich der vierten Quartale beider Jahre auf dem nächsten Chart deutlich: Auch hier sehen Sie bei der Umsatzentwicklung ohne T-Mobile UK ein leichtes Wachstum von 0,4 Prozent.

In den Ergebniszahlen finden sich im vierten Quartal mehrere Faktoren, die den Blick auf die gute Entwicklung des operativen Geschäfts etwas verstellen.

So sind in Polen einmalige Aufwendungen aus dem Settlement der langjährigen Rechtsstreitigkeiten angefallen. Dieser Schritt war aber strategisch notwendig. Damit haben wir nach vielen Jahren eine Lösung für PTC erreicht, die uns zu sehr guten Konditionen das vollständige und unumstrittene Eigentum an dem Unternehmen sichert. Unbelastet von früheren Rechtsstreitigkeiten können wir jetzt die PTC nach vorne entwickeln: beispielsweise durch die geplante Netz-Partnerschaft mit Orange Polen. Sie ermöglicht uns, unser Netz gemeinsam wesentlich günstiger auszubauen.

Aus dem regelmäßigen Impairment-Test haben sich zudem Belastungen von rund 0,7 Milliarden Euro ergeben, die als Sondereinfluss auf das Ergebnis vor Steuern wirken. Sie betrafen Griechenland und Rumänien.

Weitere rund 0,6 Milliarden Euro haben wir schließlich als Sondereinfluss aus unseren sozialverträglichen Personalmaßnahmen im EBITDA verbucht, den weit überwiegenden Teil davon im Inland.

Diese drei Faktoren haben zusammen zu einer Differenz zwischen ausgewiesenem und bereinigtem Konzernüberschuss von 1,3 Milliarden Euro geführt.

Und nicht zu vergessen: die Sondersteuer in Ungarn, die vom Umsatz bis in das bereinigte und das unbereinigte EBITDA mit rund 0,1 Milliarden Euro durchgeschlagen hat. Allein diese Steuer steht für rund 60 Prozent des Rückgangs beim bereinigten EBITDA im Segment Europa.

Trotz dieser Einflüsse – ich sagte es bereits – liegen wir beim bereinigten EBITDA im Rahmen unserer Prognose. Dass wir unsere Guidance zudem beim Free Cash-Flow übertroffen haben und auch der Konzernüberschuss so deutlich gestiegen ist, zeigt die Stärke der Telekom.

Meine Damen und Herren,
dieser Trend wird sich nach unserer Überzeugung fortsetzen. Das bedeutet für unseren Ausblick 2011 ganz konkret: Das bereinigte EBITDA soll mit rund 19,1 Milliarden Euro nahezu stabil bleiben – das entspricht auch der aktuellen Erwartung im Kapitalmarkt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass 2011 kein Ergebnisbeitrag der T-Mobile UK anfällt.

Den Free Cash-Flow erwarten wir mindestens stabil bei 6,5 Milliarden Euro, vielleicht sogar leicht wachsend. Darin nicht enthalten ist eine einmalige Zahlung im Zusammenhang mit der Lösung des Themas PTC. Ein kurzer Blick zurück: Bei unserer Strategie-Kommunikation im März vergangenen Jahres hatten wir für 2010 einen Free Cash-Flow von 6,2 Milliarden Euro angekündigt, der 2011 leicht steigen sollte. Hier haben wir also unsere Planung ein gutes Stück angehoben.

Das ist die Basis, mit der wir auch 2011 unsere angekündigte Politik der Aktionärsvergütung umsetzen wollen: eine Ausschüttung von insgesamt 3,4 Milliarden Euro mit einer Minimum-Dividende von 70 Eurocent je Aktie und der Option, weiter eigene Aktien zurückzukaufen.

Operativ gilt unser Hauptaugenmerk 2011 unserem neuen Marktangang in den USA: Wir wollen beim Umsatz wieder wachsen, und das bei einer stabilen Marge. Um die Ergebnisentwicklung zu unterstützen, haben wir bei T-Mobile USA ein weiteres Effizienz-Programm „Reinvent“ gestartet, das Einsparungen von rund 1 Milliarden Dollar bis 2013 bringen soll.

In Deutschland wollen wir unsere starke Marktposition verteidigen und das bereinigte EBITDA stabilisieren – trotz der drastischen Kürzungen der Terminierungsentgelte im Mobilfunk mit dem daraus folgenden Druck auf den Umsatz.

Für das Segment Europa lautet das Ziel: die Cash-Flows stabilisieren und die jeweiligen Marktpositionen weiter festigen.

T-Systems konzentriert sich weiterhin auf den Wachstumsmarkt der ICT-Services mit Lösungen für Großkunden sowie innovative Netzlösungen. Es ist geplant, den Umsatz weiter zu steigern und unterstützt durch Kostensenkungsmaßnahmen die Effizienz weiter zu erhöhen.

Natürlich werden wir unseren Fokus weiterhin auf das mobile Internet, Triple-Play-Produkte und konvergente Angebote legen und die Neuerungen im Bereich der intelligenten Netzlösungen vorantreiben.

Und wir wollen unsere Effizienz weiter verbessern: Das Einsparziel von brutto rund 4,2 Milliarden Euro für die Jahre 2010 bis 2012 hatte ich Ihnen schon genannt. Darin enthalten sind Netto-Einsparungen von rund 1,8 Milliarden Euro in der Telekom Deutschland und in den Ländern in Süd- und Osteuropa.

Meine Damen und Herren,
damit komme ich zum Überblick über die Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“. Im März hatten wir Ihnen ja präsentiert, wie wir unser Geschäft entwickeln wollen, und dabei konkrete Maßnahmen und klare Ziele bis 2015 genannt.

Was haben wir bislang erreicht? Ich möchte Ihnen einige wichtige Punkte erläutern:

Wir haben im vergangenen Jahr zwei große Herausforderungen gelöst: Die T-Mobile UK haben wir in das Joint Venture „Everything Everywhere“ mit Orange eingebracht, das am 1. April gestartet ist. Es zeigt sich bereits jetzt, dass unsere Aussage: „Besser mit 50 Prozent an der Nummer 1 beteiligt als Alleineigentümer der Nummer 4 im Markt“ der richtige Weg ist. „Everything Everywhere“ hat uns aus dem Free Cash-Flow 380 Millionen Euro als Dividende gezahlt. Operativ hat das Gemeinschaftsunternehmen im vierten Quartal rund 300.000 neue Vertragskunden gewonnen. Das ist vielversprechend.

Die PTC hatte ich bereits kurz angesprochen: Das Unternehmen hat 2010 beim Umsatz auf Euro-Basis um knapp 5 Prozent zugelegt und die EBITDA-Marge um 2,5 Prozentpunkte verbessert. Im Jahresvergleich haben wir hier einen Zuwachs von 140.000 Vertragskunden.

Auch unsere Mobilfunk-Gesellschaften in Österreich und den Niederlanden haben ihre Margen verbessert. Insgesamt ist im Segment Europa die Zahl der Vertragskunden um rund 1,1 Millionen gestiegen. In den USA ist der monatliche Datenumsatz pro Kunden im vierten Quartal weiter deutlich um 25,5 Prozent auf 12,80 Dollar gestiegen. Auch hier also gute Erfolge bei unserer Strategie, das mobile Internet voranzutreiben.

Bei den integrierten Gesellschaften haben wir 2010 die Zusammenführung der Festnetz- und Mobilfunkaktivitäten in Deutschland, der Slowakei und Kroatien abgeschlossen. In Deutschland zeigt die Zusammenführung von Festnetz und Mobilfunk weitere Resultate: Wir haben gerade das integrierte Produkt „Call & Surf via Funk“ gestartet. Dabei wird das Breitband-Angebot über LTE realisiert und der Sprachverkehr über das Festnetz.

Wir bauen weiter an den Netzen und Prozessen für die Gigabit-Gesellschaft. In Deutschland heißt das: weiterer Ausbau des 3G-Netzes und schneller Aufbau einer LTE-Infrastruktur. Mit Hilfe von LTE haben wir mehrere Hundert weiße Flecken geschlossen. Und mit dem Produkt „Call & Surf Comfort via Funk“ kann man künftig in vielen Gebieten schnell surfen, die bislang ohne DSL-Anbindung auskommen mussten. Darüber hinaus treiben wir den Glasfaserausbau voran. Damit machen wir klar: Wir wollen Breitband für mehr Kundengruppen anbieten und mit höheren Bandbreiten auch die Nutzungsmöglichkeiten erweitern. Wiederum ein Beitrag zu unserer Transformation hin zur „Telco plus“. Mehr dazu auf der CeBIT.

Markantes Beispiel für das Thema „Vernetztes Leben auf allen Bildschirmen“ ist der rasant steigende Anteil von Smartphones an den insgesamt verkauften Mobiltelefonen. In Europa hat sich die Zahl der verkauften Smartphones im vergangenen Jahr um 57 Prozent erhöht und liegt jetzt bei rund 4 Millionen. Dabei machten Geräte mit dem Android-Betriebssystem im vierten Quartal bereits gut 25 Prozent des Gesamtabsatzes aus, Tendenz steigend. Wir können also Smartphones in verschiedenen Preisklassen und mit verschiedenen Betriebssystemen anbieten – das unterstützt unsere Strategie, das mobile Internet für viele Kundengruppen erschwinglich zu machen und damit vom Wachstum des mobilen Internets zu profitieren.

T-Systems hat im Bereich des „Vernetzten Arbeitens“ innovative Produkte wie „Infrastruktur als Service“ auf den Markt gebracht. Gleichzeitig wurden Pilot-Projekte bei Smart Metering und E-Health aufgesetzt, um das Geschäft mit innovativen Netz-Lösungen voranzutreiben. Auch 2010 hat T-Systems wieder erfolgreich Großaufträge akquiriert und weitere Big Deals abgeschlossen.

Wir haben im Rahmen unserer Strategie fünf Wachstumsfelder definiert und mit konkreten Umsatzzielen hinterlegt. Mit den im vergangenen Jahr erzielten

Ergebnissen liegen wir klar auf der Linie, unsere Ziele für das Jahr 2015 zu erreichen. Ich hatte einzelne Themen bereits angesprochen: zum Beispiel das Wachstum der Umsätze mit dem mobilen Internet um 29,2 Prozent entsprechend einer Milliarde Euro auf rund 4,4 Milliarden Euro. Das ist noch einmal eine Beschleunigung des Wachstums gegenüber den ersten neun Monaten, in denen wir ein Plus von 26 Prozent hatten. Oder die Fortschritte von T-Systems im Geschäft mit Kunden außerhalb des Konzerns.

Beim vernetzten Zuhause stiegen die Umsätze mit Double- und Triple-Play-Produkten sowie mit neuen Produkten wie „Home Gateway“ und „Communication Suite“. Wir sind hier um 5 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro gewachsen. Unsere Internet-Angebote trugen 2010 rund eine Milliarde Euro zum Umsatz bei – 13,1 Prozent mehr als im Vorjahr.

Bei den intelligenten Netzlösungen haben wir zwar aktuell noch keine signifikanten Umsätze. Wir haben aber eine Vielzahl vielversprechender Projekte und Kooperationen aufgelegt, beispielsweise bei Smart Metering oder auch beim vernetzten Automobil. Mehr dazu auf der CeBIT in drei Tagen.

Meine Damen und Herren,

bevor Tim Höttges gleich im Anschluss wie gewohnt die Entwicklungen in den operativen Segmenten genauer beleuchtet, möchte ich etwas detaillierter auf unsere neue Strategie für T-Mobile USA eingehen.

Philipp Humm und ich haben sie Ihnen Ende Januar präsentiert. Wir haben ein klares Ziel: Wir wollen schon 2011 steigende Umsätze erreichen bei stabiler Marge. Dabei liegen zweifellos einige Herausforderungen vor uns. Wir sehen aber andererseits auch eine Reihe von sehr positiven Faktoren, die uns zuversichtlich machen, dass T-Mobile USA die Ziele erreicht.

Positiv ist, dass die Service-Umsätze sich stabilisieren und im vierten Quartal auf Vorjahresniveau lagen. Das starke Wachstum beim Datenumsatz hat einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet, dass der Monatsumsatz von 46 Dollar pro Kunde stabil geblieben ist. Ein positiver Umsatzeffekt resultierte aus dem Geschäft mit Geräte-Versicherungen, das T-Mobile USA – wie die Wettbewerber auch – jetzt selbst betreibt und zwar seit dem vierten Quartal 2010.

Das bereinigte EBITDA war im Vorjahresvergleich praktisch stabil, ebenso die Marge. Dazu haben geringere Kosten für die Neukunden-Gewinnung und die Bindung von Bestandskunden im vierten Quartal beigetragen.

Andererseits liegt im Thema Kunden-Gewinnung und -bindung eine der größten Herausforderungen. Die Wechsler-Rate bei den Vertragskunden ist zu hoch, das wollen und müssen wir schon im laufenden Jahr ändern. Die Entwicklung spiegelt sich in der Zahl der Netto-Neukunden im vergangenen Jahr und im vierten Quartal wider: Wir haben in den letzten drei Monaten des Jahres netto rund 318.000 Vertragskunden verloren. Hier geht es nicht nur darum, den Kundenstamm auszubauen: Die Gewinnung eines Neukunden kostet im Mobilfunk deutlich mehr, als einen eigenen Kunden zu halten. Churn-Reduzierung ist also ein ganz klarer Ergebnisbeitrag.

Im Prepaid-Segment haben wir in den USA fast 300.000 Kunden netto hinzugewonnen – auch weil wir unsere Kooperationen mit Mobilfunkanbietern ohne eigenes Netz ausgebaut haben.

Ein gewichtiges Argument im Wettbewerb in den USA ist die Kombination einer breiten Palette von Smartphones – insbesondere auch preiswerten Geräten – mit günstigen Tarifen und unserem gut ausgebauten und schnellen Netz. Damit wollen wir punkten!

T-Mobile USA hat den Ausbau seines 4G-Netzes mit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 21 Megabit pro Sekunde fortgesetzt. Wir erreichen damit jetzt 200 Millionen Menschen in 100 amerikanischen Großstädten. Wir haben das größte 4G-Netz in den USA. Die nächste Stufe ist die Erhöhung der Übertragungsgeschwindigkeit auf 42 Megabit pro Sekunde. Damit können wir bis zur Jahresmitte 2011 rund 140 Millionen Menschen versorgen.

Wir haben für 2011 – und darüber hinaus – klare Ziele für T-Mobile USA:

- Wir wollen beim Umsatz wieder wachsen bei stabiler Marge. Im Zentrum der Arbeit des Teams um Philipp Humm stehen daher die Programme „Grow“ und „Reinvent“.
- „Grow“ sieht vor, dass der Umsatz bis 2014 um 3 Milliarden Dollar wachsen soll. Gerade beim mobilen Internet wollen wir noch stärker vom Marktwachstum profitieren.
- Gleichzeitig sollen mit „Reinvent“ bis 2013 zusätzlich Einsparungen von brutto einer Milliarde Dollar erzielt werden. Das soll die Ergebnisverbesserung unterstützen.
- Schließlich soll 2011 die Wechslerate bei den Vertragskunden in Richtung 2 Prozent reduziert werden. Im Gesamtjahr 2010 waren es noch 2,3 Prozent.

Und damit übergebe ich jetzt an Tim Höttges, der mit der Entwicklung unseres Deutschlandgeschäfts fortfährt.