

Sendesperrfrist: 12. Mai 2010
Beginn Rede René Obermann

– Es gilt das gesprochene Wort –

Rede zum Conference Call Q1/2010
am 12. Mai in Bonn

Timotheus Höttges
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René!

Lassen Sie mich zu T-Mobile USA die Finanzzahlen im Detail ergänzen.

Durch klare Kostendisziplin konnten wir das EBITDA leicht um 0,8 Prozent auf 1,4 Milliarden Dollar steigern. Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 0,7 Prozentpunkte auf 26,4 Prozent. Und das in einem schwierigen Marktumfeld.

Der Service-Umsatz lag im ersten Quartal bei 4,5 Milliarden Dollar, das ist ein schwaches Minus gegenüber dem Vorjahreswert von 2,5 Prozent. Positiv wirkte hier der bereits von René Obermann angesprochene deutliche Anstieg im mobilen Datengeschäft. Dagegen steht ein im Jahresvergleich um 2 Dollar auf 45 Dollar gesunkener Monatsumsatz je Kunde. Der Anteil von Kunden mit geringeren Monatsumsätzen hat sich erhöht.

Und damit komme ich zum Deutschland-Geschäft, das im ersten Quartal durchgehend eine sehr starke Entwicklung gezeigt hat.

Wir haben den Umsatzrückgang gegenüber dem ersten Quartal 2009 deutlich abgebremst: In den ersten drei Monaten 2009 lag er im Vorjahresvergleich bei rund 4,6 Prozent. Demgegenüber steht ein Wert von lediglich 2,2 Prozent im ersten Quartal 2010 für das gesamte Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft in Deutschland.

Dabei blieb die Ertragskraft mit einer EBITDA-Marge von 37,1 Prozent praktisch stabil. Das verdanken wir weiteren Fortschritten unserer Save for Service Initiative. Das bereinigte EBITDA im Deutschland-Geschäft sank um 2,7 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro.

Im Festnetzgeschäft war die Umsatzentwicklung ebenfalls erheblich besser als im Vorjahr: Der Umsatzrückgang betrug 4,1 Prozent. Im ersten Quartal 2009 hatten wir einen Wert von 6,0 Prozent. Auch hier befinden wir uns also auf einem guten Weg.

Das bereinigte EBITDA des Festnetzgeschäfts ist um rund 9 Prozent gesunken. Darin sind allerdings einige Einmal-Effekte enthalten, die man im Vorjahresvergleich berücksichtigen muss. Ohne sie wäre die EBITDA-Marge mit 33,9 Prozent praktisch stabil geblieben. Der mit über 40 Millionen Euro größte Effekt entfiel dabei auf die Kosten für die variable Vergütung aller Festnetz-Mitarbeiter für die hervorragende Entwicklung im Geschäftsjahr 2009.

Die Erfolge im DSL-Geschäft und mit Entertain haben wir im ersten Quartal 2010 fortgesetzt: Wir haben in einem deutlich schwächer wachsenden Gesamtmarkt für Breitbandanschlüsse sowohl im Neukundengeschäft als auch beim Kundenbestand unseren jeweiligen Anteil auf dem Niveau des Jahres

2009 gehalten, also 45 Prozent bei den DSL-Neukunden und 46 Prozent beim Kundenbestand insgesamt. In den ersten drei Monaten 2010 sind rund 188 000 neue DSL-Kunden hinzugekommen. Und die Zahl der vermarkteten Entertainment-Verträge ist um weitere 130 000 auf 1,2 Millionen gestiegen. Zudem verließen uns erheblich weniger Kunden. Die Anschlussverluste haben sich gegenüber dem ersten Quartal 2009 deutlich um 38 Prozent auf 372 000 verringert. Das ist der niedrigste Wert seit nahezu fünf Jahren.

Und damit zur hervorragenden Entwicklung im deutschen Mobilfunkgeschäft: Hier haben wir ein Umsatzplus von 2,5 Prozent auf 2 Milliarden Euro. Die Service-Umsätze sind sogar um 3,3 Prozent gestiegen. Damit haben wir unsere Marktführerschaft nochmals ausgebaut! Und das trotz einer Absenkung der mobilen Terminierungsentgelte, die uns rund 32 Millionen Euro Umsatz gekostet hat. Hierzu hat der weiter steigende Absatz an iPhones einen deutlichen Beitrag geleistet, durch den wiederum auch die Datenumsätze zugelegt haben. Und zwar im ersten Quartal um stattliche 39 Prozent.

Unsere Zielrichtung, auf ein weiter wachsendes mobiles Datengeschäft zu setzen, erweist sich als absolut richtig. Diesen Weg werden wir konsequent weitergehen.

Das bereinigte EBITDA haben wir im deutschen Mobilfunk deutlich überproportional zum Umsatz gesteigert – mit einem Zuwachs von 8,8 Prozent. Die bereinigte EBITDA-Marge ist um mehr als 2 Prozentpunkte auf 41,4 Prozent gestiegen. Das geht auf mehrere Faktoren zurück:

- das deutliche Umsatzwachstum
- die starke Kundenbasis mit 17,3 Millionen Vertragskunden
- eine Churn-Rate, die bei den Vertragskunden auf 1,3 Prozent abgesenkt werden konnte, und

- den deutlich effizienteren Einsatz der Mittel zur Kundenbindung und -gewinnung

Die Zahl der neuen Vertragskunden im ersten Quartal betrug 72 000. Damit stieg insgesamt der Vertragskundenbestand im Jahresvergleich um 321 000 Kunden.

Und damit nun zum Europa-Geschäft. Hier haben wir einen Anstieg des bereinigten EBITDA um 42 Prozent. Sie erinnern sich, gerade in Polen und Großbritannien hatten wir im ersten Quartal 2009 durch Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie als Folge gleichzeitig hoher Kundengewinnungszahlen deutliche Rückgänge beim bereinigten EBITDA verzeichnet. Im ersten Quartal 2010 zeigt sich ein deutlich anderes Bild, wie auch die EBITDA-Marge belegt, die insgesamt um mehr als 8 Prozentpunkte auf fast 28 Prozent zugelegt hat.

Wie positiv sich das Geschäft insgesamt entwickelt hat, zeigt sich auch daran, dass der Umsatz nur leicht um 1 Prozent zurückgegangen ist. Und das, obwohl Reduzierungen der mobilen Terminierungsentgelte und der Roaming-Tarife allein einen negativen Einfluss von etwa 6,5 Prozentpunkten hatten. Besonders in Österreich und Polen haben deutliche Absenkungen der mobilen Terminierungsentgelte die Service-Umsätze gedrückt.

Zum Ergebnisanstieg haben alle Landesgesellschaften beigetragen, besonders markant waren die Margenverbesserungen in den Niederlanden, Österreich und Polen.

Gleichzeitig haben wir die Vertragskundenbasis um netto 163 000 Neukunden in diesen Ländern ausweiten können. Die größten Zuwächse haben wir dabei in Tschechien, den Niederlanden und Polen erreicht.

Im operativen Segment SEE, also Süd- und Osteuropa, haben wir, unterstützt durch stringente Kostenkontrolle, die Ertragskraft weiter hoch gehalten. Bei einem Umsatzzuwachs von 21,5 Prozent stieg das bereinigte EBITDA um 15,8 Prozent. Die EBITDA-Marge lag damit bei einem sehr guten Wert von 39 Prozent.

Diese insgesamt positive Entwicklung wird auch nicht dadurch geschmälert, dass wir positive Wechselkurseinflüsse in Ungarn und auch in Rumänien verzeichnet haben und die griechische OTE-Gruppe einen Monat länger konsolidiert wurde als im Vorjahr. Wir sehen weiter steigende Kundenzahlen im Mobilfunk, hier legte die Zahl der Vertragskunden im ersten Quartal um 84 000 zu. Deutliches Wachstum verzeichnete auch das TV-Geschäft in der Region mit 110 000 Neukunden im ersten Quartal.

Das insgesamt positive Bild der Entwicklung des Konzerns rundet ein Blick auf T-Systems ab. Hier konnten wir unseren externen und vor allem den internationalen Umsatz weiter ausbauen. Dies ist, wie Sie wissen, ein Element unserer weiterentwickelten Strategie.

Der Gesamt-Umsatz stieg um 1,2 Prozent, dabei legte der Umsatz mit Kunden außerhalb des Telekom-Konzerns um 2,4 Prozent zu. Der Umsatz im internationalen Geschäft erhöhte sich sogar um 5,7 Prozent. Ein Ordereingang im ersten Quartal, der um 7,3 Prozent auf knapp 2,2 Milliarden Euro gestiegen ist, macht uns zuversichtlich, dass wir diese Entwicklung weiter fortschreiben können. Im ersten Quartal 2010 kamen beispielsweise Großaufträge vom Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt, von der Deutschen Post DHL, TUI Travel und auch den Schweizerischen Bundesbahnen hinzu.

Die bereinigte EBIT-Marge konnten wir weiter auf 2,2 Prozent verbessern – im ersten Quartal 2009 hatte sie noch bei 1,6 Prozent gelegen. Hier zeigt sich auch eine stringente Umsetzung des Effizienz-Programms bei T-Systems, das im ersten Quartal rund 0,1 Milliarden Euro erbracht hat.

Meine Damen und Herren,

Kostendisziplin ist ein wesentlicher Eckpfeiler, mit dem wir die strategische Entwicklung der Deutschen Telekom unterstützen wollen. In den Jahren 2010 bis 2012 wollen wir nach dem überaus erfolgreichen Programm Save for Service mit Brutto-Einsparungen von 5,9 Milliarden Euro weitere rund 4,2 Milliarden Euro einsparen.

Im ersten Quartal 2010 haben wir bereits Kostensenkungen von 340 Millionen Euro erzielt. Dadurch konnten wir die EBITDA-Marge des Konzerns von 30,3 Prozent auf 30,9 Prozent verbessern. Im Vergleich mit dem ersten Quartal 2009 haben wir eine Absenkung der Kostenbasis um netto rund 0,2 Milliarden Euro erreicht beziehungsweise 0,5 Milliarden Euro auf organischer Basis, also ohne Berücksichtigung von Veränderungen des Konsolidierungskreises oder der Wechselkurse.

Das hat auch dazu beigetragen, dass wir im ersten Quartal einen starken Free Cash-Flow von 1,4 Milliarden Euro erreicht haben. Weitere Faktoren waren geringere Investitionen, wie erwähnt auch als Folge von Verzögerungen durch den harten Winter, sowie Verbesserungen beim Working Capital. Im ersten Quartal haben wir eine gute Basis gelegt, um unsere Planung für das Gesamtjahr von 6,2 Milliarden Euro Free Cash-Flow zu erreichen.

Unsere Bilanzrelationen sind weiter solide. Wir liegen bei allen Zielgrößen klar und komfortabel innerhalb unserer kommunizierten Bandbreiten. Die Relationen liegen dabei entweder auf dem Niveau der Vergleichszeit oder sogar noch einen Tick besser.

Die guten Marktkonditionen haben wir im ersten Quartal für uns genutzt und Fremdkapital im Umfang von rund 1,3 Milliarden Euro aufgenommen.

Danke bis hierher – ich gebe ab an **René Obermann**.