

– Es gilt das gesprochene Wort –

Pressekonferenz

Präsentation der Halbjahreszahlen 2010

5. August 2010 in Bonn

René Obermann

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren, und: herzlich willkommen bei uns in Bonn.

Wir stellen Ihnen heute die Konzernzahlen für das erste Halbjahr bzw. das zweite Quartal 2010 vor. Es sind sehr erfreuliche Zahlen, so viel vorweg. Wir haben die gute Entwicklung des ersten Quartals fortgeschrieben.

Eine wichtige Anmerkung: Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Zahlen des zweiten Quartals 2009 entsprechend der Entkonsolidierung von T-Mobile UK zum 1. April 2010 angepasst. Das heißt, wir haben alle auf T-Mobile UK entfallenden Effekte im Umsatz, EBITDA und Konzernüberschuss in den jeweils zweiten Quartalen aus den Zahlen herausgenommen. Nähere Details zu den Finanzzahlen erläutert im Anschluss wie gewohnt Tim Höttges.

Was waren nun die Highlights im ersten Halbjahr?

In den ersten sechs Monaten lag der Umsatz – ohne T-Mobile UK im zweiten Quartal 2009 – mit 31,3 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau.

Das bereinigte EBITDA betrug 9,9 Milliarden Euro.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss ist von minus 0,6 Milliarden Euro auf 1,2 Milliarden Euro gestiegen.

Der Free Cash-Flow lag bei 2,9 Milliarden Euro im Vergleich zu 1,8 Milliarden Euro im Vorjahr.

Wie angekündigt läuft unser Programm „Save for Service“ weiter. Wir steigern damit die Effizienz und die Profitabilität im Konzern. Im ersten Halbjahr haben wir insgesamt Einsparungen von rund einer Milliarde Euro brutto erzielt. Davon haben wir rund 0,5 Milliarden Euro zur Stärkung unserer Wettbewerbsposition wieder investiert.

Auf der Basis dieses guten ersten Halbjahres kann ich die Planung für das Gesamtjahr noch einmal nachdrücklich bestätigen: Unsere Guidance steht!

Besonders erfreulich war die sehr gute Entwicklung im zweiten Quartal in Deutschland. Wir sind vor gut drei Jahren angetreten, die Zukunft des Deutschland-Geschäfts zu sichern. Das ist uns gelungen. Auf einen kurzen Nenner gebracht: Umsatz nahezu stabilisiert – Ergebnis gesteigert!

- Der Umsatz im zweiten Quartal lag bei 6,2 Milliarden Euro, der Unterschied zum Vorjahresquartal beträgt lediglich 23 Millionen Euro.
- Das bereinigte EBITDA ist um 2,4 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro gestiegen.

- Wir haben dabei unsere Wettbewerber klar übertroffen:
- Im Mobilfunk mit einem Anstieg der Service-Umsätze um 6,1 Prozent. Das führte zu einer EBITDA-Marge von 44,4 Prozent – die damit um mehr als drei Prozentpunkte höher lag als im Vorjahr.
- Im Festnetz haben wir 52 Prozent der Breitband-Neukunden für uns gewonnen. Die Anschlussverluste sind mit 315.000 auf einem historischen Tief. Ich komme darauf später noch einmal zurück.

Unser US-Geschäft zeigt deutliche Zeichen einer Stabilisierung – wenn auch noch einige Herausforderungen vor uns liegen. Nach dem zweiten Quartal können wir aber klar sagen: Die Richtung stimmt!

Erstmals seit sechs Quartalen gibt es wieder ein Plus bei den Vertragskunden: 106.000.

Der monatliche Datenumsatz pro Kunde ist im zweiten Quartal um 70 Cent auf 11,60 Dollar gestiegen. Die Service-Umsätze insgesamt sind mit einem Minus von 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr praktisch stabil geblieben. Zum Vergleich: Im ersten Quartal 2010 gab es hier noch einen Rückgang um 2,5 Prozent.

In unserem europäischen Geschäft außerhalb Deutschlands – wie gesagt ohne T-Mobile UK – ist die Ergebnismarge im Vergleich zum ersten Quartal 2010 stabil geblieben. Dabei ergibt sich im Detail ein gemischtes Bild: In den Niederlanden, Polen, Ungarn und Montenegro etwa haben wir unser Ergebnis verbessert. Dagegen haben uns die schwierigen Marktumfelder insbesondere in Süd- und Osteuropa belastet. Die Ergebnismargenrückgänge dort konnten wir nicht durch die genannten Märkte ausgleichen.

So hat sich das Mobilfunkgeschäft in Griechenland deutlich besser entwickelt als bei den Wettbewerbern. Dennoch musste auch OTE im zweiten Quartal Rückgänge bei Umsatz und Ergebnis hinnehmen.

T-Systems hat den externen Umsatz deutlich um 7,2 Prozent gesteigert. Der internationale Umsatz stieg um 7,9 Prozent. Und die EBIT-Marge hat sich weiter auf 3,4 Prozent verbessert.

Das mobile Datengeschäft ist erneut kräftig gewachsen: in Deutschland im zweiten Quartal um 55 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt stiegen die Umsätze mit dem mobilen Internet im ersten Halbjahr um 27,9 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro.

Damit haben wir für das zweite Quartal auf vergleichbarer Basis die folgende Entwicklung:

- Der Umsatz im Konzern ist um 0,9 Prozent auf 15,5 Milliarden Euro gestiegen.
- Wir haben ein bereinigtes EBITDA von 5,0 Milliarden Euro erzielt. Das ist ein Rückgang um 1,9 Prozent gegenüber den 5,1 Milliarden Euro im Vorjahresquartal. Zu Erinnerung: Das war das stärkste zweite Quartal, das wir jemals hatten.
- Der bereinigte Konzernüberschuss ist um 0,6 Prozent auf 0,8 Milliarden Euro gestiegen.
- Der unbereinigte Konzernüberschuss legte auf 0,7 Milliarden Euro zu, das ist ein Plus von 20,5 Prozent.

- Ebenfalls verbessert hat sich der Free Cash-Flow mit einem Zuwachs von 5,7 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro.

Meine Damen und Herren,

wir haben im zweiten Quartal weitere Fortschritte bei der Umsetzung unserer neuen Strategie „Verändern – Verbessern – Erneuern“ erreicht. Wir haben auch gesagt, dass wir Sie kontinuierlich darüber informieren, wie wir bei der Umsetzung der Strategie vorankommen.

Zum Beispiel bei der Verbesserung der Performance unserer Mobilfunk-Gesellschaften:

- Unser Mobilfunk-Joint-Venture in Großbritannien zusammen mit France Telecom ist am 1. April an den Start gegangen und arbeitet seither an der Integration der beiden Vorgängergesellschaften.
- In den USA haben wir unser HSPA+-Netz weiter ausgebaut. Wir kommen jetzt auf eine Bevölkerungsabdeckung von 85 Millionen. Bislang waren wir in Philadelphia, New York und Teilen Washingtons vertreten. Im zweiten Quartal sind beispielsweise Los Angeles, Dallas, Atlanta, Houston und Seattle hinzugekommen. Damit decken wir jetzt 25 Metropolen ab.

Die bessere Netzabdeckung hat direkte Auswirkungen auf unser Geschäft: Inzwischen haben wir 6,5 Millionen 3G-Endgeräte auf dem Netz von T-Mobile USA. Am Jahresanfang waren es 3,9 Millionen. Unsere Prognose für das Jahresende von mindestens 8 Millionen erscheint inzwischen eher konservativ. Der Anteil des mobilen Datengeschäfts am durchschnittlichen Monatsumsatz ist weiter gestiegen: Allein im zweiten Quartal stieg der so genannte Daten-ARPU um 70 Cent auf 11,60 Dollar. Damit lagen wir bei der

absoluten Steigerung gleichauf oder besser als unsere großen Wettbewerber. Wie gesagt: Das sind klare Schritte in die richtige Richtung.

In den Niederlanden haben wir die Ergebnismarge deutlich von 22 Prozent auf 31 Prozent verbessert und die Service-Umsätze um 3,5 Prozent gesteigert. Damit haben wir die Wettbewerber deutlich hinter uns gelassen.

Mit dem Zusammenschluss von Slovak Telecom und T-Mobile Slovensko zum 1. Juli gehen wir in der Slowakei den gleichen Weg wie in Deutschland. Auch dort wollen wir mit der Integration von Festnetz und Mobilfunk unsere Wettbewerbsposition stärken.

- Bei der Integration von OTE erzielen wir die geplanten Synergien. Insgesamt hat sich hier die Jahresrate auf 164 Millionen Euro erhöht.
- Wir machen unsere Netze in Deutschland fit für die Gigabit-Gesellschaft. Ein wichtiger Schritt war dabei der Erwerb von neuem Mobilfunk-Spektrum von insgesamt 2 mal 10 MHz im 800-MHz-Bereich. Damit können wir jetzt Schritt für Schritt weitere weiße Flecken erschließen. Darüber hinaus haben wir weiteres Spektrum im Bereich von 1,8 und 2,6 GHz erworben, mit dem wir unsere Netze in den Metropolen für noch schnelleren Datenverkehr ausbauen.
- Gleichzeitig haben wir in Deutschland im April den HSPA+-Ausbau gestartet, um auf Basis der 3G-Technologie die verfügbaren Geschwindigkeiten noch einmal deutlich zu erhöhen. Noch in diesem Jahr werden Österreich, Tschechien und die Niederlande folgen.

Das Thema „Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher“ ist auch durch die Fußball-WM und die Übertragungen auf mobile Endgeräte einen weiteren Schritt vorangekommen.

- In der letzten Juni-Woche haben wir das neue iPhone 4 in unser Programm genommen, das sofort für große Nachfrage gesorgt hat.

Diese hohe Nachfrage zeigt das immense Interesse der Menschen an neuen Datendiensten im Mobilfunk – und an den entsprechenden Geräten. Dazu gehört ja nicht nur das iPhone. International haben wir immer mehr Geräte auf Android-Basis im Programm, die den Trend zum mobilen Internet weiter stärken werden.

- Unser Entertain-Angebot wird individueller. Ab der jetzt startenden Bundesliga-Saison können Fans sich ihre persönlichen Konferenz-Schaltungen einrichten. Der Zuschauer wählt aus allen zeitgleich laufenden Spielen die Partien aus, die ihn am meisten interessieren. Er behält alle Ergebnisse seiner Spiele im Auge und wechselt je nach Verlauf zwischen den Spielen.

Die Scout-Gruppe baut ihre internationale Präsenz weiter aus, zuletzt mit einem Joint Venture in Russland.

- Auch beim Thema „Vernetztes Arbeiten mit führenden ICT-Lösungen“ war die Dynamik im ersten Halbjahr ungebrochen.
- So greifen bereits heute viele Kunden auf unsere Cloud Services zurück. Zwei Drittel aller SAP-Leistungen bekommen unsere Kunden direkt aus dem Netz. Für Unternehmen wie Shell und Philips bedeutet das, dass sie Leistung bedarfsgerecht erhalten und nur nach Verbrauch zahlen.
- Im Bereich Systemintegration setzen die Kunden auf unsere Lösungen. So nutzt bereits heute jeder fünfte der weltweit größten Verkehrsflughäfen Airport-Lösungen von T-Systems.

- Darüber hinaus hat T-Systems neue Aufträge abgeschlossen, u. a. mit der Deutschen Post DHL, der DekaBank und dem Land Hessen. Mit Vertragslaufzeiten von mindestens fünf Jahren und hohen Auftragsvolumina festigt T-Systems die Basis für weiteres Wachstum.
- Seit Juni bieten wir Interessenten die Registrierung für unsere „de.mail“ an. Wir haben seither ein hohes Interesse an dieser Lösung für sichere elektronische Post verzeichnet.

Die Umsätze mit dem mobilen Internet liegen zum Halbjahr bei 2,1 Milliarden Euro. Das Wachstum ist mit 27,9 Prozent weiter immens.

Im Wachstumsfeld „Connected Home“ hat die höhere Zahl an Breitband-Anschlüssen sowie Entertain-Paketen in Deutschland – mit entsprechend höheren Durchschnittserlösen im Vergleich zu den traditionellen Festnetz-Anschlüssen – zum Umsatzanstieg beigetragen. Wir haben inzwischen 1,3 Millionen Entertain-Pakete vermarktet. Auch in Süd- und Osteuropa hat sich das Wachstum bei DSL-Anschlüssen, Internet-Fernsehen und Kabelanschlüssen weiter fortgesetzt. Der Umsatz insgesamt stieg dadurch um 9,5 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro.

Mit Internet-Angeboten haben wir im ersten Halbjahr Umsätze von 0,5 Milliarden Euro erreicht. Das ist ein Anstieg um 18, Prozent. Dazu hat unter anderem der vollständige Erwerb der Bezahl-Plattform ClickandBuy beigetragen.

Zur positiven Entwicklung von T-Systems hatte ich bereits etwas gesagt. Wir haben hier mit 3,1 Milliarden Euro 4,8 Prozent mehr Umsatz außerhalb des Telekom-Konzerns erreicht als im ersten Halbjahr 2009.

Bei den intelligenten Netzlösungen für Energie, Gesundheit, Mediendistribution und das vernetzte Automobil laufen derzeit organisatorische und strukturelle Arbeiten. Auch hier werden wir Sie auf dem Laufenden halten.

In allen Wachstumsfeldern zusammen haben wir Umsätze von 8,5 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2010 erzielt, 1 Milliarde Euro mehr als in der Vergleichszeit. Das entspricht 27 Prozent des Konzernumsatzes gegenüber 23 Prozent ein Jahr zuvor.

Meine Damen und Herren,
nach der Bewertung des ersten Halbjahres und einer Kurzanalyse unserer Strategie will ich Ihnen jetzt detailliert aufzeigen, wie die Entwicklung im zweiten Quartal in den einzelnen Segmenten verlaufen ist.

Zunächst zur Entwicklung in den USA:

Der monatliche Durchschnittsumsatz im mobilen Datengeschäft von 11,60 Dollar – das ist ein Anstieg von 17,2 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2009 – hat dazu beigetragen, den Durchschnittsumsatz unserer Vertragskunden bei 52 Dollar zu stabilisieren.

Insgesamt gingen die Service-Umsätze im Vergleich zum Vorjahresquartal zwar um 1,1 Prozent zurück. Im Vergleich zum ersten Quartal 2010 sind die Service-Umsätze aber erstmals seit dem dritten Quartal 2008 wieder leicht gestiegen, und zwar um 1,4 Prozent. Zusätzlich hat im Vorjahresvergleich der gesunkene Umsatz zum Ergebnisrückgang beigetragen.

Das bereinigte EBITDA liegt mit 1,4 Milliarden Dollar um 11,2 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dabei haben höhere Ausgaben für die Kundengewinnung eine wichtige Rolle gespielt, es hat sich aber auch der Rückgang der Service-Umsätze im Jahresvergleich ausgewirkt.

Obwohl wir die Aufwendungen für die Stärkung der Marktposition erhöht haben, war die EBITDA-Marge mit 26,7 Prozent etwas höher als in den ersten drei Monaten.

Wir kommen mit der Ausweitung unseres Netzes sowohl bei 3G als auch bei HSPA+ gut voran. Unser Netz in den USA ist anerkannt das schnellste, was die Datenübertragung betrifft. Wir haben unsere Vertriebsplattform ausgeweitet, wir haben mehrere neue 3G-Endgeräte in das Programm aufgenommen und wir verbessern unsere Tarife stetig weiter.

Die Entwicklung im zweiten Quartal zeigt, dass wir richtig unterwegs sind: Für Smartphones auf dem schnellen Netz von T-Mobile entscheiden sich immer mehr Kunden.

Meine Damen und Herren,
wir haben in den vergangenen Monaten und Jahren bei der Deutschen Telekom schwierige Themen angepackt und eine Menge erreicht.

Auf eines sind wir dabei besonders stolz: Wir haben es nach vielen Jahren mit Rückgängen im Heimatmarkt geschafft, das Geschäft zu stabilisieren. Wenige haben uns das zugetraut, als wir uns Anfang 2007 dieses Ziel gesetzt haben. Im Jahr 2006 hatten wir eine ganze Reihe von Herausforderungen, die wir seitdem erfolgreich angegangen sind. Beispielfhaft sei die hohe Zahl von Beschwerden genannt und die niedrige Quote von Erledigungen der Kundenbeschwerden beim ersten Kontakt mit der Deutschen Telekom.

Seitdem:

- hat sich unser Kundenservice dramatisch verbessert. Die Zahl der Kundenbeschwerden beispielsweise ist seit Ende 2007 um mehr als die Hälfte gesunken. Unser Service wird inzwischen im Wettbewerbsvergleich als hervorragend anerkannt;

- haben wir neue Service-Gesellschaften eingeführt und damit den Grundstein dafür gelegt, die Service-Qualität entscheidend zu verbessern;
- ist unser Marktanteil bei den Breitband-Neukunden von gerade einmal 6 Prozent im zweiten Quartal 2006 auf 52 Prozent zwischen April und Juni 2010 gestiegen. Der Anteil von Breitband- und Entertain-Kunden an unserer gesamten Kundenzahl ist seither von 19 auf mehr als 46 Prozent gestiegen. Für das Gesamtjahr 2010 erwarten wir weiter einen Anteil von rund 45 Prozent bei den Neukunden im Breitband-Markt.
- Und auch unser Marktanteil an den Service-Umsätzen im Mobilfunk ist von 35,9 Prozent im zweiten Quartal 2006 auf aktuell rund 36,9 Prozent gewachsen. Und die Zahl der Vertragskunden ist um mehr als 2,5 Millionen auf 17,2 Millionen gestiegen.
- Die Anschlussverluste im Festnetz-Geschäft sind auf Rekordtief.
- Wir haben es geschafft, den Umsatzrückgang der vergangenen Jahre im zweiten Quartal 2010 praktisch zu stoppen. Beim bereinigten EBITDA gibt es erstmals eine Verbesserung im Quartalsvergleich.
- Wir haben zudem unseren Markenauftritt in den vergangenen Jahren radikal vereinfacht und die Markenakzeptanz deutlich verbessert.
- Mit dem Programm „Save for Service“ haben wir gerade im deutschen Festnetz-Segment Effizienz und Profitabilität deutlich gesteigert. Im ersten Halbjahr 2006 betrugen die operativen Kosten 9,7 Milliarden Euro. Durch „Save for Service“ haben wir die Kosten um rund

20 Prozent auf 7,9 Milliarden Euro in den ersten sechs Monaten 2010 senken können.

- Wir haben Innovationen auf den Markt gebracht wie Entertain, das Fernsehangebot der Deutschen Telekom, und Liga Total!, das sich künftig mit der persönlichen Bundesliga-Konferenz noch stärker von der Konkurrenz abhebt. Wir haben das iPhone 4 im Mobilfunk-Programm, einen Treiber für das mobile Internet. Aber wir haben auch andere Top-Geräte, beispielsweise auf Basis von Android, das sich als Betriebssystem in kurzer Zeit eine starke Position auf dem Markt erarbeitet hat.
- Und nicht zuletzt haben wir mit der Integration von Mobilfunk und Festnetz unter dem Dach der neuen Deutschland-Gesellschaft unsere Vertriebskraft entscheidend gestärkt. Gleichzeitig haben wir übergreifende Produkte und Anwendungen auf den Markt gebracht, wie den Programm-Manager, mit dem Sie über das Smartphone die Aufnahme-Funktion bei Entertain steuern können.

Meine Damen und Herren,

darauf sind wir stolz. Im Vorstand ebenso wie in der gesamten Deutschland-Organisation. Und deshalb auch ein großes Dankeschön an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die diesen Erfolg möglich gemacht haben. Danke für Ihren Einsatz in den vergangenen Jahren. Und danke für Ihre Bereitschaft, die notwendigen Veränderungen mitzutragen.

Und damit gebe ich ab an Tim Höttges, der Sie weiter durch die Finanzzahlen führen wird.