

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Timotheus Höttges**  
**Finanzvorstand**  
**Deutsche Telekom AG**

**Conference Call – Bericht zum dritten Quartal 2010**  
**4. November 2010 in Bonn**

Vielen Dank, René Obermann!

Insgesamt bin ich mit den Finanzkennzahlen für Deutschland durchaus zufrieden. Insbesondere angesichts der Tatsache, dass uns im dritten Quartal des vergangenen Jahres noch Umsätze in Höhe von rund 80 Millionen Euro und EBITDA aus dem Roaming-Abkommen mit O<sub>2</sub> zugutekamen. Das Roaming-Abkommen lief Ende Dezember 2009 aus.

Im Jahresvergleich ging der Umsatz um 2,4 Prozent zurück. Korrigiert um den Effekt aus dem Auslaufen des Roaming-Abkommens mit O<sub>2</sub> hätte der Rückgang lediglich 1,1 Prozent betragen. Das bereinigte EBITDA war mit 2,5 Milliarden Euro ähnlich stabil. Ohne den O<sub>2</sub>-Effekt wäre das bereinigte EBITDA um 3,3 Prozent gestiegen. Der O<sub>2</sub>-Effekt hat einen unverhältnismäßig großen Einfluss auf unsere Performance in Deutschland in der zweiten Jahreshälfte, da der Großteil des O<sub>2</sub>-Roamingumsatzes des vergangenen Jahres im dritten und vierten Quartal verbucht wurde.

Das ausgezeichnete EBITDA-Ergebnis stellt den Erfolg unseres Kostensparprogramms „Save for Service“ in Deutschland unter Beweis. Das bereinigte OPEX – also die operativen Kosten – ging im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Milliarden Euro und damit um fast 5 Prozent zurück. Entsprechend verbesserte sich die bereinigte EBITDA-Marge gegenüber dem Vorjahr um fast einen Prozentpunkt auf knapp 40 Prozent.

Der Großteil der Kosteneinsparungen in Deutschland wurde im Festnetzbereich realisiert, wo das bereinigte OPEX im Jahresvergleich um 6,9 Prozent zurückging. Dies zeigt klar den Erfolg unseres „Save for Service“-Programms in Deutschland.

Das bereinigte EBITDA blieb mit 1,6 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr fast stabil und die Marge verbesserte sich um 1,4 Prozentpunkte auf 35,4 Prozent. Die etwas schwächeren Umsätze im dritten Quartal lassen sich auf eine außergewöhnlich starke Performance im Vergleichsquarter des Vorjahres zurückführen. Grund hierfür sind Einmaleffekte im Mehrwertdienst- und Wholesale-Bereich. Für das vierte Quartal erwarten wir eine Verbesserung der Umsatzentwicklung.

Was unsere Kennzahlen im deutschen Festnetzgeschäft betrifft, so wurde unser Breitband-Marktanteil an Netto-Neuzugängen erwartungsgemäß durch das große Volumen auslaufender Verträge im dritten Quartal beeinträchtigt. Kumulativ lag unser Marktanteil bei den DSL-Neukunden in den ersten neun Monaten immer noch leicht über 40 Prozent. Daher sind wir weiterhin davon überzeugt, dass wir für das Gesamtjahr einen Marktanteil von 40 bis 45 Prozent erreichen können.

Die Anschlussverluste im traditionellen Festnetzgeschäft beliefen sich kumulativ auf 1,2 Millionen und lagen damit um 26 Prozent unter dem Vergleichswert von 2009. Mit 525.000 lagen die Anschlussverluste im dritten

Quartal über dem Vergleichswert des zweiten Quartals, was auf unseren geringeren Marktanteil an Breitband-Nettoneuzugängen und auf Resale-DSL-Verluste in Höhe von 210.000 zurückzuführen ist. Letztere stehen in Zusammenhang mit der Umstellung vom traditionellen DSL-Resale auf All-IP-Pakete bei Wettbewerbern.

Positiv anzumerken ist die Tatsache, dass sich das Wachstum im VDSL-Bereich, einschließlich VDSL-Double-Play-Paketen, im dritten Quartal mit einem Zuwachs von 166.000 VDSL-Anschlüssen gegenüber dem Vorjahr beschleunigt hat.

Auch Entertain legt weiter zu und verfügt nach Ablauf des dritten Quartals, in dem 130.000 Pakete verkauft wurden, über einen Kundenstamm von 1,4 Millionen. Unser Gesamtjahresziel von 1,5 Millionen dürfte also zweifellos erreichbar sein.

Im deutschen Mobilfunkgeschäft verzeichneten wir sehr erfreuliche Ergebnisse, besonders bei Berücksichtigung des O<sub>2</sub>-Effekts. Die Serviceumsätze legten um 5 Prozent auf knapp 1,9 Milliarden Euro zu und wurden durch kräftiges Wachstum im Datengeschäft gestützt. Das bereinigte EBITDA stieg um 0,9 Prozent auf 928 Millionen Euro. Ohne O<sub>2</sub> hätte sich die Wachstumsrate auf eindrucksvolle 10,7 Prozent belaufen.

Wir konnten einen stetigen Ausbau des hochwertigen Kundenstamms mit iPhone-Verkäufen in Rekordhöhe sowie eine weitere Vergrößerung der Vertragskundenbasis um 25.000 im dritten Quartal erreichen. Zudem erhöhte sich der Vertrags-ARPU im Vergleich zum dritten Quartal des Vorjahres um 2 Euro beziehungsweise 6,7 Prozent.

Smartphones machten 53 Prozent der im dritten Quartal verkauften Endgeräte aus, was im Jahresvergleich einem Anstieg um 28 Prozentpunkte entspricht.

Trotz Smartphone-Verkäufen in Rekordhöhe belief sich die Marge auf 43 Prozent und war ungeachtet des O<sub>2</sub>-Effekts mit dem Vorjahreswert vergleichbar.

Wenden wir uns nun dem Segment Europa zu. Das integrierte operative Geschäft, das OTE, T-Hrvatski, Magyar und Slovak Telekom umfasst, zeigte weiter solide Cash-Contributions und starke Margen, besonders, wenn man den fortgesetzten Umsatzdruck in einigen dieser Märkte berücksichtigt.

Die Lage bei OTE bleibt weiterhin angespannt, jedoch scheinen sich die Trends nicht weiter zu verschlechtern. Trotz eines Umsatzrückgangs von 9 Prozent erzielte die OTE-Gruppe eine fast stabile Marge von 37 Prozent und eine stabile Cash-Contribution, auch wenn das EBITDA um 11 Prozent rückläufig war.

In diesem Zusammenhang möchte ich den neuen Vorsitzenden von OTE, Michael Tsamaz, herzlich begrüßen. Michael Tsamaz war bisher und bleibt auch weiterhin Chef von Cosmote, das die Performance der Wettbewerber in Griechenland und anderen Märkten übertroffen hat.

Erfreulicherweise erzielte T-Hrvatski Telekom stabile Umsätze sowie einen Anstieg des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge und legte im Hinblick auf die Cash-Contribution im Vergleich zum Vorjahr mit 36 Prozent kräftig zu. Dieses gute Ergebnis trägt teilweise der Tatsache Rechnung, dass es Hinweise auf eine Trendwende in der kroatischen Wirtschaft gibt.

Magyar Telekom gelang unter äußerst schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen ein Margenanstieg auf sehr ordentliche 47 Prozent sowie eine 2-prozentige Erhöhung der Cash-Contribution. Die im Jahresvergleich um 2 Prozent rückläufigen Mobilfunk-Serviceumsätze wären ohne Regulierungs-

effekte aufgrund des soliden Wachstums der Vertragskundenbasis von 10,4 Prozent um 0,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

In der Slowakei legte die Cash-Contribution um 24 Prozent zu, während die Marge trotz eines 2-prozentigen Umsatzrückgangs bei beachtlichen 46 Prozent blieb. Die Mobilfunkmarge erhöhte sich sequenziell auf 50 Prozent, während sie im dritten Quartal 2009 bei 50,7 Prozent gelegen hatte.

Wenden wir uns jetzt den mobilfunkorientierten Märkten in der Tschechischen Republik, in Österreich, Polen und in den Niederlanden zu. Die Ergebnisse wurden durch höhere Marktinvestitionen beeinflusst, in denen sich die größere Nachfrage nach Smartphones widerspiegelt.

In der Tschechischen Republik wurden regulatorische Einflüsse verzeichnet, ohne die der Umsatz im Jahresvergleich stabil gewesen wäre. Trotz eines Anstiegs der Marktinvestitionen (in Euro) in Höhe von 31 Prozent aufgrund höherer Kundenbindung und einer Erhöhung der Kostenbasis durch die Integration des Breitbandgeschäfts sowie den 3G-Rollout blieb das bereinigte EBITDA absolut betrachtet relativ gesund. Die bereinigte EBITDA-Marge überzeugt nach wie vor mit hohen 48 Prozent.

In Österreich wurden die Umsätze ebenfalls durch Regulierungseffekte beeinflusst. Ohne diese Effekte wäre ein Umsatzwachstum von 3,8 Prozent zu verzeichnen gewesen. Das EBITDA wurde durch einen 50-prozentigen Anstieg der Marktinvestitionen beeinträchtigt; der Anstieg war auf eine Erhöhung der Bestands- und Brutto-Neukundenbasis um 24 Prozent zurückzuführen, wobei sich der Schwerpunkt auf die Vertragskunden verlagerte.

In Polen verzeichneten wir einen erheblich verbesserten Umsatztrend, wobei sich die Umsätze auf Euro-Basis im Vergleich zum Vorjahr um 5 Prozent erhöhten. Dieser Anstieg ist vor allem auf die äußerst positive Entwicklung der

Datenumsätze zurückzuführen, die auf Euro-Basis um 37 Prozent und auf Basis der Landeswährung um 31 Prozent gesteigert werden konnten. Das EBITDA wurde andererseits durch eine 22-prozentige Erhöhung der Marktinvestitionen beeinflusst, die auf höhere Kundenbindungskosten und mehr Datenendgeräte zurückzuführen ist. Die Wechselrate bei den Vertragskunden ging auf beeindruckende 0,8 Prozent zurück.

In den Niederlanden erzielten wir bei den Serviceumsätzen ein Wachstum von knapp 1 Prozent und lagen damit um fast 3 Prozentpunkte vor dem Marktführer. Das Umsatzwachstum wurde durch Regulierungseffekte beeinflusst, ohne die sich die Wachstumsrate bei den Serviceumsätzen auf 5,4 Prozent belaufen hätte. Der Verlust eines MVNO-Vertrags machte sich beim Gesamtumsatz und beim EBITDA bemerkbar. Die EBITDA-Auswirkungen bewegten sich im unteren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Darüber hinaus wirkte sich der Anstieg der Marktinvestitionen um 27 Prozent auf das EBITDA aus. Dieser Anstieg ist auf besonders eindrucksvolle iPhone-Verkaufszahlen zurückzuführen, die sich allein im dritten Quartal auf 100.000 beliefen. Im Vergleich zum Vorjahr verdreifachten sich die Netto-Neuzugänge bei den Vertragskunden im dritten Quartal nahezu auf 70.000, während die Kündigungsrate auf 1,1 Prozent zurückging. Trotzdem wurden die indirekten Kosten um 17 Millionen Euro reduziert, was auf erfolgreiche Synergien hinweist.

Der positive Umsatztrend im Systemgeschäft setzte sich mit einem Anstieg der Gesamtumsätze um 3,8 Prozent und des Außenumsatzes um 6 Prozent fort; Treiber waren hier Großaufträge wie ARIVIA in Südafrika, Philips, BP und TUI. Trotz rückläufiger interner Umsätze ist dies für das Systemgeschäft nun das dritte Quartal in Folge, in dem im Vergleich zum Vorjahr ein Gesamtumsatzwachstum verzeichnet wurde. Die rückläufigen internen Umsätze spiegeln den Beitrag von T-Systems zur Optimierung der Konzern-IT-Kosten wider.

Der Auslandsumsatz legte um 11 Prozent auf 715 Millionen Euro zu und macht jetzt fast ein Drittel des Gesamtumsatzes von T-Systems aus. Trotz zusätzlicher Kosten aufgrund neuer Geschäftsabschlüsse konnte das Systemgeschäft die Verbesserung seines bereinigten EBIT weiter vorantreiben. Das bereinigte EBIT erhöhte sich im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 9 Millionen auf 73 Millionen Euro, was einer Marge von 3,3 Prozent entspricht – gegenüber 3 Prozent im dritten Quartal des Vorjahres und 0,5 Prozent im dritten Quartal vor zwei Jahren. Diese verbesserte Marge spiegelt die konsequente Umsetzung des Effizienzprogramms „Save for Service“ durch T-Systems wider, das in den ersten 9 Monaten 2010 einen Beitrag in Höhe von 0,4 Milliarden Euro leistete.

Wenden wir uns jetzt dem Free Cash-Flow zu. In den ersten 9 Monaten belief sich der Free Cash-Flow auf 4,8 Milliarden Euro, so dass wir auf gutem Weg sind, 2010 mindestens 6,2 Milliarden Euro zu erreichen. Der Free Cash-Flow im dritten Quartal lag bei überzeugenden 1,9 Milliarden Euro. Beim Vergleich mit dem außergewöhnlich starken dritten Quartal des letzten Jahres denken Sie bitte daran, dass der Free Cash-Flow im letzten Jahr von Einzahlungen im Rahmen von Forderungsverkäufen – sogenanntem Factoring – in Höhe von 0,8 Milliarden Euro profitierte. Insgesamt war der Free Cash-Flow ohne Berücksichtigung der letztjährigen Factoring-Geschäfte 2010 sehr viel gleichmäßiger auf die einzelnen Quartale verteilt als 2009, was den Erfolg unseres verbesserten Free-Cash-Flow-Managements zeigt.

Im Hinblick auf unser Kostensparprogramm „Save for Service“ liegen wir gut im Plan. In den ersten 9 Monaten erzielten wir auf Konzernebene Bruttoeinsparungen in Höhe von 1,7 Milliarden Euro mit beträchtlichen Beiträgen von allen Segmenten. Von besonderer Bedeutung ist die Tatsache, dass wir im Laufe der letzten 12 Monate auf Konzernebene eine Reduktion der Nettokostenbasis in Höhe von 740 Millionen Euro erreichen konnten. Wir verzeichneten

Nettoeinsparungen in den Segmenten Deutschland und Europa, die sich jeweils auf rund eine halbe Milliarde Euro beliefen, allerdings teilweise durch Kostenerhöhungen, insbesondere in den USA, neutralisiert wurden.

Unsere Bilanz weist weiter ausgezeichnete Kennzahlen auf; im Vergleich zum zweiten Quartal konnten wir sogar erhebliche Verbesserungen erzielen. Wir reduzierten die Netto-Finanzverbindlichkeiten im dritten Quartal um 2,5 Milliarden Euro und verbesserten damit die Kenngrößen, wie z. B. das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA auf 2,2 Prozent und die Eigenkapitalquote auf 33,9 Prozent. Wir liegen mit all unseren Kennzahlen komfortabel im Zielbereich und haben bei allen vier großen Ratingagenturen ein Ratinglevel von BBB+ (Baa1 von Moody's) oder A mit stabilem Ausblick.

Für Großbritannien ziehen wir eine rückgrifflose („non-recourse“) Finanzierung in beträchtlicher Höhe in Betracht, die unsere Konzernverbindlichkeiten weiter reduzieren würde.

Und damit möchte ich jetzt die Fragerunde eröffnen. René Obermann und ich freuen uns auf Ihre Fragen.