

– Es gilt das gesprochene Wort –

René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

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

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Präsentation unserer Neunmonatszahlen.

Das Wichtigste gleich vorweg: Das Geschäftsjahr 2010 ist für uns bislang alles in allem gut gelaufen. Gerade wenn man die nicht hilfreichen externen Rahmenbedingungen berücksichtigt.

Das dritte Quartal zeigt sich im Detail hier mal stärker, da mal herausfordernder. Doch das gemischte Bild versperrt nicht den Blick auf den guten Gesamteindruck: Die finanzielle und operative Entwicklung des Konzerns liegt voll im Rahmen unserer Erwartungen. Wären wir in einem Staffellorennen, könnte man sagen: Die Zwischenzeiten aus den ersten drei Quartalen stimmen, um am Ende des Jahres wie vorausgesagt durchs Ziel zu laufen.

Kurz: Das Ergebnis des dritten Quartals – und der ersten neun Monate insgesamt – bestätigen unsere Einschätzung, dass wir die prognostizierten Finanzziele für 2010 erreichen werden.

Das bereinigte EBITDA wird in der geplanten Größenordnung von rund 20 Milliarden Euro liegen – abzüglich des Beitrags von T-Mobile UK. Beim Free Cash-Flow werden wir einen Wert von mindestens 6,2 Milliarden Euro erreichen. Die Guidance steht also! Und damit steht auch die Basis für die Dividende 2010.

Mit den angekündigten Aktienrückkäufen haben wir ebenfalls begonnen und aktuell bereits ein Volumen von 91 Millionen Euro erreicht.

All das gilt wie gesagt trotz einiger unerfreulicher externer Entwicklungen. Auf die bekannten negativen Einflüsse durch Regulierungsentscheidungen und das schwierige konjunkturelle Umfeld will ich heute nicht näher eingehen.

Die jüngst erhobene Sondersteuer, die das ungarische Parlament beschlossen hat, zeigt dagegen eine neue Qualität. Das ist eine willkürliche Entscheidung, die dem Wirtschaftsstandort Ungarn schadet. In konkreten Zahlen: Die neue Steuer wird den Konzernüberschuss der Deutschen Telekom in diesem und den kommenden beiden Jahren mit jeweils 0,1 Milliarden Euro belasten. Unter solchen Rahmenbedingungen müssen wir unsere Investitionsentscheidungen künftig noch sorgfältiger abwägen.

Und trotzdem – das sei noch einmal ausdrücklich wiederholt: Unsere Guidanceaussagen für 2010 stehen!

Und damit nun zu den wichtigsten Entwicklungen der ersten neun Monate:

- Der Konzernumsatz ist gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert leicht gestiegen – also nach Abzug der entkonsolidierten T-Mobile UK.
- Beim bereinigten EBITDA liegen wir mit 14,9 Milliarden Euro voll im Rahmen der Prognosen.
- Der Free Cash-Flow liegt bei 4,8 Milliarden Euro und damit ebenfalls auf dem Niveau unserer Erwartungen.
- Das Deutschlandgeschäft liefert exzellente Zahlen im Mobilfunk und überzeugt im Festnetz. Sowohl beim DSL-Neukundenmarktanteil als auch bei den Entertain-Paketen erreichen wir unsere operativen Ziele. Bei den Anschlussverlusten schneiden wir besser ab als erwartet. Wir kommen auf die guten Ergebnisse in Deutschland später noch im Detail zurück.

Die wichtigsten Botschaften aus dem dritten Quartal:

- Wir haben im Vergleich zum Vorjahr einen Konzernüberschuss von plus 22 Prozent erzielt! Auch hier zur besseren Vergleichbarkeit ohne T-Mobile UK.
- Im deutschen Mobilfunk erzielten wir gute Ergebnisse. Umsatz- und EBITDA-Wachstum sind intakt.
- Für unser Geschäft mit dem iPhone war das dritte Quartal das bislang beste überhaupt: mit fast 400.000 verkauften Geräten. Und dennoch – um Ihren Fragen vorzugreifen – ist das Auslaufen der Exklusivvereinbarung mit Apple in der vergangenen Woche aus unserer Sicht nur folgerichtig.

Der Smartphone-Markt ist heute ein grundlegend anderer als vor zwei oder drei Jahren. Wir haben heute eine ganze Reihe von sehr attraktiven Geräten unter-

schiedlicher Hersteller im Angebot. Etwa Smartphones mit dem Android-Betriebssystem – in den USA übrigens heute schon populärer als das iPhone. Seit gestern bieten wir mit dem Windows Phone 7 zudem die starke Antwort von Microsoft. Und auch das iPhone gibt es natürlich weiterhin bei uns. Das alles kombinieren wir mit dem ebenfalls gestern gestarteten neuen Tarifportfolio – günstig und klar. Wir werden also von dem starken Wachstumstrend mit Smartphones in Deutschland weiterhin profitieren.

Auch bei T-Mobile USA werden immer mehr Smartphones nachgefragt. Entsprechend sehen wir in den USA ein beschleunigtes Wachstum der Datenumsätze und eine Umsatzstabilisierung. Mit der sogenannten „churn rate“, die Auskunft gibt über die Zahl der Wechselkunden, können wir dagegen noch nicht zufrieden sein.

Im Segment Europa kämpfen wir erfolgreich gegen widrige wirtschaftliche und zum Teil politische Rahmenbedingungen – ich hatte das bereits angesprochen. Dennoch behaupten wir uns hier mit starken Margen und Cash-Flows.

T-Systems bleibt mit steigenden externen Umsätzen und einer weiter verbesserten bereinigten EBIT-Marge in der Erfolgsspur.

Mit unserem Programm „Save for Service“ sind wir weiter gut vorangekommen. Kumuliert sind in diesem Jahr bereits Einsparungen von 1,7 Milliarden Euro erzielt worden.

Bei den Konzernkennzahlen für das dritte Quartal fällt vor allem die sehr gute Entwicklung beim Konzernüberschuss auf. Der Free Cash-Flow liegt erwartungsgemäß klar unter dem extrem starken Vorjahreswert. Aber die Entwicklung im Jahresverlauf ist erfreulich und, wie schon gesagt, die Bilanz nach neun Monaten stimmt. Vergleicht man das dritte Quartal 2009 mit dem dritten

Quartal 2010 im Detail, so wird deutlich, was die Veränderungen bei Umsatz und EBITDA getrieben hat.

Ja, wir haben auch von einer günstigen Wechselkursentwicklung profitiert. Das betrifft vor allem den US-Dollar, aber auch den polnischen Zloty. Beide sind gegenüber dem Vorjahr im Vergleich zum Euro stärker geworden. Der Rückgang des bereinigten EBITDA – auch das können Sie hier sehen – ist vor allem auf das Geschäft im Segment Europa zurückzuführen.

Meine Damen und Herren,

wir haben Ihnen im März unsere neue Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ vorgestellt. Seitdem haben wir eine Reihe von konkreten Maßnahmen umgesetzt. Ein Beispiel: Wir bauen mit Hochdruck die Infrastruktur für die Gigabit-Gesellschaft aus. Nur drei Monate nach der Versteigerung der LTE-Mobilfunklizenzen haben wir in Brandenburg die erste 4G-Mobilfunkstation gestartet. Mittlerweile haben wir auch in anderen Bundesländern LTE-Standorte in Betrieb genommen. Ein wichtiger Schritt bei der Beseitigung der „weißen Flecken“ auf der Landkarte des schnellen Internets in Deutschland. Zudem beginnen wir in Kürze mit dem Glasfaserausbau in zwei Pilot-Städten.

Zum „vernetzten Arbeiten“: Im deutschen Systemgeschäft haben wir unsere führende Position beim Cloud Computing weiter ausgebaut: Insgesamt 10 Millionen SAP-Transaktionen liefert T-Systems bereits aus der Wolke – das sind rund zwei Drittel des Gesamtvolumens. Die Lösung „Dynamic Services for SAP“ ist damit die erfolgreichste in unserem Cloud-Portfolio.

Auch beim Stichwort „Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit im Mobilfunk“ sehen wir uns auf dem richtigen Weg. Das gilt vor allem für das mobile Datengeschäft. In diesem strategischen Wachstumsfeld können wir schon heute

starke Zahlen präsentieren: Nach neun Monaten haben wir mit dem mobilen Internet bereits 3,2 Milliarden Euro umgesetzt.

Im Bereich „Intelligente Netzlösungen“ sind wir ja gerade erst gestartet. Die verantwortlichen Manager für die Wachstumsbereiche Gesundheit, Energie und vernetztes Fahrzeug haben wir Ihnen im September vorgestellt.

Bevor Tim Höttges gleich im Anschluss die Zahlen für den Konzern und die einzelnen Segmente weiter erläutert, möchte ich auf eine Frage noch etwas detaillierter eingehen: Wo stehen wir nach neun Monaten mit unserem US-amerikanischen Mobilfunkgeschäft?

Wir betreiben in den USA jetzt ein Netz mit 4G-Geschwindigkeiten. Unsere Kunden können das mobile Internet mit bis zu 21 Megabit pro Sekunde nutzen, in einer späteren Ausbaustufe werden es sogar bis zu 42 Megabit pro Sekunde sein. Wir haben derzeit das schnellste Netz. Das bestätigen nicht nur unsere Messungen, sondern auch zahlreiche unabhängige Tests. Diesen Vorsprung wollen wir nutzen und bewerben das auch offensiv mit einer gestern gestarteten Kampagne.

Der konsequente Netzausbau und unser verbessertes Produktportfolio kommen bei den Kunden an: Wir haben jetzt insgesamt 7,2 Millionen 3G-Smartphones in den USA verkauft. Acht Millionen waren unser Ziel bis Ende 2010. Das sollten wir übertreffen können. Zum Vergleich: Am Jahresanfang 2010 waren es erst 3,9 Millionen. Zudem wird bis zum Jahresende HSPA+ für rund 200 Millionen Kunden verfügbar sein.

Dementsprechend entwickelt sich in den USA auch der durchschnittliche Datenumsatz pro Kunde positiv und liegt nun bei 12,40 Dollar. Das sind fast zwei Dollar mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Steigerungsrate flacht hier nicht etwa ab, sondern legt an Geschwindigkeit noch zu. Das ist eine erfreuliche

Entwicklung. Insgesamt haben wir die Serviceumsätze in den USA weiter stabilisiert. Im dritten Quartal lagen wir nur um eine Nachkommastelle unter dem Vorjahresniveau und damit besser als in den Vorquartalen.

Die Kundenzahl haben wir im dritten Quartal um rund 140.000 gesteigert. Das ist die erfreuliche Botschaft nach Nettorückgängen in den vergangenen beiden Quartalen. Der Anstieg war getrieben vom Prepaid-Segment. Dem steht ein Rückgang bei den Vertragskunden um 60.000 gegenüber. Und das, obwohl die Bruttoneuzugänge sogar deutlich gestiegen sind. Ich sagte es bereits: Die Abwanderung von Vertragskunden zu stoppen, das ist die große Aufgabe, vor der wir in den USA stehen. Daran arbeiten wir. Unter dem Strich gilt: Netzausbau und Kundengewinnung kosten Geld. Entsprechend liegt das bereinigte EBITA bei 1,3 Milliarden Dollar – und damit um 14,8 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Sie wissen, dass in dieser Woche Philipp Humm als CEO die Verantwortung für das US-Geschäft übernommen hat. Er hat sich in den vergangenen Monaten mit den Besonderheiten des US-Marktes vertraut gemacht, mit großer Unterstützung seines Vorgängers Robert Dotson. Lassen Sie mich an dieser Stelle Robert nochmals für die erstklassige Arbeit der vergangenen Jahre danken.

Wir stehen auf dem US-Markt heute vor neuen Herausforderungen, aber auch vor neuen Chancen. Wir hatten uns für 2010 klare Meilensteine gesetzt – in Bezug auf Netzausbau, Endgeräte, Vertrieb und Tarife. Diese Meilensteine haben wir erreicht – oder sind kurz davor, sie zu erreichen. Die Startbedingungen stimmen also. Nun stellen wir die notwendigen Weichen für die Zukunft. Anfang kommenden Jahres werden Philipp Humm und ich Sie über unsere neue Strategie in den Vereinigten Staaten informieren.

Und damit übergebe ich an Tim Höttges.