

# Konzernchef in schwieriger Mission

Das klassische Geschäft mit Telefonanschlüssen schrumpft. Telekom-Chef René Obermann will deshalb mit neuen Internetdiensten gegensteuern. Bislang mit wenig Erfolg.

- **Im Heimatmarkt verdient die Telekom nach wie vor gut.**
- **Die Sparmaßnahmen dürften nahezu ausgereizt sein.**
- **Im Ausland lief es für den Konzern selten rund.**

Susanne Metzger, Martin Woher  
Bonn

Wer die Zukunft der Deutschen Telekom entdecken möchte, muss nur einen unscheinbaren Aufzug nehmen. Hier im streng abgeschirmten zweiten Stock der Bonner Konzernzentrale zeigt der Telekomriese in seiner „T-Gallery“ eine bunte und vernetzte Welt. Elektronische Geräte aller Art kommunizieren via Internet miteinander und versprechen ihren Nutzern Hilfestellung in allen Lebenslagen: Das Auto übermittelt seine Servicedaten an die nächste Werkstatt, das Blutdruckgerät die

jüngsten Ergebnisse an den Hausarzt und das Messgerät im Heizungskeller die verbrauchten Kilowattstunden an die Stadtwerke. In dieser neuen Welt will die Deutsche Telekom künftig ihr Geld verdienen: Mit Programmen (Apps), Rechenzentren, Internetfernsehen und natürlich mit schnellen Breitbandleitungen, über die diese digitalen Serviceangebote blitzschnell transportiert werden.

Doch so schillernd sich der Kommunikationskonzern die Zukunft ausmalte, die Gegenwart ist alles andere als rosarot. Zwar ist die Telekom nach der spanischen Telefónica der zweitgrößte Telekommunikationskonzern Europas. Schließlich zählt sie auf ihrem Heimatmarkt Deutschland 35 Millionen Mobilfunkkunden und 23 Millionen Festnetzanschlüsse. Aber es fehlt eine überzeugende Wachstumsstrategie. Denn das Kerngeschäft rund um Telefonanschlüsse bröckelt, die Zahl der Kunden sinkt. Selbst der lange Zeit boomende Mobilfunk zeigte An-

fang des Jahres erstmals Zeichen von Schwäche - trotz rasant steigender Datenmengen, die über die wachsende Zahl von Smartphones heruntergeladen wurden. „Nur vom Netzgeschäft kann man auf Dauer nicht leben“, bringt es Konzernchef René Obermann auf den Punkt. Für die Telekom ist es dabei kein Trost, dass Wettbewerber wie Telefónica oder France Télécom auf ihren Inlandsmärkten mit ähnlichen Problemen zu kämpfen haben. Die finden aber einen Ausgleich auf lukrativen Auslandsmärkten wie beispielsweise Telefónica in Lateinamerika. Nur dank der starken Konjunktur in Deutschland konnte die Telekom im ersten Quartal zumindest den Kundenexodus im Festnetzgeschäft verlangsamen und den Umsatz mit breitbandigen Anschlüssen und TV-Angeboten steigern.

Eine Trendwende ist das aber nicht: Im Gesamtjahr 2012 rechnet Obermann mit einem weiteren Rückgang des Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) auf 18 Milliarden Euro; 2011 waren es noch 18,7 Milliarden

Euro. Der freie Cash-Flow soll von 6,4 Milliarden auf sechs Milliarden Euro zurückgehen. Auch in den kommenden Jahren müssen sich Europas Telekomkonzerne laut einer Studie der Strategieberatung Arthur D. Little auf schrumpfende Geschäfte um bis zu zwei Prozent pro Jahr einstellen. Zwar werden die über Breitband- und Mobilfunknetze abgerufenen Datenmengen stark steigen und auch einige neue Geschäftsbereiche zulegen - das alles wird aber nicht ausreichen, um den Einbruch im angestammten Geschäft mit Sprachtelefonie und SMS-Diensten auszugleichen.

## Keine berauschende Bilanz

Angesichts dieser düsteren Perspektiven ist es wenig verwunderlich, dass sich Obermann verstärkt der schillernden Welt des Internets zuwendet. Vor zwei Jahren hat er die neuen Geschäftsfelder rund um interaktive Dienste mit den Themen Energie, Auto und Gesundheit definiert. Seit Anfang 2012 kümmert sich der Konzernchef persönlich um den Bereich

„Produkte und Innovationen“, nachdem Technologie-Vorstand Edward Koziel nach nur 18 Monaten ausgestiegen ist.

Doch die Zwischenbilanz fällt nicht berauschend aus. Bis 2015 sollen die neuen Dienste rund eine Milliarde Euro zum Umsatz beitragen, derzeit sind es gerade einmal 100 Millionen. Um der eigenen Truppe mehr Druck zu machen, hat der Konzern zusätzlich zur Risikokapitaltochter T-Venture einen sogenannten Inkubator gegründet, der sich Start-ups als Partner anbietet und ihnen die Konzern-Infrastruktur zur Verfügung stellt. Obermann will somit innovative Ideen schneller auf den Markt bringen. Die Probleme sind erkannt, bei der Umsetzung hapert es aber noch.

Trotz des Rummels um soziale Medien, Suchmaschinen und Apps tut sich der Konzern mit seiner Internetstrategie schwer. Denn bislang hat es die Telekom kaum verstanden, aus ihrer Position als einer der größten Netzbetreiber weltweit Kapital zu schlagen. So pumpet der Konzern zwar ähnlich wie Vodafone, AT&T oder France Télécom Milliarden in den Ausbau und die Modernisierung der Netze und macht so den Geschäftserfolg von Google und Facebook erst möglich. Die Internet-Konzerne

## DIE SERIE



Die Serie „Dax-Konzerne ungeschminkt“ nimmt aus Anlass der Hauptversammlungen wichtiger deutscher Großunternehmen deren Jahresabschlüsse unter die Lupe. Das Handelsblatt analysiert die Bilanzen und weist auf Stärken und Schwächen hin.

Der nächste Teil der Serie:

Deutsche Bank: 30. Mai

haben ein gigantisches Geschäft aufgezogen, das ihnen Quartal um Quartal Milliarden in die Kasse spült. Ihr Beitrag zu den Investitionen ist aber gleich null. Zudem muss die Telekom hilflos mit ansehen, wie Konzerne wie Apple ihr nach und nach auch auf

angestammten Feldern das Leben schwer machen. Beispiel SMS: Jahrelang galt der Kurznachrichtendienst als fleißig sprudelnde Gewinnquelle. Damit wurden die Netze besser ausgelastet, ohne zusätzliche Kosten zu verursachen. Doch inzwischen greifen immer mehr Kunden auf die kostenlosen Dienste wie Whatsapp, Pinger oder eben iMessage von Apple zurück. Der Versuch der etablierten Mobilfunkbetreiber, mit einem eigenen Kostenlosdienst gegenzuhalten, gilt in Branchenkreisen als wenig aussichtsreich. Eine ähnliche Entwicklung wie bei den Apps droht den Telekomkonzernen auch bei Telefongesprächen über das Internet. So plant Microsoft beispielsweise, auf allen Smartphones von Nokia, die mit Windows-Betriebssystem laufen, den kostenlosen Dienst ihrer Tochter Skype anzubieten. Den Telekomkonzernen drohen Einnahmeverluste in Milliardenhöhe. Dieses Bedrohungsszenario beschäftigt auch den Aufsichtsrat der Telekom. Das Kontrollgremium hat Obermann einen Technologie- und Innovationsausschuss zur Seite gestellt, um ihn „beratend zu unterstützen“, wie es offiziell heißt. Aus Aufsichtsratskreisen ist aber zu hören, dass man Obermann genauer auf die Finger

schauen wolle, wachsen doch die Zweifel im Kontrollgremium an der visionären Kraft des Konzernchefs.

## Sparen für die Dividende

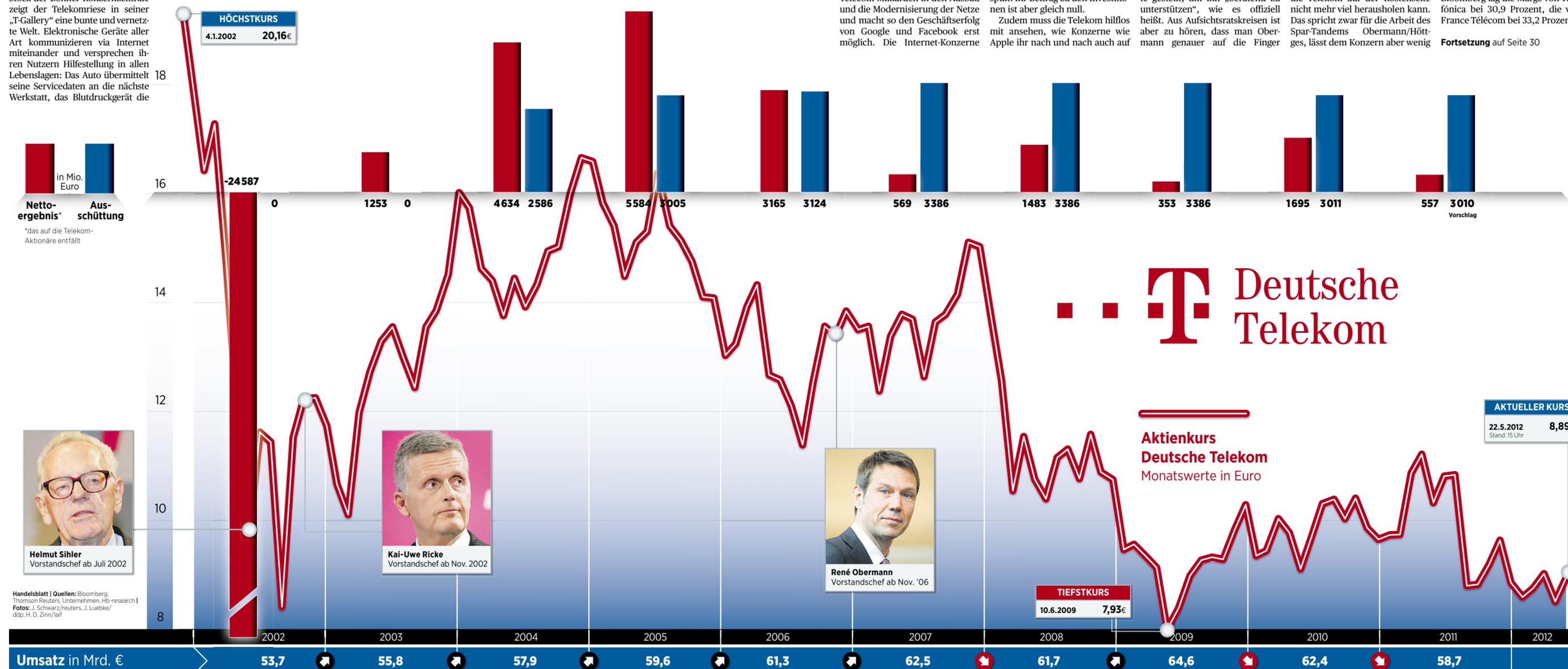
Und da der Telekom-Spitze tatsächlich noch keine zündende Gegenstrategie eingefallen ist, hat sie eine Handlungsoption zur Perfektion gebracht - es wird gespart. Denn zumindest die Kostenseite haben Obermann und sein Finanzmann Timotheus Höttges fest im Griff. Da sie schneller die Kosten senken, als der Umsatz sinkt, können sie die operative Rendite auf konstant hohem Niveau halten. Die zweite Phase des „Save-for-Service“-Programms mit Einsparungen von 4,2 Milliarden Euro von 2010 bis 2012 hat die Telekom vorzeitig erfüllt. Weitere Sparmaßnahmen werden folgen. Damit soll auch der unerwartet hohe Tarifabschluss von 6,5 Prozent in drei Stufen aufgefangen werden, der die Telekom nach eigenen Angaben mit Mehrkosten von 300 Millionen Euro für die beiden Jahre bis 2014 belasten wird.

Branchenkennner schätzen, dass die Telekom auf der Kostenseite nicht mehr viel herausholen kann. Das spricht zwar für die Arbeit des Spar-Tandems Obermann/Höttges, lässt dem Konzern aber wenig

Spielraum für die Zukunft. Noch gelingt der Balanceact, die Margen trotz erodierender Kernmärkte hochzuhalten, um die Dividende von 70 Cent je Aktie - insgesamt drei Milliarden Euro - zahlen zu können. Das dürfte aber in Zukunft schwerer werden. 2011 überstieg die Dividende den Nettogewinn um mehr als das Fünffache, nachdem hohe Abschreibungen für das Geschäft in den USA und Griechenland das Ergebnis verhegelt hatten. Die Telekom misst die Dividende daher lieber am Free Cash-Flow, also der Differenz aus den operativen Mittelzuflüssen und den Investitionen, und errechnete so für 2011 eine moderate Ausschüttungsquote von 43 Prozent. Bei Telefónica und France Télécom lag diese deutlich höher.

Auch beim Blick auf die Ertragskraft im operativen Geschäft, die das Management unter anderem mit dem Ebitda misst, steht die Telekom im Wettbewerbsvergleich noch ordentlich da. 2011 kam die Telekom auf eine um Sondereffekte bereinigte Ebitda-Marge von 31,8 Prozent, 0,6 Prozentpunkte mehr als 2010. Laut Datenanbieter Bloomberg lag die Marge von Telefónica bei 30,9 Prozent, die von France Télécom bei 33,2 Prozent.

Fortsetzung auf Seite 30



Wichtige Geschäftsfelder

Die vier operativen Segmente des Telekom-Konzerns umfassen das Festnetz- und Mobilfunkgeschäft in Deutschland, das Festnetz- und Mobilfunkgeschäft in Europa, das Mobilfunkgeschäft in den USA sowie das Systemgeschäft der Geschäftskundensparte T-Systems. Daneben hat der Konzern Wachstumsfelder definiert, in denen die Telekom die Umsätze im Zeitraum von 2009 bis 2015 nahezu verdoppeln will: Dazu zählen mobiles Internet, vernetztes Zuhause, Internet-Angebote, T-Systems und intelligente Netzlösungen.

Erlösquellen



Kunden in Deutschland



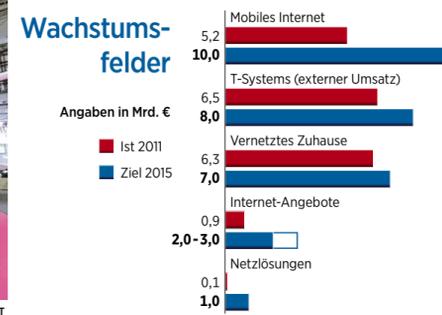
Kunden in Europa



Kunden in den USA



Wachstumsfelder



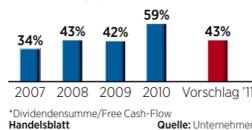
STÄRKE 1

Anleger werden bei Laune gehalten

Als Wachstumswert kann die Telekom ihre Aktie den Investoren nicht verkaufen, dafür aber als Dividendenpapier. Bis einschließlich nächstes Jahr garantiert der Konzern die Ausschüttung sogar. Wie im Vorjahr sollen die Aktionäre für das abgelaufene Geschäftsjahr daher 70 Cent je Aktie erhalten. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von drei Milliarden Euro. Bei einem Konzernüberschuss von nur 557 Millionen Euro im Jahr 2011 erscheint der Betrag zunächst riesig. Doch da das Nettoergebnis durch zahlreiche Sondereinflüsse belastet ist, misst die Telekom ihre Ausschüttungs-

quote lieber am Free Cash-Flow. Das sind die freien Mittel, die nach Abzug der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von den Zuflüssen aus dem operativen Geschäft noch übrig bleiben. Diese Relation liegt 2011 mit 43 Prozent unter dem Vorjahreswert von 59 Prozent. Im

Stabile Dividende



Vergleich zu den europäischen Wettbewerbern ist die Ausschüttung moderat: France Télécom schüttet 66 Prozent des Free Cash-Flows aus, Telefónica sogar 91 Prozent. Doch auch die Dividendenrendite ist bei den Wettbewerbern höher. Laut Datenanbieter Bloomberg kommen Telefónica und France Télécom auf jeweils über elf Prozent, während es bei der Telekom nur knapp acht Prozent sind. Einen Vorteil haben die Telekom-Aktionäre allerdings: Anders als die Ausschüttung der Konkurrenten ist die Dividende der Telekom für die inländischen Aktionäre noch einige Zeit steuerfrei. sme/w

STÄRKE 2

In Deutschland verdient der Konzern gut

Im Gegensatz zu vielen ihrer Konkurrenten verdient die Deutsche Telekom in ihrem Heimatmarkt ausgesprochen gut. So kletterte die um Sondereffekte bereinigte Ebitda-Marge – also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen in Relation zum Umsatz – in Deutschland im ver-

gangenen Jahr um 1,6 Prozentpunkte auf 39,9 Prozent. Bereits in den vergangenen Jahren hatte das Deutschland-Segment die Gewinnmarge deutlich gesteigert. Im Gesamtkonzern legte die Ebitda-Marge zuletzt zwar ebenfalls wieder zu, lag aber nur bei 31,8 Prozent. Erreicht hat die Telekom die guten Renditen im Deutschland-Geschäft, weil das Ergebnis trotz rückläufiger Umsätze relativ stabil blieb. Während im Jahr 2008 noch 26,4 Milliarden Euro Umsatz hierzulande erzielt wurde, waren es 2011 nur noch 24 Milliarden Euro. Besonders die Erlöse in der Sprachtelefonie gehen wegen des zunehmenden Preisverfalls konti-

nuierlich zurück. Das Wachstum in den anderen Bereichen ist zwar erfreulich: Dank der starken Verbreitung von Smartphones stiegen die Datenumsätze im Mobilfunk 2011 um mehr als 30 Prozent, das TV-Angebot Entertain verzeichnete einen Kundenzuwachs von über 33 Prozent. Die Rückgänge bei Festnetzanschlüssen gleicht das aber bislang nicht aus. Das Ebitda lag dagegen nahezu konstant bei 9,6 Milliarden Euro. Die Telekom begründete das mit effektivem Kostenmanagement. Die operativen Kosten seien durch diverse Maßnahmen in den Bereichen Technik und Vertrieb gesunken. sme/w

Profitabler Heimatmarkt



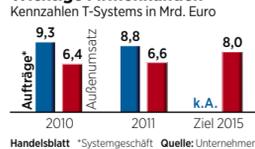
STÄRKE 3

Bei Geschäftskunden gibt es Potenzial

Klein aber fein – so würde sich T-Systems wohl selbst bezeichnen. Die Geschäftskundensparte der Telekom hat 2011 zwar nur gut elf Prozent zum Gesamtumsatz beigetragen, vor Zinsen und Steuern fuhr das Unternehmen sogar einen Verlust ein. Gleichwohl steckt in T-Systems noch eine Menge Potenzial, viele Probleme wurden zuletzt beseitigt: Nachdem der IT-Dienstleister zu viele Großaufträge auf einmal an Land gezogen hatte, folgten prompt Qualitätsprobleme. Das Jahr 2011 nutzten T-Systems-Chef Reinhard Clemens und sein Team, um aufzuräumen und die Strategie auf ein neues Fundament zu stel-

len. Nach diesem Kurswechsel soll sich die Geschäftskundensparte der Telekom künftig nicht mehr ausschließlich auf die Megadeals konzentrieren, sondern vermehrt auch kleinere, standardisierte Lösungen anbieten. Nicht zu vergessen ist auch, dass Konzernchef René Obermann der Sparte in seiner Strategie eine wichtige Rolle zugewiesen hat. T-Systems soll helfen, Rückgänge im klassischen Telefonmarkt aufzufangen – mit Innovationen wie dem eben erst vorgestellten intelligenten Hausnotruf-System. Dieses erkennt die Notlage von Senioren und alarmiert selbstständig den Pflegedienst.

Wichtige Firmenkunden



In diesen jungen Geschäftsfeldern wollen zwar viele Anbieter punkten. T-Systems profitiert aber davon, Spezialwissen sowohl in der Telekommunikation als auch in der Informationstechnologie zu haben. Telekom-Vorstand Clemens muss diesen Vorteil nun ausspielen. sme/w

Schwierige Mission

Fortsetzung von Seite 29

Der Haken an der Kenngröße Ebitda ist, dass Investoren nicht erkennen können, ob das Kapital effizient eingesetzt wird. Deshalb steuert Finanzchef Timotheus Hötting den Konzern seit 2009 auch auf Basis der Kapitalrendite, im Fachjargon Return on Capital Employed (ROCE). Ziel ist, dass die Rendite auf das eingesetzte Kapital höher als die Kapitalkosten ist. Das heißt, die Telekom muss die Rendite übertreffen, die ihre Fremder und Eigenkapitalgeber mit einer sicheren Anlage am Kapitalmarkt erzielen könnten.

Bangen um Fußballrechte

Noch schafft sie das nicht. 2011 erwirtschaftete der Konzern ein ROCE von 3,8 Prozent. In Konzernkreisen heißt es, dass die Kapitalkosten bei etwa sieben Prozent lagen. Schuld dürfte auch der schleppende Wandel des Konzerns vom Infrastruktur- zum Service- und Inhalteanbieter sein.

Wie schwer der Telekom der Ausbau der neuen Geschäftsfelder fällt, zeigt auch der missglückte Versuch, die Übertragungsrechte für die Fußballbundesliga zu erwerben. Der Bezahlsender Sky machte das Rennen. Die Telekom muss nun sogar um die Fußballrechte für das Internet-TV-Programm bangen, die Sky ebenfalls erworben hat. Für die Saison 2013/14 muss

die Telekom eine Sublizenz erwerben, will sie ihren Kunden weiterhin Bundesliga-Fußball zeigen. Ob sie diese auch bekommt, ist nicht sicher. Dabei braucht die Telekom dringend die Bundesliga, um ihr TV-Angebot „Entertain“ zu pushen. Der gescheiterte Fußballdeal ist für die Telekomspitze ein Prestigeverlust, der vergebliche Verkauf der US-Tochter T-Mobile im vergangenen Jahr dagegen ein herber Rückschlag. Rund 39 Milliarden Dollar wollte der AT&T-Konzern für die Telekom-Tochter auf den Tisch legen, der Deal scheiterte jedoch am Widerstand der US-Kartellbehörden. Zu gern hätte Obermann den Aktionären schon zur morgigen Hauptversammlung eine Alternative geboten, wie sich der Konzern der problematischen Tochter entledigen kann. Denn der Markt in den USA ist gesättigt, T-Mobile kann als kleinster der vier Betreiber nur schwer mit den Konkurrenten mithalten.

Schwierige Auslandsmärkte

Derzeit wird unter anderem eine Fusion mit dem Regionalanbieter Metro PCS und anschließendem Börsengang angedacht. Nach Informationen des Handelsblatts laufen entsprechende Gespräche, eine Lösung für T-Mobile USA soll bis zum Sommer gefunden werden. Auch wenn die Wahl von Metro nicht als die optimale gilt – die Firma

besitzt eine andere Netztechnologie als T-Mobile – Obermann hat kaum Alternativen. Was Obermann über den geplanten Verkauf hinwegtrüsted haben dürfte, sind die drei Milliarden Dollar Entschädigung, die AT&T nach dem geschickerten Deal plus einiger Funklizenzen an die Telekom zahlen musste und die der Konzern zur Reduzierung der Verschuldung und für neue Investitionen nutzen kann.

Doch auch mit anderen Auslandsbeteiligungen hat Obermann Pech. Vor allem die 40-Prozent-Beteiligung am größten griechischen Telekomkonzern OTE entwickelte sich zum Fiasko. 4,2 Milliarden Euro hat die Telekom für drei Tranchen bezahlt. 2,6 Milliarden Euro hat sie bereits abgeschrieben, rund 700 Millionen stehen noch als Firmenwert in den Büchern. Sollte Griechenland aus der Euro-Zone ausscheiden, drohen weitere Belastungen. Zumindest läuft es mittlerweile operativ besser: Die Griechen lassen sich das mobile Telefonieren durch die Krise nicht vermiesen, die operative Rendite bei OTE liegt mit 38 Prozent sogar über der des Gesamtkonzerns. Für Obermann ist das ein schwacher Trost.

Denn vor allem die angepeilten Milliarden aus dem geplanten Verkauf der US-Tochter fehlen der Telekom beim Ausbau des Glasfaser- und des schnellen Mobilfunknetzes der vierten Generation LTE, die höhere Übertragungsgeschwindigkeiten als bisher ermöglichen sollen. Beim Glasfaserausbau hinkt der Konzern den Planzahlen hinterher. Im Mobilfunk drängen Wettbewerber wie E-Plus mit Flatrate-Angeboten für Smartphones auf den Markt. Einen Aufschlag für super schnelles Internet durchzusetzen, dürfte daher kaum möglich sein. So bleibt Obermann gefangen in einem engen Korsett von bröckelnden Märkten, aggressivem Wettbewerb, notwendigen Investitionen, strengen Regulierungsvorgaben und einem hohen Dividendenversprechen.

Die Investoren dürften zwar mit der Ausschüttung zufrieden sein, nicht aber mit dem Aktienkurs, der seit dem vergangenen Jahr zwischen 8,50 und neun Euro hin- und herpendelt. 13 Euro hatte die Aktie zu Obermanns Amtsantritt vor fünf Jahren noch gekostet. Damals hatte er verkündet, sich am Aktienkurs messen zu lassen. Für einen Erfolg an der Börse muss er Wachstumsfantasie entfachen, was ihm bisher nicht überzeugend gelungen ist.

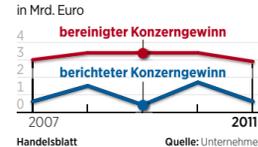


SCHWÄCHE 1

Bereinigte Kennzahlen verzerren das Bild

Wie fast kein anderes Unternehmen ist die Deutsche Telekom dafür bekannt, in ihren Zahlen ständig irgendwelche Sondereinflüsse auszuweisen. Berichtete und bereinigte Kennzahlen weichen regelmäßig meilenweit voneinander ab. Der Konzern hat zwar immer zahl-

Laufende Sondereffekte



reiche Begründungen für die Bereinigungen parat. Gleichwohl ist nicht von der Hand zu weisen, dass diese die Berichterstattung komplexer und schwerer verständlich machen. Allein im Geschäftsjahr 2011 liegen berichtetes und bereinigtes Konzernergebnis 2,3 Milliarden Euro auseinander. Aufwendungen, die der Konzern als Sondereffekte deklarierte und somit auch bereinigte, waren unter anderem Ausgaben für den Konzernumbau wie etwa Personalmaßnahmen sowie Firmenwertabschreibungen auf die Tochtergesellschaften T-Mobile in den USA und OTE in Griechenland. Als positiven Sondereffekt berei-

nigte die Telekom die Ausgleichszahlung, die der Konzern vom US-Konkurrenten AT&T für das Plätzen des T-Mobile USA-Deals erhielt. Zunächst sind alle diese Bereinigungen verständlich. Experten kritisieren aber, dass manche Sondereffekte seit Jahren auftreten – wie etwa die Aufwendungen für den Stellenabbau. Aus Konzernkreisen heißt es dazu, dass die Sondereffekte, die den Konzernumbau betreffen, in der Zukunft abnehmen werden. Einmaleffekte aus Unternehmenstransaktionen (M&A) will die Telekom aber weiterhin bereinigen, um sich innerhalb der Branche vergleichbar zu machen. sme/w

SCHWÄCHE 2

Schuldenberg drückt auf die Bilanz

Ein Trostpflaster gibt es für die Telekom-Aktionäre. Die US-Tochter T-Mobile ist der Bonner Konzern im vergangenen Jahr zwar nicht losgeworden. Die Ausgleichszahlung für das Plätzen des Deals von AT&T in Höhe von umgerechnet 2,3 Milliarden Euro half dem Konzern aber an anderer Stelle: Die Telekom konnte ihre Nettofinanzschulden – also die Differenz aus Bruttofinanzschulden und Zahlungsmitteln – um 2,2 Milliarden Euro oder 5,1 Prozent senken. Gleichwohl bleiben die Nettofinanzschulden mit 40,1 Milliarden Euro weiterhin hoch. Im Verhältnis zum Eigenkapital machen die Nettofinanzschulden 100 Prozent aus.

Zudem betragen sie das 2,1-Fache des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Damit bleibt die Telekom nur drei Stufen über Ramschniveau. Ratingagenturen ziehen bei ihrer Bonitätsbeurteilung auch die Pensionsverpflichtungen hinzu. In ihrer Bilanz weist die Telekom 6,1 Milliarden Euro an Rückstellungen für die Altersversorgung ihrer Mitarbeiter aus. Ihre Nettoschulden erhöhen

Hohe Schuldenlast



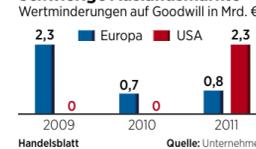
sich aus Sicht der Ratingagenturen entsprechend. Der geplante Verkauf der Tochter T-Mobile USA an den US-Konkurrenten AT&T für 39 Milliarden Dollar hätte die Schulden auf einen Schlag reduziert. Nun, da der Deal geplatzt ist, muss der Bonner Konzern Alternativen finden. sme/w

SCHWÄCHE 3

Das Auslandsgeschäft bleibt mühevoll

Um das schrumpfende Geschäft im Heimatmarkt zu kompensieren, hat die Telekom in zahlreiche Auslandsmärkte investiert – mit gemischtem Erfolg. In den USA fällt es der Telekom-Tochter T-Mobile zunehmend schwer, mit starken nationalen Konkurrenten wie Verizon und AT&T zu konkurrieren. Der geplante Verkauf der Sparte an AT&T hatte daher Begeisterung bei den Investoren ausgelöst. Seit der Deal wegen kartellrechtlicher Bedenken der US-Behörden scheiterte, warten die Aktionäre auf eine Alternative von Konzernchef René Obermann. In Griechenland ist die Telekom mit

Schwierige Auslandsmärkte



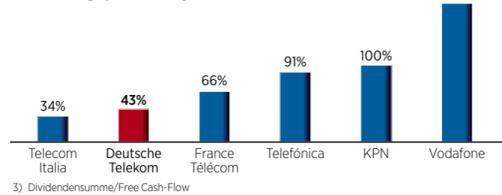
40 Prozent an OTE beteiligt. Neben der Schuldenkrise machen dem Konzern dort vor allem die immer strengere Regulierung und die höheren Steuern zu schaffen. Die Telekom steuert daher auch schon die Konsequenzen eines Austritts Griechenlands aus der Euro-Zone durch. Es heißt, der Konzern

Kennzahlen

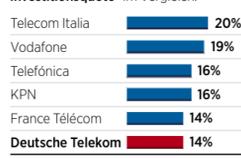
Allgemeine Zahlen zum 31.12.2011

in Mio. Euro	Änderung zum Vorjahr
Umsatz	58 653 -6,0
Ebitda	18 685 -4,0
Konzernergebnis <sup>1</sup>	557 -67,1
Mitarbeiter	240 369 -4,8

Ausschüttungsquote<sup>2</sup> im Vergleich:



Investitionsquote<sup>2</sup> im Vergleich:



Umsatz 2011 nach Erlösen:



Umsatz nach Bereichen

