

Pressekonferenz
Bericht zum Geschäftsjahr 2012
28. Februar 2013

Timotheus Höttges
Finanzvorstand
Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René Obermann!

Beginnen wir mit unserem Deutschlandgeschäft. Hier gingen die Umsätze im Jahresvergleich um nur 1,4 Prozent zurück und zeigten damit eine ganz ähnliche Entwicklung wie im dritten Quartal.

Im Mobilfunk stieg der Umsatz um 3,2 Prozent. Verantwortlich dafür waren insbesondere die hohen Umsätze bei den Endgeräten.

Die Umsätze im Festnetzgeschäft waren um 2,9 Prozent rückläufig, was ebenfalls auf dem Niveau des dritten Quartals liegt.

Im Wholesale-Bereich fielen die Umsätze mit minus 4,6 Prozent etwas schwächer aus als noch im Vorquartal.

Das bereinigte EBITDA war, wie bereits erwähnt, hauptsächlich aufgrund höherer Marktinvestitionen im Mobilfunk um knapp 10 Prozent rückläufig.

Im deutschen Festnetzgeschäft können wir einige erfreuliche Entwicklungen vorweisen:

- Die Anschlussverluste im klassischen Festnetz verringerten sich um 20 Prozent auf nur noch 236.000.
- Der durchschnittliche Umsatz pro Anschluss ist weiter kontinuierlich gestiegen – getrieben durch eine anhaltende Migration auf Double- und Triple-Play-Produkte.
- Und die Zahl der schnellen Glasfaser-Anschlüsse legte kräftig um knapp 50 Prozent auf über 900.000 zu.

Ich möchte Sie darauf hinweisen, dass nun endlich auch der VDSL-Wholesale-Bereich Fahrt aufnimmt. Hier kamen im vierten Quartal 47.000 neue Kunden hinzu. Unser Breitbandmarktanteil liegt bei knapp 45 Prozent.

Die Nettoneuzugänge im Breitbandgeschäft und das vergleichsweise starke Wachstum bei unseren Kabelmitbewerbern machen erneut deutlich, wie wichtig unsere zukünftige Integrierte Netzstrategie für Deutschland ist.

Wenden wir uns nun dem Mobilfunk zu. Die Serviceumsätze im gesamten deutschen Mobilfunkmarkt gingen im vierten Quartal um 0,4 Prozent zurück.

Ohne Berücksichtigung des Effekts gesenkter Terminierungsentgelte in Höhe von 10 Millionen Euro waren unsere Serviceumsätze im Mobilfunk um 2,2 Prozent rückläufig.

Diese Entwicklung wurde insbesondere durch folgende Faktoren getrieben:

- Eine Verschlechterung der Umsatzentwicklung in der Sprachtelefonie.
- Ein Rückgang der SMS-Umsätze, der auf vermehrte Nutzung von so genannten Over-the-top-Applikationen zurückzuführen ist.
- Die schwächere Umsatzentwicklung im Privatkundensegment wird zudem immer noch durch die Beendigung des Vertrags mit Drillisch beeinflusst.
- Im Geschäftskundenbereich sind die Umsätze nach wie vor geprägt durch ein anhaltend schwieriges Wettbewerbs- und Tarifumfeld.

Andererseits verzeichneten wir ausgezeichnete Ergebnisse mit 437.000 Nettoneuzugängen bei den Mobilfunkvertragskunden und ein starkes Wachstum bei Double-Play-Kunden.

Die Entwicklung der Serviceumsätze im vierten Quartal verlief für uns ehrlich gesagt enttäuschend, aber wir wollen 2013 zu Wachstum zurückkehren.

Unsere Zuversicht basiert auf den folgenden Entwicklungen:

- Ein steigender durchschnittlicher Umsatz pro Kunde bei den eigenen Vertragsneukunden.
- Unser hoher Smartphone-Absatz und das starke Wachstum bei den Vertragskunden im Jahr 2012.
- Und unsere Marktposition als „bester Netzanbieter“ mit Höchstnoten bei Kundenzufriedenheit und bei mobilen Datenangeboten.

Andererseits werden wir auch in Zukunft die Auswirkungen der abgesenkten mobilen Terminierungsentgelte und der Roaming-Regulierung spüren, ebenso den weiterhin rückläufigen durchschnittlichen Kundenumsatz bei unseren Bestandskunden aufgrund von Tarifoptimierungen.

Ich sage jedoch nochmals: Unser Ziel ist es, im Jahr 2013 wieder steigende Serviceumsätze zu zeigen.

In den USA verzeichneten wir das dritte Quartal in Folge stabile Gesamtumsätze.

Zwar gab es aufgrund der anhaltenden Migration auf die Value-Pläne eine weiterhin leicht abgeschwächte Entwicklung bei den Serviceumsätzen, jedoch wurde dies durch höhere Geräteumsätze ausgeglichen. Der Gesamtumsatz ging im vierten Quartal um 5,2 Prozent zurück. Im dritten Quartal lag der Vergleichswert noch bei 5,9 Prozent.

Das bereinigte EBITDA im vierten Quartal wurde durch den Rückgang der Serviceumsätze sowie höhere Werbeausgaben beeinflusst. Dies steht jedoch im Einklang mit unserer Prognose für das Gesamtjahr, die sich auf 4,9 Milliarden Dollar belief.

Den Rückgang bei unseren eigenen Vertragskunden reduzierten wir im Jahresvergleich um 27 Prozent. Das Wachstum bei den eigenen Prepaid-Kunden hielt an, verlangsamte sich jedoch gegenüber dem dritten Quartal. Das war in erster Linie auf die höhere Wechslerate zurückzuführen. Andererseits verzeichneten wir ein sehr kräftiges Wachstum bei den Wholesale-Kunden, das insbesondere durch starke MVNO-Nettoneuzugänge getrieben wurde.

Die bereits in früheren Quartalen beobachteten Trends bei der Entwicklung des durchschnittlichen Kundenumsatzes setzten sich fort.

Bei unseren eigenen Vertragskunden hält der Rückgang des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde weiter an, getrieben durch die Kundenmigration zu Value-Plänen. Bei den eigenen Prepaid-Kunden zeigte sich hingegen ein anhaltender

Anstieg. Er resultiert vor allem aus dem fortgesetzten Erfolg unserer „Monthly 4G“-Tarifpläne.

Ähnliches gilt für das Datengeschäft. Hier hat der durchschnittliche Umsatz pro Kunde erstmals die 20-Dollar-Marke bei den eigenen Vertragskunden überschritten und entwickelt sich weiterhin robust.

Im Segment Europa waren die Umsätze im vierten Quartal um 4,7 Prozent rückläufig. Das Schlussquartal war geprägt durch starke negative Auswirkungen aufgrund von regulatorischen Maßnahmen. So wurden die Terminierungsentgelte im Mobilfunk in diesem Jahr in 12 von 13 Ländern mindestens einmal abgesenkt, in Griechenland und Rumänien sogar zweimal!

Ein Einmaleffekt bei T-Mobile Niederlande, der dem vierten Quartal des Vorjahres zugutekam, wirkte sich folglich im Jahresvergleich negativ aus.

Das wirtschaftliche Umfeld ist nach wie vor schwierig. Den daraus resultierenden Rückgang klassischer Telekommunikationsumsätze haben wir jedoch mit unseren Wachstumsfeldern teilweise ausgeglichen. Hier gelang es uns, die Umsatzentwicklung im Vergleich zum dritten Quartal leicht zu verbessern.

Das bereinigte EBITDA wurde nicht nur durch einen niedrigeren Deckungsbeitrag, sondern auch durch die neue nutzungsbasierte Steuer in Ungarn beeinträchtigt. Diese war bereits die zweite Sondersteuer im Land, die sich im zweiten Halbjahr 2012 negativ auf unser Geschäft auswirkte. Dank strikter Kosteneinsparungen haben wir die genannten Effekte jedoch teilweise kompensieren können.

Aus operativer Sicht wurden unsere Umsätze im Bereich Connected Home durch das Wachstum unserer Breitbandbasis gestützt, die jetzt über 5 Millionen

Anschlüsse verzeichnet. Auch bei unseren TV-Kunden haben wir uns gesteigert; der Kundenstamm beläuft sich nunmehr auf nahezu 3 Millionen.

Bei unseren Mobilfunkvertragskunden legten wir im Jahresvergleich um knapp eine Million zu und verzeichnen jetzt insgesamt mehr als 28 Millionen Kunden. Einer der Wachstumstreiber des mobilen Datengeschäfts war der Anstieg des Smartphone-Anteils an verkauften Geräten auf über 60 Prozent im vierten Quartal.

Beim Vergleich unserer Umsatzentwicklung im Mobilfunk mit der unserer Hauptmitbewerber zeigt sich, dass wir unsere Leistung gegenüber dem Vorjahr erheblich gesteigert haben. Während wir im vierten Quartal 2011 nur vier unserer neun wichtigsten nationalen Mitbewerber übertreffen konnten, waren es im vierten Quartal 2012 sieben. Besonders hervorzuheben ist unsere verbesserte Umsatzentwicklung im Mobilfunksegment im Vergleich zu Orange in Polen und in der Slowakei.

Lassen Sie mich jetzt noch einige weitere wichtige Entwicklungen im Segment Europa skizzieren:

OTE hat in den vergangenen Wochen und Monaten im Hinblick auf die Fremdfinanzierung und die Schuldenreduzierung des Unternehmens Außerordentliches geleistet:

- Verlängerung eines Bankkredits von 500 Millionen Euro bis Februar 2014.
- Emission einer 5-jährigen Anleihe mit einem Volumen von 700 Millionen Euro.
- Und der für das zweite Quartal 2013 geplante Abschluss des Verkaufs von Anteilen der HellasSat an ArabSat für rund 200 Millionen Euro.

Nach diesen Transaktionen erwarten wir, dass die Liquidität der OTE in Verbindung mit dem erwarteten Free Cashflow zur Deckung aller Rückzahlungen im Jahr 2013 ausreicht. Die Ratingagentur Standard & Poor's hat reagiert und das Rating der OTE um 2 Notches auf B+ angehoben.

Wir sind stolz auf unsere technologische Führungsrolle, die sich mit den LTE-Rollouts in Griechenland, Ungarn, Kroatien und Österreich erneut bestätigte. In den drei zuerst genannten Ländern können iPhone 5-Kunden jetzt – wie in Deutschland – unser überlegenes 4G LTE-Netz nutzen. In Kroatien und Mazedonien leisten wir im Hinblick auf die All-IP-Migration Pionierarbeit. Wir haben in Kroatien einen TeraStream-Pilotversuch gestartet. Auch konnten wir bereits 128.000 Haushalte über FTTH anschließen.

Und damit zum Systemgeschäft, wo wir im vierten Quartal beachtliche Ergebnisse erzielten.

Die Umsätze legten um 5 Prozent zu. Das war getrieben durch 2,1 Prozent Wachstum bezogen auf die Market Unit sowie durch die erwartete Erholung bei den Umsätzen der Telekom IT, die um 15 Prozent stiegen.

Wir verzeichneten im vierten Quartal einen ausgezeichneten Auftragseingang. Verantwortlich für die Steigerung um fast 90 Prozent ist in erster Linie die Auftragsverlängerung mit Shell.

Bei den externen Umsätzen verzeichneten wir eine Steigerung um 2,6 Prozent.

Auch das bereinigte EBITDA und das bereinigte EBIT legten um ansehnliche 9 bzw. 24 Prozent zu. Die bereinigte EBIT-Marge der Market Unit verbesserte sich gegenüber dem vierten Quartal 2011 um 50 Basispunkte auf 3,1 Prozent.

Beim Free Cashflow haben wir unsere Zielsetzung von rund 6 Milliarden Euro übererfüllt. Der Free Cashflow war im Jahresvergleich mit 6,2 Milliarden Euro um weniger als 0,2 Milliarden Euro rückläufig.

Der Free Cashflow für das vierte Quartal 2012 entsprach den Erwartungen. Der Rückgang im Vergleich zum vierten Quartal 2011 war auf höhere Investitionen sowie ein niedrigeres EBITDA aufgrund höherer Marktinvestitionen zurückzuführen.

Der bereinigte Konzernüberschuss für das Gesamtjahr belief sich auf 2,5 Milliarden Euro. Für den Rückgang im Vergleich zum Vorjahr war ein rückläufiges bereinigtes EBIT verantwortlich, das zum Teil durch ein verbessertes Finanzergebnis ausgeglichen wurde.

Der ausgewiesene Konzernfehlbetrag von knapp 5,3 Milliarden Euro ist vor allem bedingt durch die bereits im dritten Quartal 2012 vorgenommene Wertminderung im USA-Geschäft. Ich möchte noch mal darauf hinweisen, dass die Wertminderung einzig und allein daraus entstand, dass gemäß den Internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) bei der Bewertung von T-Mobile USA der Börsenkurs der MetroPCS zum Zeitpunkt der Bekanntgabe des Zusammenschlusses zugrunde gelegt werden musste. Die Wertminderung ist nicht auf eine veränderte Einschätzung des Managements zur Geschäftsentwicklung in den USA zurückzuführen.

Aufgrund des starken Free Cashflows reduzierten wir die Netto-Finanzverbindlichkeiten im Jahresvergleich deutlich um 3,3 Milliarden Euro beziehungsweise 8,1 Prozent. Und das trotz 3,4 Milliarden Euro für Dividendenausschüttungen, 0,8 Milliarden Euro für die Deckung von Pensionsverpflichtungen und 0,4 Milliarden Euro für Spektrumkäufe.

Lassen Sie mich abschließend auf unsere Bilanzkennzahlen eingehen:

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA blieb im Vergleich zum Vorjahr stabil bei 2,1.

Die Eigenkapitalquote verbesserte sich mit 28,3 Prozent leicht gegenüber dem dritten Quartal. Der Rückgang im Vorjahresvergleich resultiert aus der Verringerung des Eigenkapitals, insbesondere aufgrund der Wertminderung im USA-Geschäft.

Wir liegen mit allen Kennzahlen komfortabel im Zielbereich. Darüber hinaus erhalten wir von den wichtigsten Rating-Agenturen weiterhin eine Bewertung auf BBB+-Niveau mit stabilem Ausblick. Daher profitieren wir weiter von hervorragenden Finanzierungskonditionen auf den Fremdkapitalmärkten.

Damit freuen René Obermann und ich uns auf Ihre Fragen.