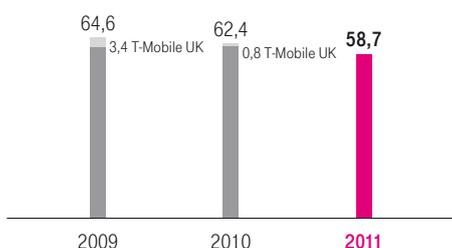


## 51 ■ Zusammengefasster Lagebericht

- 52** Das Geschäftsjahr 2011 im Überblick
  - 54 Soll-Ist-Vergleich der Konzernermwartungen
  - 54 Soll-Ist-Vergleich der Erwartungen unserer Interessengruppen
- 55** Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2011
- 60** Konzernstruktur
  - 60 Geschäftstätigkeit und Organisation
  - 62 Rechtliche Konzernstruktur
  - 64 Leitung und Kontrolle
- 66** Konzernstrategie
- 69** Konzernsteuerung
  - 69 Finanzstrategie
  - 69 Wert-Management und Steuerungssystem
- 71** Wirtschaftliches Umfeld
  - 71 Entwicklung der Weltwirtschaft
  - 72 Telekommunikationsmarkt
  - 74 Regulatorische Eingriffe in das Geschäft
- 76** Geschäftsentwicklung des Konzerns
  - 76 Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2011
  - 76 Auswirkungen aus der Auflösung des Kaufvertrags von T-Mobile USA an AT&T
  - 76 Konsolidierungskreiseffekt Vorjahr
  - 77 Ertragslage des Konzerns
  - 83 Vermögens- und Finanzlage des Konzerns
- 89** Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
  - 90 Deutschland
  - 96 Europa
  - 102 USA
  - 105 Systemgeschäft
  - 108 Konzernzentrale & Shared Services
- 110** Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG
  - 110 Ertragslage der Deutschen Telekom AG
  - 111 Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG
  - 112 Risiko-Management bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften
- 113** Corporate Responsibility
- 120** Innovation und Produktentwicklung
- 126** Mitarbeiter
- 131** Risiko- und Chancen-Management
  - 131 Risiko-Management-System
  - 132 Das Risiko-Reporting
  - 134 Die Risiken
  - 144 Die Chancen
- 146** Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
- 147** Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
- 148** Sonstige Angaben
  - 148 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
  - 148 Schlusserklärung des Vorstands zum Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen
- 149** Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung
  - 149 Konjunkturerwartungen
  - 149 Markterwartungen
  - 150 Konzernermwartungen
  - 152 Erwartungen operative Segmente

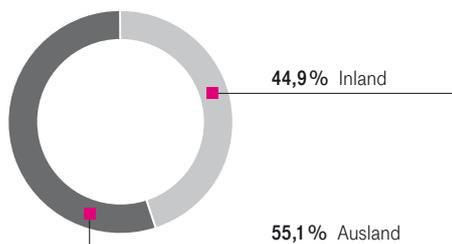
# Das Geschäftsjahr 2011 im Überblick.

## Konzernumsatz. (Mrd. €)



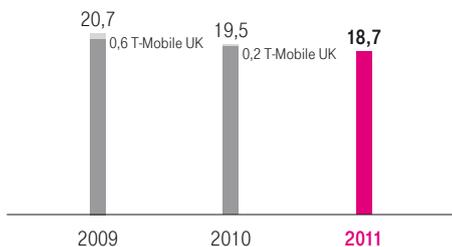
- Ohne Berücksichtigung von T-Mobile UK sowie von negativen Wechselkurseffekten sank der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 2,2 Mrd. € oder 3,6%. Unter Berücksichtigung dieser Effekte sank der Konzernumsatz um 6,0% auf 58,7 Mrd. €.
- Regulierungsbedingter Umsatzrückgang (v. a. Deutschland und Europa) von rund 0,6 Mrd. €.
- Positive Auswirkungen auf das operative Geschäft: Entwicklung der Datenumsätze im Mobilfunk, der Smartphone-Umsätze und der Fernsehangebote sowie Umsatzanstieg im Systemgeschäft aufgrund neu gewonnener Verträge.
- Negative Auswirkungen auf das operative Geschäft: Rückläufige Umsätze in der Sprachtelefonie, schwierige gesamtwirtschaftliche Situation in einigen Ländern sowie Preisminderungen infolge hohen Wettbewerbsdrucks.

## Anteil Ausland am Konzernumsatz. (%)



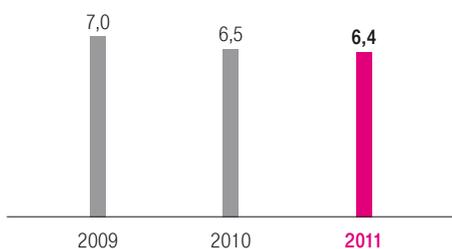
- Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz sank leicht auf 55,1% (2010: 56,3%).
- Der Inlandsumsatz lag mit 26,4 Mrd. € um 0,9 Mrd. € unter dem des Vorjahres. Der Auslandsumsatz sank im Vergleich zum Vorjahr um 8,1% oder 2,9 Mrd. €.
- Eine wesentliche Ursache für den gesunkenen Auslandsumsatz war die Gründung des neuen Joint Ventures Everything Everywhere in Großbritannien. T-Mobile UK wurde seit dem 1. April 2010 nicht mehr vollkonsolidiert.

## EBITDA bereinigt. (Mrd. €)



- Mit einem bereinigten EBITDA von 18,7 Mrd. € haben wir unser kommuniziertes Unternehmensziel erreicht.
- Negative Auswirkungen: Wechselkurseffekte in Höhe von -0,2 Mrd. €, wettbewerbsbedingte Anschlussverluste im Festnetz, regulierungsbedingte Preisänderungen, neu eingeführte bzw. erhöhte Sondersteuern auf Telekommunikationsleistungen.
- Das Kosten-Management und das „Save for Service“-Programm konnten diese Effekte nur teilweise auffangen.

## Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum, PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&T). (Mrd. €)



- Mit einem Free Cashflow von 6,4 Mrd. € wurde, unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte von 0,1 Mrd. €, das kommunizierte Unternehmensziel von einem gegenüber dem Vorjahr stabilen bis leicht steigenden Free Cashflow von rund 6,5 Mrd. € erreicht.

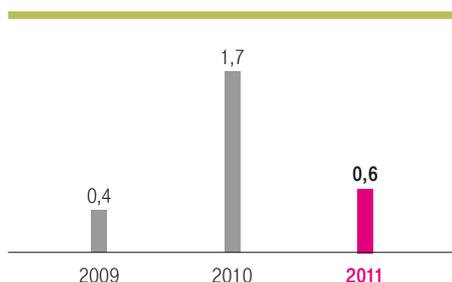
■ Weitergehende Erläuterungen finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 76 ff.

### Netto-Finanzverbindlichkeiten. (Mrd. €)



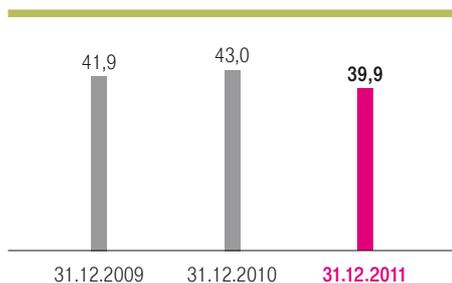
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten verringerten sich gegenüber dem Jahresende 2010 um 5,1 % auf 40,1 Mrd. €.
- Trotz negativer Währungseffekte von 0,6 Mrd. € (v. a. aus der US-Dollar-Kursentwicklung), des Erwerbs der restlichen Minderheitsanteile an PTC (PTC-Transaktion) von 1,4 Mrd. € sowie des Kaufs weiterer 10 % der Anteile an OTE (0,4 Mrd. €) konnten wir die Netto-Finanzverbindlichkeiten um mehr als 2 Mrd. € reduzieren.
- Positiv wirkten sich der Free Cashflow (6,4 Mrd. €) sowie die von AT&T erhaltene Ausgleichszahlung (2,3 Mrd. €) aus.

### Konzernüberschuss. (Mrd. €)



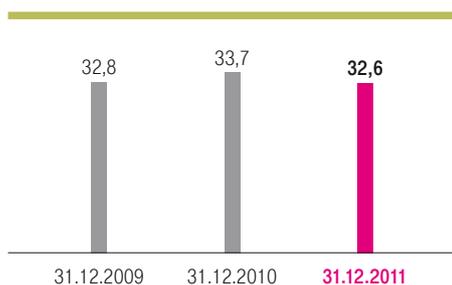
- Rückgang des Konzernüberschusses um 1,1 Mrd. € auf 0,6 Mrd. €.
- Rückgang des bereinigten Konzernüberschusses von 3,4 Mrd. € um 0,5 Mrd. € auf 2,9 Mrd. €.
- Positive Auswirkung: die von AT&T vereinnahmte Ausfallentschädigung (Ausgleichszahlung von 2,3 Mrd. €, Recht auf Übertragung von Spektrumlizenzen von 0,9 Mrd. €).
- Negative Auswirkungen: die im Berichtsjahr erfassten Wertminderungen auf Goodwill in Höhe von 3,1 Mrd. € und ein um 1,4 Mrd. € gestiegener Ertragsteueraufwand.

### Eigenkapital. (Mrd. €)



- Das Eigenkapital hat sich im Vergleich zum Jahresende 2010 um 3,1 Mrd. € verringert.
- Erhöhend wirkte: Konzernüberschuss von 0,6 Mrd. €.
- Vermindernd wirkte: v. a. Dividendenausschüttungen (inklusive Minderheiten) von 3,5 Mrd. €.

### Eigenkapitalquote. (%)



- Trotz der Verringerung des Eigenkapitals blieb die Eigenkapitalquote im oberen Bereich unserer Zielbandbreite von 25 % bis 35 %.

 Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernsteuerung“, Seite 69 f.

## Soll-Ist-Vergleich der Konzernermwartungen.

Bereinigtes EBITDA		Free Cashflow	
<b>Erwartung 2011</b>	<b>Ist 2011</b>	<b>Erwartung 2011</b>	<b>Ist 2011</b>
– rund <b>19,1 Mrd. €</b>	– negative Wechselkurseffekte: 0,2 Mrd. €	– stabil bis leicht steigend von rund <b>6,5 Mrd. €</b>	– negative Wechselkurseffekte: 0,1 Mrd. €
– bei konstanten Wechselkursen und vergleichbarer Konsolidierungsstruktur	<b>18,7 Mrd. €</b>	– bei konstanten Wechselkursen und vergleichbarer Konsolidierungsstruktur	<b>6,4 Mrd. €</b>

Das **Investitionsniveau (vor Spektrum)** lag 2011 bei 8,3 Mrd. €. Der Schwerpunkt der Investitionen war in allen Ländern der weitere Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterung der bestehenden Netze. Die Investitionen in den Kernmarkt Deutschland blieben dabei auf konstant hohem Niveau. Im Mobilfunk-Bereich haben wir erste Investitionen in LTE getätigt, die Netzabdeckung 3G erhöht und die Kapazitäten an den steigenden Bedarf für Datenübertragungen angepasst. Mittels Kooperationen mit anderen Netzbetreibern im Mobilfunk-Bereich konnten in Europa zum Teil Reduzierungen des geplanten Capex-Volumens erreicht werden. Darüber hinaus war in den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa ein zurückhaltendes Investitionsverhalten zu beobachten, bedingt durch die schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen wie die Sondersteuer in Ungarn oder die Immobiliensteuer in Griechenland. In den USA lag der Investitionsfokus in der Ausweitung des HSPA plus-Netzes, einer Weiterentwicklung von UMTS. Im Festnetz-Bereich standen die Themen DSL, VDSL, IPTV und der Beginn des FTTH-Ausbaus im Vordergrund. Weitergeführt haben wir auch die Umrüstung des bestehenden Telefonnetzes auf ein Netz der nächsten Generation, wie z. B. das IP-basierte Sprachnetz. Bei T-Systems wurden Investitionen v. a. im Zusammenhang mit Kundenaufträgen und zum Ausbau übergreifender neuer Plattformen (z. B. für Cloud Services und De-Mail) getätigt. Durch die Einführung eines strikten Investitions-Management-Prozesses konnten zusätzliche Einsparungseffekte erzielt werden.

## Soll-Ist-Vergleich der Erwartungen unserer Interessengruppen.

Die folgenden Maßnahmen und Zielerreichungen dienen dazu, die unterschiedlichen Erwartungen unserer vier Interessengruppen (Aktionäre, Fremdkapitalgeber, Mitarbeiter und die sog. „Unternehmer im Unternehmen“) an den Konzern sicherzustellen.

Aktionäre		Fremdkapitalgeber	
<b>Ausschüttungsstrategie<sup>a</sup></b>	<b>Erwartung 2011</b> – jährliches Gesamtausschüttungsvolumen von rund <b>3,4 Mrd. €</b> – davon jährliche Mindestdividende in Höhe von <b>0,70 €/Aktie</b>	<b>Ist 2011</b> – Dividendenvorschlag für 2011 in Höhe von <b>0,70 €/Aktie</b> (3,0 Mrd. €)	<b>Erwartung 2011</b> <b>Rating</b> A-/BBB+ <b>Relative Verschuldung</b> 2 bis 2,5 x <b>Eigenkapitalquote</b> 25 bis 35 % <b>Gearing</b> 0,8 bis 1,2 <b>Liquiditätsreserve</b> deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate
<b>Ambitionsniveau 2012</b> Verbesserung um rund 150 Basispunkte			<b>Ist 2011</b> BBB+ 2,1 x 32,6 % 1,0 deckt Fälligkeiten > 24 Monate
			<b>ROCE Stand<sup>b</sup></b> 2011: 3,8 % (2010: 3,5 %; 2009: 3,9 %)
<b>Personalumbau und -abbau</b>	Aufwendungen aus Personalrestrukturierungen 2011: 1,2 Mrd. € ROCE Auswirkung: ≈ -0,7 %-Punkte		<b>Investitionen vor Spektrum</b> 8,3 Mrd. € <b>Investitionen in Spektrum<sup>c</sup></b> 0,1 Mrd. €
<b>Mitarbeiter</b>			<b>„Unternehmer im Unternehmen“</b>

Kapitalrendite  
**ROCE**

<sup>a</sup>  Siehe Fußnote 2 auf Seite 155.

<sup>b</sup> ROCE 2010: 3,9 % (ohne Aufwendungen aus PTC-Transaktion und ohne Entkonsolidierungseffekt T-Mobile UK).

<sup>c</sup> Zusätzlich haben wir im Rahmen der Ausfallentschädigung von AT&T ein Recht auf Übertragung von Advanced Wireless Service (AWS) Spektrumlizenzen in Höhe von 0,9 Mrd. € erhalten.



# Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2011.

## Personalia.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat am 23. Februar 2011 der Bitte von Guido Kerkhoff entsprochen, ihn zum 1. April 2011 von seinen Aufgaben als Vorstand für das Ressort Europa zu entbinden. Mit Wirkung zum 1. April 2011 hatte das Vorstandsmitglied Niek Jan van Damme kommissarisch die Verantwortung für dieses Vorstandsressort übernommen.

In seiner Sitzung am 4. Juli 2011 hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG zwei neue Vorstände berufen: Claudia Nemat für das Ressort Europa – mit Wirkung zum 1. Oktober 2011 – und Prof. Dr. Marion Schick für das Ressort Personal und als Arbeitsdirektorin – mit Wirkung zum 3. Mai 2012.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat am 15. Dezember 2011 den Vertrag von Reinhard Clemens – im Vorstand verantwortlich für T-Systems – um fünf Jahre verlängert. Gleichzeitig kam der Aufsichtsrat der Bitte von Edward R. Koziel nach, ihn mit Wirkung zum 1. Januar 2012 vorzeitig von seinen Aufgaben als Vorstandsmitglied zu entbinden. Das Vorstandsressort Technologie und Innovation wird nicht nachbesetzt. Zukünftig wird René Obermann zusätzlich den Bereich „Produkte und Innovationen“ führen. Claudia Nemat wird zusätzlich den Bereich „Technik“ verantworten. Reinhard Clemens wird für die gesamte IT der Deutschen Telekom zuständig sein.

## Verkauf von T-Mobile USA an AT&T.

Die Deutsche Telekom AG und die AT&T Inc., Dallas/USA (AT&T) haben am 20. März 2011 einen Vertrag über den Verkauf der T-Mobile USA an AT&T abgeschlossen. Der Vertrag sah einen Kaufpreis in Höhe von 39 Mrd. US-\$ vor, der in eine Barzahlung von 25 Mrd. US-\$ und in Höhe von ungefähr 14 Mrd. US-\$ in eine Aktienbeteiligung an AT&T aufgeteilt werden sollte.

Die Transaktion unterlag der Zustimmung des US-Justizministeriums (U.S. Department of Justice (DOJ)) und der US-Regulierungsbehörde Federal Communications Commission (FCC). Nachdem im August 2011 das DOJ am US-District Court in Washington, District of Columbia eine Klage zwecks Untersagung der Transaktion eingereicht hatte und in der Folgezeit die US-Behörden klar gegen die Transaktion Stellung bezogen hatten, haben am 19. Dezember 2011 AT&T Inc. und die Deutsche Telekom die Vereinbarung zum Verkauf der T-Mobile USA an AT&T aufgelöst.

Nach der Entscheidung über die Auflösung des Kaufvertrags von T-Mobile USA an AT&T weist die Deutsche Telekom die Vermögenswerte und Schulden an der T-Mobile USA ab dem 20. Dezember 2011 als fortzuführenden Geschäftsbereich aus.

Als Folge der Auflösung des Kaufvertrags leistete AT&T die in dem Kaufvertrag zwischen beiden Unternehmen am 20. März 2011 vereinbarte Ausfallentschädigung an die Deutsche Telekom, die sich aus unterschiedlichen Komponenten zusammensetzt:

- Eine in 2011 erhaltene Ausgleichszahlung in Höhe von 2,3 Mrd. € (3 Mrd. US-\$).
- Ein Recht auf Übertragung von Advanced Wireless Service (AWS) Spektrumlizenzen im Wert von 0,9 Mrd. € (1,2 Mrd. US-\$).
- Eine über mehr als sieben Jahre laufende Vereinbarung über UMTS-Roaming-Services für Sprache und Datenverkehr innerhalb der USA.

 Für weitere Informationen verweisen wir auf die Angaben im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 76 ff., und im Konzern-Anhang, Seite 165 ff.

## Unternehmenstransaktionen.

**Deutsche Telekom erwirbt weitere 10% an OTE.** Am 6. Juni 2011 wurden wir darüber informiert, dass die Hellenische Republik im Rahmen der Regelungen des Kaufvertrags vom Mai 2008 von ihrem Recht Gebrauch macht, weitere 10% der Aktien an der griechischen Telekommunikationsgesellschaft OTE an uns zu veräußern. Der Kaufpreis für die rund 49 Mio. OTE-Aktien lag bei 0,4 Mrd. €. Nach der Übertragung der Aktien am 11. Juli 2011 hält die Hellenische Republik insgesamt – direkt und indirekt – rund 10% der Anteile und wir nun rund 40% an der OTE.

**Einkaufs-Joint Venture BUYIN von Deutsche Telekom und France Télécom-Orange nimmt Betrieb auf.** Gemeinsam mit France Télécom-Orange haben wir am 7. Oktober 2011 den Start unserer Einkaufs-Kooperation BUYIN bekannt gegeben. Dazu haben wir in einem 50/50-Joint Venture Beschaffungsaktivitäten in den folgenden Bereichen zusammengeführt: Endgeräte, Mobilfunknetze, große Teile der Festnetz-Ausrüstung und Service-Plattformen. Darüber hinaus planen beide Unternehmen Pilotprojekte im Bereich IT-Infrastruktur und in anderen IT-Bereichen – mit dem Ziel, auch diese Bereiche in das Joint Venture einzubringen. Die Deutsche Telekom wird durch dieses Joint Venture zukünftig Kostenersparnisse generieren.

**PTC führt Marke T-Mobile ein.** Polska Telefonia Cyfrowa S.A. (PTC) hat im Juni 2011 erfolgreich die Marke „T-Mobile“ im polnischen Markt eingeführt. PTC tritt seitdem unter dem Begriff „T-Mobile“ auf und nutzt als offizielles Logo das „T“. Damit hat sich PTC in die Markenstrategie des Konzerns eingefügt.

**Langjähriges Engagement der Deutschen Telekom in Bratislava verstärkt.** Nach und nach wird die Deutsche Telekom Shared Services s.r.o. im slowakischen Bratislava die Finanz- und Buchhaltungsaufgaben aller unserer europäischen Töchter übernehmen. Dazu werden in den nächsten Jahren bestimmte Prozesse in Bratislava gebündelt. Bis Ende 2015 wollen wir mehr als 500 zusätzliche Arbeitsplätze in Bratislava schaffen.

**OTE S.A. verkauft ihren 20 % Anteil an Telekom Srbija a.d.** OTE S.A. und Telekom Srbija unterzeichneten einen Anteilskaufvertrag, mit dem die OTE ihren 20 % Anteil vollständig an das serbische Unternehmen zurückverkauft. Ihr Wert beträgt 380 Mio. €. Darüber hinaus erhält die OTE eine Dividende von 17 Mio. € für das Geschäftsjahr 2011.  **Zusätzliche Informationen finden Sie im Kapitel „Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres“, Seite 147.**

 **Zu unseren im Berichtsjahr eingegangenen Kooperationen** verweisen wir auf die nachfolgend genannten Ereignisse dieses Kapitels, Seite 58.

## Rechtsstreitigkeiten.

**Bundesgerichtshof (BGH) entscheidet zugunsten der Deutschen Telekom.** Aktionäre hatten der Deutschen Telekom im Rahmen einer US-Sammelklage vorgeworfen, im Zuge des dritten Börsengangs im Jahr 2000 falsche Angaben im Verkaufsprospekt gemacht und nicht ausreichend informiert zu haben. Daraufhin wurden vergleichsweise (ohne Anerkenntnis von Schuld oder Fehlverhalten) etwa 120 Mio. US-\$ (einen Teil davon haben Versicherer getragen) an die Aktionäre in den USA gezahlt. Die Vergleichszahlung nebst Kosten forderten wir von der Bundesrepublik Deutschland und der KfW Bankengruppe zurück. Der Bundesgerichtshof gab der Klage der Deutschen Telekom in weitem Umfang statt und verwies den Rechtsstreit für weitere Feststellungen insbesondere der genauen Höhe des an die Deutsche Telekom zu leistenden Schadensersatzes an das Oberlandesgericht Köln zurück.

**US-Behörden und Staatsanwaltschaft Bonn beenden Untersuchung von Verträgen in EJR Mazedonien und Montenegro.** Am 29. Dezember 2011 haben Magyar Telekom und die Deutsche Telekom eine Einigung mit der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission, SEC) und dem US-Justizministerium (U.S. Department of Justice, DOJ) zum Abschluss von Untersuchungen wegen Verletzungen des US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) betreffend Vorgänge aus Jahren bis 2006 erzielt. Die Deutsche Telekom stimmte gegenüber der SEC, ohne die von der SEC erhobenen Beschuldigungen zuzugeben oder zu bestreiten, einer gerichtlichen Entscheidung zu, welche die Deutsche Telekom dauerhaft verpflichtet, Buchführungs- und Kontrollpflichten des FCPA nicht zu verletzen. Mit dem DOJ schloss die Deutsche Telekom einen außergerichtlichen Vergleich in Form eines sog. „Non Prosecution Agreement“. Magyar Telekom schloss gesonderte Vereinbarungen mit der SEC und dem DOJ, über deren Einzelheiten sie selbst berichtet. Im Zuge der Vereinbarung leistete die Deutsche Telekom Anfang 2012 eine Zahlung an die US-Behörden von insgesamt 4,36 Mio. US-\$ (3,5 Mio. €) und die Magyar Telekom eine Zahlung von insgesamt 90,8 Mio. US-\$ (69,7 Mio. €). Die Ermittlungsverfahren der Staatsanwaltschaft Bonn in diesem Zusammenhang wurden eingestellt.

**Beendigung von Patentstreitigkeiten ADSL.** Die CIF Licensing LLC hatte die Deutsche Telekom wegen angeblicher Verletzung von vier Patenten verklagt. Nachdem zwei der angeblich verletzte Patente vor dem Bundespatentgericht (BpatG) für nichtig erklärt worden waren, schlossen die Parteien im Oktober 2011 einen Vergleich. Aufgrund des Vergleichs wurden alle zwischen den Parteien geführten Verfahren in der Sache beendet und erhielt die Deutsche Telekom zudem unentgeltliche Lizenzen an den umstrittenen Patenten.

 **Für weitere Informationen verweisen wir auf die Angaben im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“, Seite 131 ff.**

## Regulierungsentscheidungen.

**Regulatorische Entscheidungen 2011.**  Wir informieren Sie über diese Thematik ausführlich im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 71 ff. Weitere Entwicklungen im Bereich Regulierung, die bislang für uns nicht abschätzbar sind, erläutern wir im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“, Seite 131 ff.

## Investitionen in Netze und neue Spektren.

**Deutsche Telekom bringt schnelles Internet aufs Land.** Seit dem 5. April 2011 steht unser neues Produktangebot „Call & Surf Comfort via Funk“ exklusiv in Gebieten ohne DSL-Versorgung zur Verfügung: Damit schließen wir weitere sog. „weiße Flecken“ auf dem Land. Bereits heute haben sieben Bundesländer gemeldet, dass die Lizenzbedingungen für LTE 800 erfüllt sind – es also keine weißen Flecken mehr gibt. Parallel geht auch der DSL-Ausbau weiter. Im vergangenen Jahr wurden über 1 100 Kooperationsverträge mit Gemeinden geschlossen, um den Breitband-Ausbau im ländlichen Raum voranzubringen.

**LTE-Netzausbau.** Hier haben wir ein wichtiges Etappenziel erreicht: Seit dem 1. Juli 2011 können Kunden im bundesweit ersten LTE-Hochgeschwindigkeitsnetz in Köln mit dem neuen Tarif „web'n'walk Connect XXL“ mit bis zu 100 MBit/s mobil im Internet surfen. Wir konnten nur zwölf Monate nach der Versteigerung das erste LTE-Hochgeschwindigkeitsnetz in einer deutschen Großstadt in Betrieb nehmen. Nach Köln werden wir über 100 weitere Städte im gesamten Bundesgebiet mit dem Mobilfunk der nächsten Generation versorgen. Auch in Österreich hat unsere Tochtergesellschaft mit Innsbruck, Wien, Graz und Linz vier Städte an das LTE-Netz der Zukunft angeschlossen.

**3G-Netzausbau mit HSPA plus-Technologie in Europa.** Auch in unserem operativen Segment Europa bauen wir das Angebot an mobilen Breitband-Technologien deutlich aus: Zum Beispiel erweiterten wir in 2011 in der Tschechischen Republik und in der Slowakei das 3G-Netz mit der schnellen HSPA plus-Technologie. Aufgrund einer im Mai 2011 großangelegten Netzwerk-Modernisierung können wir auch unseren ungarischen Kunden die schnelle HSPA plus-Lösung anbieten. Anfang 2011 starteten wir in Polen den kommerziellen Betrieb von HSPA plus in Warschau und deckten bis Ende des Jahres das 3G-Netzwerk unserer Tochtergesellschaft ab. In Deutschland wurden die UMTS-Stationen mit Glasfaser angeschlossen und bieten jetzt Geschwindigkeiten von bis zu 42,2 MBit/s.

**Fiber to the Home (FTTH).** Auch den Glasfaser-Ausbau, der derzeit bereits in zwölf Städten läuft, treiben wir voran. Mitte 2012 werden wir hier unseren Kunden Geschwindigkeiten von bis zu 200 MBit/s anbieten können.

**Erfolgreiche Teilnahme an Lizenzversteigerungen in Europa.** In Griechenland haben wir für rund 119 Mio. € Spektren in den Frequenzbereichen 0,9 GHz und 1,8 GHz erworben. Dieser Betrag umfasst neben dem Erwerb von zusätzlichen Frequenzen auch die Verlängerung der bisherigen Mobilfunk-Lizenz. Mobilfunk-Lizenzen im Frequenzbereich 0,9 GHz haben wir in Albanien zu einem Preis von 17 Mio. € erworben. Eine Verlängerung der Mobilfunk-Lizenz um weitere zehn Jahre erfolgte in der Slowakei. Hierfür haben wir rund 48 Mio. € aufgewendet.

**Ausbau der Netzgeschwindigkeit beim 4G-Netz von T-Mobile USA.** In Amerika betreibt T-Mobile USA das größte 4G-Netz, das landesweit über 200 Mio. Menschen erreicht. 2011 verdoppelte T-Mobile USA die Geschwindigkeit des 4G-Netzes, sodass nun theoretisch eine Download-Rate von 42 MBit/s (HSPA plus 42) zur Verfügung steht. Landesweit haben aktuell mehr als 184 Mio. Kunden in über 175 Märkten Zugang zum HSPA plus 42-Netz der T-Mobile USA und können damit eines der schnellsten 4G-Netze überhaupt mit verbesserter Netzkapazität und erhöhter Zuverlässigkeit nutzen.

## Neue Produkte/Vernetztes Leben und Arbeiten.

**Unser TV-Angebot „Entertain“ ist seit dem 1. September 2011 auch per Satellit verfügbar.** Dabei werden TV- und Radiosignal über ein digitales Satellitensignal übertragen. Unsere Kunden können via Internet auf verschiedene interaktive Komfortfunktionen zugreifen, wie z. B. Online-Videothek, Elektronischer Programmführer und den Programm-Manager zur Fernprogrammierung des Festplattenrekorders. Mit diesem Angebot können rund 75 % aller deutschen Haushalte unsere TV-Angebote per Satellit nutzen.

**Deutsche Telekom stellt Online-Kiosk „PagePlace“ auf der CeBIT 2011 vor.** „PagePlace“ ist ein digitaler Kiosk und eine Online-Bibliothek für Zeitungen, Magazine und Bücher. Unsere Kunden können damit jederzeit und auch unterwegs Inhalte kaufen und diese sicher und einfach bezahlen. Zugriff auf „PagePlace“ haben sie über verschiedene Endgeräte, wie z. B. PC, iPad und iPhone.

**Cloud Service für Versorger.** Wir erweitern unser Cloud Computing-Angebot um die SAP-Branchenlösung für die Versorgungswirtschaft (SAP for Utilities). Die Wohnungswirtschaft, Energieversorger und Mess-Stellenbetreiber mieten nun Hard- und Software für alle Prozesse zu einem monatlichen Festpreis pro Zähler. Dieses umfassende Leistungsangebot – vom Auslesen der Verbrauchsdaten bis zur Abrechnung – gibt es erstmals von uns aus einer Hand.

**Deutsche Telekom bietet Produkte für die Wohnungswirtschaft an.** Zusammen mit Partnern bieten wir für die Wohnungswirtschaft einen Service mit drei Modulen an: Abrechnungsdienste für Wärme, Wasser und Strom (Submetering), eine Steuerung für Heizungsthermostate via Internet sowie eine App für Tablet-PCs. Mit dieser App können Verwalter bei einer Wohnungsübergabe das Übergabeprotokoll mit dem mobilen Endgerät aufnehmen und es direkt an eine Datenbank senden.

## Kooperationen.

 **Zu unserer Kooperation mit France Télécom-Orange (Einkaufs-Joint Venture BUYIN) und der UMTS-Roaming-Vereinbarung mit AT&T für Sprach- und Datenverkehr innerhalb der USA verweisen wir auf die zuvor genannten Ereignisse dieses Kapitels, Seite 55.**

**Netzwerk-Kooperationen in Europa unterzeichnet.** Im Februar 2011 unterzeichneten unser tschechisches Tochterunternehmen T-Mobile CZ und Telefónica O<sub>2</sub> CZ eine Vereinbarung, ihre 3G-Netze zusammenzulegen. Diese Vereinbarung betrifft gegenwärtig nicht abgedeckte Gebiete, die mit dem schnellen mobilen Internet versorgt werden sollen. Auch unser polnisches Tochterunternehmen PTC und PTK Centertel unterzeichneten im Juli 2011 eine Vereinbarung zur gemeinsamen Nutzung ihrer Funkzugangnetze (RAN – Radio Access Networks) und gründeten in diesem Zusammenhang das Joint Venture NetWorks!. Das Joint Venture hat zum 1. September 2011 seinen Dienst aufgenommen. Die Joint Venture-Vereinbarung erstreckt sich auf Steuerung, Planung, Service, Entwicklung und Instandhaltung der gemeinsam genutzten Netze. Primär sollen die Netzqualität, die Reichweite sowie der Service verbessert werden. Im Dezember 2011 wurde ein verbindliches „National Roaming“-Abkommen zwischen unserem österreichischen Tochterunternehmen T-Mobile Austria und Hutchison 3G beschlossen. Bestandteil der Vereinbarung ist zum einen die Nutzung unseres 2G-Mobilfunknetzes durch Hutchison. Zum anderen können wir das 3G-Mobilfunknetz von Hutchison im ländlichen Raum nutzen. Durch diese Vereinbarung profitieren unsere Kunden österreichweit vom schnellen UMTS-Netz von Hutchison 3G.

**Strategische Partnerschaft mit Deutsche Annington.** Im Berichtsjahr sind wir eine strategische Partnerschaft mit der Immobiliengruppe Deutsche Annington eingegangen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, bundesweit mehr als 170 000 Wohnungen der Gruppe mit TV-Grundversorgung auszustatten und danach schrittweise an unser Glasfasernetz anzuschließen.

**Mobiles Bezahlverfahren „mpass“.** Immer mehr Kunden nutzen die Vorteile der einfachen und sicheren Bezahlung via Handy – im mobilen oder stationären Internet. Gemeinsam mit Telefónica Germany und Vodafone treiben wir unsere gemeinsamen Aktivitäten beim mobilen Bezahlen weiter voran: Wir wollen unseren Bezahl-Service „mpass“ in ein Gemeinschaftsunternehmen einbringen; eine entsprechende Absichtserklärung wurde bereits unterzeichnet. Das neue Unternehmen soll Vertriebsaktivitäten und Vermarktung steuern sowie neue Produkte vorantreiben.

## Mitarbeiter.

**Tarifrunde 2011 nach Schlichtung erfolgreich abgeschlossen.** Am 25. März 2011 haben sich die Vertragspartner in den Schlichtungsverhandlungen zur Tarifrunde 2011 für die Deutsche Telekom AG, die Telekom Deutschland GmbH und ihre Service-Gesellschaften geeinigt. Als Ergebnis dieser Tarifverhandlung steigen die Gehälter der tariflichen Arbeitnehmer der Deutschen Telekom AG, der Telekom Deutschland GmbH und deren Service-Gesellschaften zum 1. April 2011 um 3,15 %. Der Tarifvertrag lief bis Ende Januar 2012.

**Vorruhestandsregelung für 2011 beschlossen.** Wir haben bis Jahresende 2011 unseren Beamten in begrenztem Umfang ein Vorruhestandsprogramm angeboten. Der daraus resultierende Aufwand beträgt 0,7 Mrd. €; die Auszahlung wird sich über die nächsten sechs bis sieben Jahre verteilen.

**OTE einigt sich mit Gewerkschaften.** OTE und Gewerkschaften haben sich auf den Rahmen eines Tarifvertrags mit dreijähriger Laufzeit geeinigt. Die wesentlichen Eckpunkte der Einigung sind: Beschäftigungssicherheit für die Mitarbeiter der OTE (das Unternehmen verzichtet für die Laufzeit des Tarifvertrags auf Arbeitsplatzrotation und weitere Entlassungen aus finanziellen oder betrieblichen Gründen), Senkung der Personalkosten (die Gehälter werden für drei Jahre um rund 11 % herabgesetzt und zum 1. Januar 2015 wieder auf das aktuelle Niveau angehoben), Reduzierung der Wochenarbeitszeit (die Wochenarbeitszeit einer Vollzeitkraft wird auf 35 Stunden pro Woche gesenkt und zum 1. Januar 2015 wieder auf die derzeit geltenden 40 Stunden angehoben).



## Auszeichnungen.

### „connect“: Produkte der Deutschen Telekom erhalten Auszeichnungen.

Zum zwölften Mal in Folge haben uns die Leserinnen und Leser des Fachmagazins „connect“ zum „Mobilfunknetz-Betreiber des Jahres“ gewählt. Mit absoluter Mehrheit und deutlichem Vorsprung wählten sie unser TV-Angebot „Entertain“ zum Favoriten in der Rubrik IPTV. In der Sparte „Virtuelle Telefonanlagen“ überzeugte unser Geschäftskundenangebot „DeutschlandLAN“.

„CHIP Online“: Netz der Deutschen Telekom erste Wahl. Unser Mobilfunknetz ist beim Telefonieren und mobilen Surfen erste Wahl und optimal vorbereitet auf die steigende Zahl von Smartphones und Tablets. Daher ging unser Mobilfunknetz – zum zweiten Mal in Folge – als Sieger aus dem bundesweiten Netztest des Fachportals „CHIP Online“ hervor.

**Schnellstes mobiles Breitbandnetz in Ungarn und bestes Netz in der Tschechischen Republik.** Basierend auf den in Ungarn veröffentlichten Messergebnissen, im Rahmen einer jährlichen Datenlieferung aller ungarischen Mobilfunk-Unternehmen an die National Media and Communication Authority (NMHH), verfügt T-Mobile in Ungarn über das schnellste mobile Breitbandnetz. Zudem hat der Ingenieurdienstleister P3 Communications in vielen Ländern Europas die 2G- und 3G-Netzwerke getestet; das Ergebnis: T-Mobile CZ ist der führende Provider bei Sprach- und Datendiensten.

**T-Systems gewinnt SAP Quality Award 2011.** IT-Plattformen für das Kundenbeziehungs-Management – Customer Relationship Management (CRM) – werden zunehmend zur zentralen Unternehmensanwendung. Mit seiner neuen internen CRM-Plattform auf SAP-Basis hat T-Systems den SAP Quality Award 2011 in Gold gewonnen. Die Auszeichnung gilt für Deutschland in der Kategorie „Neue Geschäftsanwendung“ und honoriert erfolgreiche SAP-Projekte. Die T-Systems CRM-Lösung punktete bei der Jury insbesondere durch ihre klare Ausrichtung und die eindeutigen Qualitätsstandards.

**T-Systems gewinnt Microsoft-Auszeichnung.** Mit einer Cloud-Lösung gewinnt T-Systems die Microsoft-Auszeichnung „Partner des Jahres 2011“ in Deutschland. Die prämierte Lösung ermöglicht es, den Energieverbrauch zuhause per Internet oder Mobiltelefon zu steuern.

## T-Systems schließt neue Verträge ab.

Auch im Berichtsjahr schloss T-Systems verschiedene internationale Großaufträge und Auftragserweiterungen ab, von denen wir einige kurz vorstellen:

- Für das Handelsunternehmen **Valora** modernisiert T-Systems Schweiz die ICT-Infrastruktur und zentralisiert dessen europäische Rechenzentren.
- Der Automobilzulieferer **Magna** bezieht seine Applikationen künftig aus der T-Systems Cloud – und kann somit seine IT-Ressourcen an allen Standorten weltweit nach Bedarf kurzfristig hinzubuchen oder abbestellen.
- Das Öl- und Gasunternehmen **TOTAL** hat T-Systems mit dem Aufbau und Betrieb der Satellitenkommunikation beauftragt. Dabei verantwortet T-Systems die Infrastruktur bestehend aus Satellitenempfänger und -sender mit Antennen.
- Für den Baumaschinenhersteller **Komatsu** errichtet T-Systems in Südafrika ein Informations- und Steuerungssystem.
- Die spanische Post **Correos** hat T-Systems mit SAP-Leistungen aus der Cloud mit dem Ziel beauftragt, die Unternehmenssysteme von Correos zu harmonisieren und zu konsolidieren.
- Der Hersteller von Frankier- und Kuvertiersystemen **Neopost** hat T-Systems mit dem Betrieb seines globalen Hochgeschwindigkeitsnetzes beauftragt. Damit vereinheitlicht Neopost seine bisherigen heterogenen Netze und bezieht künftig Infrastruktur wie Dienstleistungen zentral aus einer Hand.

# Konzernstruktur.

 Nähere Informationen zu unserer Konzernstrategie finden Sie im dazugehörigen Kapitel, Seite 66 ff.

// Geschäftstätigkeit und Organisation // Rechtliche Konzernstruktur // Leitung und Kontrolle //

## Geschäftstätigkeit und Organisation.

### **Geschäftstätigkeit: Führender Dienstleistungskonzern in Telekommunikation und Informationstechnologie.**

Wir sind weltweit eines der führenden Dienstleistungsunternehmen in der Telekommunikations- und Informationstechnologiebranche. Unseren Millionen Kunden bieten wir Produkte und Services rund um das Vernetzte Leben und Arbeiten an. Dabei richten wir uns international aus und sind in rund 50 Ländern vertreten. Mit 32,3 Mrd. € erwirtschafteten wir im Geschäftsjahr 2011 mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes außerhalb unseres Heimatmarkts Deutschland. Insgesamt beschäftigen wir 235 132 Mitarbeiter (31. Dezember 2011).

Wir orientieren uns an wichtigen technischen und gesellschaftlichen Trends und prägen diese entscheidend mit: So hält die Digitaltechnik verstärkt Einzug in viele Bereiche unseres Lebens. Produkte und Dienste werden individueller und personalisierter, die Menschen immer mobiler und auch die Globalisierung schreitet voran. Verschiedene Technologien wachsen immer mehr zusammen, im Fachjargon spricht man von zunehmender Konvergenz. Darum setzen wir auf ein integriertes Portfolio an Produkten, mit denen Kunden auf persönliche Daten wie Musik, Videos oder Adressen von allen Endgeräten aus zugreifen können. Über Festnetz und Mobilfunk bieten wir Netzzugänge, Kommunikations- und Mehrwertdienste mit immer höherer Bandbreite an. So fördern wir mit innovativen Produkten und Dienstleistungen die Vernetzung der Menschen.

Unsere Kunden in Deutschland erhalten nicht nur maßgeschneiderte Produkte und Services, sondern auch die beste Netzqualität – und das aus einer Hand. Das „T“ ist konzernweit unsere Unternehmensmarke; sie wird in Zukunft auch für die ausländischen Beteiligungen fester Bestandteil ihres Markenauftritts sein.

Neben dem Stammgeschäft – dem klassischen Anschlussgeschäft im Festnetz und im Mobilfunk – erschließen wir mit Investitionen in Intelligente Netze, mit IT-Services sowie mit Internet- und Netzwerkdiensten gezielt neue Wachstumsfelder. Unsere Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ setzen wir in fünf strategischen Handlungsfeldern konsequent um. Unser Ziel dabei: deutlich mehr Umsatz in den Wachstumsfeldern erwirtschaften.

Das Festnetz-Geschäft umfasst alles rund um die Sprach- und Datenkommunikation durch Festnetz- bzw. Breitband-Technik. Dazu gehören sowohl der Vertrieb von Endgeräten und sonstiger Hardware als auch der Vertrieb der Dienste an Wiederverkäufer.

Das Mobilfunk-Geschäft bietet Privat- und Geschäftskunden mobile Sprach- und Datendienste an. In Verbindung mit diesen Diensten verkaufen wir Mobilfunk-Geräte und andere Hardware. Darüber hinaus vertreiben wir Mobilfunk-Dienste auch an Wiederverkäufer sowie an Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (Mobile Virtual Network Operator, MVNO).

T-Systems, unsere Großkundensparte, konzentriert sich auf das Geschäft mit netzzentrierten ICT-Lösungen, d. h. mit kombinierten Angeboten aus Informationstechnologie- und Telekommunikationsdiensten. T-Systems bietet global aufgestellten Unternehmen Komplettlösungen an. In den Fokus rücken darüber hinaus Services wie Cloud Computing und IT-Lösungen für Branchen, die sich im Umbruch befinden, wie z. B. Energie, Gesundheit und Vernetztes Automobil.

### **Organisation: Vier operative Segmente.**

Unsere Finanzberichterstattung steht im Einklang mit der Konzernstrategie und basiert auf der folgenden Organisationsstruktur. Der Konzern ist in vier operative Segmente gegliedert. Die Geschäftstätigkeit dieser operativen Segmente teilt sich wie folgt auf: bei drei Segmenten nach Regionen, bei einem Segment nach Kunden und Produkten.

## Organisationsstruktur.



Das operative Segment **Deutschland** umfasst sämtliche Aktivitäten des Festnetz- und Mobilfunk-Geschäfts in Deutschland. Darüber hinaus erbringt das operative Segment Deutschland Telekommunikationsvorleistungen für andere operative Segmente im Konzern.

Das operative Segment **Europa** umfasst sämtliche Aktivitäten aus Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft der Landesgesellschaften in Griechenland, Rumänien, Ungarn, Polen, der Tschechischen Republik, Kroatien, den Niederlanden, der Slowakei, Österreich, Bulgarien, Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie des Joint Ventures in Großbritannien. Daneben werden den Geschäftskunden in einzelnen Landesgesellschaften auch ICT-Lösungen angeboten. Ebenso zum operativen Segment Europa gehört der Bereich International Carrier Sales and Solutions, der hauptsächlich Telekommunikationsvorleistungen für andere operative Segmente im Konzern erbringt.

Das operative Segment **USA** umfasst sämtliche Mobilfunk-Aktivitäten auf dem US-amerikanischen Markt.

Das operative Segment **Systemgeschäft** bündelt unter der Marke „T-Systems“ das Geschäft für ICT-Produkte und -Lösungen für große multinationale Unternehmen. Das operative Segment bietet seinen Kunden Informations- und Kommunikationstechnik aus einer Hand. Für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen entwickelt und betreibt das operative Segment Infrastruktur- und Branchenlösungen. Das Angebot reicht von Standardprodukten über IP-basierte Hochleistungsnetze bis zur Realisierung kompletter ICT-Lösungen.

Die **Konzernzentrale & Shared Services** umfassen alle Konzerneinheiten, die nicht direkt einem der operativen Segmente zugeordnet sind. Die Konzernzentrale übernimmt die strategischen und segmentübergreifenden Steuerungsaufgaben. Die sog. „Shared Services“, die ihre Leistungen schwerpunktmäßig in Deutschland erbringen, sind für alle sonstigen operativen Aufgaben zuständig, die nicht unmittelbar das Kerngeschäft der operativen Segmente betreffen. Zu den Shared Services zählen neben den typischen Dienstleistungen wie Finanzbuchhaltung, Personal-Service und operativem Einkauf u. a. Vivento, die dafür verantwortlich ist, im Rahmen des Personalumbaus Mitarbeitern neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu vermitteln, der Bereich „Grundstücke und Gebäude“ und die DeTeFleet-Services GmbH als Komplettanbieter von Fuhrpark-Management und Mobilitätsleistungen. Des Weiteren umfassen die Konzernzentrale & Shared Services auch das Vorstandsressort Technologie und Innovation (bis zum 31. Dezember 2011).

## Rechtliche Konzernstruktur.

Die Deutsche Telekom AG, Bonn, ist das Mutterunternehmen des Deutschen Telekom Konzerns. Ihre Aktien werden neben Frankfurt am Main auch an anderen deutschen Börsen gehandelt.

 Hinsichtlich der Angaben des Grundkapitals gemäß § 289 Abs. 4 Nr. 1 HGB wird auf die Angabe 15 „Eigenkapital“, Seite 204 f. im Konzern-Anhang, verwiesen.

### Eigenkapital.

**Jede Aktie gewährt eine Stimme.** Eingeschränkt sind diese Stimmrechte jedoch bei den eigenen Anteilen (per 31. Dezember 2011: rund 2 Mio. Stück) und den sog. „Trust“ (Treuhand-)Aktien (per 31. Dezember 2011: rund 19 Mio. Stück). Die Trust-Aktien stehen im Zusammenhang mit dem Erwerb von VoiceStream und Powertel (jetzt T-Mobile USA) im Jahr 2001. Im Rahmen dieser Akquisitionen gab die Deutsche Telekom AG neue Aktien aus genehmigtem Kapital an Treuhänder aus, u. a. zugunsten von Inhabern von Optionsscheinen, Optionen und Umtauschrechten. Was die an Trusts ausgegebenen Aktien betrifft, verzichtet der jeweilige Treuhänder – solange der Trust besteht – auf Stimmrechte und Bezugsrechte sowie grundsätzlich auf Dividendenrechte. Die an die Trusts ausgegebenen Aktien können auf Weisung der Deutschen Telekom AG über die Börse verkauft werden, wenn die Berechtigten ihre Options-, Umtausch- bzw. Wandlungsrechte nicht ausüben oder diese erlöschen. Der Veräußerungserlös fließt der Deutschen Telekom AG zu.

**Rückkauf eigener Aktien.** Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2011 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 11. November 2012 Aktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 1 106 257 716,74 € mit folgender Maßgabe zu erwerben: Auf die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, entfallen zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des Grundkapitals der Gesellschaft. Ferner sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Der Erwerb darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien erfolgen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des maximalen Erwerbsvolumens in Teiltranchen, verteilt auf verschiedene Erwerbszeitpunkte, erfolgen. Der Erwerb kann auch durch von der Deutschen Telekom AG im Sinn von § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder durch Dritte

für Rechnung der Deutschen Telekom AG oder für Rechnung von nach § 17 AktG abhängigen Konzernunternehmen der Deutschen Telekom AG durchgeführt werden. Der Erwerb erfolgt unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes (§ 53a AktG) über die Börse. Er kann stattdessen auch mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kauf- oder Aktientauschangebots erfolgen, bei dem, vorbehaltlich eines zugelassenen Ausschlusses des Andienungsrechts, der Gleichbehandlungsgrundsatz ebenfalls zu wahren ist.

Die Aktien sollen zu einem oder mehreren Zwecken, die in der unter Tagesordnungspunkt 7 der Hauptversammlung vom 12. Mai 2011 beschlossenen Ermächtigung vorgesehen sind, verwendet werden können. Die Aktien sollen auch für Zwecke, bei denen ein Bezugsrechtsausschluss vorgesehen ist, verwendet werden können, aber auch über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre veräußert oder eingezogen werden können. Die Aktien sollen auch dazu genutzt werden können, sie aufgrund einer entsprechenden Entscheidung des Aufsichtsrats zur Erfüllung von Rechten von Mitgliedern des Vorstands auf Übertragung von Aktien der Deutschen Telekom AG zu verwenden, die der Aufsichtsrat diesen im Rahmen der Regelung der Vorstandsvergütung eingeräumt hat.

Im Rahmen dieser Ermächtigung hat der Vorstand am 27. Mai 2011 und 20. September 2011 beschlossen, insgesamt 316 Tsd. Stück Aktien mit einem Gesamterwerbsvolumen von insgesamt 3 Mio. € zu erwerben (durchschnittlicher Kaufpreis pro Aktie: 8,74 €). Die Rückkäufe erfolgten am 6. Juni 2011 und 23. September 2011. Als Folge daraus wurden eigene Anteile von 1 Mio. € offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt (rechnerischer Wert pro Aktie: 2,56 €) und die Gewinnrücklagen des Konzerns um 2 Mio. € verringert.

**Genehmigtes Kapital und bedingtes Kapital.** Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. April 2009 ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 29. April 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 2 176 000 000 € durch Ausgabe von bis zu 850 000 000 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Sacheinlagen zu erhöhen. Diese Ermächtigung kann vollständig oder ein- oder mehrmals in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszu-schließen, um neue Aktien im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmens-teilen oder Beteiligungen an Unternehmen, einschließlich der Erhöhung bestehenden Anteilsbesitzes, oder von anderen mit einem solchen Akquisitionsvorhaben im Zusammenhang stehenden einlagefähigen Wirtschaftsgütern, einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft, auszugeben. Der Vorstand ist darüber hinaus ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2009/II**).

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. April 2009 darüber hinaus ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 29. April 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 38 400 000 € durch Ausgabe von bis zu 15 000 000 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Die Ermächtigung kann vollständig oder ein- oder mehrmals in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Die neuen Aktien dürfen nur zur Gewährung von Aktien an Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG und der nachgeordneten verbundenen Unternehmen ausgegeben werden (Belegschaftsaktien). Die neuen Aktien können dabei auch an ein Kreditinstitut oder ein anderes die Voraussetzungen des § 186 Abs. 5 Satz 1 AktG erfüllendes Unternehmen ausgegeben werden, das die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich zur Gewährung von Belegschaftsaktien zu verwenden. Soweit gesetzlich zulässig, können die Belegschaftsaktien auch in der Weise ausgegeben werden, dass die auf sie zu leistende Einlage aus dem Teil des Jahresüberschusses gedeckt wird, den Vorstand und Aufsichtsrat nach § 58 Abs. 2 AktG in andere Gewinnrücklagen einstellen können. Die als Belegschaftsaktien auszugebenden Aktien können auch im Wege von Wertpapierdarlehen von einem Kreditinstitut oder einem anderen die Voraussetzungen des § 186 Abs. 5 Satz 1 AktG erfüllenden Unternehmen beschafft und die neuen Aktien zur Rückführung dieser Wertpapierdarlehen verwendet werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2009/II**).

Das Grundkapital ist zum 31. Dezember 2011 um bis zu 31 813 089,28 € bedingt erhöht – eingeteilt in bis zu 12 426 988 neue auf den Namen lautende Stückaktien (**Bedingtes Kapital II**). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Erfüllung von Bezugsrechten auf Aktien aus Aktienoptionen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses für einen Aktienoptionsplan 2001 der Hauptversammlung vom 29. Mai 2001 in der Zeit bis zum 31. Dezember 2003 an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft, an Führungskräfte der Ebenen unterhalb des Vorstands der Gesellschaft sowie an weitere Führungskräfte, Leiter und Spezialisten der Gesellschaft und an Vorstände, Mitglieder der Geschäftsführung und weitere Führungskräfte, Leiter und Spezialisten von nachgeordneten Konzernunternehmen im In- und Ausland begeben wurden. Sie wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der Bezugsrechte von ihren Bezugsrechten Gebrauch machen.

Das Grundkapital ist zum 31. Dezember 2011 um bis zu 1 100 000 000 € bedingt erhöht – eingeteilt in bis zu 429 687 500 auf den Namen lautende Stückaktien (**Bedingtes Kapital 2010**). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie

- a) die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Deutschen Telekom AG oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 3. Mai 2010 bis zum 2. Mai 2015 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen, oder
- b) die aus von der Deutschen Telekom AG oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 3. Mai 2010 bis zum 2. Mai 2015 ausgegebenen oder garantierten Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) Verpflichteten ihre Options- bzw. Wandlungspflicht erfüllen

und nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten oder durch Erfüllung von Options- bzw. Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, § 5 Abs. 5 der Satzung entsprechend der jeweiligen Inanspruchnahme des bedingten Kapitals und nach Ablauf sämtlicher Options- bzw. Wandlungsfristen zu ändern.

#### **Wesentliche Vereinbarungen unter der Bedingung eines Kontrollwechsels (Change of Control).**

Die wesentlichen Vereinbarungen der Deutschen Telekom AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme (Change of Control) der Deutschen Telekom AG enthalten, betreffen hauptsächlich bilaterale Kreditfazilitäten sowie mehrere Darlehensverträge. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Kreditgeber das Recht, die Fazilität zu kündigen und ggf. fällig zu stellen bzw. die Rückzahlung der Darlehen zu verlangen. Dabei wird eine Übernahme angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Deutsche Telekom AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.

Ferner haben die anderen Konsortialpartner von Toll Collect (Daimler Financial Services AG und Cofiroute S.A.) eine Call Option für den Fall, dass ein Wechsel in der Eigentümerstruktur der Deutschen Telekom AG dadurch eintritt, dass mehr als 50 % des Aktienkapitals oder der Stimmrechte von einem neuen Gesellschafter gehalten werden, die er zuvor nicht besaß, und die anderen Konsortialpartner diesem Wechsel nicht zugestimmt haben.

Der griechische Staat kann alle Anteile der Deutschen Telekom AG an der griechischen Hellenic Telecommunications Organization S.A., Athen, Griechenland (OTE) von der Deutschen Telekom AG erwerben, wenn die Deutsche Telekom AG von einem Unternehmen übernommen werden sollte, das kein Telekommunikationsunternehmen aus der Europäischen Union oder den USA mit ähnlicher Größe und vergleichbarem Ansehen wie die Deutsche Telekom AG ist. Eine Übernahme in diesem Sinne liegt vor, wenn eine oder mehrere Personen – mit Ausnahme der Bundesrepublik Deutschland – direkt oder indirekt 35 % der Stimmrechte an der Deutschen Telekom AG erwerben.

Bei der Gründung des Joint Ventures Everything Everywhere in Großbritannien haben die Deutsche Telekom AG und France Télécom S.A. im Joint Venture Agreement vereinbart, dass die France Télécom – für den Fall, dass die Deutsche Telekom unter den beherrschenden Einfluss eines Dritten gelangt – für die Dauer eines Jahres von sämtlichen den Gesellschaftern im Hinblick auf eine Übertragung ihrer Anteile auferlegten Restriktionen befreit ist. Eine Übertragung von Anteilen an Wettbewerber ist aber auch in diesem Fall untersagt.

Im Rahmen der Gründung des Einkaufs-Joint Ventures BUYIN in Belgien haben die Deutsche Telekom AG und France Télécom S.A./Atlas Services Belgium S.A. im Master Agreement vereinbart, dass, falls die Deutsche Telekom oder France Télécom unter den beherrschenden Einfluss eines Dritten gelangt bzw. ein nicht zum France Télécom Konzern gehörender Dritter Anteile an Atlas Services Belgium S.A. erwirbt, der jeweils andere Vertragspartner das Master Agreement mit sofortiger Wirkung kündigen kann.

#### **Konsolidierungskreisveränderungen.**

Im Konzernabschluss der Deutschen Telekom werden neben der Deutschen Telekom AG 64 inländische und 174 ausländische Tochterunternehmen vollkonsolidiert (31. Dezember 2010: 64 und 177). Zusätzlich werden 10 assoziierte Unternehmen (31. Dezember 2010: 13) und 7 Gemeinschaftsunternehmen (31. Dezember 2010: 5) nach der Equity-Methode einbezogen.  Die wesentlichen Tochterunternehmen der Deutschen Telekom AG werden im Konzern-Anhang im Abschnitt „Grundlagen und Methoden“ unter „Wesentliche Tochterunternehmen“, Seite 184, aufgeführt.

**Unternehmenszusammenschlüsse.** Im Geschäftsjahr 2011 hat die Deutsche Telekom keine wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse getätigt.

#### **Sonstige Unternehmenstransaktionen: Einkaufs-Joint Venture BUYIN.**

 Für Informationen zu unserer Einkaufskooperation BUYIN verweisen wir auf das Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2011“, Seite 55 ff.

## Leitung und Kontrolle.

Die Führungs- und Kontrollstrukturen sowie das Vergütungssystem für Vorstand und Aufsichtsrat orientieren sich am langfristigen Erfolg des Konzerns und folgen insbesondere den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Die Geschäftsverteilung des Vorstands sieht zum 31. Dezember 2011 acht Vorstandsbereiche vor. Fünf davon sind die zentralen Führungsbereiche:

- Vorstandsvorsitzender

und die Vorstandsressorts

- Finanzen,
- Personal,
- Datenschutz, Recht und Compliance,
- Technologie und Innovation.

Zudem gibt es drei weitere segmentbezogene Vorstandsbereiche:

- Deutschland,
- Europa,
- T-Systems.

**Veränderungen im Vorstand.** Am 23. Februar 2011 hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG der Bitte von Guido Kerkhoff entsprochen, ihn zum 1. April 2011 von seinen Aufgaben als Vorstandsmitglied für das Ressort Europa zu entbinden. Das Vorstandsmitglied Niek Jan van Damme hat mit Wirkung zum 1. April 2011 kommissarisch die Verantwortung für dieses Vorstandsressort übernommen.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 4. Juli 2011 Claudia Nemat mit Wirkung zum 1. Oktober 2011 als Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Europa sowie Prof. Dr. Marion Schick mit Wirkung zum 3. Mai 2012 als Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Personal und als Arbeitsdirektorin bestellt.

In seiner Sitzung am 15. Dezember 2011 hat der Aufsichtsrat der Bitte von Edward R. Kozel entsprochen, ihn mit Wirkung zum 1. Januar 2012 von seinen Aufgaben als Vorstand Technologie und Innovation zu entbinden. Dieses Vorstandsressort wird nicht nachbesetzt. Der Bereich „Produkte und Innovationen“ wird vom Vorstandsvorsitzenden René Obermann übernommen, der Bereich „IT“ wird dem Vorstandsressort T-Systems und die strategische Steuerung für den Bereich „Technik“ dem Vorstandsressort Europa zugeordnet.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG überwacht die Geschäftsführung des Vorstands und berät ihn. Er setzt sich aus 20 Mitgliedern zusammen, von denen 10 die Aktionäre und 10 die Arbeitnehmer vertreten.

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands erfolgt auf Grundlage der §§ 84, 85 AktG, § 31 MitbestG. Änderungen der Satzung richten sich nach den §§ 179, 133 AktG und § 18 der Satzung. Dabei ist der Aufsichtsrat gemäß § 21 der Satzung ermächtigt, die Satzung ohne Beschluss der Hauptversammlung an neue gesetzliche Vorschriften anzupassen, die für die Gesellschaft verbindlich werden, und Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen.

#### Zusammensetzung des Vorstands zum 31. Dezember 2011.

Mitglieder des Vorstands	Ressort
René Obermann	Vorstandsvorsitzender (CEO)/USA
Dr. Manfred Balz	Datenschutz, Recht und Compliance
Reinhard Clemens	T-Systems
Niek Jan van Damme	Deutschland
Timotheus Höttges	Finanzen (CFO)
Edward R. Kozel (bis 31.12.2011)	Technologie und Innovation
Claudia Nemat	Europa
Thomas Sattelberger	Personal

**Grundlagen der Vorstandsvergütung.** Der Aufsichtsrat hat am 24. Februar 2010 ein neues System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschlossen. Umgesetzt wurden dabei die seit dem 5. August 2009 geltenden Regelungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Die Hauptversammlung der Deutschen Telekom AG

vom 3. Mai 2010 billigte dieses neue System. Dienstverträge der Vorstände, die bereits vor Inkrafttreten des VorstAG bestanden haben, unterliegen gemäß den Gesetzesbegründungsmaterialien (Drucksache 16/13433) einem Bestandsschutz. Dennoch bestand für diese Vorstandsmitglieder die Möglichkeit, freiwillig in das neue Vergütungssystem zu wechseln.

 Für weitere Details zur Vorstandsvergütung und zu den Angaben nach § 314 Handelsgesetzbuch (HGB), dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 17 (DRS 17) sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex verweisen wir auf die Angabe 39 „Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat“, Seite 241 ff. im Konzern-Anhang.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus verschiedenen Bestandteilen zusammen. Die Mitglieder des Vorstands haben auf Basis der mit ihnen geschlossenen Dienstverträge einen Anspruch auf: eine jährliche feste Vergütung, eine jährliche variable Erfolgsvergütung, eine langfristig ausgelegte variable Vergütungskomponente sowie Anspruch auf Nebenleistungen und auf Anwartschaften aus einer betrieblichen Pensionszusage. Der Aufsichtsrat legt die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand fest. Diese Struktur und die Angemessenheit der Vergütung überprüft er regelmäßig.

Die feste Vergütung ist bei allen Vorstandsmitgliedern gemäß den aktienrechtlichen Anforderungen unter Beachtung der marktüblichen Vergütungen festgelegt. Es ist sichergestellt, dass die Vorstandsvergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet ist und im Neusystem die variablen Vergütungsbestandteile eine Bemessungsgrundlage über mehrere Jahre haben.

Der Aufsichtsrat kann zudem nach seinem pflichtgemäßen Ermessen außerordentliche Leistungen einzelner oder aller Vorstandsmitglieder in Form einer besonderen Erfolgstantieme vergüten.

In markt- und konzernüblicher Weise gewährt die Gesellschaft allen Mitgliedern des Vorstands aus ihren Vorstandsverträgen weitere Leistungen, die zum Teil als geldwerte Vorteile angesehen und entsprechend versteuert werden; so v. a. die Überlassung eines Geschäftsfahrzeugs sowie die Gewährung von Unfallversicherungs- und Haftpflichtschutz und Leistungen im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung.

Nebentätigkeiten sind grundsätzlich genehmigungspflichtig. Die Übernahme von Management- und Aufsichtsratsfunktionen in Konzerngesellschaften erfolgt grundsätzlich unentgeltlich.

# Konzernstrategie.

// Seit 2010 setzen wir unsere Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ erfolgreich um //

## „Verbessern – Verändern – Erneuern“.

Die Deutsche Telekom zählt zu den weltweit führenden Dienstleistern in der Telekommunikations- und Informationstechnologiebranche. Diese starke Position wollen wir langfristig sichern. Dabei wissen wir, dass das Marktumfeld herausfordernd bleiben wird. Schließlich prägen ständiger, dynamischer Wandel und globale Trends das Bild unserer Branche. Das betrifft alle relevanten Bereiche: das Festnetz, den Mobilfunk und das Internet.

Auch in Zukunft bleibt die Infrastruktur die Basis unseres Geschäfts. Wir gehen davon aus, dass die Menschen auf dem Weg in die Gigabit-Gesellschaft nach immer schnelleren Netzen verlangen. Um auf diesem Weg effizient und erfolgreich zu sein, sind zwei Dinge entscheidend: die Netze der nächsten Generation und standardisierte IT. Daneben ist es entscheidend, sich bietende Wachstumspotenziale voll zu erschließen. Großes Wachstumspotenzial sehen wir z. B. beim mobilen Internet und bei Internet-Angeboten. Denn die Kunden erwarten einen sicheren und universellen Zugang zu allen Diensten – und das mit allen Endgeräten. Ebenso großes Potenzial erwarten wir bei Geschäftskunden im Bereich Cloud Computing und Dynamic Computing. Zudem werden in Zukunft Intelligente Netze die anstehenden Veränderungen in Branchen wie Energie, Gesundheit und Verkehr/Automobil unterstützen. Nach wie vor sind wir überzeugt, dass nur über eine starke nationale Wettbewerbsposition nachhaltig profitables Geschäft möglich ist.

Diesen Herausforderungen stellen wir uns mit der im März 2010 vorgestellten Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“. Die konsequente Umsetzung dieser Strategie zielt darauf, unsere Vision eines internationalen Marktführers für Vernetztes Leben und Arbeiten zu erreichen. Darum bauen wir in den kommenden Jahren auch unser Geschäftsmodell weiter

um – mit Investitionen in Intelligente Netze, mit IT-Services sowie Internet- und Netzwerkdiensten. Dabei positionieren wir uns mit unserer Strategie bewusst entlang der gesamten Wertschöpfungskette und treten als ein offener Partner sowohl für Privat- und Geschäftskunden als auch für die Internet-Branche auf. Die Strategie bildet gleichzeitig den Rahmen für all unser unternehmerisches Handeln, so z. B. auch für die Themen Nachhaltigkeit und Personal.

Unsere Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ setzen wir in fünf strategischen Handlungsfeldern Schritt für Schritt um (siehe auch unten stehendes Schaubild); diese Handlungsfelder sind:

### Verbesserung der Performance im Mobilfunk.

In allen Ländern, in denen wir überwiegend Mobilfunk-Dienste anbieten, wollen wir noch leistungsfähiger werden. Dazu investieren wir in Technologien der nächsten Generation, entwickeln innovative Dienste und erweitern unser Portfolio an Mobilfunk-Geräten. So startete 2010 in Großbritannien das Joint Venture Everything Everywhere als Marktführer, gemessen an der gemeinsamen Kundenbasis. In Polen haben wir mit der Klärung der Eigentumsverhältnisse an unserer Tochtergesellschaft Polska Telefonia Cyfrowa (PTC) einen entscheidenden Meilenstein zur weiteren Stärkung dieser Landesgesellschaft erreicht. Mitte 2011 hat PTC dann ihre Marke „Era“ durch „T-Mobile“ ersetzt.

Unsere Vereinbarung zum Verkauf der T-Mobile USA an die amerikanische Telekommunikationsgesellschaft AT&T Inc. wurde im vergangenen Dezember aufgrund des Widerstands der US-Behörden aufgelöst. Als Folge zahlte AT&T die vereinbarte Ausgleichszahlung von 3 Mrd. US-\$ und wird in Kürze die vereinbarten 3G-Roaming-Leistungen und Mobilfunk-Frequenzen bereitstellen. T-Mobile USA wird weiterhin als fortzuführendes Geschäft der Deutschen Telekom bilanziert und die Strategie für die kommenden Jahre weiterentwickelt.

## Unternehmensstrategie.

Verbessern		Verändern		Erneuern	
Verbesserung der Performance im Mobilfunk	Vorsprung auf integrierten Märkten	Netze und Prozesse für die Gigabit-Gesellschaft	Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher	Vernetztes Arbeiten mit führenden ICT-Lösungen	



### Vorsprung auf integrierten Märkten.

Den Weg der Integration von Festnetz und Mobilfunk, den wir mit „One Company“ eingeschlagen hatten, beschreiten wir weiter. Durch die erfolgreich abgeschlossene Integration in Deutschland und in einigen europäischen Märkten können wir zusätzliche Umsätze erzielen, den Service weiter verbessern und Synergien schaffen. Die EBITDA-Margen liegen in den integrierten Märkten weiterhin auf hohem Niveau – und das, obwohl die gesamtwirtschaftliche Situation in einigen Ländern anhaltend schwierig war.

Mit innovativen Diensten und Tarifen heben wir uns vom Wettbewerb ab: Zum Beispiel haben unsere Kunden bereits heute über die TelekomCloud Produkte, wie den Online-Speicher Mediacenter, jederzeit Zugriff auf ihre Musik, ihre Bilder und andere Medieninhalte – egal ob am PC, am Fernseher oder mit dem Smartphone. Unser Fußballangebot in Deutschland „LIGA total!“ ist ebenfalls auf verschiedenen Bildschirmen zuhause und unterwegs zu empfangen.

### Netze und Prozesse für die Gigabit-Gesellschaft.

Beim globalen Datenverkehr erwarten wir in den nächsten Jahren einen rasanten Anstieg. Unser Ziel ist es deshalb, das operative Geschäft weiter umzugestalten, indem wir einerseits effizienter werden und andererseits für die nachgefragte, größere Bandbreite sorgen. Daher richten wir unseren Fokus darauf,

- die Glasfasernetze auszubauen und die Mobilfunknetze mit HSPA plus und LTE weiterzuentwickeln,
- das All IP-Konzept konsequent umzusetzen,
- die IT-Fabrik schneller und flexibler zu machen,
- führende Enabling-Kompetenzen kontinuierlich auszubauen.

Darum haben wir, u. a. in Deutschland, den Niederlanden, Österreich, Albanien und Griechenland, bereits zusätzliche Mobilfunk-Frequenzen erworben und in der Slowakei den Vertrag zur Nutzung der Mobilfunk-Frequenzen um zehn Jahre verlängert. Was den Netzausbau in Deutschland betrifft, haben wir 2011 weiter investiert und inzwischen über 16 500 UMTS-Stationen in Betrieb genommen. Auch in vielen anderen Ländern bauen wir unser UMTS-Netz mit der schnellen HSPA plus-Technologie weiter aus. Außerdem haben wir damit begonnen, das LTE-Netz in mehreren Ländern auszubauen; in Deutschland haben wir z. B. seit 2010 insgesamt rund 1 100 Stationen mit der LTE-Technologie ausgerüstet. Ergänzend zu unserem eigenen Netzausbau verstärken wir unser Netz auch durch Kooperationen mit anderen Telekommunikationsanbietern. Erfolgreich geschieht dies z. B. schon in Tschechien, wo unser Tochterunternehmen T-Mobile CZ mit Telefónica O<sub>2</sub> CZ eine Vereinbarung über die gemeinsame Nutzung ihrer 3G-Netze getroffen hat.

Auch auf der Festnetz-Seite bauen wir unsere Netze weiter aus. Unsere Milliardeninvestitionen sorgen für eine immer größere Abdeckung der Haushalte mit schnellen Breitband-Anschlüssen. In Zahlen ausgedrückt: Als Marktführer in Deutschland haben wir 12,3 Mio. Breitband-Anschlüsse im Bestand; daneben haben sich bereits mehr als 600 Tsd. Kunden für einen VDSL-Anschluss der Deutschen Telekom entschieden.

### Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher.

Wir wollen innovative, geräteübergreifende und konvergente Dienste bereitstellen. Die größten Wachstumschancen sehen wir bei der Mobilisierung von Datendiensten, insbesondere bei dem mobilen Internet. In diesem Handlungsfeld entwickeln und vermarkten wir eigenständig zentrale Angebote. Ein Beispiel sind die innovativen Kommunikationslösungen rund um das persönliche, netzbasierte Adressbuch, das wir bereits in sechs Ländern erfolgreich auf den Markt gebracht haben (z. B. unser Produkt „MyPhonebook“ in Deutschland). Natürlich ist es uns auch wichtig, unsere Kunden mit attraktiven Endgeräten auszustatten. Mit Erfolg, denn 62 % aller in 2011 verkauften Endgeräte in Deutschland waren Smartphones.

Darüber hinaus wollen wir Wegweiser für digitale Inhalte sein, indem wir Medieninhalte gezielt und personalisiert verknüpfen und verteilen. Unser ausgewogenes Portfolio im wachstumsstarken Internet-Geschäft haben wir mit Zukäufen (z. B. ClickandBuy und STRATO) geschickt ergänzt.

Weiterer Baustein unseres Erfolgs ist unsere starke Position im europäischen TV-Geschäft. Im Berichtsjahr konnten wir den „Entertain“ Kundenbestand in Deutschland auf 1,6 Mio. erhöhen (plus 34 % gegenüber dem Vorjahr), davon mehr als 100 Tsd. mit unserer neuen „Entertain Sat“ Lösung. Unsere TV-Kundenzahl in den süd- und osteuropäischen Märkten beträgt bereits 2,6 Mio.

### Vernetztes Arbeiten mit führenden ICT-Lösungen.

Mit T-Systems bieten wir Geschäftskunden maßgeschneiderte Lösungen im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie. Intern nutzen wir T-Systems bei der fortschreitenden Standardisierung unserer IT-Lösungen. Zudem bauen wir T-Systems weiter um, mit dem Ziel, den Umsatz zu steigern und ihre Profitabilität auf Branchenniveau zu heben.

Wir haben intelligente und innovative Angebote rund um sichere Cloud-Dienste geschaffen, die unsere Geschäftskunden gerne in Anspruch nehmen. T-Systems positionieren wir als offenen Partner, eben auch für andere Branchen; so möchten wir Wachstumsmöglichkeiten bei ICT-Lösungen in den Branchen nutzen, die sich im Umbruch befinden. Dafür haben wir drei neue Geschäftsfelder geschaffen, die Intelligente Netzlösungen entwickeln: Energie, Gesundheit und Vernetztes Automobil. Auch hier konnten wir schon erste Erfolge verbuchen. Dazu zählen im Geschäftsfeld Energie der Auftrag zum Auslesen, Übertragen und Aufbereiten von Energiedaten vom Mess-Stellenbetreiber VOLTARIS sowie der testweise Vertrieb von Intelligenten Stromzählern und Ökostromtarifen von E.ON in mehr als 50 Telekom Shops. Im Geschäftsfeld Vernetztes Automobil entwickeln wir gemeinsam mit Continental ein offenes, flexibles und zukunftssicheres Infotainment-Konzept für Fahrzeuge.

## Wachstumsfelder der Deutschen Telekom.

Die Erfolge in den strategischen Handlungsfeldern wirken direkt und positiv auf unsere wesentlichen Wachstumsfelder: Mobiles Internet, Vernetztes Zuhause, Internet-Angebote, T-Systems und Intelligente Netzlösungen.

Insgesamt wollen wir die Umsätze in den Wachstumsfeldern bis zum Jahr 2015 nahezu verdoppeln – von 15 Mrd. € im Jahr 2009 auf dann etwa 29 Mrd. €.

- **Mobiles Internet** ist unser größtes Wachstumsfeld; hierunter fallen alle Umsätze, die wir mit mobilen Datendiensten erwirtschaften. Unser Ziel: bis zum Jahr 2015 einen Umsatz von rund 10 Mrd. € erreichen.
- **Vernetztes Zuhause** ist ein weiteres, für uns sehr wichtiges Wachstumsfeld; hier bündeln wir alle Umsätze, die wir mit unseren bereits bestehenden Double Play- und Triple Play-Angeboten – also unseren Festnetz-basierten Sprach-, Daten- und TV-Diensten – erzielen. Auch unsere künftigen innovativen Produkte für das Vernetzte Zuhause zählen dazu, wie z. B. die „Communication Suite“ oder das „Home Gateway“. Unser Ziel hier: bis 2015 rund 7 Mrd. € Umsatz.

- Auch unser gesamtes **Internet-Angebot** fassen wir in einem Wachstumsfeld zusammen, das hauptsächlich aus drei Blöcken besteht: Online-Werbung, z. B. auf den Internet-Seiten der Scout Gruppe, auf Mobiltelefonen, auf unseren Fernsehangeboten, den digitalen Inhalten unserer Load Familie (z. B. Musicload und Videoload) und den sog. „Near Access Services“; hierzu gehören z. B. das Bereitstellen von Web-Seiten und der Verkauf von Sicherheitssoftware. Unser Ziel ist es, den Umsatz mit den Internet-Angeboten bis 2015 auf 2 bis 3 Mrd. € zu steigern.
- In einem weiteren Wachstumsfeld messen wir alle **externen Umsätze der T-Systems**; hierzu gehören v. a. auch Geschäfte mit innovativen Cloud Services. Für 2015 haben wir uns das Ziel gesteckt, in diesem Wachstumsfeld insgesamt rund 8 Mrd. € Umsatz zu erwirtschaften.
- Das Wachstumsfeld **Intelligente Netzlösungen** umfasst das Geschäft in den Branchen, die sich im Umbruch befinden. Unser Ziel: bis 2015 etwa 1 Mrd. € Umsatz. Dazu haben wir drei neue Geschäftsbereiche gegründet, die innovative Lösungen entwickeln und vermarkten.

## Wachstumsfelder der Deutschen Telekom.

Umsatz in Mrd. €	2011	Ambitionsniveau 2015
Mobiles Internet	5,2	≈ 10
Vernetztes Zuhause	6,3	≈ 7
Internet-Angebote	0,9	2 bis 3
T-Systems (externer Umsatz) *	6,5	≈ 8
Intelligente Netzlösungen (Energie, Gesundheit, Vernetztes Automobil)	0,1	≈ 1

\* Ohne Umsatz aus Intelligenten Netzlösungen.

# Konzernsteuerung.

## // Dreijährige Finanzstrategie // Konzernweites Wert-Management //

Wir bekennen uns klar zum Konzept der wertorientierten Unternehmensführung. Um unseren Konzern erfolgreich und nachhaltig zu steuern, müssen wir die Erwartungen aller vier Interessengruppen stets im Blick haben.

- Die **Aktionäre** erwarten eine angemessene und verlässliche Verzinsung auf ihr eingesetztes Kapital.
- Die **Fremdkapitalgeber** erwarten eine angemessene Verzinsung und die Fähigkeit der Schuldenrückzahlung.
- Die **Mitarbeiter** erwarten sichere Arbeitsplätze mit Zukunftsperspektiven sowie eine sozialverträgliche Gestaltung des notwendigen Personalumbaus.
- Die „**Unternehmer im Unternehmen**“ erwarten ausreichend Investitionsmittel, um das zukünftige Geschäft zu gestalten und um Produkte, Innovationen und Services für die Kunden zu entwickeln.

### Finanzstrategie.

Wir wollen einen Ausgleich der unterschiedlichen Erwartungen dieser Interessengruppen sicherstellen, damit ausreichend Mittel für eine attraktive Dividendenpolitik, den Schuldenabbau, einen sozialverträglichen Personalumbau und Investitionen zur Verfügung stehen. Unsere Finanzstrategie gibt nachfolgend eine Übersicht über unsere Ziele gegenüber den Interessengruppen:

### Wert-Management und Steuerungssystem.

Um unsere strategischen Ziele besser setzen und erreichen zu können, verfolgen wir ein konzernweites Wert-Management. Schließlich braucht es konkrete Steuerungsgrößen, um den Erfolg zu messen. Die Grundlage dafür ist ein zuverlässiges und verständliches Steuerungssystem. Einen Überblick über unsere Steuerungsgrößen gibt folgende Tabelle:

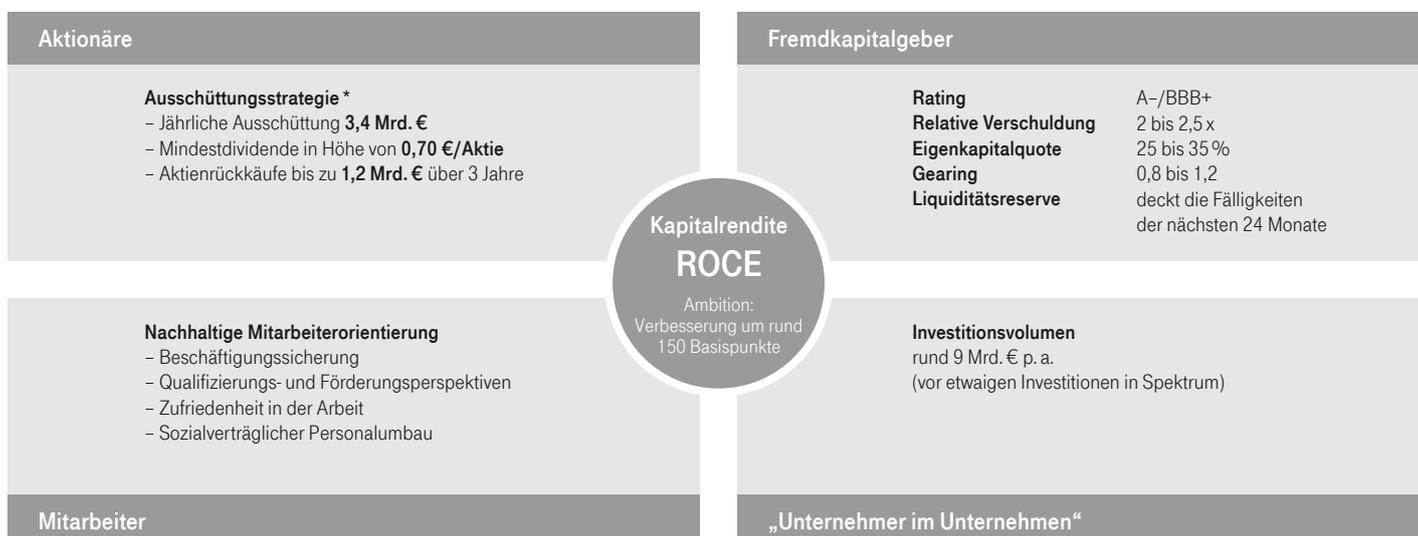
#### Steuerungsgrößen.

		2011	2010	2009	2008	2007
ROCE	%	3,8	3,5 <sup>a</sup>	3,9	–	–
Umsatz	Mrd. €	58,7	62,4	64,6	61,7	62,5
EBITDA						
bereinigt	Mrd. €	18,7	19,5	20,7	19,5	19,3
EBITDA	Mrd. €	20,0	17,3	19,9	18,0	16,9
EBIT	Mrd. €	5,6	5,5	6,0	7,0	5,3
Free Cashflow <sup>b</sup>	Mrd. €	6,4	6,5	7,0	7,0	6,6
Gearing		1,0	1,0	1,0	0,9	0,8
Relative Verschuldung		2,1	2,2	2,0	2,0	1,9

<sup>a</sup> ROCE 2010: 3,9% (ohne Aufwendungen aus PTC-Transaktion und ohne Entkonsolidierungseffekt T-Mobile UK).

<sup>b</sup> Free Cashflow vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum, PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&T.

### Unsere dreijährige Finanzstrategie der Jahre 2010 bis 2012.



\* Siehe Fußnote 2 auf Seite 155.

 Wie sich unsere Kennzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelt haben, kann der Tabelle „Steuerungsgrößen“, Seite 69, sowie im Detail dem Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 76 ff., entnommen werden.

### Rentabilität.

Um zu unterstreichen, wie wichtig uns eine langfristig erfolgreiche Entwicklung unseres Konzerns ist, haben wir das Thema nachhaltige Konzernwertsteigerung in den mittelfristigen Zielen festgeschrieben und als Kennzahl im gesamten Konzern implementiert. Unsere zentrale Steuerungsgröße auf Konzernebene und für die einzelnen operativen Segmente ist seit 2009 die Kapitalrendite: **Return On Capital Employed (ROCE)**. Um die Kapitalrendite zu ermitteln, wird das operative Ergebnis nach Abschreibungen und kalkulatorischen Steuern (entspricht dem Net Operating Profit After Taxes; NOPAT) ins Verhältnis zum dafür notwendigen durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögen (dies entspricht den Net Operating Assets; NOA) gesetzt.

Mit der Steuerungsgröße ROCE verankern wir unser Ziel der nachhaltigen Steigerung des Konzernwerts in allen operativen Maßnahmen. Zusätzlicher Wert erwächst dann, wenn die Rendite auf das eingesetzte Vermögen größer ist als die Kapitalkosten. Unser Ziel ist es also, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Renditevorgaben der Fremd- und Eigenkapitalgeber zu verdienen bzw. zu übertreffen. Maßstab für den Verzinsungsanspruch ist der Kapitalkostensatz. Diesen ermitteln wir als gewichteten Durchschnittskostensatz aus Eigen- und Fremdkapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital; WACC). Im Geschäftsjahr 2011 erzielten wir einen ROCE von 3,8 %.

Wir sind der Meinung, dass das ROCE die Erwartungen unserer oben beschriebenen vier Interessengruppen am besten widerspiegelt. Die Kennzahl misst, wie effizient wir mit dem eingesetzten Kapital wirtschaften. Gerade für eine langfristige Betrachtung ist ROCE eine sehr aussagekräftige Kennzahl, weil sie beides berücksichtigt: das durch unsere kapitalintensive Infrastruktur enorm große, gebundene Vermögen und dessen Auslastung. Hieraus wird der entscheidende Vorteil dieser Kennzahl deutlich: Im Fokus steht nicht die absolute Höhe des erzielten Ergebnisses, sondern wie viel Ergebnis das eingesetzte Kapital dabei erbringt. ROCE eröffnet uns eine ganzheitliche Perspektive, sodass wir mit neuen Impulsen über unsere Investitionen nachdenken.

Zur operativen Steuerung nutzen wir daneben die im Folgenden beschriebenen Kennzahlen.

### Ertragskraft.

Die Entwicklung des **Umsatzes** ist eine wesentliche Größe, um den Unternehmenserfolg zu messen.

Das **EBITDA** entspricht dem **EBIT** (Betriebsergebnis) vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. EBIT und EBITDA messen die kurzfristige operative Leistungskraft und den Erfolg der einzelnen Geschäftsbereiche. Neben diesen beiden Größen verwenden wir die EBIT- und EBITDA-Margen, um diese Kennzahlen im Verhältnis zum Umsatz zu zeigen. Dies lässt einen Vergleich der Ertragskraft von ergebnisorientierten Bereichen unterschiedlicher Größen zu.

### Finanzierungsspielraum.

Den **Free Cashflow** definieren wir als Cashflow aus Geschäftstätigkeit abzüglich Nettozahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen. Diese Kennzahl ist der zentrale Gradmesser für die Fremd- und Eigenkapitalgeber; sie misst das Potenzial zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens, wie zur Schaffung von organischem Wachstum und für die Dividendenfähigkeit sowie für die Fähigkeit, Verbindlichkeiten zurückzuzahlen.

Unsere Bestrebungen im Rahmen unseres zentralen Free Cashflow Managements bestehen darin, das Working Capital weiter zu verbessern. So ist das Free Cashflow Management verantwortlich für Transparenz, Steuerung, Forecast und Performance-Messung hinsichtlich des Konzern Free Cashflows und im Speziellen des Working Capitals. Im Jahr 2010 haben wir mit CORE (Cash Optimization for ROCE Enhancement) ein Programm zur nachhaltigen Verbesserung des Working Capitals aufgelegt. Im Berichtsjahr 2011 lag der Fokus darauf, die 2010 verabschiedete, konzernweite Zahlungsrichtlinie für ein besseres Verbindlichkeiten-Management in Deutschland umzusetzen. Weiterhin wurde an der konzernweiten Optimierung des Vorratsvermögens und am Forderungs-Management, insbesondere in unseren operativen Segmenten Europa und Systemgeschäft, gearbeitet. Diesen Weg, den wir eingeschlagen haben, wollen wir in den folgenden Jahren weiter beschreiten; Schwerpunkte sind dabei: die internationale Einführung der Zahlungsrichtlinie, das Forderungs-Management der T-Mobile USA und das Working Capital Management der OTE-Gruppe.

### Finanzielle Stabilität.

Um die Anforderungen der Fremdkapitalgeber zu erfüllen und die finanzielle Stabilität zu sichern, sind neben einem soliden Rating v. a. die Kennzahlen „Gearing“ und „Relative Verschuldung“ von Bedeutung. Dabei setzt die Kennzahl „Relative Verschuldung“ die Netto-Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum bereinigten EBITDA; beim „Gearing“ werden die Netto-Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum Eigenkapital gebracht.

# Wirtschaftliches Umfeld.

// Positive Entwicklung der Weltwirtschaft nur im ersten Halbjahr 2011 //  
Europaweite Verschärfung der Regulierung //

## Entwicklung der Weltwirtschaft.

Wie prognostiziert startete die Weltwirtschaft mit einem weiterhin positiven Wachstumstrend in das Jahr 2011. Diese Dynamik schwächte sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte deutlich ab. Ausgehend von einer sich zunehmend verschärfenden Staatsschuldenkrise in Europa und den USA nahm die Volatilität an den Finanzmärkten deutlich zu. Als Folge der Krise verschlechterte sich sukzessive das Unternehmer- und Konsumentenvertrauen. Speziell die sog. „Eurokrise“ hat hierbei das wirtschaftliche Geschehen massiv geprägt. Ein neues Hilfspaket für Griechenland und fortwährende Diskussionen über den künftigen Weg des Landes, die Ausgestaltung des Euro-Rettungsschirms und nicht zuletzt die signifikante Herabstufung der Kreditwürdigkeit von Ländern wie Portugal, Irland, Spanien und zuletzt gar der drittgrößten Volkswirtschaft im Euroraum, Italien, sorgten dabei für ein hohes Maß an Unsicherheit an den Finanzmärkten. Die erstmalige

Herabstufung der USA hinsichtlich ihrer Kreditwürdigkeit sorgte zudem für weitere Unruhe. Eine nachhaltige Lösung der Staatsschuldenkrise steht weiterhin aus.

In Deutschland entwickelte sich die Wirtschaft im Gesamtjahr 2011 dank der relativen Wettbewerbsstärke und eines robusten Exportvolumens weiter positiv. In den USA hat sich das Wachstum gegen Ende des Jahres zunehmend verlangsamt, begleitet von einer weiterhin relativ hohen Arbeitslosigkeit. Die konjunkturelle Entwicklung in den Volkswirtschaften unseres operativen Segments Europa verlief auch in 2011 uneinheitlich: Polen und Österreich verzeichneten dabei robuste Wachstumsraten, die Tschechische Republik, die Niederlande und die Slowakei wuchsen moderat. In Rumänien, Kroatien und zuletzt auch Ungarn hat sich die gesamtwirtschaftliche Situation trotz zunächst positiver Entwicklung wieder deutlich eingetrübt. Griechenland steckt weiter tief in einer Rezession.

Nachfolgend sehen Sie die Entwicklung der Wachstumsraten des BIP 2011 in unseren wichtigsten Märkten.

## Wachstumsraten des BIP.

	Q1 2011 gegenüber Q1 2010 %	Q2 2011 gegenüber Q2 2010 %	Q3 2011 gegenüber Q3 2010 %	Q4 2011 gegenüber Q4 2010 %	Schätzung Gesamtjahr 2011 %
Deutschland	4,6	2,9	2,6	2,1	3,0
USA	2,2	1,6	1,5	1,6	1,7
Griechenland	(5,5)	(7,2)	(6,7)	(5,4)	(6,2)
Polen	4,5	4,6	4,2	3,9	4,3
Ungarn	1,9	1,7	1,5	1,3	1,6
Tschechische Republik	2,8	2,2	1,3	0,7	1,6
Kroatien	(0,8)	0,8	0,6	0,4	0,3
Niederlande	2,3	1,8	1,3	0,5	1,5
Slowakei	3,4	3,5	2,9	2,1	3,0
Österreich	4,4	4,1	2,9	1,8	3,2
Großbritannien	1,7	0,6	0,5	0,7	0,8

Quelle: Oxford Economics, Stand Januar 2012.

## Telekommunikationsmarkt.

Auf dem Telekommunikationsmarkt waren auch im Berichtsjahr ein immer härterer Wettbewerb und eine erneute Verschärfung der regulatorischen Eingriffe zu verzeichnen. Dies brachte einen weiteren Preisverfall mit sich: So gingen z. B. die Mobilfunk-Terminierungsentgelte in Europa regulierungsbedingt deutlich zurück.

In den meisten unserer Kernmärkte konnten die anfangs positive konjunkturelle Lage und die leicht steigende Konsumneigung unser Geschäftsumfeld nur leicht stützen, ohne jedoch große Impulse zu setzen. In Ländern, in denen die Kaufkraft weiter sank, war nach wie vor ein negativer bzw. bremsender Effekt auch auf dem Telekommunikationsmarkt sichtbar. Durch den hohen Druck zur Konsolidierung der Staatsfinanzen haben einzelne Länder auch 2011 Steuern für Telekommunikationsunternehmen aufrechterhalten (so z. B. in Ungarn die Sondersteuer für den Telekommunikationssektor) oder weitere Steuern eingeführt (z. B. die Immobiliensteuer in Griechenland).

Europaweit verzichten immer mehr Haushalte auf einen Festnetz-Anschluss: Anfang 2011 besaßen 27 % der Haushalte lediglich einen Mobilfunk-Anschluss. Vier Jahre zuvor waren dies noch 24 % (Quelle: Eurostat). Besonders hoch ist dieser Anteil in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Ein Grund dafür ist der im Vergleich zu Westeuropa schlechtere Ausbau des Festnetzes. In Deutschland dagegen bleiben die Kunden dem Festnetz weitgehend treu: So telefonieren nur 12 % der Haushalte ausschließlich mit dem Handy (eine Steigerung um nur 1 Prozentpunkt seit 2007).

### Deutschland.

Bereits seit 2005 ist der Gesamtumsatz von Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland insgesamt rückläufig; das lag v. a. an dem harten Wettbewerb und den regulatorischen Preissenkungen. Die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten (Mobilfunk und Festnetz) sanken in Deutschland 2011 um 0,5 Mrd. € auf rund 60,3 Mrd. €. Hauptgrund für den Umsatzrückgang im Mobilfunk um 0,3 Mrd. € war die Halbierung der Terminierungsentgelte. Im klassischen Festnetz sanken die Umsätze um 0,3 Mrd. €, während die Umsätze bei den Kabelnetzbetreibern um 0,1 Mrd. € stiegen.

Für Telekommunikationsdienstleistungen insgesamt (Mobilfunk und Festnetz) reduzierten sich im Berichtsjahr die Preise gegenüber dem Vorjahr um 2,7 %. Für Dienstleistungen im Festnetz und Internet gingen die Preise um 2,4 % zurück, für mobile Sprach- und Datenverbindungen gar um 3,5 %.

Mit etwa 38 Mio. Anschlüssen blieb der Festnetz-Markt in Deutschland auch 2011 nahezu stabil. Im Festnetz konnten wir die Kundenabwanderungsgeschwindigkeit deutlich verringern. Die Nutzung von preisgünstigeren Verbindungen (z. B. Call by Call) ist weiterhin rückläufig; das liegt daran, dass Komplettanschlüsse anderer Wettbewerber und unsere Flatrates immer stärker genutzt werden. Unsere Mitbewerber setzten zunehmend auf eigene Infrastrukturen und Geschäftsmodelle, was sich auch im Wholesale-Wettbewerb äußert. In den nächsten Jahren erwarten wir eine fortschreitende Konsolidierung u. a. im Kabelmarkt sowie Partnerschaften mit Wettbewerbern.

Die Zahl der Breitband-Anschlüsse im Gesamtmarkt steigt weiter. Im vergangenen Jahr kamen 1,2 Mio. neue Anschlüsse hinzu, davon jeweils 400 000 über Telekommunikations- und 800 000 über Kabelnetzbetreiber. Insgesamt gab es damit 23,5 Mio. DSL-Anschlüsse und rund 3,6 Mio. breitbandige TV-Kabelanschlüsse. Dazu kommt eine geringe Anzahl weiterer Anschlüsse mit anderen Festnetz-Technologien, insbesondere Glasfaser. Ende 2011 gehen wir von etwa 27,1 Mio. Breitband-Anschlüssen im Festnetz in Deutschland aus – ein Anstieg um rund 5 % im Vergleich zu 2010.

Auf dem deutschen Mobilfunk-Markt waren im Berichtsjahr trotz der abgesenkten Terminierungsentgelte die Serviceumsätze gegenüber dem Vorjahr nahezu stabil. Stärkste Treiber waren die Umsätze mit Textnachrichten und Datenverkehr wegen der wachsenden Beliebtheit von Smartphones und Tablet-PCs, die den Rückgang in der klassischen Mobilfunk-Telefonie fast ausglich. Daher legen einige Mobilfunk-Anbieter immer mehr Wert auf eine hohe Kundenbindung und werthaltiges Wachstum bei den Vertragskunden durch gebündelte Tarife. Darüber hinaus sehen wir eine Zunahme von neuen Diensten und Apps, iMessage, MobileTV etc.

Fast jeder dritte Internet-Nutzer in Deutschland ist mobil im Internet unterwegs, um E-Mails und Nachrichten auf dem Handy zu lesen oder auch um per Smartphone Kontakte in sozialen Netzwerken wie z. B. Facebook oder Twitter zu pflegen. Der mobile Zugriff auf Interessengemeinschaften im Internet (Online Communities) und auf standortbezogene Dienste (Location Based Services) wächst stark. So kauft bereits jeder dritte Internet-Nutzer mit seinem Smartphone bzw. Tablet-PC oder iPad online ein. Wir erwarten, dass dadurch auch das mobile Bezahlgeschäft weiter wachsen wird.

Deutsche Netzbetreiber haben zwischen 1998 und 2010 über 93 Mrd. € in die Telekommunikationsnetze investiert, allein im vergangenen Jahr fast 6 Mrd. €, so die Bundesnetzagentur. Breitband-Anschlüsse mit mindestens einem MBit/s sind in Deutschland heute für knapp 99 % der Haushalte verfügbar. Die restlichen „weißen Flecken“ werden über Funk mit schnellem Internet versorgt. Bundesregierung und Netzbetreiber beabsichtigen, bis spätestens 2014 für 75 % der Haushalte Anschlüsse mit Übertragungsraten von mindestens 50 MBit/s bereitzustellen.



Beim Netzausbau setzen einige unserer Wettbewerber auf den Ausbau der LTE-Infrastruktur. Wir bauen auf einen Technologiemix aus Mobilfunk sowie Glasfaser- und Kupferanbindungen im Festnetz. So entsteht ein flächendeckendes, leistungsstarkes und breitbandiges Gigabit-Netz, in dem Informationen und Daten sicher, zuverlässig und mit hoher Geschwindigkeit transportiert werden. Während wir für die LTE-Versorgung auf dem Land zunächst auf das Frequenzband um 800 MHz zur effizienten Versorgung ländlicher Regionen mit Breitband-Anschlüssen zurückgreifen, setzen wir in Ballungsgebieten Frequenzen im Bereich von 1.800 MHz ein. Das erweitert die Übertragungskapazität für den rapide steigenden Datenverkehr und ermöglicht eine noch höhere Geschwindigkeit. Parallel haben wir unser deutsches Mobilfunknetz in 2011 flächendeckend mit dem Datenturbo HSPA plus ausgestattet und können unseren Kunden somit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 42 MBit/s anbieten.

#### Europa.

Kennzeichen der Telekommunikationsmärkte in den Ländern unseres operativen Segments Europa waren intensiver Wettbewerb, weiter sinkende Endkundenpreise und starke staatliche und regulatorische Einflüsse auf das Geschäft. Insbesondere die zum Teil deutlich reduzierten Terminierungsentgelte belasteten die Unternehmen. Die durch Regulierungseffekte, hohen Wettbewerbsdruck und die teils schwache Kaufkraft erzeugten Preissenkungen, ließen in fast drei Viertel der Länder unseres operativen Segments Europa die TK-Märkte schrumpfen bzw. stagnieren.

Einen zurückgehenden Telekommunikationsmarkt verzeichneten die Tschechische Republik, Albanien und Rumänien. Am stärksten betroffen war Griechenland, dort sank der Umsatz des Telekommunikationsgesamtmarkts im Vergleich zum Vorjahr um rund 8 %. Infolge der Schuldenkrise und des rigiden Sparkurses sank der Konsum und somit auch die Telekommunikationsausgaben der Bürger. Positive Ausnahme war Polen mit einem wachsenden Gesamtmarkt von knapp 3 %. Die Märkte in Österreich und in den Niederlanden blieben stabil bzw. wuchsen leicht.

Im Festnetz-Geschäft setzten sich die Trends des Vorjahres fort: Dank des deutlich wachsenden Breitband-Geschäfts konnten wir unsere Umsatzverluste aus der Sprachtelefonie teilweise ausgleichen. Die Breitband-Abdeckung ist in den Ländern unterschiedlich hoch. Weil größere Bandbreiten immer stärker nachgefragt werden, investieren nicht nur die Telekommunikations-, sondern auch die Kabelnetzbetreiber in den Ausbau der Breitbandnetze; dies verschärft den Wettbewerb zusätzlich. Eine besondere Bedeutung beim Ausbau der Breitbandnetze kommt der zukunftsweisenden Glasfaser-Technik zu: In den Ländern unseres operativen Segments Europa investieren wir in den Ausbau des durchgehenden Glasfasernetzes.

Um im Mobilfunk-Markt den stetig wachsenden Bedarf nach schneller mobiler Datenübertragung zu decken, modernisieren wir unsere Mobilfunknetze in den Ländern des Segments Europa und bauen sie aus: Zum einen rüsten wir sie mit der schnelleren Technologie HSPA plus aus. Zum anderen forcieren wir den neuen Mobilfunk-Standard LTE. Beispiel Österreich: Hier wurde LTE bereits im Dezember 2010 erfolgreich implementiert. Der Bedarf nach schnelleren Datenübertragungsraten erfordert auch im Bereich der Mobilfunk-Frequenzen weitere Schritte: So fanden in einigen Ländern Auktionen zur Verlängerung der bisherigen Lizenzen sowie zum Erwerb zusätzlicher Frequenzbänder statt, an denen wir erfolgreich teilgenommen haben.

Vermehrt bündeln Telekommunikationsunternehmen, die sowohl Mobilfunk als auch Festnetz anbieten, Service-Leistungen rund um Mobilfunk, Breitband/TV und Festnetz zu sog. „Triple Play“- oder „Quadruple Play“-Angeboten; hier verschmelzen die einzelnen Dienste: Ein TV-Angebot lässt sich nicht mehr nur auf dem heimischen Computer oder Fernsehgerät realisieren, sondern auch auf Smartphones. TV ist auch in den Ländern unseres Segments Europa ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts. Unser TV-Angebot ist über IPTV, Kabel und in einigen Ländern auch über Satellit zu empfangen. Dadurch bieten wir einem Großteil unserer Kunden die Möglichkeit, über vielfältige Kanäle unsere TV-Dienste zu nutzen.

#### USA.

In den USA setzte sich das leichte Wachstum des Mobilfunk-Markts fort. Erneut konnten steigende Datenumsätze die rückläufigen Sprachumsätze mehr als ausgleichen. Den Markt teilen sich vier nationale Mobilfunk-Anbieter (AT&T Wireless, Verizon Wireless, Sprint und T-Mobile USA) und verschiedene regionale Netzbetreiber. Außerdem gibt es eine Reihe von virtuellen Mobilfunknetz-Betreibern, die ihren Verkehr über die Netze eines oder mehrerer nationaler Netzbetreiber abwickeln. Die beiden größten nationalen Netzbetreiber AT&T Wireless und Verizon Wireless verzeichneten 2011 ein starkes Umsatzwachstum und solide Margen. Die Gründe dafür: ein deutlicher Zuwachs bei den Smartphones und steigende durchschnittliche Umsätze je Kunde im Vertragskundensegment. Wegen Größenvorteilen und der Möglichkeit, Mobilfunk- und Festnetz-Angebote zu bündeln, konnten AT&T Wireless und Verizon Wireless ihre Dienstleistungen günstiger anbieten und so ihren Kundenbestand steigern.

Einen Wettbewerbsvorteil erzielte AT&T in den vergangenen drei Jahren durch den Exklusiv-Vertrieb des Apple iPhone, der in 2011 auslief. Als weitere Vertriebspartner des Apple iPhone kommen nun Verizon und Sprint hinzu und erlangen dadurch ebenfalls einen Wettbewerbsvorteil. Verizon und AT&T konnten im Berichtsjahr einen überproportional höheren Nettokundenzuwachs verzeichnen; zusammen mit dem hohen Wettbewerbsdruck durch die regionalen Billig-Komplett-Anbieter führte das zu einem rückläufigen Marktanteil von T-Mobile USA. Bezogen auf die Gesamtzahl der Mobilfunk-Teilnehmer in den USA ging der Marktanteil von T-Mobile USA von 11,4 % auf 10,6 % zurück (jeweils bezogen auf den 30. September 2010 bzw. 2011).

Ein Hauptthema der Branche in den USA ist der Ausbau der 4G-Netze. So hat Verizon Wireless mit der Umstellung auf die LTE-Netztechnologie begonnen; bis Ende 2011 war das LTE-Netz bereits für mehr als 200 Mio. Einwohner verfügbar. AT&T und T-Mobile USA haben HSPA plus-Netze aufgebaut. An das HSPA plus 42 Mbps-Netz der T-Mobile USA konnten bis Ende 2011 bereits Regionen mit einer Bevölkerung von mehr als 184 Mio. Menschen angeschlossen werden. AT&T hat 2011 mit dem LTE-Ausbau begonnen und hatte eine Netzabdeckung von 74 Mio. Einwohnern per Jahresende 2011. Sprint hat bislang kein eigenes 4G-Netz, sondern setzt auf das Unternehmen Clearwire, an dem es eine Minderheitsbeteiligung hält. Ende des dritten Quartals 2011 erreichte das auf WiMAX basierende Netz von Clearwire rund 133 Mio. Menschen. Für 2012 plant Sprint, mit dem LTE-Ausbau auf dem eigenen Spektrum anzufangen.

### Systemgeschäft.

Die deutliche Erholung der Weltwirtschaft im Jahr 2010 und zu Anfang des Jahres 2011 war für den IT-Dienstleistungsmarkt positiv. Gleichzeitig entstanden jedoch Unsicherheiten: durch die Naturkatastrophe in Japan, die Schuldenkrise in der Eurozone und die schwächelnde US-Wirtschaft. Diese Entwicklung bringt anhaltenden Kostendruck, verzögerte Investitionen und härteren Wettbewerb mit sich.

Die Gesamtnachfrage wandelt sich immer mehr: Vor allem die Themen Cloud Services, Embedded Systems und Intelligente Netze verändern den Markt zunehmend.

Die Marktentwicklungen in unseren Marktsegmenten verliefen sehr unterschiedlich:

- „Telekommunikation“: Die in einigen Märkten ansetzende wirtschaftliche Besserung der Jahre 2010 und 2011 beeinflusste das Marktsegment Telekommunikation nur wenig. Wie schon in den Jahren zuvor war dieser Markt hart umkämpft und auch im Jahr 2011 daher von Preisverfall gezeichnet.
- „IT-Dienstleistungen“: Nach den Krisenjahren wuchs der Markt für IT-Dienstleistungen im Berichtsjahr wieder leicht.
- „Outsourcing“: Im Jahr 2011 war die Erholung im Outsourcing-Geschäft im Bereich Computing und Desktop Services spürbar. Das liegt nicht nur am traditionellen Outsourcing-Geschäft, sondern auch am Erfolg im Cloud Service-Geschäft, dem Bereitstellen von IT-Dienstleistungen über das Internet.
- „IT-Projektgeschäft“: Das Projektgeschäft war 2009 stark zurückgegangen und 2010 leicht gewachsen. Im Berichtsjahr nahm es deutlich an Fahrt auf. Dabei erholte sich das industriespezifische Systemintegrationsgeschäft – getrieben durch IT-Projekte in den Branchen Gesundheit, Energie und öffentliche Hand – merklich schneller als das Standardprojektgeschäft im Umfeld Enterprise Resource Planning, Customer Relationship Management und Supply Chain Management.

## Regulatorische Eingriffe in das Geschäft.

Unser Geschäft unterliegt in hohem Maß der nationalen und europäischen Regulierung; damit verbunden sind weitreichende Eingriffsbefugnisse in unsere Produkt- und Preisgestaltung. Auch 2011 wurde unser Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft umfassend reguliert: Diese Eingriffe waren für unsere negative Umsatzentwicklung im Festnetz- und im Mobilfunk-Markt maßgeblich.

Es handelt sich vorrangig um regulatorische Eingriffe in folgenden Bereichen:

- Gesetzliche Änderungen auf nationaler Ebene, wie die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) oder Verordnungen, Richtlinien oder andere bindende Vorgaben auf EU-Ebene;
- Regulierung von Entgelten;
- Regulierung von zukünftigen Breitband-Vorleistungen und Investitionen in neue Netze und Infrastruktur (NGN & NGA).

### **Gesetzliche Änderungen auf nationaler Ebene, wie die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG), oder Verordnungen, Richtlinien oder andere bindende Vorgaben auf EU-Ebene.**

Novellierte EU-Richtlinien erfordern die Überarbeitung nationaler Telekommunikationsgesetze; diese bilden den wesentlichen Rechtsrahmen für die Regulierung. In Deutschland hat der Bundestag am 27. Oktober 2011 ein geändertes Telekommunikationsgesetz (TKG) verabschiedet. Vor dem Inkrafttreten des Gesetzes muss noch der Bundesrat zustimmen. Die Novellierung des TKG soll bessere Anreize zu Investitionen in neue Infrastrukturen setzen; sie enthält außerdem zusätzliche Vorgaben zum Kundenschutz. Auch in den anderen EU-Mitgliedsstaaten, in denen unsere Tochterunternehmen arbeiten, werden nationale Telekommunikationsgesetze an die EU-Richtlinienvorgaben angepasst.

Der Entwurf der EU-Kommission für eine neue Roaming-Verordnung vom 6. Juli 2011 sieht eine Verschärfung/Verlängerung der bisherigen Preisregulierung vor. Neben der verlängerten und erweiterten Preisregulierung will die EU-Kommission den Wettbewerb fördern. Dazu soll es ab 2012 eine weitgehende Wholesale-Zugangspflicht – u. a. für MVNOs – geben. Ab 2014 sollen Roaming-Dienstleistungen und nationale Services entbündelt werden können: Endkunden könnten dann einen zweiten Vertrag mit einem anderen Provider ausschließlich für Roaming-Leistungen schließen. Diese Maßnahmen werden für die europäische Mobilfunkindustrie mit hohem Bedarf an Ressourcen und hohen Kosten verbunden sein. Sie stellen sich als unverhältnismäßige Regulierungsintensität dar – gerade angesichts des insbesondere beim Daten-Roaming stark wachsenden Wettbewerbs.



## Regulierung von Entgelten.

Am 17. Juni 2011 hat die Bundesnetzagentur (BNetzA) die monatlichen Überlassungsentgelte für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) für den Zeitraum 1. April 2011 bis 30. Juni 2013 final festgesetzt. Für die wichtigste TAL-Variante wird ein Entgelt von 10,08 €/Monat genehmigt; bisher 10,20 €/Monat. Dies entspricht einer Absenkung um 1,18%. Auch das Entgelt für die Kabelverzweiger-TAL sinkt – um 0,55% auf 7,17 €/Monat gegenüber dem bisherigen Entgelt von 7,21 €/Monat.

Mit Beschluss vom 20. Januar 2011 genehmigte die BNetzA die TAL-Einmalentgelte für den Zeitraum April 2002 bis Juni 2003 neu. Verglichen mit der Entscheidung aus dem Jahr 2002 wurden die Entgelte gesenkt: für die wichtigsten Bereitstellungs-/Übernahmevarianten um 3% bis 8% und für Kündigungsvarianten um 11% bis 15%. Die Entgeltentscheidung wurde nur für die im Gerichtsverfahren erfolgreichen Klägerinnen ausgesprochen; Grund dafür ist der in 2002 nach damaligem Telekommunikationsgesetz anzuwendende sog. „Einzelvertragsbezug“.

Die BNetzA hat am 29. September 2011 die finale Entgeltentscheidung zu den Festnetz-Terminierungsentgelten veröffentlicht: Die wichtigsten Varianten „Terminierung“ und „Zuführung“ sinken auf der untersten Netzebene um ca. 17% zur Hauptverkehrszeit (von 0,54 ct/Min. auf 0,45 ct/Min.) bzw. ca. 16% zu Nebenzeiten (von 0,38 ct/Min. auf 0,32 ct/Min.). Diese Entgeltgenehmigung gilt bis zum 30. November 2012 und trat zum 1. Juli 2011 in Kraft.

In Rumänien wurden im Juli die Preise für den nichtexklusiven Zugang zur Kupferanschlussleitung auf 1,11 €/Monat gesenkt. Dies war die letzte Stufe einer von den Behörden angeordneten gleitenden Preisanpassung. Die Tarife für den umfassenden TAL-Zugang blieben unverändert bei 6,02 €/Monat.

In Kroatien hat die kroatische Behörde für Post und elektronische Telekommunikation HAKOM die monatliche Grundgebühr für die Teilnehmer-Anschlussleitung um ca. 16% reduziert und auch die Bereitstellungszeiten für Teilnehmer-Anschlussleitungen verkürzt. Zudem verpflichtete sie die Hrvatski Telekom (HT) und deren Tochterunternehmen Iskon Internet, einen Anschluss mit Großkundertarif sowie Angebote für einen reinen DSL-Anschluss und einen reinen Bitstream-Zugang einzuführen.

Die BNetzA hat am 24. Februar 2011 für die Telekom Deutschland die neuen Entgelte für die Mobilfunk-Terminierungsentgelte (MTR) genehmigt – rückwirkend gültig ab dem 1. Dezember 2010. Die bisherigen asymmetrischen Entgelte für Vodafone und Telekom Deutschland GmbH wurden dabei um rund 50% auf de facto symmetrische Entgelte abgesenkt. Die Entgeltentscheidung der BNetzA wurde EU-weit konsultiert. Diese Entgelte sind bis zum 30. November 2012 befristet.

In Ungarn, der Tschechischen Republik und Polen haben die jeweiligen nationalen Regulierungsbehörden in 2011 ebenfalls MTR-Absenkungen beschlossen.

In den Niederlanden erklärte das oberste Berufungsgericht am 31. August 2011 die Entscheidung der Unabhängigen Post- und Telekommunikationsbehörde OPTA zu den Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelten für teilweise ungültig. Bei den Mobilfunk-Terminierungsentgelten gilt demnach ab dem 1. September 2012 eine Höchstgrenze von 2,4 ct für kostenorientierte Tarife (statt bisher 1,2 ct).

Netzneutralität: Hier wurde eine Änderung des Telekommunikationsgesetzes vorgeschlagen und von der Politik angenommen. Infolge dieser Gesetzesänderung ist es den Netzbetreibern nicht mehr erlaubt, für verschiedene Nutzungsarten unterschiedliche Tarife zu verlangen.

## Regulierung von zukünftigen Breitband-Vorleistungen und Investitionen in neue Netze und Infrastruktur (NGN & NGA).

Ende März 2011 hat die BNetzA die Regulierungsverfügung Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) veröffentlicht. Hierin bestätigt sie grundsätzlich den bisherigen Verpflichtungsumfang zum entbündelten Zugang zur TAL. Die Zugangsverpflichtung zur Kabelkanalanlage zwischen Hauptverteiler und Multifunktionsgehäuse bleibt bestehen. Die BNetzA hat auch eine Zugangsverpflichtung zur „Dark Fiber“ für die Strecke zwischen Hauptverteiler und Multifunktionsgehäuse (wieder-)auferlegt. Die Zugangsverpflichtung gilt aber nur dort, wo keine Kabelkanalkapazitäten zur Verfügung stehen. Ergänzend erweitert die BNetzA die Regulierung auf neue Glasfaser-basierte Anschlussleitungen und sieht hierfür aber eine ex-post Entgeltkontrolle vor. Hierbei müssen Entgelte vor ihrer Markteinführung der BNetzA zur Prüfung vorgelegt werden.

Die BNetzA hat am 14. September 2011 bzw. 28. September 2011 mitgeteilt, dass in folgenden Bundesländern die in der Lizenz verankerten Ausbaupflichtungen zum LTE-Ausbau erfüllt sind: Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Saarland. Daher können die dort zugeteilten 800 MHz-Frequenzen seit diesem Zeitpunkt auch außerhalb von ländlichen Regionen genutzt werden.

Griechenland. Am 22. März 2011 erließ die griechische Regulierungsbehörde EETT einstweilige Anordnungen, in denen die OTE aufgefordert wurde, sechs Monate lang keine Anschlüsse der nächsten Generation (Glasfaser bis an den Bordstein/VDSL2) bereitzustellen und Großkundertarife auf der Grundlage eines Kostenmodells anzubieten. Am 1. Dezember 2011 genehmigte die EETT das Kostenmodell für VDSL mit der Auflage, dass die OTE sechs Monate lang keine Anschlüsse für Privatkunden bereitstellen darf.

# Geschäftsentwicklung des Konzerns.

// Unternehmensziele wurden erreicht // Bereinigtes EBITDA in Höhe von 18,7 Mrd. € // Free Cashflow 6,4 Mrd. € //

## Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2011.

Bonn, den 6. Februar 2012

Wir haben ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 abschließen können, obwohl wir auf gesättigten Märkten einem steigenden Wettbewerbsdruck, sich weiter verschärfenden regulatorischen Eingriffen und dem damit einhergehenden weiteren Preisverfall ausgesetzt waren. Trotz dieser Umstände konnten wir mit einem bereinigten EBITDA von 18,7 Mrd. € und einem Free Cashflow von 6,4 Mrd. € (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum, PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&T) unsere Unternehmensziele erreichen. Zudem halten wir an unserer kommunizierten Ausschüttungsstrategie fest und schlagen der Hauptversammlung eine Dividende von 0,70 € je Aktie vor.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten konnten wir trotz einer ungünstigen US-Dollar-Kursentwicklung, dem Erwerb der restlichen Minderheitsanteile an PTC sowie dem Kauf weiterer 10 % der Anteile an OTE deutlich um 2,1 Mrd. € auf 40,1 Mrd. € reduzieren. Obwohl wir Wertminderungen auf Goodwill von 3,1 Mrd. € erfasst haben, lag unsere Eigenkapitalquote mit 32,6 % weiterhin im oberen Bereich der ausgegebenen Zielbandbreite von 25 % bis 35 %.

Die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens haben wir mit unseren Investitionen (vor Spektrum) in Höhe von 8,3 Mrd. € vorangetrieben. Dabei standen der weitere Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterung der bestehenden Netze im Vordergrund. Zusätzlich haben wir Spektren in Höhe von 0,1 Mrd. € erworben. Im Mobilfunk-Bereich haben wir erste Investitionen in LTE getätigt, die Netzabdeckung 3G erhöht und die Kapazitäten an den steigenden Bedarf für Datenübertragungen angepasst.

Unser mit AT&T abgeschlossener Vertrag zum Verkauf der T-Mobile USA hätte uns einen Veräußerungserlös von rund 39 Mrd. US-\$ eingebracht. Allerdings bezogen die US-Behörden gegen diese Transaktion Stellung, sodass wir den Vertrag mit AT&T aufgelöst haben. Dennoch konnten wir uns Vorteile in Form einer erhaltenen Ausgleichszahlung von 3 Mrd. US-\$ (2,3 Mrd. €) und eines Rechts auf die Übertragung von Spektrumlizenzen im Wert von 1,2 Mrd. US-\$ (0,9 Mrd. €) sichern. Zudem haben wir UMTS-Roaming-Services innerhalb der USA für mehr als sieben Jahre vereinbart.

Für 2012 halten wir weiterhin an unserer bisher erfolgreich umgesetzten Konzernstrategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ fest.

## Auswirkungen aus der Auflösung des Kaufvertrags von T-Mobile USA an AT&T.

Nach Auflösung des Kaufvertrags über die Veräußerung der T-Mobile USA leistete AT&T die vereinbarte Ausfallentschädigung an uns. Zum einen erhielten wir noch in 2011 eine Ausgleichszahlung in Höhe von 2,3 Mrd. € (3 Mrd. US-\$). Aus der hierfür abgeschlossenen Fremdwährungssicherung resultierte ein Aufwand, der jedoch erst in 2012 zahlungswirksam wird. Zum anderen erhielten wir u. a. ein Recht auf Übertragung von Spektrumlizenzen im Wert von 0,9 Mrd. € (1,2 Mrd. US-\$). Hieraus resultierte im Berichtsjahr in Summe ein Ertragsteueraufwand von 0,9 Mrd. €. Im Rahmen eines Werthaltigkeitstests haben wir Wertminderungen in Höhe von 2,3 Mrd. € auf den Goodwill der zahlungsmittelgenerierenden Einheit USA erfasst.

## Konsolidierungskreiseffekt Vorjahr.

Die Deutsche Telekom AG und France Télécom S.A. haben am 1. April 2010 T-Mobile UK und Orange UK in das **Joint Venture Everything Everywhere** eingebracht, an dem beide Gesellschaften jeweils einen 50-prozentigen Anteil halten. Infolge dieser Gründung werden die Vermögenswerte und Schulden der T-Mobile UK ab dem 1. April 2010 nicht mehr in der Konzernbilanz ausgewiesen. Ebenso ist die Gewinn- und Verlustrechnung der T-Mobile UK ab dem 1. April 2010 nicht mehr in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. In der Konzern-Bilanz wird das Joint Venture stattdessen als Beteiligung an at equity bilanzierten Unternehmen erfasst. Das (anteilige) Ergebnis des Joint Ventures wird im Finanzergebnis in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aufgeführt.

 Für weitere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Unternehmenszusammenschlüsse und sonstige Transaktionen“, Seite 182 f. im Konzern-Anhang.

In der folgenden Tabelle zeigen wir, welche Auswirkungen der Konsolidierungskreiseffekt des Joint Ventures Everything Everywhere auf unsere wesentlichen Kennzahlen hat. Dazu eliminierten wir zeitanteilig aus 2010 bzw. ganzjährig aus 2009 die der Deutschen Telekom zuzurechnenden anteiligen Ergebnisse der T-Mobile UK.

	ohne T-Mobile UK			mit T-Mobile UK		
	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2009 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2009 Mio. €
Umsatz	58 653	61 663	61 353	58 653	62 421	64 602
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	18 685	19 300	20 057	18 685	19 473	20 668
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	557	1 775	2 109	557	1 695	353
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	2 851	3 439	3 333	2 851	3 364	3 390
Free Cashflow (vor Ausschüttung, vor Investitionen in Spektrum, PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&T)	6 421	6 536	6 684	6 421	6 543	6 969
Cash Capex	(8 406)	(9 790)	(8 926)	(8 406)	(9 851)	(9 202)

## Ertragslage des Konzerns.

### Umsatz.

Im Geschäftsjahr 2011 erzielten wir einen Konzernumsatz von 58,7 Mrd. €, was einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 3,8 Mrd. € oder 6,0 % entspricht. Ohne Berücksichtigung von T-Mobile UK sowie negativen Wechselkurseffekten, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, sank der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 2,2 Mrd. € oder 3,6 %. Regulierungsbedingte Preisänderungen wirkten sich in Höhe von 0,6 Mrd. € negativ auf unseren Konzernumsatz aus.

Unser operatives Segment Systemgeschäft konnte seinen Umsatz steigern. Alle anderen operativen Segmente mussten Umsatzrückgänge hinnehmen. Im Einzelnen entwickelte sich der Umsatz unserer operativen Segmente wie folgt:

In unserem Segment **Deutschland** hat die anhaltende Nachfrage nach Breitband-Produkten im Festnetz und im Mobilfunk zu einem Wachstum der Umsätze in diesen Bereichen geführt. Diese positive Entwicklung reichte jedoch nicht aus, um die negativen Umsatzeffekte anderer Bereiche zu kompensieren. Der Gesamtumsatz verringerte sich gegenüber dem Vorjahr

um 4,4 % auf 24,0 Mrd. €. Ursache hierfür ist v. a. eine rückläufige Tendenz in der Sprachtelefonie. Bereinigt um die Preiseffekte aus Regulierungsentscheidungen sowie die Einstellung des Handels mit Prepaid-Mobilfunk-Karten anderer Carrier, der im Rahmen des werthaltigen Wachstums nicht weiter verfolgt wird, konnten wir unseren Umsatzrückgang gegenüber 2010 auf 2,8 % verringern.

Unser operatives Segment **Europa** verbuchte Umsatzzuwächse im Festnetz-Geschäft im Bereich Breitband/TV. Ferner wirkte sich ein deutliches Wachstum bei den Datenumsätzen im Mobilfunk-Geschäft positiv aus. Diese Effekte konnten den Umsatzrückgang von 1,7 Mrd. € bzw. 10,2 % nur teilweise kompensieren. Von dem Rückgang entfielen 0,8 Mrd. € auf den zeitanteiligen Einbezug der T-Mobile UK im Vorjahr. Ohne den vorgenannten Effekt und bereinigt um die leicht negativen Wechselkurseffekte sank der Umsatz nur um 5,4 %. Die Ursache für diesen Rückgang ist im Wesentlichen auf den Preisverfall in fast allen europäischen Ländern zurückzuführen. Zum einen waren die Preisminderungen die Folge von regulierungsbedingt geringeren Mobilfunk-Terminierungsentgelten, zum anderen beeinflusste die hohe Wettbewerbsintensität die Umsätze zu unserem Nachteil. Die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation, v. a. in den süd- und osteuropäischen Ländern, belastete darüber hinaus den Gesamtumsatz erheblich.

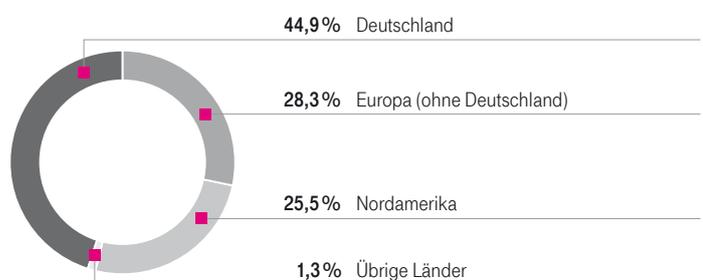
Auf US-Dollar-Basis verzeichnete unser operatives Segment **USA** einen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr von 3,3%. Zusätzlich wirkten sich Wechselkurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar negativ auf die Umsatzentwicklung aus. Auf Euro-Basis erzielten wir einen Umsatz von 14,8 Mrd. € und lagen damit um 7,9% unter dem Vorjahreswert. Hauptursache für den Umsatzrückgang waren weniger T-Mobile USA Endkunden, was sich in geringeren Serviceumsätzen niederschlug. Der Rückgang bei den Serviceumsätzen wurde zum Teil durch das weiterhin starke Wachstum des Datenumsatzes mit Kunden, die Smartphones inklusive mobiler Breitband-Datentarife nutzen, ausgeglichen. Darüber hinaus wirkten sich im Gesamtjahr 2011 mengenbedingt niedrigere Endgeräteumsätze auf den Gesamtumsatz von T-Mobile USA aus, die nur teilweise durch positive Effekte aus der Einführung einer Handy-Versicherung bei T-Mobile USA kompensiert werden konnten.

Unser operatives Segment **Systemgeschäft** erzielte 2011 einen Umsatzanstieg von 2,1% verglichen mit 2010. Dieser Anstieg geht u. a. auf abgeschlossene Verträge aus dem vergangenen Jahr mit E.ON und Deutsche Post DHL sowie Verträge aus 2011 u. a. mit Everything Everywhere, Magna und TOTAL zurück. Diese neuen Verträge kompensierten die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft.

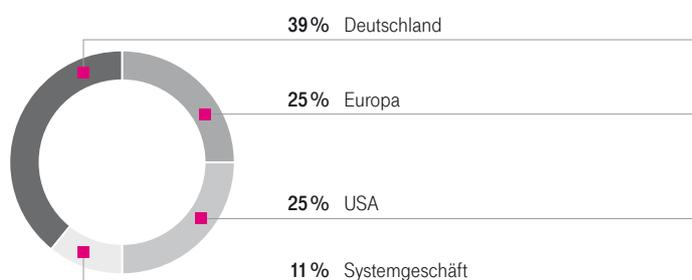
#### Beitrag der operativen Segmente zum Konzernumsatz.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Konzernumsatz</b>	<b>58 653</b>	<b>62 421</b>	<b>(3 768)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>64 602</b>
Deutschland	24 031	25 145	(1 114)	(4,4)	25 423
Europa	15 124	16 840	(1 716)	(10,2)	19 607
USA	14 811	16 087	(1 276)	(7,9)	15 471
Systemgeschäft	9 249	9 057	192	2,1	8 798
Konzernzentrale & Shared Services	2 144	2 166	(22)	(1,0)	2 410
Intersegmentumsatz	(6 706)	(6 874)	168	2,4	(7 107)

#### Regionale Umsatzverteilung.



#### Beitrag der operativen Segmente zum Konzernumsatz.





Mit einem Anteil von 38,6% leistete unser operatives Segment **Deutschland** im Geschäftsjahr 2011 den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Der Anteil stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Prozentpunkte an. Ebenso stieg der Anteil unseres operativen Segments **Systemgeschäft** am Konzernumsatz um 0,9 Prozentpunkte an. Bei unseren operativen Segmenten **Europa** und **USA** sanken die Anteile am Konzernumsatz dagegen gegenüber dem Vorjahr aus den zuvor beschriebenen Gründen um 1,3 bzw. 0,6 Prozentpunkte. Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz sank von 56,3% auf 55,1%. Sowohl der Konzernumsatz in Deutschland als auch im Ausland reduzierte sich.

#### EBITDA.

Gegenüber dem Vorjahr erzielten wir einen Anstieg des EBITDA von 15,6% auf 20,0 Mrd. €. Im EBITDA 2011 sind insgesamt positive Sondereinflüsse von 1,3 Mrd. € enthalten, wohingegen im Vorjahr negative Sondereinflüsse von 2,2 Mrd. € unser EBITDA belasteten. Neben einem operativen Rückgang wirkte sich der Wegfall des Beitrags der T-Mobile UK zum EBITDA in Höhe von 0,2 Mrd. € negativ aus. Wechselkurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, belasteten das EBITDA in Höhe von 0,2 Mrd. €.

#### Marketing-Aufwendungen.

Im Geschäftsjahr 2011 betragen unsere Marketing-Aufwendungen 2,1 Mrd. € und lagen damit auf Vorjahresniveau. Hierin enthalten sind Kosten für Marktforschung, Marktanalyse, Zielmarktuntersuchungen, Festlegung von Marketing-Strategien, die Gestaltung des Marketing-Mix, die Durchführung und Steuerung von Marketing-Maßnahmen. Ebenso sind hier Kosten aus Kundenbindungsprogrammen, aus Marktplanung und -segmentierung sowie aus Produktprognosen erfasst.

Marketing-Kommunikation geschieht bei der Deutschen Telekom v. a. in Form von Produkt- sowie Markenkampagnen wie z. B. „Entertain“, „TelekomCloud“, „Million Moments“, „Million Voices“, „Werde Chef Deines Lebens“ oder „LIGA total!“.

#### Sondereinflüsse.

Sondereinflüsse überlagern die Darstellung der operativen Geschäftstätigkeit und erschweren somit eine Vergleichbarkeit von Ergebnisgrößen mit Vorjahren. Zum Zweck einer transparenten Darstellung erfolgt die Bereinigung unserer Ergebnisgrößen. Zudem sind Aussagen über die künftige Entwicklung der Ertragslage ohne Bereinigung der enthaltenen Sondereinflüsse nur eingeschränkt möglich. Ausgehend von den unbereinigten Ergebnisgrößen werden im Folgenden die jeweils bereinigten Werte ermittelt.

Von wesentlicher Bedeutung war die oben genannte erhaltene Ausfallentschädigung von AT&T (3,0 Mrd. €). Angefallene Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich mit 1,3 Mrd. € auf Vorjahresniveau. Geschlossene Vergleiche bezüglich beendeter Untersuchungen der US-Behörden in EJR Mazedonien und Montenegro führten zu einem Aufwand von 0,1 Mrd. €. Im Vorjahr waren die Sondereinflüsse neben den bereits genannten Sachverhalten durch Aufwendungen in Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der T-Mobile UK in Höhe von 0,4 Mrd. € sowie der PTC-Transaktion von ebenfalls 0,4 Mrd. € belastet. Im Jahr 2011 haben wir im Rahmen unserer Werthaltigkeitstests Wertminderungen auf Goodwill in Höhe von 3,1 Mrd. € erfasst (2010: 0,5 Mrd. €).

Die Tabelle auf Seite 80 zeigt die Herleitung des EBITDA, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte.

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen.

	EBITDA 2011 Mio. €	EBIT 2011 Mio. €	EBITDA 2010 Mio. €	EBIT 2010 Mio. €	EBITDA 2009 Mio. €	EBIT 2009 Mio. €
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>20 022</b>	<b>5 586</b>	<b>17 313</b>	<b>5 505</b>	<b>19 906</b>	<b>6 012</b>
<b>Deutschland</b>	<b>(707)</b>	<b>(707)</b>	<b>(509)</b>	<b>(509)</b>	<b>(349)</b>	<b>(356)</b>
Personalrestrukturierung	(604)	(604)	(401)	(401)	(300)	(300)
Sachbezogene Restrukturierungen	(4)	(4)	(11)	(11)	(31)	(31)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	10	10
Sonstiges	(99)	(99)	(97)	(97)	(28)	(35)
<b>Europa</b>	<b>(246)</b>	<b>(1 286)</b>	<b>(606)</b>	<b>(1 297)</b>	<b>(93)</b>	<b>(2 443)</b>
Personalrestrukturierung	(132)	(132)	(209)	(209)	(36)	(36)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(5)	(5)	(26)	(26)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(355)	(355)	0	0
Wertminderungen	-	(1 040)	-	(680)	-	(2 345)
Sonstiges	(114)	(114)	(37)	(48)	(31)	(36)
<b>USA</b>	<b>(134)</b>	<b>(2 431)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Personalrestrukturierung	(116)	(116)	0	0	0	0
Wertminderungen	-	(2 297)	-	0	-	0
Sonstiges	(18)	(18)	0	0	0	0
<b>Systemgeschäft</b>	<b>(275)</b>	<b>(295)</b>	<b>(281)</b>	<b>(289)</b>	<b>(213)</b>	<b>(240)</b>
Personalrestrukturierung	(81)	(81)	(113)	(113)	(68)	(68)
Sachbezogene Restrukturierungen	(163)	(175)	(170)	(178)	(152)	(179)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	7	7
Sonstiges	(31)	(39)	2	2	0	0
<b>Konzernzentrale &amp; Shared Services</b>	<b>2 698</b>	<b>2 698</b>	<b>(769)</b>	<b>(769)</b>	<b>(101)</b>	<b>(101)</b>
Personalrestrukturierung	(224)	(224)	(281)	(281)	(109)	(109)
Sachbezogene Restrukturierungen	(22)	(22)	(100)	(100)	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(56)	(56)	(385)	(385)	24	24
Ausfallentschädigung AT&T	3 000	3 000	-	-	-	-
Sonstiges	0	0	(3)	(3)	(16)	(16)
<b>Konzernüberleitung</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>(6)</b>	<b>(6)</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	(16)	(16)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	1	1	10	10
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	4	4	0	0
Sonstiges	1	1	0	0	0	0
<b>Summe Sondereinflüsse</b>	<b>1 337</b>	<b>(2 020)</b>	<b>(2 160)</b>	<b>(2 859)</b>	<b>(762)</b>	<b>(3 146)</b>
<b>EBITDA/EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	<b>18 685</b>	<b>7 606</b>	<b>19 473</b>	<b>8 364</b>	<b>20 668</b>	<b>9 158</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2 613)		(2 724)		(3 125)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>		<b>4 993</b>		<b>5 640</b>		<b>6 033</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 708)		(1 898)		(2 102)
<b>Überschuss/(Fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>		<b>3 285</b>		<b>3 742</b>		<b>3 931</b>
<b>Zurechnung des Überschusses/(Fehlbetrags) (bereinigt um Sondereinflüsse) an die:</b>		<b>3 285</b>		<b>3 742</b>		<b>3 931</b>
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 851		3 364		3 390
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		434		378		541

## Bereinigtes EBITDA.

Unser um Sondereinflüsse bereinigtes EBITDA betrug 18,7 Mrd. € gegenüber 19,5 Mrd. € im Vorjahr. Negative Wechselkurseffekte wirkten sich in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie der oben beschriebene Wegfall des Beitrags der im Vorjahr entkonsolidierten T-Mobile UK in Höhe von 0,2 Mrd. € aus. Ohne diese Effekte sank das bereinigte EBITDA im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Mrd. € oder 2,1 %.

Unser operatives Segment **Deutschland** konnte trotz eines Umsatzrückgangs ein auf Vorjahresniveau bereinigtes EBITDA von 9,6 Mrd. € erzielen. Einen wesentlichen Beitrag leistete unser effektives Kosten-Management im Rahmen von „Save for Service“. Durch verschiedene Maßnahmen in den Bereichen Technik, Vertrieb sowie durch die Optimierung der Service-Prozesse konnte eine weitere Reduzierung unserer operativen Kosten erreicht werden. Darüber hinaus trug die Auflösung von Geschäftsbereichen, die im Rahmen des werthaltigen Wachstums nicht weiter verfolgt werden, zur Kostenreduzierung bei. Die bereinigte EBITDA-Marge erreichte 39,9 % und verbesserte sich damit gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Prozentpunkte.

Unser operatives Segment **Europa** erzielte 2011 ein bereinigtes EBITDA von 5,2 Mrd. €, was einer Reduzierung um 8,8 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Wie bei der Entwicklung des Umsatzes, wirkten sich die in der Vorjahresperiode bis zum 1. April 2010 enthaltenen Ergebnisbeiträge der entkonsolidierten T-Mobile UK in Höhe von 0,2 Mrd. € aus. Zusätzlich belastete die 2011 von der griechischen Regierung eingeführte Immobiliensteuer das bereinigte EBITDA des Segments. Die in Summe leicht negativen Wechselkurse gegenüber dem Euro waren v. a. durch den Polnischen Zloty und die Kroatische Kuna verursacht. Ohne diese vorgenannten Effekte

sank das bereinigte EBITDA um 5,6 %. Durch eine konsequente Reduzierung der Gemeinkosten, v. a. in Griechenland und Ungarn, konnten wir im operativen Segment Europa die negativen Effekte aus den im Vergleich zum Vorjahr geringeren Umsätzen teilweise kompensieren.

Unser operatives Segment **USA** verzeichnete auf US-Dollar-Basis einen Rückgang des bereinigten EBITDA von 3,1 %, hauptsächlich aufgrund des bereits erläuterten Umsatzrückgangs. Die betrieblichen Aufwendungen sanken im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 %, wobei dieser Trend v. a. aus niedrigeren mengenbedingten Endgeräte- und Provisionskosten sowie aus realisierten Kosteneinsparungen resultierte. Dem standen höhere Kosten u. a. durch den Ausbau des 4G-HSPA plus-Netzes sowie höhere Aufwendungen für Marketing gegenüber. Negative Wechselkurseffekte belasteten das bereinigte EBITDA zusätzlich; auf Euro-Basis ergab sich ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 0,3 Mrd. € bzw. 7,8 %.

Unser operatives Segment **Systemgeschäft** erzielte im Berichtsjahr ein bereinigtes EBITDA von 0,9 Mrd. €. Trotz Umsatzsteigerung sank das bereinigte EBITDA um 8,0 %. Dieser Rückgang resultierte v. a. aus erhöhten Aufwendungen in Verträgen, u. a. für eine erfolgreiche Überführung von Kundeninfrastrukturen in das operative Geschäft von T-Systems, Anfangsaufwendungen für Neuverträge und für den Aufbau unserer Wachstumsmfelder, wie die Intelligenten Netze Energie, Gesundheit und Vernetztes Automobil. Zusätzlich belastet wurde das EBITDA durch Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Einsparungen aus unserem umfassenden Restrukturierungs- und Effizienzprogramm „Save for Service“ konnten die gestiegenen Kosten nicht ausgleichen.

Neben den beschriebenen Entwicklungen innerhalb unserer operativen Segmente erreichte die **Konzernzentrale & Shared Services** ein um 0,1 Mrd. € höheres bereinigtes EBITDA als im Vorjahr. Ausschlaggebend dafür waren Erträge im Zusammenhang mit dem im Berichtsjahr von Deutsche Telekom und France Télécom-Orange gegründeten Einkaufs-Joint Venture BUYIN sowie durch einen geringeren Personalaufwand bei Vivento.

## Beitrag der operativen Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt.

	2011	Anteil am	2010	Anteil am	Veränderung	Veränderung	2009
	Mio. €	Konzern-EBITDA	Mio. €	Konzern-EBITDA	Mio. €	%	Mio. €
		bereinigt		bereinigt			
		%		%			
<b>EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) im Konzern</b>	<b>18 685</b>	<b>100,0</b>	<b>19 473</b>	<b>100,0</b>	<b>(788)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>20 668</b>
Deutschland	9 599	51,4	9 618	49,4	(19)	(0,2)	9 607
Europa	5 241	28,0	5 748	29,5	(507)	(8,8)	6 390
USA	3 831	20,5	4 156	21,3	(325)	(7,8)	4 261
Systemgeschäft	872	4,7	948	4,9	(76)	(8,0)	923
Konzernzentrale & Shared Services	(742)	(4,0)	(870)	(4,5)	128	14,7	(315)
Überleitung	(116)	(0,6)	(127)	(0,6)	11	8,7	(198)

 Für weiterführende Informationen zur Entwicklung unserer Ertragslage verweisen wir auf die Angaben im Kapitel „Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung“, Seite 206 ff. im Konzern-Anhang.

## EBIT.

Im Berichtsjahr konnte der Konzern eine leichte Verbesserung des EBIT um 0,1 Mrd. € auf 5,6 Mrd. € verzeichnen. Die oben beschriebenen, insgesamt auf das EBIT positiv wirkenden Effekte wurden durch im Vergleich zum Vorjahr höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen von 2,6 Mrd. € zum Teil kompensiert. Im Berichtsjahr wurden Wertminderungen auf Goodwill in Höhe von 3,1 Mrd. € erfasst. Davon entfielen auf unser operatives Segment USA 2,3 Mrd. € und auf unser operatives Segment Europa 0,8 Mrd. €. Darüber hinaus wurden im operativen Segment Europa Wertminderungen auf Sachanlagevermögen in Höhe von 0,2 Mrd. € vorgenommen. Im Vorjahr ergaben sich Wertminderungen auf Goodwill und Sachanlagevermögen von insgesamt 0,7 Mrd. €. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen sowie auf immaterielle Vermögenswerte lagen auf Vorjahresniveau.  Weitere Erläuterungen hierzu sind der Angabe 5 „Immaterielle Vermögenswerte“, Seite 188 ff. im Konzern-Anhang, zu entnehmen.

## Ergebnis vor Ertragsteuern.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg im Berichtsjahr um 0,3 Mrd. € gegenüber 2010 auf 3,0 Mrd. €. Neben den beschriebenen Effekten war das um 0,2 Mrd. € verbesserte Finanzergebnis des Konzerns der Grund für diesen Anstieg. Die Veränderung des Finanzergebnisses war v. a. auf ein verbessertes Zinsergebnis von 0,2 Mrd. € zurückzuführen, welches im Wesentlichen aus einem geringeren Zinsaufwand aus Anleihen und verbrieften Verbindlichkeiten resultierte.

## Konzernüberschuss.

Wir erzielten im Geschäftsjahr 2011 einen Konzernüberschuss von 0,6 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr von 1,7 Mrd. €. Wesentliche Ursache war neben den oben beschriebenen Effekten der um 1,4 Mrd. € gestiegene Ertragsteueraufwand. Dieser hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt, obwohl das Vorsteuerergebnis der laufenden Berichtsperiode vergleichsweise nur leicht gestiegen ist. Ursache hierfür ist v. a. die von AT&T erhaltene Ausfallentschädigung, die das Vorsteuerergebnis erhöhte und einen Steueraufwand von 0,9 Mrd. € zur Folge hatte. Wertminderungen auf Goodwill, die das Vorsteuerergebnis in ähnlicher Größenordnung gemindert haben, waren hingegen steuerlich nicht zu berücksichtigen. Darüber hinaus wurden in den USA und Österreich insgesamt 0,3 Mrd. € Wertminderungen auf latente Steuern aus lokalen Verlustvorträgen vorgenommen.

## „Save for Service“-Programm.

Das Programm „Save for Service“ hat in der ersten Phase von 2007 bis 2009 insgesamt 5,9 Mrd. € Kosteneinsparungen realisiert.

Nach diesem Erfolg haben wir uns auch für die Jahre 2010 bis 2012 mit einem konzernweiten Einsparziel in Höhe von 4,2 Mrd. € weiterhin ambitionierte Ziele gesetzt, um die Rentabilität zu steigern und die Qualität unserer Produkte und Service-Leistungen noch weiter zu verbessern.

Dank der äußerst konsequenten und erfolgreichen Umsetzung des „Save for Service“-Programms haben wir dieses Ziel bereits in 2011 erreicht – somit ein Jahr früher als ursprünglich geplant. Wesentliche Einsparhebel in 2011 waren u. a.:

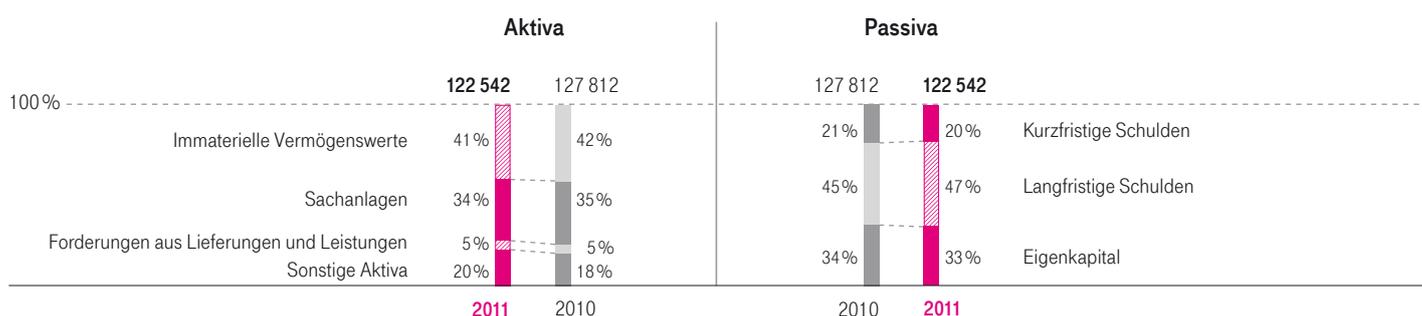
- Effizienzsteigerung der Service- und Vertriebsprozesse und der Produktion,
- Reduktion von Kundenbeschwerden,
- verbesserte Einkaufskonditionen,
- Standardisierung des Produktportfolios,
- Ausbau der Shared Services u. a. im Bereich Finanzen.

## Vermögens- und Finanzlage des Konzerns.

### Konzern-Bilanzstruktur.

	31.12.2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	31.12.2010 Mio. €	31.12.2009 Mio. €	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
<b>Aktiva</b>						
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>15 865</b>	<b>622</b>	<b>15 243</b>	<b>23 012</b>	<b>15 431</b>	<b>15 845</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3 749	941	2 808	5 022	3 026	2 200
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6 557	(332)	6 889	6 757	7 393	7 696
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	436	385	51	6 527	434	1 103
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	5 123	(372)	5 495	4 706	4 578	4 846
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>106 677</b>	<b>(5 892)</b>	<b>112 569</b>	<b>104 762</b>	<b>107 709</b>	<b>104 828</b>
Immaterielle Vermögenswerte	50 097	(3 710)	53 807	51 705	53 927	54 404
Sachanlagen	41 927	(2 371)	44 298	45 468	41 559	42 531
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 873	(369)	7 242	147	3 557	118
Übrige langfristige Vermögenswerte	7 780	558	7 222	7 442	8 666	7 775
<b>Bilanzsumme</b>	<b>122 542</b>	<b>(5 270)</b>	<b>127 812</b>	<b>127 774</b>	<b>123 140</b>	<b>120 673</b>
<b>Passiva</b>						
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>24 338</b>	<b>(2 114)</b>	<b>26 452</b>	<b>24 794</b>	<b>24 242</b>	<b>22 504</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	10 219	(1 470)	11 689	9 391	9 584	8 364
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6 436	(314)	6 750	6 304	7 073	6 823
Kurzfristige Rückstellungen	3 217	24	3 193	3 369	3 437	3 365
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	-	-	1 423	95	182
Übrige kurzfristige Schulden	4 466	(354)	4 820	4 307	4 053	3 770
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>58 263</b>	<b>(69)</b>	<b>58 332</b>	<b>61 043</b>	<b>55 786</b>	<b>52 924</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	38 099	(758)	38 857	41 800	37 010	34 542
Langfristige Rückstellungen	7 784	(217)	8 001	8 340	8 461	9 019
Übrige langfristige Schulden	12 380	906	11 474	10 903	10 315	9 363
<b>Eigenkapital</b>	<b>39 941</b>	<b>(3 087)</b>	<b>43 028</b>	<b>41 937</b>	<b>43 112</b>	<b>45 245</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>122 542</b>	<b>(5 270)</b>	<b>127 812</b>	<b>127 774</b>	<b>123 140</b>	<b>120 673</b>

## Bilanzstruktur. (Mio.€)

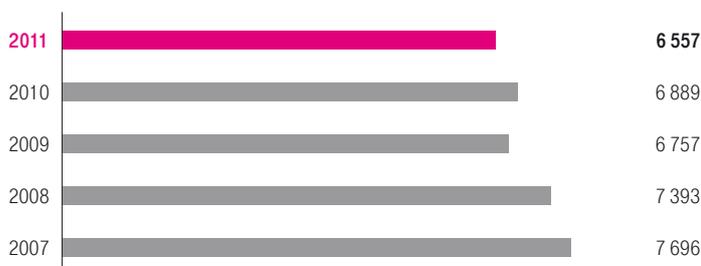


Unsere **Bilanzsumme** verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2010 um 5,3 Mrd. €. Während die kurzfristigen Vermögenswerte um 0,6 Mrd. € anstiegen, sanken die langfristigen Vermögenswerte um 5,9 Mrd. €. Die kurzfristigen Schulden sanken um 2,1 Mrd. € und die langfristigen Schulden um 0,1 Mrd. €.

Im Folgenden werden die wesentlichen Veränderungen der Bilanz zum 31. Dezember 2011 im Vergleich zum 31. Dezember 2010 näher erläutert:

Der Bestand an **Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten** stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Mrd. € an. [Detailinformationen zu dieser Veränderung sind der Konzern-Kapitalflussrechnung, Seite 164, und der Angabe 31 „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“, Seite 216 f. im Konzern-Anhang, zu entnehmen.](#)

#### Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen. (Mio. €)

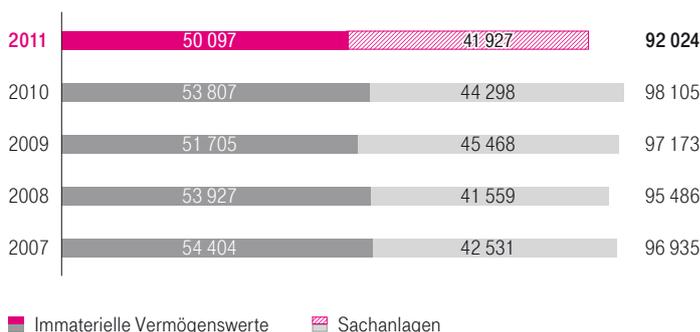


Die Entwicklung der **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** ging einher mit der Entwicklung der Umsatzerlöse und reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,8 %. Ursächlich hierfür war v. a. die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation in Europa.

Die Buchwerte der zur **Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** erhöhten sich um 0,4 Mrd. € aufgrund der hier ausgewiesenen Anteile an der zum Verkauf stehenden Telekom Srbija.

Die **übrigen kurzfristigen Vermögenswerte** verringerten sich v. a. aufgrund eines um 0,2 Mrd. € geringeren Vorratsbestands und wegen um 0,1 Mrd. € geringeren Ertragsteuerforderungen.

#### Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. (Mio. €)

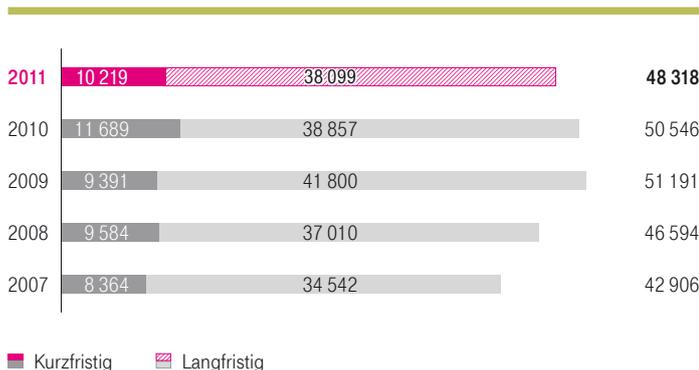


Der Rückgang der **immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen** zum 31. Dezember 2011 um 6,1 Mrd. € war durch Abschreibungen von 11,0 Mrd. € und zusätzlich durch Wertminderungen, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa, von insgesamt 3,4 Mrd. € begründet. Zugänge in Höhe von 8,6 Mrd. € standen diesen Effekten entgegen. Von den Anlagenzugängen entfielen 61 % auf Investitionen, die der Steigerung der betrieblichen Kapazität dienen. Neben Investitionen in neue Produkte und Technologien handelte es sich hierbei vorwiegend um Maßnahmen, um zusätzliche Kapazitäten sowie eine verbesserte Qualität bei bestehenden Produkten und Technologien bereitstellen zu können.

Die Beteiligungswerte unserer **at equity bilanzierten Unternehmen** sanken v. a. aufgrund einer von unserem Joint Venture Everything Everywhere erhaltenen Dividende in Höhe von 0,5 Mrd. €. Wechselkurseffekte aus dem Britischen Pfund standen diesem Betrag in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber.

Der Anstieg bei den **übrigen langfristigen Vermögenswerten** um 0,8 Mrd. € war v. a. durch den Ausweis des Rechts auf Übertragung von Spektrum-lizenzen mit einem Wert von 0,9 Mrd. € begründet. Das Lizenzpaket ist Teil der von AT&T geleisteten Ausfallentschädigung.

#### Finanzielle Verbindlichkeiten. (Mio. €)



Unsere **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 Mrd. € verringert. Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sanken um 1,5 Mrd. € und die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sanken um 0,8 Mrd. €. **Weitere Erläuterungen hierzu sind den nachfolgenden Tabellen und den zugehörigen Erläuterungen zu entnehmen.**

Der Rückgang bei den **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** um 4,7 % auf 6,4 Mrd. € resultierte u. a. aus einem Rückgang der Investitionen gegenüber dem Vorjahr.

Die **Rückstellungen** (kurzfristig und langfristig) sanken um 0,2 Mrd. € hauptsächlich aufgrund geringerer Pensionsrückstellungen.

Die **übrigen Schulden** (kurzfristig und langfristig) stiegen um 0,6 Mrd. €. Ursächlich waren hier v. a. höhere passive latente Steuern bei der T-Mobile USA (0,9 Mrd. €) und höhere Verbindlichkeiten für den Vorruhestand der Beamten (0,2 Mrd. €). Geringere Verbindlichkeiten für Abfindungen (0,2 Mrd. €), geringere Umsatzsteuerverbindlichkeiten (0,1 Mrd. €) und geringere passive Rechnungsabgrenzungsposten (0,1 Mrd. €) standen dem entgegen.

Das **Eigenkapital** hat sich um 3,1 Mrd. € auf 39,9 Mrd. € verringert. Verringernd wirkten sich v. a. Dividendenzahlungen von insgesamt 3,5 Mrd. € und die negative Marktbewertung der Sicherungsinstrumente von 0,5 Mrd. € aus. Der Überschuss in Höhe von 0,7 Mrd. € und ergebnisneutral erfasste versicherungsmathematische Gewinne von 0,2 Mrd. € hatten dagegen einen positiven Effekt auf das Eigenkapital.

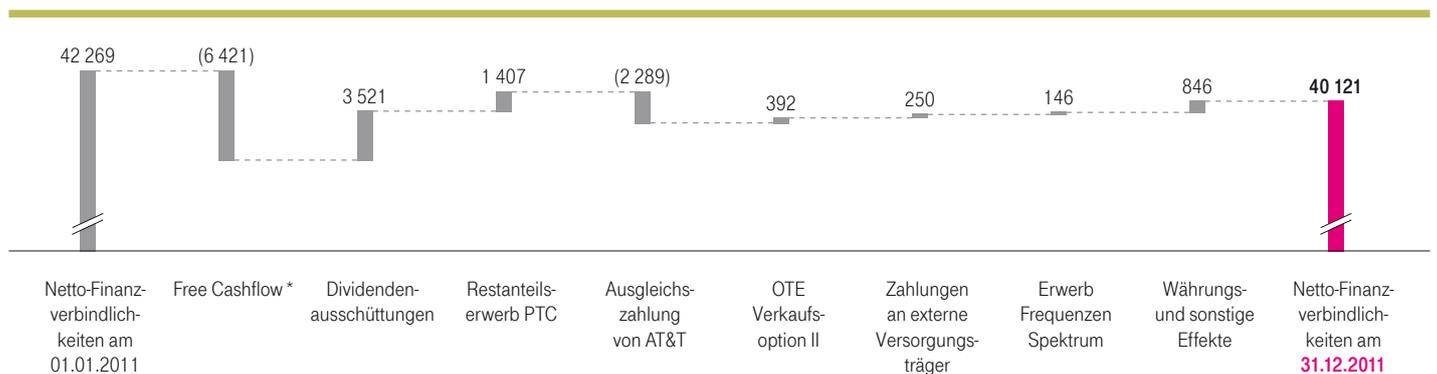
#### Finanzielle Verbindlichkeiten – Restlaufzeiten.

	31.12.2011			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
<b>Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten</b>				
Nicht konvertible Anleihen	20 649	1 997	9 279	9 373
Commercial Papers, Medium Term Notes und ähnliche Verbindlichkeiten	15 579	3 269	7 726	4 584
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 916	1 562	3 225	129
	<b>41 144</b>	<b>6 828</b>	<b>20 230</b>	<b>14 086</b>
Verbindlichkeiten aus Leasing-Verhältnissen	1 885	159	987	739
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	1 188	10	587	591
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	1 179	941	122	116
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 528	1 489	36	3
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 394	792	453	149
	<b>7 174</b>	<b>3 391</b>	<b>2 185</b>	<b>1 598</b>
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>48 318</b>	<b>10 219</b>	<b>22 415</b>	<b>15 684</b>

## Netto-Finanzverbindlichkeiten.

	31.12.2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	31.12.2010 Mio. €	31.12.2009 Mio. €	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	10 219	(1 470)	11 689	9 391	9 584	8 364
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	38 099	(758)	38 857	41 800	37 010	34 542
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>48 318</b>	<b>(2 228)</b>	<b>50 546</b>	<b>51 191</b>	<b>46 594</b>	<b>42 906</b>
Zinsabgrenzungen	(966)	229	(1 195)	(1 175)	(988)	(767)
Verpflichtungen aus Unternehmenstransaktionen	-	1 566	(1 566)	(1 455)	(1 641)	(850)
Sonstige	(615)	(148)	(467)	(444)	(518)	(427)
<b>Brutto-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>46 737</b>	<b>(581)</b>	<b>47 318</b>	<b>48 117</b>	<b>43 447</b>	<b>40 862</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3 749	941	2 808	5 022	3 026	2 200
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	402	327	75	162	101	75
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1 533	698	835	1 048	1 598	433
Andere finanzielle Vermögenswerte	932	(399)	1 331	974	564	918
<b>Netto-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>40 121</b>	<b>(2 148)</b>	<b>42 269</b>	<b>40 911</b>	<b>38 158</b>	<b>37 236</b>

## Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten. (Mio. €)



\* Vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum, PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&T.

Wir haben unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten im Vergleich zum Vorjahr um 2,1 Mrd. € auf 40,1 Mrd. € verringert. Erhöhend wirkten sich Dividendenausschüttungen von 3,5 Mrd. €, der Erwerb der restlichen Anteile an PTC (1,4 Mrd. €) und weiterer 10% Anteile an der OTE (0,4 Mrd. €), Zahlungen an externe Versorgungsträger im Zusammenhang mit Pensionsverpflichtungen (0,3 Mrd. €) sowie Währungs- und sonstige Effekte von insgesamt 0,8 Mrd. € aus. Unser Free Cashflow von 6,4 Mrd. € und die Ausgleichszahlung von AT&T in Höhe von 2,3 Mrd. € wirkten sich verringernd auf die Entwicklung unserer Netto-Finanzverbindlichkeiten aus.

**Nicht-bilanziertes Vermögen und außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente.** Neben dem in der Bilanz ausgewiesenen Vermögen nutzen wir nicht-bilanzierte Vermögenswerte. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um geleaste, gepachtete oder gemietete Gegenstände.  Für weitere Informationen verweisen wir auf Angabe 34 „Angaben zu Leasing-Verhältnissen“, Seite 224 ff. im Konzern-Anhang.

Als außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente verkaufen wir v. a. Forderungen mittels Factoring. Zum 31. Dezember 2011 betrug das verkaufte Forderungsvolumen 1,1 Mrd. € (31. Dezember 2010: 1,1 Mrd. €).

**Finanz-Management.** Das Finanz-Management der Deutschen Telekom stellt die permanente Zahlungsfähigkeit und damit die Erhaltung des finanziellen Gleichgewichts im Konzern sicher. Die Grundzüge der Finanzpolitik legt der Vorstand jährlich fest, der Aufsichtsrat überwacht sie. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risiko-Management verantwortet die Konzern-Treasury.

#### Rating der Deutschen Telekom AG.

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
<b>Langfrist-Rating</b>			
31.12.2007	A -	A3	A -
31.12.2008	BBB+	Baa1	A -
31.12.2009	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2010	BBB+	Baa1	BBB+
<b>31.12.2011</b>	<b>BBB+</b>	<b>Baa1</b>	<b>BBB+</b>
<b>Kurzfrist-Rating</b>			
	<b>A-2</b>	<b>P-2</b>	<b>F2</b>
<b>Ausblick</b>			
	<b>stabil</b>	<b>stabil</b>	<b>stabil</b>

#### Finanzielle Flexibilität.

jeweils zum 31.12.	2011	2010	2009	2008	2007
<b>Relative Verschuldung</b>					
Netto-Finanzverbindlichkeiten EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	2,1	2,2	2,0	2,0	1,9
<b>Eigenkapitalquote</b> %	32,6	33,7	32,8	35,0	37,5
<b>Gearing</b>					
Netto-Finanzverbindlichkeiten Eigenkapital	1,0	1,0	1,0	0,9	0,8

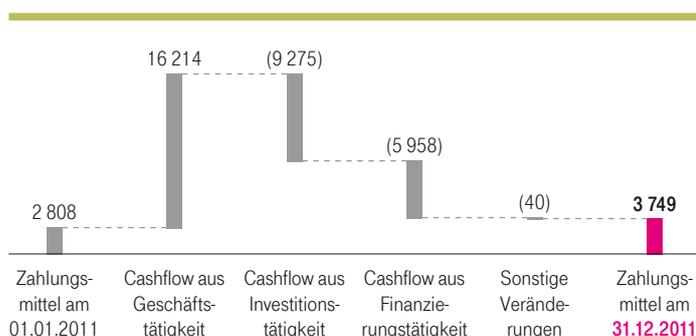
Zur Sicherstellung der finanziellen Flexibilität setzen wir im Wesentlichen zwei Kennzahlen ein: das Gearing und die Relative Verschuldung. Ein Bestandteil der Kennzahlen sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten, die der Konzern als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Rating-Agenturen verwendet.

 Weitere Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung finden sich im Konzern-Anhang, Seite 216 f.

## Kapitalflussrechnung (Kurzfassung).

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2009 Mio. €
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit</b>	<b>16 214</b>	<b>14 731</b>	<b>15 795</b>
Erhaltene Ausgleichszahlung von AT&T	(2 289)	-	-
Auszahlung im Zuge der PTC-Transaktion	400	-	-
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit (vor PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&amp;T)</b>	<b>14 325</b>	<b>14 731</b>	<b>15 795</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen ( <b>Cash Capex</b> )	(8 260)	(8 532)	(9 202)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	356	344	376
<b>Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum, PTC-Transaktion und Ausgleichszahlung von AT&amp;T)</b>	<b>6 421</b>	<b>6 543</b>	<b>6 969</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(9 275)</b>	<b>(10 711)</b>	<b>(8 649)</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(5 958)</b>	<b>(6 369)</b>	<b>(5 123)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(40)	50	58
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	85	(85)
Veränderung der kurzfristigen Zahlungsmittel	941	(2 214)	1 996
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>3 749</b>	<b>2 808</b>	<b>5 022</b>

## Veränderung der Zahlungsmittel. (Mio. €)



**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns lag mit 6,4 Mrd. € um 0,1 Mrd. € unter dem des Vorjahres.

Im Geschäftsjahr 2011 erhöhte sich unser **Cashflow aus Geschäftstätigkeit** um 1,5 Mrd. € auf 16,2 Mrd. €. Dieser Anstieg ist v. a. geprägt durch die von AT&T erhaltene Ausgleichszahlung von 2,3 Mrd. €, eine im Vorjahr höhere Auszahlung für die Pensionen der Beamten von 0,4 Mrd. € sowie eine um 0,1 Mrd. € höhere erhaltene Dividende des Joint Ventures Everything Everywhere.

Dem stand neben rückläufigen Einzahlungen aus dem operativen Geschäft v. a. die Auszahlung für die PTC-Transaktion in Höhe von 0,4 Mrd. € gegenüber. Im Vorjahr erhaltenen Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsswaps in Höhe von 0,3 Mrd. € standen im Berichtsjahr keine vergleichbaren Zahlungen gegenüber.

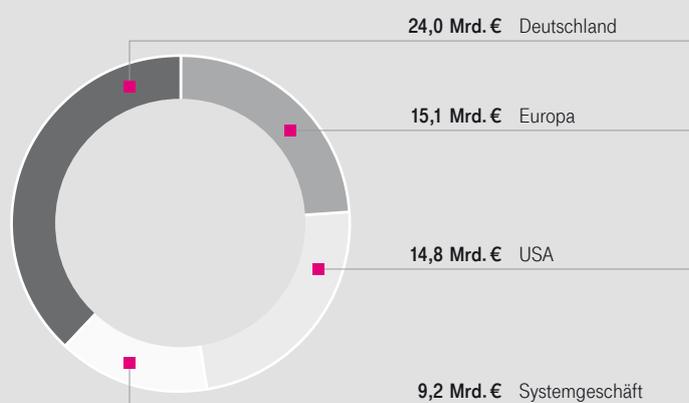
**Cashflow aus Investitionstätigkeit.** Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich auf 9,3 Mrd. € gegenüber 10,7 Mrd. € im Vorjahr. Zu dieser Veränderung trugen v. a. folgende im Vorjahr enthaltene Effekte bei: unser im Vorjahr getätigter Erwerb von LTE-Lizenzen (1,3 Mrd. €), eine vom Joint Venture Everything Everywhere begebene Anleihe (0,8 Mrd. €) sowie der Abgang des Fonds der T-Mobile UK (0,4 Mrd. €). Im Geschäftsjahr 2011 hatten geringere Auszahlungen für Investitionen einen zusätzlichen reduzierenden Effekt auf den Cashflow aus Investitionstätigkeit: Im operativen Segment Europa war in den meisten Ländern ein zurückhaltendes Investitionsverhalten zu beobachten, welches durch eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen wie der Sondersteuer in Ungarn oder der Immobiliensteuer in Griechenland bedingt war. In unseren operativen Segmenten USA und Systemgeschäft leisteten wir gegenüber dem Vorjahr ebenfalls weniger Investitionstätigkeit. In unserem operativen Segment Deutschland investierten wir im Vergleich zum Vorjahr mehr in die neue Netzinfrastruktur.

Unsere Auszahlungen für Unternehmenserwerbe haben wir im Berichtsjahr auf 1,2 Mrd. € erhöht: So leisteten wir 0,8 Mrd. € für die PTC-Transaktion und 0,4 Mrd. € für den Erwerb von zusätzlichen 10 % der Anteile an der OTE. Im Vorjahr waren hier v. a. 0,3 Mrd. € für den Erwerb der STRATO enthalten. In 2011 zahlten wir zum Zweck der Finanzierung unserer Direktzusagen 0,3 Mrd. € an ein externes Treuhandunternehmen im Rahmen des Contractual Trust Agreements.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.** Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 6,0 Mrd. € im Geschäftsjahr 2011 im Vergleich zu 6,4 Mrd. € im Vorjahr. Diese Veränderung war hauptsächlich auf unsere um 0,5 Mrd. € niedrigeren Dividendenauszahlungen sowie netto höheren Aufnahmen der mittel- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten von 0,2 Mrd. € zurückzuführen. Außerdem wurden im Vorjahr 0,4 Mrd. € für den Erwerb eigener Aktien geleistet. Gegenläufig wirkte sich die netto höhere Tilgung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten von 0,6 Mrd. € aus.

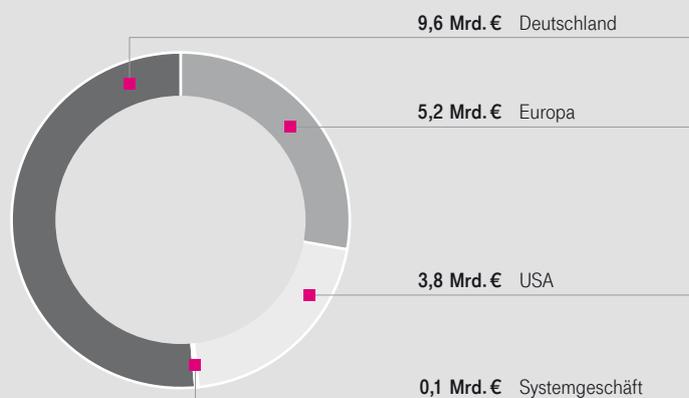
# Geschäftsentwicklung der operativen Segmente.

## Anteil der operativen Segmente am Konzernumsatz.



Anteile der Konzernzentrale & Shared Services 2,1 Mrd. € sowie Überleitung -6,7 Mrd. €.

## Anteil der operativen Segmente am EBITDA bereinigt.

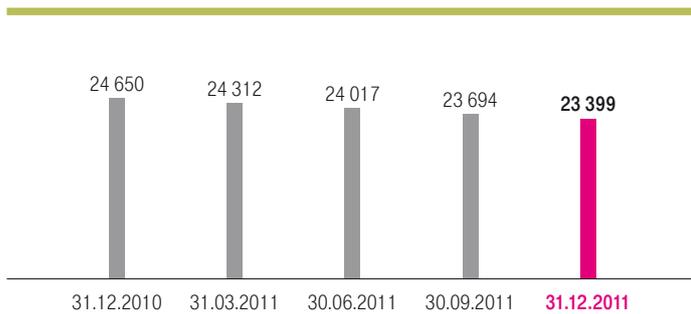


Anteile der Konzernzentrale & Shared Services -0,7 Mrd. € sowie Überleitung -0,1 Mrd. €.

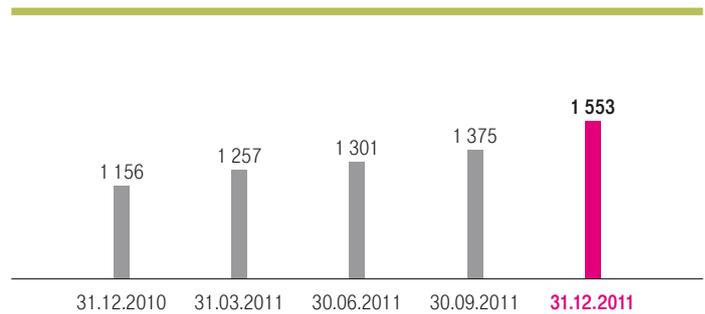
# Deutschland.

## Kundenentwicklung.

**Festnetz-Anschlüsse.** (Tsd.)

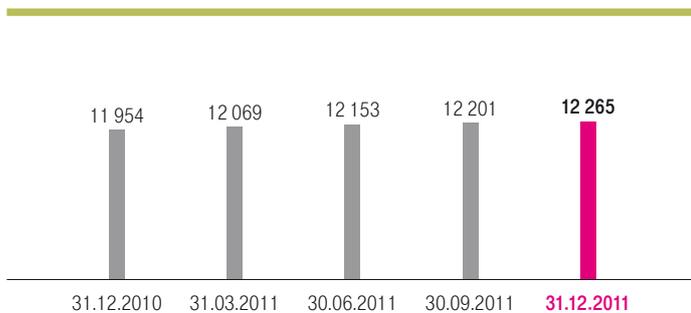


**TV-Kunden.\*** (Tsd.)

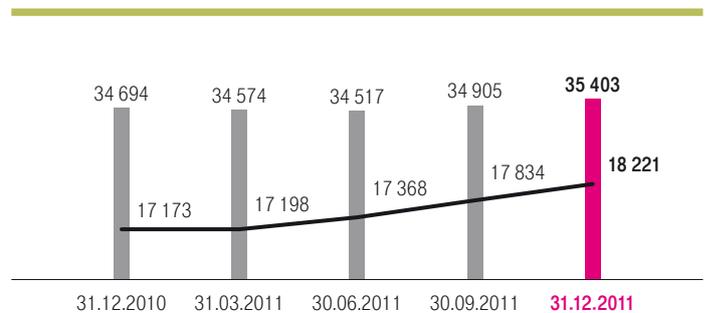


\* Angeschlossene Kunden inkl. „Entertain Sat“.

**Breitband-Anschlüsse Retail.** (Tsd.)



**Mobilfunk-Kunden.\*** (Tsd.)



— Vertragskunden

\* Ausbuchung von inaktiven Prepaid-Kundenkarten: 8,3 Mio. im Gesamtjahr 2010. Im Jahr 2011 insgesamt 4,0 Mio., davon 1,0 Mio. im ersten Quartal, 1,1 Mio. im zweiten Quartal, 1,0 Mio. im dritten Quartal und 0,9 Mio. im vierten Quartal. Seit dem 1. April 2010 erfolgt automatisch eine Kündigung durch die Telekom Deutschland GmbH, wenn eine Prepaid-Karte zwei Jahre nicht aufgeladen wurde und drei Monate nicht aktiv war.



### Neue Umsatzberichterstattung nach Kundengruppen.

Im Zuge von „One Company“ haben wir unsere Geschäftsstruktur noch enger an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet. Seit Anfang 2011 berichten wir daher unsere Umsätze differenziert nach den einzelnen Kundengruppen: Privat- und Geschäftskunden, Wholesale (Vorleistungen an unsere Wettbewerber), Digital Services und Mehrwertdienste. Die Vorjahreswerte haben wir zur besseren Vergleichbarkeit entsprechend angepasst.

**Privatkunden.** In den Bereich Privatkunden gehören unsere mobilen Sprach- und Datendienste sowie die damit verbundene Veräußerung mobiler Endgeräte. Weiterhin umfasst der Bereich unsere klassischen Festnetz-Leistungen wie Sprachtelefonie, Internet und TV-Produkte mit den jeweiligen Zubuchungsoptionen; ferner den Umsatz aus Verkauf und Vermietung von Festnetz-Endgeräten. Der Internet-Dienstleister STRATO und der Vertriebskanal congstar, unsere Zweitmarke für breitbandige Anwendungen und Mobilfunk, zählen auch zum Privatkundenbereich.

**Geschäftskunden.** Der Bereich Geschäftskunden bietet Festnetz- und Mobilfunk-Leistungen für kleine Unternehmen – die sog. „VSE“ (Very Small Enterprises) – sowie für Unternehmen aus dem Mittelstand und kleinere Großkunden. Der Vertrieb betreut die Kunden entsprechend ihren jeweiligen Bedürfnissen und teilt sie dazu in Gruppen auf. Neben dem Verkauf und Support sowohl standardisierter als auch kundenindividueller Telekommunikationsprodukte aus Festnetz und Mobilfunk umfasst das Portfolio auch umfangreiche IT-Produkte sowie Service- und integrierte Systemleistungen.

**Wholesale.** Der Bereich Wholesale versorgt Netzbetreiber und Internet-Service-Provider mit Vorleistungen – so insbesondere Teilnehmer-Anschlüsse, gebündelte und entbündelte Wholesale-Anschlüsse sowie Standard-Telekommunikationsleistungen wie Anschlüsse und Übertragungswege. Außerdem liefert und bezieht der Bereich Interconnection-Leistungen, und er verantwortet konzerninterne Vorleistungen und Eigenbedarfe an das Systemgeschäft und andere nationale Konzerneinheiten.

**Digital Services.** Im Bereich Digital Services sind die Internet-Geschäftsfelder Media (z. B. Musicload, Gamesload), Online-Werbung (Portalgeschäft wie z. B. t-online.de), E-Commerce & Search (z. B. Scout24 und DeTeMedien) und Payment (ClickandBuy) zusammengefasst.

**Mehrwertdienste.** Der Bereich Mehrwertdienste ist im Wesentlichen für die Bereitstellung von Service-Rufnummern, Audiokonferenzen, digitalen Werbeplakaten und Vorleistungen für CallCenter zuständig.

	31.12.2011 Mio.	31.12.2010 Mio.	Veränderung Mio.	Veränderung %	31.12.2009 Mio.
<b>Gesamt</b>					
Festnetz-Anschlüsse	23,4	24,7	(1,3)	(5,3)	26,2
Breitband-Anschlüsse Retail <sup>a</sup>	12,3	12,0	0,3	2,5	11,5
TV	1,6	1,2	0,4	33,3	0,8
Mobilfunk-Kunden	35,4	34,7	0,7	2,0	39,1
Vertragskunden <sup>a</sup>	18,2	17,2	1,0	5,8	17,2
Prepaid-Kunden	17,2	17,5	(0,3)	(1,7)	21,9
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	9,6	9,5	0,1	1,1	9,1
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1,2	1,0	0,2	20,0	0,6
Wholesale gebündelte Anschlüsse	0,7	1,0	(0,3)	(30,0)	1,6
<b>davon: Privatkunden <sup>b</sup></b>					
Festnetz-Anschlüsse	18,8	19,9	(1,1)	(5,5)	21,4
Breitband-Anschlüsse Retail <sup>a</sup>	10,0	9,7	0,3	3,1	9,4
TV	1,4	1,1	0,3	27,3	0,8
Mobilfunk-Kunden	29,3	29,2	0,1	0,3	33,9
Vertragskunden <sup>a</sup>	12,9	12,1	0,8	6,6	12,5
Prepaid-Kunden	16,5	17,0	(0,5)	(2,9)	21,4
<b>davon: Geschäftskunden <sup>b</sup></b>					
Festnetz-Anschlüsse	3,5	3,6	(0,1)	(2,8)	3,6
Breitband-Anschlüsse Retail <sup>a</sup>	2,0	1,9	0,1	5,3	1,7
TV	0,1	0,1	-	-	-
Mobilfunk-Kunden	6,1	5,5	0,6	10,9	5,2
Vertragskunden <sup>a</sup>	5,3	5,1	0,2	3,9	4,7
Prepaid-Kunden (M2M) <sup>c</sup>	0,7	0,5	0,2	40,0	0,6

<sup>a</sup> Seit dem 1. Oktober 2011 erfolgt der Ausweis stationärer Funklösungen bei Vertragskunden im Mobilfunk.

<sup>b</sup> Im Rahmen von „One Company“ haben wir unsere Geschäftsstruktur noch enger an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet. So gliedern wir seit dem ersten Quartal 2011 unseren Kundenstamm nach privater und geschäftlicher Nutzung. Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

<sup>c</sup> M2M: Maschine zu Maschine.

## Gesamt.

In unserem operativen Segment Deutschland bündeln wir die Sprach-, Daten- und Service-Dienstleistungen rund um Mobilfunk, Breitband, Fernsehen und Festnetz-Telefonie. Weiterhin bestehen folgende Herausforderungen: regulatorische Entscheidungen, zunehmend gesättigte Märkte und verschärfter Wettbewerb durch gut aufgestellte Mitbewerber. Unter den gegebenen Rahmenbedingungen konnte sich unser Deutschlandgeschäft durch Fokussierung auf Werthaltigkeit im Markt behaupten. Zum Stichtag 31. Dezember 2011 nutzten bereits 47 000 Kunden unser Produkt „Call & Surf Comfort via Funk“, das im zweiten Quartal 2011 eingeführt wurde und auch in Gebieten ohne DSL-Versorgung schnelles Surfen ermöglicht.

## Festnetz.

### Telefon, Internet und Fernsehen.

Zum Stichtag 31. Dezember 2011 nutzten rund 23,4 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss der Deutschen Telekom. Seit 2008 haben sich die Kundenverluste in der klassischen Festnetz-Telefonie kontinuierlich verringert. Im Berichtsjahr registrierten wir 1,3 Mio. Anschlussverluste, die sich gleichmäßig über die vier Quartale verteilten. Die überwiegende Mehrheit dieser Kunden wechselte zu Kabelnetzbetreibern oder zu anderen Netzinfrastruktur-, Internet-Service- und Mobilfunk-Anbietern.



Unser Anteil am hiesigen Breitband-Markt lag 2011 bei über 45 %. Wir konnten im Berichtsjahr unsere Breitband-Anschlüsse um 0,3 Mio. auf 12,3 Mio. steigern. 0,6 Mio. dieser Kunden haben VDSL-Anschlüsse und können mit einer Bandbreite von 25 bis 50 MBit/s im Internet surfen. Zum 31. Dezember 2011 nutzten insgesamt 1,6 Mio. Bestandskunden unser TV-Angebot „Entertain“, davon allein 111 000 das seit 1. September 2011 verfügbare Produkt „Entertain via Sat“. Es richtet sich an alle Haushalte, die „Entertain“ bisher nicht empfangen konnten, und bietet allen, die von der Abschaltung des analogen Satellitensignals ab April 2012 betroffen sind, den Einstieg ins digitale Fernsehen.

#### **Mobilfunk.**

##### **Mobile Telefonie und Datenanwendungen.**

Im Vergleich zum Gesamtmarkt sind wir im Berichtsjahr 2011 weiterhin Marktführer bezogen auf die Serviceumsätze im Mobilfunk-Geschäft in Deutschland. Die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden stieg gegenüber dem Jahresende 2010 um 0,7 Mio. auf 35,4 Mio. Die Zahl unserer Vertragskunden wuchs im Berichtsjahr um 1,0 Mio. auf 18,2 Mio., im Wesentlichen bedingt durch den Verkauf von SIM-Kartenkontingenten an Wiederverkäufer sowie durch die gute Entwicklung bei Geschäftskunden. Das Wachstum bei den Wiederverkäufern kam 2011 im Wesentlichen aus der Zielgruppe der in Deutschland lebenden Ausländer, die vorwiegend in ihre Heimatländer telefonieren. Durch die Umstellung der Ausbuchungssystematik von Prepaid-Karten war die Zahl dieser Karten im Privatkundengeschäft sowohl 2010 als auch 2011 rückläufig.

#### **Privatkunden.**

Unser operatives Segment Deutschland legt im Privatkundengeschäft seinen Schwerpunkt auf werthaltige Kunden, die sowohl Festnetz-Leistungen wie Internet und TV-Produkte (z. B. „Entertain“) als auch Mobilfunk-Leistungen mit integrierten Daten-Flatrates erwerben. Seit Ende letzten Jahres bieten wir unseren Kunden im gesamten Bundesgebiet einen Festnetz-Tarif (Call & Surf Comfort) mit mehr Bandbreite zum einheitlichen Preis an.

Im Mobilfunk haben wir den Leistungsinhalt der Verträge aufgewertet und bieten seit Ende des Jahres 2010 erstmalig einen Double Play-Einsteigertarif mit Daten-Flatrate für das mobile Internet (Call & Surf Mobil) an. Innerhalb des neuen Mobilfunk-Portfolios entwickelten sich v. a. die Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet (Call & Surf Mobil und Complete Mobil) positiv. Auch die neu eingeführten Spezialtarife (z. B. Special Call & Surf Mobil) fanden bei den Vertragskunden gute Resonanz. Als positiv erwies sich 2011 auch der Verkauf von SIM-Kartenkontingenten an Wiederverkäufer.

#### **Geschäftskunden.**

Im Bereich Geschäftskunden bewegten sich die Anschlussverluste im Berichtsjahr auf Vorjahresniveau. Zudem wechseln viele der Kunden von reinen Sprachtelefonie-Anschlüssen zu Double Play-Produkten mit Flatrates für Telefonie und Internet und damit zu höherwertigen Tarifen (wie Business Complete).

Bei der Nutzung des Internets geht der Trend zu höheren Bandbreiten mit Rundum-Service. Entsprechend konnten wir bei unseren Internet-Festanschlüssen „CompanyConnect“ weiter steigende Zuwächse verzeichnen: Mit mehr Leistung und höherwertigem Service leisten diese Produkte einen entscheidenden Beitrag, um unsere Kunden zu halten bzw. neue Kunden zu gewinnen.

Im Produktfeld Datenkommunikation konnten wir bei Internet-basierten Datennetzen (IP-VPNs) sowie Standortvernetzungen die Anzahl der Netze und der Verbindungen deutlich ausbauen.

Darüber hinaus haben wir auch für unsere Geschäftskunden im Februar 2011 ein neues Mobilfunk-Tarifportfolio eingeführt: Mit klarem Schwerpunkt auf Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet trug es dazu bei, die Teilnehmerzahlen gegenüber dem Vorjahr zu steigern.

#### **Wholesale.**

Die Anzahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) erhöhte sich 2011 gegenüber 2010 um 1,1 % und liegt jetzt bei 9,6 Mio. Netzinfrastrukturanbieter benötigen dieses Vorleistungsprodukt für ihren Kundenzugang. Die Anzahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank im Berichtsjahr um 0,3 Mio. auf 0,7 Mio. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend auch in den kommenden Jahren anhält; insbesondere deshalb, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten wechseln, um ihr Angebot an die Endkunden zu optimieren. Entsprechend verbuchten wir bei den entbündelten Angeboten einen Zuwachs von 0,2 Mio. auf 1,2 Mio.

## Operative Entwicklung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Gesamtumsatz *</b>	24 031	25 145	(1 114)	(4,4)	25 423
Privatkunden	12 584	13 109	(525)	(4,0)	13 446
Geschäftskunden	5 613	5 661	(48)	(0,8)	5 480
Wholesale	4 207	4 553	(346)	(7,6)	4 569
Digital Services	749	866	(117)	(13,5)	838
Mehrwertdienste	417	498	(81)	(16,3)	578
Sonstiges	461	458	3	0,7	512
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	4 445	4 916	(471)	(9,6)	5 062
EBIT-Marge %	18,5	19,6			19,9
Abschreibungen	(4 447)	(4 193)	(254)	(6,1)	(4 196)
EBITDA	8 892	9 109	(217)	(2,4)	9 258
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(707)	(509)	(198)	(38,9)	(349)
<b>EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	9 599	9 618	(19)	(0,2)	9 607
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	39,9	38,3			37,7
<b>Cash Capex</b>	(3 644)	(4 765)	1 121	23,5	(3 158)
<b>Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt)</b>	76 028	79 364	(3 336)	(4,2)	84 584

\* Im Rahmen von „One Company“ haben wir unsere Geschäftsstruktur noch enger an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet. Seit dem ersten Quartal 2011 weisen wir erstmals für unser operatives Segment Deutschland den Umsatz der konsolidierten Kundensegmente aus. Die Vorjahreswerte wurden zur besseren Vergleichbarkeit angepasst.

## Gesamtumsatz.

Die anhaltende Nachfrage nach Breitband-Produkten im Festnetz und im Mobilfunk hat zu einem Wachstum der Umsätze in diesen Bereichen geführt. Im Mobilfunk sind die Umsätze im Bereich der Datenumsätze durch die Smartphone-Vermarktung gestiegen. Im Bereich Festnetz ergab sich dieser Trend durch die erfolgreiche Vermarktung von „Entertain“. Diese positive Entwicklung war jedoch nicht ausreichend, um die gegenläufigen negativen Umsatzeffekte zu kompensieren. Der Gesamtumsatz belief sich 2011 auf 24,0 Mrd. €; das sind 4,4 % weniger als im Vorjahr.

Im Wesentlichen spiegelt sich darin die rückläufige Tendenz in der Sprachtelefonie wider, sowohl beim Mobilfunk (bedingt durch die Terminierungspreissenkung) als auch im Festnetz. Hinzu kamen Preiseffekte, die aus Regulierungsentscheidungen resultierten – so wurden ab Dezember 2010 die Terminierungsentgelte und im Juli 2011 die Interconnection-Preise gesenkt. Weiterhin wurde der Handel mit Prepaid-Karten anderer Mobilfunk-Carrier eingestellt, da er im Rahmen des werthaltigen Wachstums nicht weiter verfolgt wird. Um diese Effekte bereinigt, konnten wir unseren Umsatzrückgang gegenüber 2010 auf 2,8 % verringern.



Der Umsatz im **Privatkundenbereich** sank um 4,0% auf 12,6 Mrd. €. Hauptgründe dafür waren die anhaltenden Festnetz-Anschlussverluste sowie die Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk. Teilweise kompensiert wurde der Umsatzrückgang durch das Wachstum bei TV-Umsätzen (plus 34,5%) sowie bei Datenumsätzen im Mobilfunk (plus 39,5%).

Im **Geschäftskundenbereich** sank unser Gesamtumsatz 2011 aufgrund der Terminierungsentgeltabsenkung um 0,8% auf 5,6 Mrd. €. Die positive Umsatzentwicklung bei den Mobilfunk-Daten- und Breitband-Umsätzen konnte die rückläufigen Umsätze aus der klassischen Festnetz-Sprachtelefonie fast vollständig ausgleichen.

Für den Umsatzrückgang im **Wholesale-Bereich** – um 7,6% auf 4,2 Mrd. € – waren v. a. folgende Faktoren verantwortlich: regulatorisch bedingte Preisenkungen bei digitalen Festverbindungen, Teilnehmer-Anschlussleitungen und Interconnection-Verbindungen (ab 1. Juli 2011) und die rückläufige Nutzung von Interconnection-Verbindungen. Dem stand eine positive Mengenentwicklung bei den entbündelten Wholesale-Anschlüssen gegenüber, die den Rückgang teilweise ausgleichen konnte.

Im Bereich **Digital Services** verringerte sich der Umsatz 2011 um 13,5% gegenüber dem Vorjahr und erreichte somit 0,7 Mrd. €. Das Kerngeschäft entwickelte sich zwar im Berichtsjahr stabil, insbesondere aufgrund von Umsatzzuwächsen in der Scout24 Gruppe und im Online-Werbungsgeschäft (Online Advertising). Ab Beginn des Jahres 2011 wurde jedoch klar unterschieden zwischen Bereichen, die langfristig im Fokus liegen, und solchen, die im Rahmen der Wachstumsstrategie nicht weiter verfolgt werden sollen. Im Zuge dessen wurde der Handel mit Prepaid-Mobilfunk-Karten anderer Carrier eingestellt, was für den dargestellten Umsatzrückgang maßgeblich war.

Rückläufige Umsätze im Bereich **Mehrwertdienste** ergaben sich aus einer geringeren Inanspruchnahme von Service-Rufnummern, wie z. B. Auskunftsdiensten, sowie der öffentlichen Telefone.

#### **EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Wir konnten das um Sondereffekte bereinigte EBITDA trotz einer Umsatzreduktion von rund 1,1 Mrd. € nahezu stabil bei 9,6 Mrd. € halten und damit zugleich die EBITDA-Marge weiterhin steigern. Zu verdanken ist dies der Konzentration auf werthaltige Geschäftsentwicklung – eine Linie, die das Management in unserem operativen Segment Deutschland konsequent verfolgt. Das Verhältnis unseres bereinigten EBITDA zum Gesamtumsatz – die bereinigte EBITDA-Marge – erreichte 39,9% und verbesserte sich damit gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Prozentpunkte.

Einen wesentlichen Beitrag zu diesen positiven Ergebnissen leistete unser effektives Kosten-Management im Rahmen unseres Programms „Save for Service“: Durch verschiedene Maßnahmen in den Bereichen Technik und Vertrieb sowie die Optimierung der Service-Prozesse konnten wir unsere operativen Kosten weiter reduzieren. Darüber hinaus wirkten sich auch die Auflösung von Geschäftsbereichen positiv aus, die wir im Rahmen des werthaltigen Wachstums nicht weiter verfolgen.

Belastungen für das EBITDA ergaben sich im Berichtsjahr v. a. aus den Aufwendungen für Vorruhestand, die wir als Sondereinfluss ausgewiesen haben.

#### **EBIT.**

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland lag bei 4,4 Mrd. € und ging damit gegenüber 2010 um 0,5 Mrd. € zurück. Zurückzuführen ist das hauptsächlich auf erhöhte Abschreibungen sowie die in den Sondereinflüssen enthaltenen Aufwendungen für Vorruhestand. Höhere Abschreibungen fielen v. a. für immaterielle Vermögenswerte an, u. a. bedingt durch die Aktivierung der LTE-Lizenzen im Vorjahr.

#### **Cash Capex.**

Unser Cash Capex verringerte sich gegenüber dem Vorjahr, was auf eine Auszahlung für den Erwerb von LTE-Lizenzen (Spektrum) zurückging. Bereinigt man den Wert für 2010 um die Auszahlungen für die LTE-Lizenzen, so haben wir in 2011 unser Investitionsvolumen um rund 0,2 Mrd. € erhöht. Wir investierten v. a. in die Netzinfrastruktur der neuen Generation der Gigabit-Gesellschaft, in die Anbindung von Basisstationen mit hohen Bitraten sowie in das Übertragungsnetz, um die neuen Mobilfunk-Zellen in Betrieb zu nehmen.

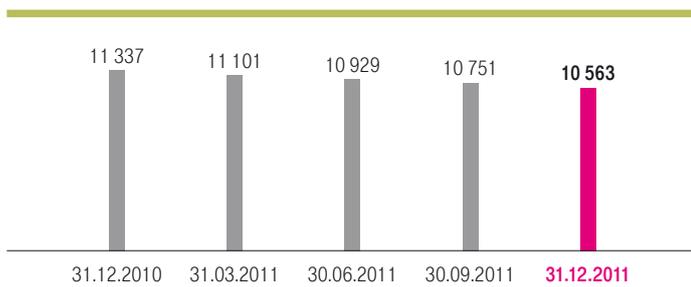
#### **Mitarbeiter.**

Im Berichtsjahr beschäftigten wir in unserem operativen Segment Deutschland durchschnittlich 76 028 Mitarbeiter. Der Rückgang der Mitarbeiteranzahl gegenüber 2010 wurde hauptsächlich durch sozialverträgliche Personalmaßnahmen sowie konzerninterne Personalveränderungen erreicht. Teilweise wurde er durch Neueinstellungen, insbesondere von Nachwuchskräften, kompensiert.

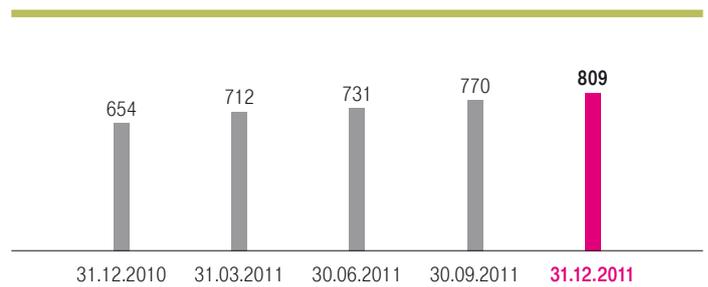
## Europa.

## Kundenentwicklung.

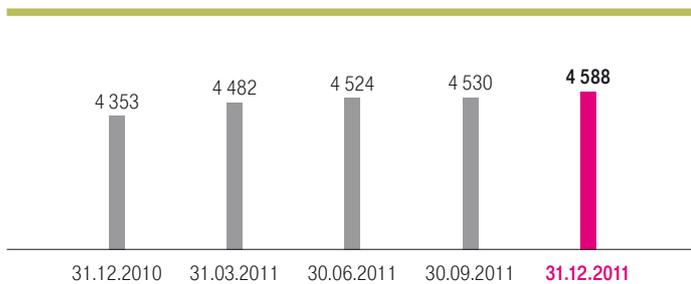
Festnetz-Anschlüsse. (Tsd.)



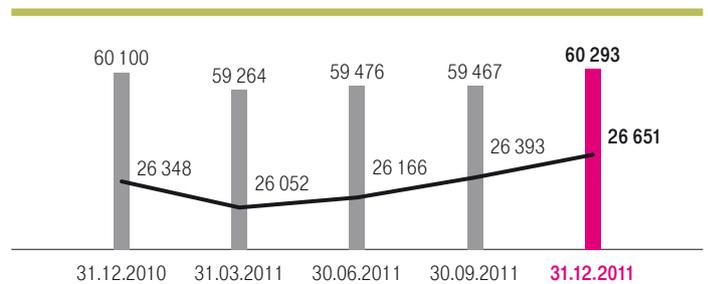
IPTV-Kunden. (Tsd.)



Breitband-Anschlüsse Retail. (Tsd.)



Mobilfunk-Kunden. (Tsd.)



— Vertragskunden

		31.12.2011 Mio.	31.12.2010 Mio.	Veränderung Mio.	Veränderung %	31.12.2009 Mio.
<b>Europa, gesamt</b> <sup>a, b</sup>	Festnetz-Anschlüsse	10,6	11,3	(0,7)	(6,2)	12,3
	Breitband-Anschlüsse Retail	4,6	4,4	0,2	4,5	3,9
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	0,2	0,2	-	-	0,2
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)	1,8	1,5	0,3	20,0	1,1
	Mobilfunk-Kunden	60,3	60,1	0,2	0,3	61,6
<b>Griechenland</b>	Festnetz-Anschlüsse	3,3	3,7	(0,4)	(10,8)	4,2
	Breitband-Anschlüsse	1,1	1,1	-	-	1,1
	Mobilfunk-Kunden	7,9	8,0	(0,1)	(1,3)	9,2
<b>Rumänien</b>	Festnetz-Anschlüsse	2,5	2,6	(0,1)	(3,8)	2,8
	Breitband-Anschlüsse	1,1	1,0	0,1	10,0	0,8
	Mobilfunk-Kunden	6,5	6,8	(0,3)	(4,4)	7,3
<b>Ungarn</b> <sup>b</sup>	Festnetz-Anschlüsse	1,5	1,7	(0,2)	(11,8)	1,8
	Breitband-Anschlüsse	0,8	0,8	-	-	0,8
	Mobilfunk-Kunden	4,8	5,2	(0,4)	(7,7)	5,1
<b>Polen</b>	Mobilfunk-Kunden	14,2	13,3	0,9	6,8	13,5
<b>Tschechische Republik</b>	Festnetz-Anschlüsse	0,1	0,1	-	-	0,0
	Breitband-Anschlüsse	0,1	0,1	-	-	0,0
	Mobilfunk-Kunden	5,4	5,5	(0,1)	(1,8)	5,5
<b>Kroatien</b>	Festnetz-Anschlüsse	1,4	1,4	-	-	1,5
	Breitband-Anschlüsse	0,7	0,6	0,1	16,7	0,6
	Mobilfunk-Kunden	2,4	2,9	(0,5)	(17,2)	2,9
<b>Niederlande</b>	Festnetz-Anschlüsse	0,3	0,3	-	-	0,3
	Breitband-Anschlüsse	0,3	0,3	-	-	0,3
	Mobilfunk-Kunden	4,9	4,5	0,4	8,9	4,6
<b>Slowakei</b>	Festnetz-Anschlüsse	1,0	1,1	(0,1)	(9,1)	1,1
	Breitband-Anschlüsse	0,5	0,4	0,1	25,0	0,4
	Mobilfunk-Kunden	2,3	2,4	(0,1)	(4,2)	2,4
<b>Österreich</b>	Mobilfunk-Kunden	4,1	3,8	0,3	7,9	3,4
<b>Übrige</b> <sup>c</sup>	Festnetz-Anschlüsse	0,5	0,5	-	-	0,5
	Breitband-Anschlüsse	0,2	0,2	-	-	0,2
	Mobilfunk-Kunden	7,8	7,7	0,1	1,3	7,7

<sup>a</sup> Die Kunden der T-Mobile UK, die seit dem 1. April 2010 durch die Zusammenlegung der T-Mobile UK und der Orange UK in das Joint Venture Everything Everywhere übergegangen sind, wurden zur besseren Vergleichbarkeit aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

<sup>b</sup> Mit Wirkung zum 1. Januar 2011 wurde eine Reklassifizierung des Geschäftskundenbestands zwischen den operativen Segmenten Europa und Systemgeschäft durchgeführt. In diesem Zusammenhang wurden die ungarischen Mobilfunk-Großkunden und Festnetz-Anschlüsse der Großkunden zu T-Systems verlagert.

<sup>c</sup> Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien, Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro.

## Gesamt.

In den Ländern des operativen Segments Europa, in denen wir Mobilfunk und Festnetz anbieten, bündeln wir die Service-Leistungen rund um Mobilfunk, Breitband und Festnetz. Dadurch erzielten wir einen Anstieg bei den Breitband-Anschlüssen. Ferner konnten wir in den letzten drei Quartalen 2011 den Bestandsrückgang bei den Festnetz-Anschlüssen auf einem Niveau unter 2 % gegenüber dem jeweiligen Vorquartal stabilisieren. Im Mobilfunk steigerten wir dank erfreulicher Zuwächse bei den Vertragskunden den Gesamtkundenbestand leicht gegenüber dem Vorjahr.

In Griechenland konnten wir unseren Breitband-Kundenbestand nicht – wie vorgesehen – weiter ausbauen, weil die griechische Regulierungsbehörde die Einführung unserer konkurrenzfähigen Tarifvorschläge im Breitband-Bereich behinderte. Insgesamt stellte uns der harte Wettbewerb in den zunehmend gesättigten Märkten vor große Herausforderungen. Die mit Wirkung zum 1. Januar 2011 durchgeführte Reklassifizierung unserer Geschäftskunden zwischen den operativen Segmenten Europa und Systemgeschäft, bei der wir unsere Mobilfunk- und Festnetz-Anschlüsse der ungarischen Großkunden zu T-Systems verlagert haben, führte weiterhin zu einer Minderung des Kundenbestands.

## Festnetz.

### Telefon, Internet und Fernsehen.

Im Zuge unserer strategischen Ausrichtung legen wir unseren Fokus auf schnelle und effiziente Telekommunikationsnetze. Daher bauen wir unser Breitbandnetz kontinuierlich aus. Mit Erfolg: Im Berichtsjahr steigerten wir im Vergleich zum Vorjahr die Anzahl der vermarkteten Breitband-Anschlüsse Retail um 4,5 % auf 4,6 Mio. Anschlüsse. Zu diesem Ergebnis trugen fast alle Länder unseres operativen Segments Europa bei. In Rumänien z. B. lag der Anstieg bei den Breitband-Anschlüssen sowohl an deutlichen Zuwächsen bei den DSL- als auch bei den Kabelanschlüssen. Erfreuliche absolute Zuwächse bei der Anzahl der DSL-Anschlüsse erzielten wir auch in der Tschechischen Republik. Die Glasfaser-Technologie haben wir in Rumänien sowie in Ungarn und der Slowakei weiter ausgebaut. Auch die Zahl der IPTV-Kunden nahm stetig zu: Gegenüber dem Vorjahresende steigerten wir die Kundenzahl um rund 24 %. Die größten absoluten Wachstumstreiber waren hier v. a. Ungarn und Kroatien.

Zum 31. Dezember 2011 nutzten in unserem operativen Segment Europa rund 10,6 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss, gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um 6,2 %. Zurückzuführen ist dies zum größten Teil auf Anschlussverluste in Griechenland, Ungarn und Rumänien, auf die ca. 90 % der Anschlussverluste im klassischen Festnetz entfielen. In Griechenland und Rumänien verursachten die wirtschaftliche Situation und der damit verbundene hohe Wettbewerbsdruck einen Rückgang im Kundenbestand. In Ungarn reduzierte sich die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse auch als Folge der oben beschriebenen Reklassifizierung der Geschäftskunden.

## Mobilfunk.

### Mobile Telefonie und Datenanwendungen.

In unserem operativen Segment Europa erreichten wir bei den Mobilfunk-Kunden zum Jahresende 2011 einen Gesamtkundenbestand von 60,3 Mio., ein leichter Anstieg um 0,3 % gegenüber 2010, der durch das Vertragskundensegment verursacht wurde. Mit einem Anstieg um 1,1 % gegenüber dem Vorjahr erzielten wir einen Vertragskundenbestand von insgesamt rund 26,7 Mio. Durch erfreuliche Zuwächse – hauptsächlich in den Niederlanden, Österreich, Bulgarien und der Tschechischen Republik – glichen wir den Kundenrückgang aus der Reklassifizierung in Ungarn aus. Insgesamt erhöhten wir den Anteil der Vertragskunden am gesamten Kundenbestand unseres operativen Segments Europa gegenüber dem Jahresendwert 2010 leicht auf über 44 %. Dies gelang uns, weil wir uns im Rahmen von Vernetztem Leben und Arbeiten darauf ausgerichtet haben, werthaltige Kunden zu gewinnen und an uns zu binden. So boten wir attraktive Tarife und innovative Daten- und Content-Dienste für das mobile Internet sowie innovative Mobilfunk-Endgeräte, z. B. Smartphones, an. Die Nachfrage nach diesen Endgeräten, v. a. in den Niederlanden und in Österreich, war groß. So konnten wir den Anteil der Smartphones an den insgesamt vermarkteten Endgeräten in unserem operativen Segment Europa weiter steigern.

Der Prepaid-Kundenbestand war im Berichtsjahr beeinflusst von zwei Anpassungen der Berichtslogik, die sich positiv und negativ auf den Kundenbestand auswirkten. In Polen erhöhte sich ab September 2011 der Prepaid-Bestand um rund 1,0 Mio. Kunden aufgrund einer Änderung der Ausbuchungslogik. Diese erfolgte vor dem Hintergrund geänderter Ausbuchungslogiken bei Unternehmen der Branche. In Kroatien reduzierte sich zum 31. Dezember 2011 der Prepaid-Kundenbestand um etwa 0,5 Mio. Kunden, weil die Berichtslogik auf die von der lokalen Regulierungsbehörde vorgegebene Definition umgestellt wurde. Zudem reduzierte sich der Prepaid-Kundenbestand in Rumänien wegen der Ausbuchung inaktiver Kunden und wegen der schwierigen wirtschaftlichen Lage. Im ersten Quartal 2011 schlossen wir in Griechenland die Ausbuchung inaktiver Karten ab; seitdem erholt sich der Prepaid-Kundenbestand kontinuierlich, dennoch bleibt am Jahresende 2011 insgesamt ein leichter Prepaid-Kundenrückgang im Vergleich zum Vorjahr.

## Operative Entwicklung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	15 124	16 840	(1 716)	(10,2)	19 607
davon: Griechenland	3 546	3 876	(330)	(8,5)	3 899
davon: Rumänien	1 072	1 165	(93)	(8,0)	1 104
davon: Ungarn	1 438	1 517	(79)	(5,2)	1 682
davon: Polen	1 740	1 839	(99)	(5,4)	1 757
davon: Tschechische Republik	1 092	1 157	(65)	(5,6)	1 191
davon: Kroatien	1 084	1 148	(64)	(5,6)	1 161
davon: Niederlande	1 747	1 767	(20)	(1,1)	1 807
davon: Slowakei	886	934	(48)	(5,1)	974
davon: Österreich	924	983	(59)	(6,0)	1 038
davon: Großbritannien	-	783	(783)	n. a.	3 390
davon: Übrige *	1 827	1 937	(110)	(5,7)	1 885
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	780	985	(205)	(20,8)	140
EBIT-Marge %	5,2	5,8			0,7
Abschreibungen	(4 215)	(4 157)	(58)	(1,4)	(6 157)
<b>EBITDA</b>	4 995	5 142	(147)	(2,9)	6 297
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(246)	(606)	360	59,4	(93)
<b>EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	5 241	5 748	(507)	(8,8)	6 390
davon: Griechenland	1 300	1 433	(133)	(9,3)	1 447
davon: Rumänien	274	281	(7)	(2,5)	293
davon: Ungarn	542	567	(25)	(4,4)	675
davon: Polen	629	691	(62)	(9,0)	616
davon: Tschechische Republik	509	551	(42)	(7,6)	614
davon: Kroatien	508	507	1	0,2	525
davon: Niederlande	505	461	44	9,5	430
davon: Slowakei	388	403	(15)	(3,7)	439
davon: Österreich	253	283	(30)	(10,6)	283
davon: Großbritannien	-	167	(167)	n. a.	611
davon: Übrige *	339	426	(87)	(20,4)	446
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	34,6	34,1			32,6
<b>Cash Capex</b>	(1 870)	(2 012)	142	7,1	(2 489)
<b>Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt)</b>	60 105	65 435	(5 330)	(8,1)	69 277

Die Beiträge der Landesgesellschaften entsprechen den jeweiligen Einzelabschlüssen der Gesellschaften ohne Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten auf der Ebene des operativen Segments.

\* Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien, Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), Europa Headquarter und bis einschließlich Mai 2010 Deutsche Telekom UK (vormals T-Mobile International UK).

### Gesamtumsatz.

Im Berichtsjahr erzielte unser operatives Segment Europa einen Gesamtumsatz von 15,1 Mrd. €, das sind rund 10,2 % weniger als im Vorjahr. Davon entfiel knapp die Hälfte auf die Entkonsolidierung der T-Mobile UK zum 1. April 2010. Zusätzlich machte sich die insgesamt leicht negative Entwicklung der Wechselkurse gegenüber dem Euro – getrieben durch den Polnischen Zloty, die Kroatische Kuna und den Ungarischen Forint – bemerkbar. Dagegen wirkte sich die Entwicklung der Tschechischen Krone gegenüber dem Euro positiv auf unseren Umsatz aus. Bereinigt um diese Effekte, sank der Segmentumsatz um lediglich 5,4 %.

Hauptgrund für diesen Rückgang ist der Preisverfall in fast allen europäischen Ländern. Regulierungsbedingt mussten wir die Mobilfunk-Terminierungsentgelte senken, was besonders in den Niederlanden, der Tschechischen Republik und Österreich zu deutlichen Umsatzrückgängen führte; zusätzlich wirkte sich auch der intensive Wettbewerb negativ auf unsere Umsätze aus. Belastend war nicht zuletzt auch die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation, v. a. in den süd- und osteuropäischen Ländern. Hiervon war die OTE-Gruppe besonders stark betroffen: Auf sie entfiel ca. die Hälfte des bereinigten Umsatzrückgangs.

Umsatzzuwächse im Festnetz-Geschäft im Bereich Breitband/TV kompensierten die negativen Effekte teilweise; ebenso die Datenumsätze im Mobilfunk-Geschäft, die um rund 15 % gegenüber dem Vorjahr anstiegen. Zu diesem Wachstum der Datenumsätze trugen nahezu alle Länder unseres operativen Segments Europa bei; insbesondere aber die Niederlande, Griechenland und Polen.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Unser operatives Segment Europa erzielte 2011 ein bereinigtes EBITDA von 5,2 Mrd. €, das sind 8,8 % weniger als im Vorjahr. Mehr als ein Drittel dieser Abnahme geht auf die Entkonsolidierung der T-Mobile UK zum 1. April 2010 zurück; zusätzlich belastete die 2011 von der griechischen Regierung eingeführte Immobiliensteuer das bereinigte EBITDA. Hinzu kamen insgesamt leicht negative Wechselkurseffekte, wobei die negative Entwicklung des Polnischen Zloty, der Kroatischen Kuna und des Ungarischen Forint gegenüber dem Euro durch die positive Entwicklung der Tschechischen Krone nur teilweise ausgeglichen wurde. Ohne diese genannten Effekte sank das bereinigte EBITDA um 5,6 %.

Für den Rückgang des bereinigten EBITDA sind im Wesentlichen die im Vorjahresvergleich niedrigeren Umsätze verantwortlich. Teilweise konnten wir diese negative Entwicklung durch konsequente Senkung der Gemeinkosten – v. a. in Griechenland und Ungarn – kompensieren. Nicht zuletzt aber trugen Einmaleffekte, z. B. in Polen und den Niederlanden, positiv zum EBITDA des Berichtsjahres bei.

### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern.

**Griechenland.** In Griechenland belief sich unser Umsatz 2011 auf 3,5 Mrd. € – gegenüber dem Vorjahr verringerte er sich damit um 8,5 %. Von diesem Rückgang waren das Festnetz- und das Mobilfunk-Geschäft prozentual gleich stark betroffen. Im Festnetz waren v. a. Anschlussverluste für die rückläufigen Umsätze verantwortlich; teilweise konnten wir sie durch Zuwächse bei den Wholesale-Umsätzen ausgleichen. Geplante Kundenakquisitionen im Breitband-Geschäft und die damit verbundenen Umsätze konnten wir nicht realisieren, da das Festnetz-Geschäft in Griechenland nach wie vor sehr stark reguliert ist. Das Mobilfunk-Geschäft litt 2011 hauptsächlich unter der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation und dem starken Wettbewerb; ferner belastete die regulierungsbedingte Senkung der Terminierungsentgelte unsere Umsätze. Deutlich gestiegene Datenumsätze konnten diesen Rückgang teilweise auffangen.

Das bereinigte EBITDA verringerte sich in Griechenland im Berichtsjahr auf 1,3 Mrd. € – ein Rückgang gegenüber 2010 um 9,3 %. Gründe für diesen Rückgang waren zum einen der gesunkene Umsatz, zum anderen die Entscheidungen staatlicher Behörden. So führte die griechische Regierung im September 2011 für das Jahr 2011 eine Immobiliensteuer ein; des Weiteren wurden im zweiten Quartal 2011 die regulierten Entgelte rückwirkend angepasst. Unsere Programme und Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz – sichtbar v. a. in geringeren Personalkosten – konnten den Rückgang des bereinigten EBITDA teilweise auffangen.

**Ungarn.** In Ungarn erzielten wir im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von 1,4 Mrd. €, was einem Rückgang von 5,2 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Rund 72 % dieses Rückgangs lassen sich durch zwei Effekte erklären: zum einen durch die Reklassifizierung der Geschäftskunden zu T-Systems, die allein ein Umsatzminus von rund 38 Mio. € ausmachte; zum anderen durch die negative Wechselkursentwicklung des Ungarischen Forint gegenüber dem Euro. Bereinigt um diese beiden Effekte, ergibt sich ein operativer Umsatzrückgang von nur noch 1,5 %. Höhere Umsätze bei Breitband/TV konnten die Umsatzverluste im klassischen Festnetz-Geschäft nur teilweise ausgleichen. Im Mobilfunk-Geschäft sanken die Serviceumsätze v. a. infolge der Reklassifizierung der Geschäftskunden. Hinzu kamen Umsatzverluste in der Sprachtelefonie und bei SMS als Folge wettbewerbsbedingter Preissenkungen sowie einer geringeren Nutzung der Sprachtelefonie pro Kunde. Dem wirkten leicht höhere Umsätze bei den Endgeräteverkäufen entgegen.



Das bereinigte EBITDA betrug 542 Mio. €; damit ging es im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr um 4,4 % zurück. Analog zum Umsatz erklärt sich dieser Rückgang zu 73 % durch die Reklassifizierung der Geschäftskunden sowie durch die ungünstige Wechselkursentwicklung des Ungarischen Forint gegenüber dem Euro. Bereinigt um diese beiden Effekte bleibt ein EBITDA-Rückgang von nur 1,2 %. Durch Einsparungen bei den Gemeinkosten konnten wir die negativen Effekte aus dem operativen Umsatzrückgang zum Großteil kompensieren.

**Polen.** In Polen verringerten sich unsere Umsätze 2011 um 5,4 % auf 1,7 Mrd. €. Berücksichtigt man die negative Wechselkursentwicklung des Polnischen Zloty gegenüber dem Euro, ergibt sich ein operativer Umsatzrückgang von nur 2,6 %. Dafür sind im Wesentlichen rückläufige Serviceumsätze infolge des intensiven Wettbewerbs verantwortlich; ihnen stehen deutlich höhere Datenumsätze gegenüber. Durch erfolgreiche Vermarktung von Smartphones konnten wir die Umsätze aus dem Endgeräteverkauf steigern, was den Gesamtumsatz positiv beeinflusste.

Das bereinigte EBITDA belief sich auf 629 Mio. € und sank damit um 9,0 %. Bereinigt um die negativen Wechselkurseffekte, bleibt ein Rückgang von 6,0 %. Zum Großteil resultierte der Rückgang aus den Kosten für Vertrieb und Kundenbetreuung für das Rebranding der Marke „Era“ zu „T-Mobile“ im Juni 2011. Positiv konnten wir auf das EBITDA einwirken, indem wir die Ansprache unserer werthaltigen Vertragskunden optimierten; hinzu kamen positive Einmaleffekte, welche die negativen Effekte aus Umsatzrückgängen und Rebranding-Kosten teilweise kompensierten.

**Niederlande.** In den Niederlanden betragen die Umsätze im Geschäftsjahr 2011 rund 1,7 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahr verringerten sie sich nur um 1,1 %. Umsatzmindernd wirkte sich v. a. aus, dass die niederländische Regulierungsbehörde die Terminierungsentgelte mehrmals senkte und unsere Serviceumsätze entsprechend niedriger ausfielen. Diesen Effekt konnten wir teilweise auffangen, da zum einen unsere Datenumsätze deutlich stiegen; zum anderen sorgte die hohe Nachfrage nach Smartphones für höhere Verkaufserlöse bei Endgeräten. Im letzten Quartal 2011 wirkte ferner ein Einmaleffekt dem Umsatzrückgang entgegen. Das Festnetz-Geschäft entwickelte sich gegenüber dem Vorjahr nahezu stabil.

Das bereinigte EBITDA in den Niederlanden erhöhte sich im Jahresvergleich um 9,5 % und betrug somit 505 Mio. €. Bereinigt um den erwähnten Einmaleffekt im Umsatz, blieb es stabil auf Vorjahresniveau. Die negativen Umsatzeffekte aus der Regulierung konnten wir durch Einsparungen bei der Kundengewinnung und den Gemeinkosten ausgleichen.

## EBIT.

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im Berichtsjahr bei 0,8 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Rückgang um 20,8 %. Gründe dafür sind das rückläufige EBITDA und die insgesamt höheren Abschreibungen auf Segmentebene: Zum Jahresende 2011 wurden Wertminderungen auf Goodwill und Sachanlagevermögen in Höhe von insgesamt 1,0 Mrd. € erforderlich, während 2010 Wertminderungen auf Goodwill und Sachanlagevermögen in Höhe von 0,7 Mrd. € gebucht wurden. Die Wertminderungen im Berichtsjahr 2011 auf Goodwill wurden im Wesentlichen bei den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Griechenland (Festnetz), Griechenland (Mobilfunk), Bulgarien, Mazedonien und Rumänien (Festnetz) vorgenommen, die Wertminderungen auf Sachanlagen bei Rumänien (Festnetz).

## Cash Capex.

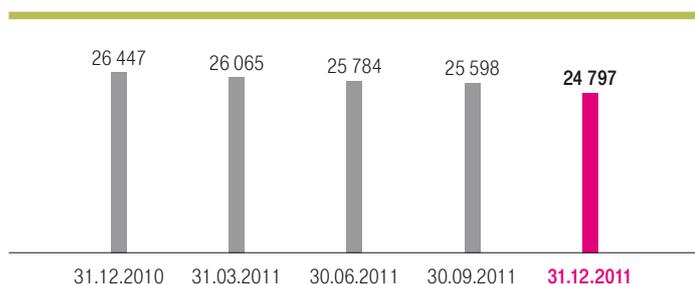
Im Geschäftsjahr 2011 wiesen wir in unserem operativen Segment Europa einen Cash Capex von 1,9 Mrd. € aus. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 7,1 %. Davon entfielen auf die Entkonsolidierung der T-Mobile UK mehr als 40 %. Darüber hinaus war in den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa ein zurückhaltendes Investitionsverhalten zu beobachten, bedingt durch die schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen wie die Sondersteuer in Ungarn oder die Immobiliensteuer in Griechenland. Gleichzeitig erhöhten sich unsere Ausgaben für Investitionen, so u. a. für die Verlängerung bestehender bzw. den Erwerb neuer Mobilfunk-Lizenzen in der Slowakei, in Albanien und in Griechenland.

## Mitarbeiter.

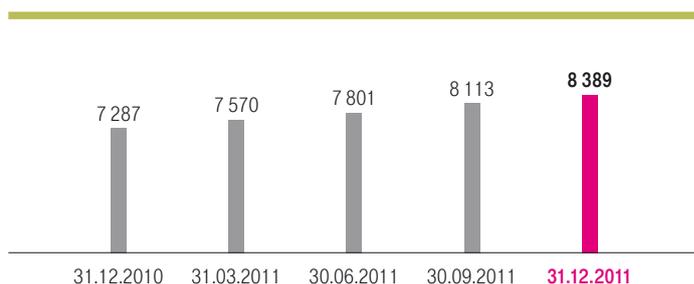
Wir beschäftigten 2011 in unserem operativen Segment Europa durchschnittlich 60 105 Mitarbeiter, und damit 8,1 % weniger als im Vorjahr. Den größten Beitrag hierzu leisteten Rumänien und Griechenland mit ihren Abbauprogrammen. Auch in den übrigen Ländern gab es Effizienzsteigerungsmaßnahmen, die den Personalbestand senkten; wengleich in geringerem Ausmaß. Die Entkonsolidierung der T-Mobile UK trug ebenfalls zur Senkung der Mitarbeiterzahl im Jahresvergleich bei.

## Kundenentwicklung.

Vertragskunden. (Tsd.)



Prepaid-Kunden. (Tsd.)



	31.12.2011 Mio.	31.12.2010 Mio.	Veränderung Mio.	Veränderung %	31.12.2009 Mio.
<b>USA</b>					
Mobilfunk-Kunden	33,2	33,7	(0,5)	(1,5)	33,8

Zum 31. Dezember 2011 betreute das operative Segment USA (T-Mobile USA) 33,2 Mio. Endkunden. Dies entspricht einem Rückgang im Gesamtjahr 2011 um netto 549 000 Kunden im Vergleich zu einem Rückgang von netto 56 000 Kunden im Jahr 2010. Die im Vorjahresvergleich bei den Vertragskunden verzeichneten höheren Verluste im Geschäftsjahr 2011 konnten durch Zuwächse bei den Prepaid-Kunden teilweise ausgeglichen werden. 2011 verzeichnete T-Mobile USA bei den Vertragskunden einen Nettoverlust von 1,7 Mio. gegenüber 318 000 im Jahr 2010. Die Verluste bei den Vertragskunden waren im Berichtsjahr von einem rückläufigen Bruttozuwachs geprägt, konnten allerdings durch einen Kundenzuwachs im Bereich der von Partnern unter der Marke T-Mobile erbrachten Leistungen und im Bereich mobiler Breitband-Dienste zumindest teilweise ausgeglichen werden. Rückläufige Kundenzuwächse bei den Vertragskunden wurden u. a. durch strengere Bonitätsauflagen im Zuge der Bemühungen um einen insgesamt werthaltigeren Kundenstamm verursacht. Auch der zunehmend harte Wettbewerb, u. a. zurückzuführen auf die Einführung des iPhone 4S bei drei Wettbewerbern im vierten Quartal 2011, und eine höhere Kundenfluktuation verstärkten die Verluste bei den Vertragskunden zusätzlich. Netto-Kundenzuwächse gab es 2011 bei Kunden mit vernetzten Geräten, deren Zahl am Ende des Geschäftsjahres 2,4 Mio. betrug. Allerdings lag

die Zahl der Neukunden aufgrund der höheren Kundenfluktuation um netto 195 000 niedriger als im Vorjahr. 2011 verzeichnete T-Mobile USA bei den Prepaid-Kunden einen Netto-Zuwachs von 1,1 Mio. gegenüber 262 000 im Jahr 2010. Diese deutlich positive Entwicklung ist v. a. auf den Zuwachs bei Kunden mit 4G-Prepaid-Produkten auf Basis monatlicher Flatrates zurückzuführen. Zudem war wie 2010 ein anhaltend starkes Wachstum bei den MVNO-Kunden zu verzeichnen. Ihre Zahl stieg von 2,8 Mio. zum 31. Dezember 2010 auf 3,6 Mio. zum 31. Dezember 2011.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich die Kundenfluktuation im Gesamtkundenbestand von T-Mobile USA im Geschäftsjahr 2011 von 3,4 % pro Monat auf 3,6 % pro Monat. Hauptgrund hierfür war die erhöhte Fluktuation bei Endkunden im Vertragskundensegment (Gesamtkundenanzahl ohne MVNOs und vernetzte Geräte) infolge erhöhter Wettbewerbsintensität, u. a. durch das von T-Mobile nicht angebotene iPhone, sowie bei Kunden mit vernetzten Geräten. Diese Entwicklung konnte durch eine geringere Fluktuation bei Endkunden im Prepaid-Segment nur teilweise ausgeglichen werden.

## Operative Entwicklung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	14 811	16 087	(1 276)	(7,9)	15 471
Betriebsergebnis (EBIT)	(710)	2 092	(2 802)	n. a.	2 233
EBIT-Marge	% (4,8)	13,0			14,4
Abschreibungen	(4 407)	(2 064)	(2 343)	n. a.	(2 028)
EBITDA	3 697	4 156	(459)	(11,0)	4 261
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(134)	-	(134)	n. a.	-
<b>EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	3 831	4 156	(325)	(7,8)	4 261
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	% 25,9	25,8			27,5
<b>Cash Capex</b>	(1 963)	(2 121)	158	7,4	(2 666)
<b>Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt)</b>	34 518	37 795	(3 277)	(8,7)	38 231

### Gesamtumsatz.

Trotz der schwierigen Marktsituation, u. a. geprägt von der ursprünglich geplanten Transaktion mit AT&T und zunehmender Wettbewerbsintensität, sank der Gesamtumsatz des operativen Segments USA (T-Mobile USA) im Geschäftsjahr 2011 nur um 3,3%. Im Berichtsjahr ging der Gesamtumsatz v. a. aufgrund von Wechselkursschwankungen um 7,9% von 16,1 Mrd. € im Vorjahr auf 14,8 Mrd. € zurück. Diese Umsatzentwicklung war durch niedrigere Service-Umsätze bedingt, auf die sich v. a. rückläufige Bestandszahlen bei Endkunden (Gesamtkundenanzahl ohne MVNOs und vernetzte Geräte) ausgewirkt hatten. Der Rückgang bei den Service-Umsätzen ist auf rückläufige Umsätze durch monatliche Grundentgelte zurückzuführen, die jedoch durch das starke Wachstum des Datenumsatzes mit Kunden, die Smartphones inklusive mobiler Breitband-Datentarife nutzen, teilweise ausgeglichen werden konnten. Auf US-Dollar-Basis stieg der Datenumsatz im Geschäftsjahr 2011 um 16,2% gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der Nutzer von Smartphones der dritten und vierten Generation, die den UMTS-, HSPA- oder HSPA plus-Standard unterstützen, erhöhte sich gegenüber dem Ende des Vorjahres um mehr als 34% von 8,2 Mio. auf 11,0 Mio. Darüber hinaus wirkten sich im Gesamtjahr 2011 mengenbedingte niedrigere Endgeräteumsätze auf den Gesamtumsatz von T-Mobile USA aus, die jedoch teilweise durch Umsätze aus der im vierten Quartal 2010 bei T-Mobile USA eingeführten Handy-Versicherung kompensiert werden konnten.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Die bereinigte EBITDA-Marge hielt sich trotz des bereits erwähnten rückläufigen Umsatzes auf Vorjahresniveau. Auf US-Dollar-Basis sank das bereinigte EBITDA um 3,1 %, hauptsächlich aufgrund des bereits erläuterten Umsatzrückgangs. Das bereinigte EBITDA sank von 4,2 Mrd. € im Jahr 2010 auf 3,8 Mrd. € im Geschäftsjahr 2011; dies entspricht einem Rückgang von 7,8 %. Im bereinigten EBITDA für 2011 nicht berücksichtigt sind die transaktionsbedingten Aufwendungen in Höhe von 134 Mio. € im Zusammenhang mit dem beendeten Vorhaben, T-Mobile USA an AT&T zu veräußern. Die betrieblichen Aufwendungen in US-Dollar gingen gegenüber dem Vorjahr um 2,2 % zurück, wobei dieser Trend v. a. aus niedrigeren mengenbedingten Endgeräte- und Provisionskosten resultierte. Diesem Kostenrückgang standen höhere Marketing-Aufwendungen, die der Werbung für das größte 4G-Netz Amerikas dienten, und erhöhte Netzkosten im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G-HSPA plus-Netzes gegenüber. Auch die laufenden Kosten-Management-Programme wirkten im Geschäftsjahr 2011 einem Anwachsen der Aufwendungen entgegen.

### EBIT.

Das EBIT ging um 2,8 Mrd. € auf – 710 Mio. € zurück. Hauptursache hierfür waren neben den bereits erwähnten Faktoren eine Wertminderung auf den Goodwill in Höhe von 2,3 Mrd. € im Jahr 2011 und Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Netzausbau. Die Wertminderung auf den Goodwill war wegen der anhaltenden Kundenverluste bei den Vertragskunden und der hohen Kosten im Zusammenhang mit der Kundengewinnung und -bindung im zunehmend gesättigten US-amerikanischen Markt erforderlich.

■ Für weitere Informationen zu den jährlichen Wertminderungsbeträgen verweisen wir auf Angabe 5 „Immaterielle Vermögenswerte“, Seite 188 ff. im Konzern-Anhang.

### Cash Capex.

Der Cash Capex sank im Vorjahresvergleich um 7,4 % von 2,1 Mrd. € im Geschäftsjahr 2010 auf 2,0 Mrd. € im Geschäftsjahr 2011. Auf US-Dollar-Basis blieben die Investitionen konstant, da geringere Investitionen in das Netz weitgehend durch Verschiebungen bei den Zahlungszielen kompensiert wurden. Die im Geschäftsjahr 2011 getätigten Investitionen wurden v. a. für den Ausbau der Netzabdeckung und die Aufrüstung auf HSPA plus 42 eingesetzt. T-Mobile USA betreibt das größte flächendeckende HSPA plus-fähige 4G-Netz in Amerika. Mit HSPA plus 42 haben jetzt mehr als 184 Mio. Amerikaner darüber hinaus Zugang zum modernsten breitbandigen Mobilfunknetz (4G) mit potenziellen Geschwindigkeiten von 42 MBits/s im Download sowie verbesserter Netzkapazität und -zuverlässigkeit.

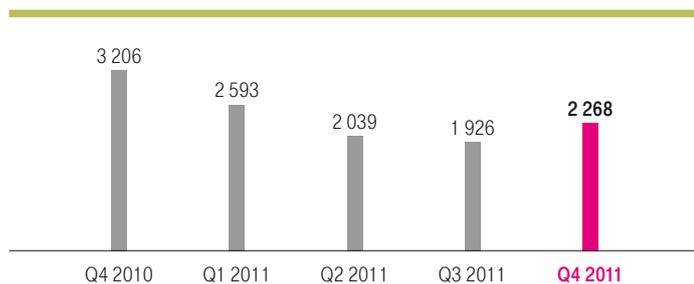
### Mitarbeiter.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter ging im Jahresvergleich um 8,7 % zurück. Gründe hierfür waren u. a. ein Rückgang bei der Anzahl von Mitarbeitern im Kundenservice wegen des geringeren Aufkommens von Kundenanrufen und reduzierte Mitarbeiterzahlen im Endkundenvertrieb infolge der Umsetzung von Arbeitseffizienz- und Rationalisierungsprogrammen im Einzelhandel.

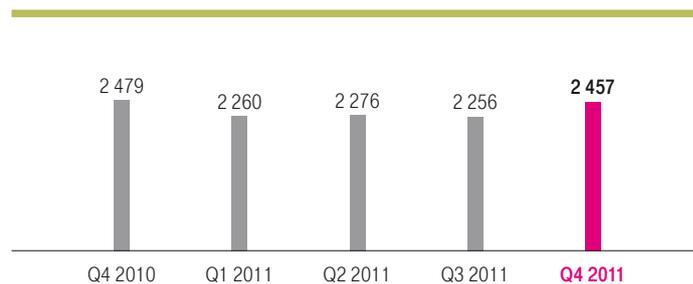
# Systemgeschäft.

## Wesentliche KPIs.

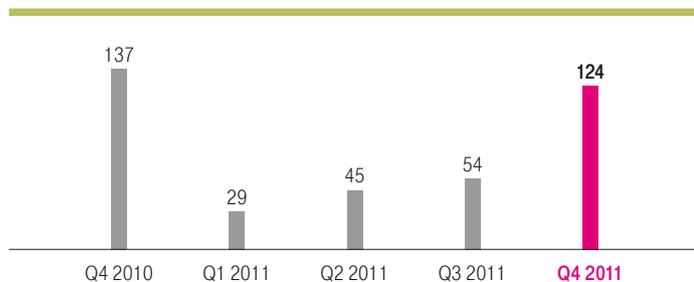
**Auftragseingang.** (Mio. €)



**Umsatz.** (Mio. €)



**EBIT bereinigt.** (Mio. €)



		31.12.2011	31.12.2010	Veränderung	Veränderung %	31.12.2009
<b>Auftragseingang</b>	<b>Mio. €</b>	8 826	9 281	(455)	(4,9)	9 364
<b>Computing &amp; Desktop Services</b>						
Anzahl der betreuten Server	Stück	58 053	58 073	(20)	-	47 092
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	2,00	1,95	0,05	2,6	1,86
<b>Systems Integration</b>						
Fakturierte Stunden	Mio.	9,7	9,2	0,5	5,4	9,6
Utilization Rate	%	84,1	84,0		0,1p	81,3

## Geschäftsentwicklung.

Mit einem Plus im Umsatz, sowohl national als auch international, verzeichnete unser operatives Segment Systemgeschäft in 2011 eine erfreuliche Entwicklung. Neben Großaufträgen aus 2010 und 2011, z. B. mit E.ON, Everything Everywhere und Daimler, trugen auch zahlreiche kleinere Abschlüsse im Wachstumsfeld Cloud Computing hierzu bei.

Auch im Geschäftsjahr 2011 schloss T-Systems neue, strategisch wichtige Verträge im Großkundenmarkt für ICT ab. Bei den bereits zuvor genannten Großaufträgen und zahlreichen Abschlüssen im Wachstumsfeld Cloud Computing handelt es sich um dynamische Leistungen, durch welche die Kunden Bandbreite, Rechnerkapazität und Speicherleistung nach Bedarf erhalten, nach Verbrauch zahlen und sich die Infrastruktur teilen. Außerdem

nutzten Unternehmen für die Steuerung ihrer Geschäftsprozesse verstärkt auch Software, die über eine gesicherte Internet-Verbindung ausgeführt wird (Private Cloud). Diese dynamischen Ressourcen hat T-Systems 2011 signifikant ausgebaut. Dass es gegenüber dem Vorjahr dennoch zu einem Auftragsrückgang in Höhe von 4,9% kam, lag v. a. am starken Wettbewerb im ICT-Markt.

Die Anzahl der betreuten Server blieb im Berichtszeitraum auf Vorjahresniveau, da die Auslastung von leistungsstärkeren Servern noch weiter verbessert wurde. Ebenso setzte sich die Zusammenlegung von Rechenzentren fort. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg um 2,6%. Zurückzuführen ist das v. a. auf neue Aufträge wie das umfassende Outsourcing-Abkommen mit Everything Everywhere. Erneut positiv entwickelte sich auch der Bereich Systems Integration. Hier konnte T-Systems in 2011 deutlich mehr Stunden in Rechnung stellen und zugleich die Auslastung (Utilization Rate) weiter erhöhen.

## Operative Entwicklung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	9 249	9 057	192	2,1	8 798
Betriebsergebnis (EBIT)	(43)	44	(87)	n. a.	(11)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(295)	(289)	(6)	(2,1)	(240)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	252	333	(81)	(24,3)	229
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	2,7	3,7			2,6
Abschreibungen	(640)	(623)	(17)	(2,7)	(721)
EBITDA	597	667	(70)	(10,5)	710
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(275)	(281)	6	2,1	(213)
<b>EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	872	948	(76)	(8,0)	923
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	9,4	10,5			10,5
<b>Cash Capex</b>	(553)	(725)	172	23,7	(681)
<b>Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt)</b>	48 224	47 588	636	1,3	45 328



### Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtsjahr 9,2 Mrd. € und lag damit 2,1 % über dem Vorjahreswert. Unter anderem resultiert dieser Anstieg aus Verträgen aus dem Jahr 2010 mit E.ON und Deutsche Post DHL sowie aus Verträgen aus 2011 mit Everything Everywhere, Magna und TOTAL: Dies glich die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft aus. Der Umsatz mit unseren anderen operativen Segmenten betrug im Berichtszeitraum 2,7 Mrd. € – ein Anstieg um 1,4 %. Als Konzerndienstleister entwickelt T-Systems die IT-Landschaft auch innerhalb unseres Konzerns stetig weiter. Dabei tragen standardisierte Systeme wesentlich dazu bei, die IT-Kosten in unserem Konzern zu optimieren.

### Außenumsatz.

T-Systems hat im Berichtsjahr ihr Geschäftsvolumen mit Kunden außerhalb unseres Konzerns erhöht – ein Beleg für den Erfolg des neu eingeschlagenen Wachstumskurses unseres Systemgeschäfts. Mit 6,6 Mrd. € erwirtschaftete das operative Segment 2,4 % mehr Außenumsatz als im Vorjahr. Zurückzuführen ist das in erster Linie auf das wachsende Systemintegrationsgeschäft, das insbesondere von der Entwicklung und dem Betrieb von Kundenanwendungen (Application Management & Development) profitierte. Auch im Telekommunikationsgeschäft ist der Umsatz gestiegen – und das bei rückläufigen Preisen. Dabei wirkten sich auch die im vergangenen Jahr geschlossenen Verträge mit E.ON und Deutsche Post DHL positiv aus.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtsjahr erzielte unser operatives Segment Systemgeschäft ein EBITDA von 0,6 Mrd. €. Der Rückgang von rund 10,5 % zum Vorjahr hat mehrere Gründe: So erhöhten sich die Aufwendungen für Verträge, u. a. für die erfolgreiche Überführung von Kundeninfrastrukturen in das operative Geschäft von T-Systems; ebenso stiegen die Anfangsaufwendungen für Neuverträge und für den Aufbau unserer Wachstumsfelder, wie die Intelligenz Netze Energie, Gesundheit und Vernetztes Automobil. Einsparungen aus unserem umfassenden Restrukturierungs- und Effizienzprogramm „Save for Service“ konnten diesen Kostenanstieg nicht ausgleichen.

Zusätzlich belastet wurde das EBITDA durch Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Dazu gehörten der Auf- und Ausbau eines eigenen Near- und Offshore-Liefernetzes sowie Personalumbaumaßnahmen. Das bereinigte EBITDA sank hingegen entsprechend weniger und lag im Berichtszeitraum bei 0,9 Mrd. €; das entspricht einem Minus von rund 8,0 %.

### EBIT, bereinigtes EBIT.

Das bereinigte EBIT lag 2011 um 81 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Dieser Rückgang ist neben Effekten aus erhöhten Aufwendungen bei Verträgen auch auf gestiegene Abschreibungen aufgrund von Vorjahresinvestitionen in die Geschäftserweiterung zurückzuführen. Unser umfassendes Restrukturierungs- und Effizienzprogramm „Save for Service“ konnte diese Entwicklung nur teilweise kompensieren. Die bereinigte EBIT-Marge sank im Geschäftsjahr 2011 von 3,7 % auf 2,7 %.

### Cash Capex.

Der Cash Capex lag mit 0,6 Mrd. € im Berichtszeitraum deutlich unter dem Vorjahreswert – und das v. a., weil T-Systems seine Plattform für Dynamic Computing im Vorjahr signifikant ausgebaut hatte. Konsequente Maßnahmen zur Effizienzsteigerung (wie die zunehmende Standardisierung der ICT-Plattformen) reduzierten die Investitionen zusätzlich.

### Mitarbeiter.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich 2011 um 636 auf 48 224 Mitarbeiter, das sind 1,3 % mehr als 2010. Im Inland waren es mit 25 548 Mitarbeitern um 453 bzw. 1,8 % mehr, im Ausland mit 22 676 um 183 oder 0,8 % mehr. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus Personalübernahmen im Rahmen von Großaufträgen, aus der zunehmenden Eigenherstellung von vormals fremdbezogenen Leistungen (Insourcing) und dem Auf- und Ausbau von Near- und Offshore-Standorten. Durch Maßnahmen zur Kostenreduzierung konnten wir diese Zunahme zum Teil kompensieren.

# Konzernzentrale & Shared Services.

Unser Personaldienstleister Vivento unterstützte auch 2011 weiterhin konsequent den Personalumbau in unserem Konzern. Dabei stand im Fokus, Beamte und Angestellte in externe Beschäftigungsperspektiven, insbesondere in den öffentlichen Dienst, zu vermitteln.

Vivento beschäftigte zum 31. Dezember 2011 rund 8 500 Mitarbeiter, rund 3 500 davon in externen Beschäftigungen, v. a. im öffentlichen Sektor wie der Bundesagentur für Arbeit. Weitere rund 3 300 Mitarbeiter waren konzernintern, insbesondere im ServiceCenter-Bereich, tätig. Rund 1 700 Beschäftigte waren in operativen und strategischen Einheiten von Vivento eingesetzt oder wurden von Vivento betreut. Während Vivento im Berichtsjahr insgesamt rund 1 500 Mitarbeiter neu übernahm, verließen den Personaldienstleister im Gegenzug rund 1 900 Mitarbeiter mit einer neuen Perspektive.

Auch 2011 arbeitete unser Immobilien-Management daran, das Immobilienportfolio weiter zu bereinigen und zu optimieren. Insgesamt schlossen wir im Berichtsjahr 186 Immobilienverkäufe über eine Gesamtmietfläche von 209 Tsd. Quadratmetern und 2,4 Mio. Quadratmeter Grundstücksfläche ab. Aus diesen Verkäufen erhielten wir 0,1 Mrd. € Einzahlungen. Durch die fortgesetzte Flächen- und Standortoptimierung konnten wir die Anmietflächen um weitere 52 Tsd. Quadratmeter netto reduzieren. Aufgrund von gestiegenen Miet- und Mietnebenkosten lagen die Flächen- und Bewirtschaftungskosten 2011 trotzdem auf Vorjahresniveau.

## Operative Entwicklung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	2 144	2 166	(22)	(1,0)	2 410
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 160	(2 479)	3 639	n. a.	(1 249)
Abschreibungen	(796)	(840)	44	5,2	(833)
EBITDA	1 956	(1 639)	3 595	n. a.	(416)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	2 698	(769)	3 467	n. a.	(101)
<b>EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	(742)	(870)	128	14,7	(315)
<b>Cash Capex</b>	(493)	(406)	(87)	(21,4)	(449)
<b>Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt)</b>	21 494	22 312	(818)	(3,7)	20 181



### Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz der Konzernzentrale & Shared Services reduzierte sich im Geschäftsjahr 2011 gegenüber dem Vorjahr um 1,0 %. Der leichte Rückgang resultierte im Wesentlichen aus den Flächenoptimierungen der operativen Segmente.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Jahr 2011 verbesserte sich das bereinigte EBITDA der Konzernzentrale & Shared Services im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mrd. €. Diese positive Entwicklung ist maßgeblich geprägt durch Erträge im Zusammenhang mit dem Einkaufs-Joint Venture BUYIN von Deutsche Telekom und France Télécom-Orange und durch den geringeren Personalbestand bei Vivento. Dem entgegen standen jedoch auch Negativeffekte: Die Flächenoptimierungen der operativen Segmente und die geringeren Erträge aus der Umklassifizierung von Immobilien aus zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten in die langfristigen Vermögenswerte wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr negativ auf das bereinigte EBITDA der Berichtsperiode aus.

Auf das EBITDA wirkten sich im Geschäftsjahr 2011 Sondereinflüsse in Höhe von 2,7 Mrd. € positiv aus. Im Wesentlichen gingen diese zurück auf die Auflösung der Vereinbarung für den Verkauf der T-Mobile USA an AT&T (positive Sondereinflüsse) und auf Aufwendungen für Personalmaßnahmen, hauptsächlich für Vorruhestand (negative Sondereinflüsse). Im Vergleichszeitraum 2010 war das EBITDA mit negativen Sondereinflüssen von 0,8 Mrd. € belastet worden, im Wesentlichen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Beilegung der Rechtsstreitigkeiten wegen des Eigentums an dem polnischen Mobilfunk-Unternehmen Polska Telefonia Cyfrowa S.A. (PTC) und Aufwendungen für Personalmaßnahmen, hauptsächlich für Vorruhestand.

### EBIT.

Das EBIT verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 3,6 Mrd. € – in erster Linie wegen der genannten Sondereinflüsse und der Verbesserung des bereinigten EBITDA.

### Mitarbeiter.

Die durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitern betrug im Berichtsjahr 21 494 und somit 818 Mitarbeiter weniger als 2010. Zurückzuführen ist dies schwerpunktmäßig auf den geringeren Personalbestand bei Vivento.

# Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG.

Die Deutsche Telekom AG, die über diverse Zweigniederlassungen in der Bundesrepublik Deutschland verfügt, stellt ihren Jahresabschluss nach den Grundsätzen des Handelsgesetzbuchs (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) auf.

Als Konzernzentrale übernehmen wir strategische und segmentübergreifende Steuerungsaufgaben und erbringen Dienstleistungen für andere Konzerngesellschaften. Die Ergebnisse unserer Tochtergesellschaften und die Maßnahmen der Konzernfinanzierung prägen entscheidend unsere

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Das Geschäftsjahr 2011 war für die Deutsche Telekom AG weiterhin durch einen hohen Wettbewerbs- und Preisdruck in der Telekommunikationsbranche beeinflusst, der sich in den Ergebnissen der Tochtergesellschaften widerspiegelt.

Die Deutsche Telekom AG weist für das Geschäftsjahr 2011 einen Jahresüberschuss in Höhe von 1,6 Mrd. € aus. Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtsjahr von einer Vielzahl unterschiedlichster Sachverhalte (z. B. Verlängerung der Vorruhestandsregelung bis zum 31. Dezember 2011, Ausfallentschädigung von AT&T, Bündelung der Anteile an der Polska Telefonia Cyfrowa S.A. (PTC)) geprägt, die sich sowohl originär aus dem eigenen Geschäft der Gesellschaft als auch aus dem Beteiligungsergebnis ergeben.

## Ertragslage der Deutschen Telekom AG.

### HGB-Gewinn- und Verlustrechnung Deutsche Telekom AG (Gesamtkostenverfahren).

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2009 Mio. €
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>3 824</b>	<b>4 269</b>	<b>(445)</b>	<b>(10,4)</b>	<b>18 220</b>
Bestandsveränderungen und andere aktivierte Eigenleistungen	-	7	(7)	n. a.	37
<b>Gesamtleistung</b>	<b>3 824</b>	<b>4 276</b>	<b>(452)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>18 257</b>
Sonstige betriebliche Erträge	7 542	5 146	2 396	46,6	7 160
Materialaufwand	(1 404)	(1 596)	192	12,0	(6 935)
Personalaufwand	(3 398)	(3 394)	(4)	(0,1)	(3 979)
Abschreibungen	(491)	(525)	34	6,5	(3 526)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(5 221)	(6 081)	860	14,1	(9 160)
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>852</b>	<b>(2 174)</b>	<b>3 026</b>	<b>n. a.</b>	<b>1 817</b>
Finanzergebnis	1 214	4 738	(3 524)	(74,4)	3 183
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>2 066</b>	<b>2 564</b>	<b>(498)</b>	<b>(19,4)</b>	<b>5 000</b>
Außerordentliches Ergebnis	(19)	(24)	5	20,8	(329)
Steuern	(399)	443	(842)	n. a.	(161)
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>1 648</b>	<b>2 983</b>	<b>(1 335)</b>	<b>(44,8)</b>	<b>4 510</b>

Das Betriebsergebnis verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um ca. 3,0 Mrd. €. Den um 0,4 Mrd. € niedrigeren Umsatzerlösen standen gesunkene Materialaufwendungen und verminderte sonstige betriebliche Aufwendungen gegenüber. Die um 2,4 Mrd. € gegenüber dem Geschäftsjahr 2010 gestiegenen sonstigen betrieblichen Erträge resultieren insbesondere mit 2,9 Mrd. € aus der von AT&T an die Deutsche Telekom gezahlten bzw. gewährten Ausfallentschädigung für den nicht zustande gekommenen Verkauf der T-Mobile USA. Im Rahmen der innerkonzernlichen Umhängung der Anteile an der PTC zu Zeitwerten ergab sich darüber hinaus im Geschäftsjahr noch ein sonstiger betrieblicher Ertrag von 0,6 Mrd. €. Die Personalaufwendungen und Abschreibungen waren im Berichtsjahr nahezu auf Vorjahresniveau stabil.

Das Finanzergebnis verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 3,5 Mrd. € auf 1,2 Mrd. €.

Wesentlichen Einfluss darauf hatte der Rückgang des Beteiligungsergebnisses um 3,9 Mrd. €. Dieser Rückgang resultierte insbesondere aus der Verlustübernahme von der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH (TMGZH) in Höhe von 3,3 Mrd. € (2010: Ergebnisabführung in Höhe von 1,8 Mrd. €), die im Wesentlichen auf einer außerplanmäßigen Abschreibung auf den Beteiligungsbuchwert der T-Mobile Global Holding GmbH, deren wesentlichste Beteiligung T-Mobile USA ist, beruhte. Gegenläufig wirkte sich insbesondere die Ergebnisabführung der Telekom Deutschland GmbH in Höhe von 5,7 Mrd. €, die im Berichtsjahr erstmalig eine kumulierte Dividendenausschüttung der PTC in Höhe von 1,6 Mrd. € enthält, positiv auf das Beteiligungsergebnis aus.

Des Weiteren verringerte sich das Finanzergebnis im Geschäftsjahr noch aufgrund von außerplanmäßigen Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 0,6 Mrd. € (insbesondere auf den Beteiligungsbuchwert an der OTE).

Das insbesondere durch die vorgenannten Effekte geprägte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verringerte sich im Geschäftsjahr 2011 insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mrd. €.

Bei außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von 19 Mio. € und einem Steueraufwand von 399 Mio. €, insbesondere aufgrund der Mindestbesteuerung auf die Ausfallentschädigung von AT&T (im Vorjahr aperiodischer Steuerertrag in Höhe von 0,4 Mrd. €), ergibt sich unter Einbeziehung der oben beschriebenen Einflüsse im Geschäftsjahr 2011 ein um 1,3 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr verminderter Jahresüberschuss von 1,6 Mrd. €.

## Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG.

### HGB-Bilanz Deutsche Telekom AG.

	31.12.2011 Mio. €	31.12.2011 %	31.12.2010 Mio. €	Veränderung Mio. €	31.12.2009 Mio. €
<b>Aktiva</b>					
Immaterielle Vermögensgegenstände	326	0,3	206	120	1 275
Sachanlagen	4 698	4,8	5 034	(336)	17 282
Finanzanlagen	81 146	82,4	80 876	270	75 759
<b>Anlagevermögen</b>	<b>86 170</b>	<b>87,5</b>	<b>86 116</b>	<b>54</b>	<b>94 316</b>
Vorräte	5	0,0	10	(5)	84
Forderungen	8 439	8,6	11 571	(3 132)	9 356
Sonstige Vermögensgegenstände	1 636	1,7	869	767	1 112
Wertpapiere	-	-	14	(14)	226
Flüssige Mittel	1 507	1,5	754	753	2 732
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>11 587</b>	<b>11,8</b>	<b>13 218</b>	<b>(1 631)</b>	<b>13 510</b>
Rechnungsabgrenzungsposten	644	0,7	738	(94)	516
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	29	0,0	12	17	-
<b>Bilanzsumme</b>	<b>98 430</b>	<b>100,0</b>	<b>100 084</b>	<b>(1 654)</b>	<b>108 342</b>
<b>Passiva</b>					
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	53 307	54,2	53 310	(3)	53 715
Bilanzgewinn	4 656	4,7	6 018	(1 362)	6 421
<b>Eigenkapital</b>	<b>57 963</b>	<b>58,9</b>	<b>59 328</b>	<b>(1 365)</b>	<b>60 136</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2 461	2,5	2 662	(201)	2 769
Steuerrückstellungen	515	0,5	124	391	547
Sonstige Rückstellungen	3 578	3,6	2 903	675	4 598
<b>Rückstellungen</b>	<b>6 554</b>	<b>6,6</b>	<b>5 689</b>	<b>865</b>	<b>7 914</b>
Finanzverbindlichkeiten	7 153	7,3	6 711	442	6 195
Übrige Verbindlichkeiten	26 485	26,9	28 031	(1 546)	33 891
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>33 638</b>	<b>34,2</b>	<b>34 742</b>	<b>(1 104)</b>	<b>40 086</b>
Rechnungsabgrenzungsposten	275	0,3	325	(50)	206
<b>Bilanzsumme</b>	<b>98 430</b>	<b>100,0</b>	<b>100 084</b>	<b>(1 654)</b>	<b>108 342</b>

Unsere Vermögenslage ist, neben dem Eigenkapital, v. a. durch die Finanzanlagen, die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften sowie durch die Finanzverbindlichkeiten bestimmt.

Die Bilanzsumme verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Mrd. € auf 98,4 Mrd. €.

Die Verminderung der Aktivseite ist im Wesentlichen durch den Rückgang der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 2,5 Mrd. € bedingt. Im Vergleich zum Vorjahr wirkte sich hier, neben höheren Saldierungen mit den entsprechenden Verbindlichkeiten im Berichtsjahr, insbesondere die Verlustübernahme gegenüber der TMGZH mindernd auf den Forderungsbestand aus. Die Erhöhung der sonstigen Vermögensgegenstände um 0,8 Mrd. € resultiert insbesondere aus der Einbuchung einer Forderung gegenüber AT&T für zu gewährende Spektrumlizenzen im Zusammenhang mit dem nicht zustande gekommenen Verkauf der T-Mobile USA.

Die Verminderung der Passivseite resultiert im Wesentlichen aus einer Reduzierung des Eigenkapitals und dem Rückgang der übrigen Verbindlichkeiten. Das Eigenkapital reduzierte sich gegenüber dem 31. Dezember 2010 um 1,4 Mrd. € durch den Saldo aus der Gewinnausschüttung für das Vorjahr von 3,0 Mrd. € und dem Jahresüberschuss von 1,6 Mrd. €. Die Eigenkapitalquote ist mit 58,9% (2010: 59,3%) nahezu konstant geblieben. Des Weiteren verminderten sich die übrigen Verbindlichkeiten, neben Saldierungen mit den entsprechenden Forderungen, im Wesentlichen aufgrund von Tilgungen von kurzfristigen Darlehen gegenüber der Deutschen Telekom Finance. Dem steht insbesondere ein Anstieg der sonstigen Rückstellungen um 0,7 Mrd. €, insbesondere aus zum Stichtag noch nicht realisierten, zukünftig zu erwartenden Währungsverlusten, gegenüber.

### Kapitalflussrechnung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	Veränderung Mio. €
Jahresüberschuss	1 648	2 983	(1 335)
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 997	751	3 246
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(571)	(329)	(242)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(2 673)	(2 400)	(273)
<b>Nettoveränderung der flüssigen Mittel</b>	<b>753</b>	<b>(1 978)</b>	<b>2 731</b>
Bestand der flüssigen Mittel am Anfang des Jahres	754	2 732	(1 978)
<b>Bestand der flüssigen Mittel am Ende des Jahres</b>	<b>1 507</b>	<b>754</b>	<b>753</b>

Der Anstieg des Cashflows aus der Geschäftstätigkeit resultiert trotz Rückgang des Jahresüberschusses insbesondere aus der Zahlung der Ausfallentschädigung von AT&T.

Die Veränderung des Cashflows aus Investitionstätigkeit ist im Wesentlichen auf die Aufstockung der Anteile an der OTE zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit ist überwiegend auf die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2010 in Höhe von 3,0 Mrd. € zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich im Saldo die Aufnahme von mittel- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten erhöhend auf den Cashflow aus.

Zusammen führte dies im Berichtsjahr zu einem Anstieg an liquiden Mitteln in Höhe von ca. 0,8 Mrd. €.

### Risiko-Management bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften.

Wir setzen derivative Finanzinstrumente ein, um Zinsänderungs- und Währungsrisiken zu begrenzen; also nur zu Sicherungszwecken und nicht aus spekulativen Gründen. Dabei überprüfen wir laufend die Wirksamkeit des Sicherungszusammenhangs.

# Corporate Responsibility.

② Weiterführende Informationen zur CR-Strategie, den CR-Zielen und den wichtigsten CR-Themen enthält der CR-Online-Bericht unter: [www.cr-bericht.telekom.com](http://www.cr-bericht.telekom.com).\*

// Einfache Mediennutzung für alle // Umweltfreundliche Produkte // Bildung mit Begeisterung //

## Verantwortungsvolle Unternehmensführung.

Internationaler Marktführer für „Vernetztes Leben und Arbeiten“ zu werden, ist das strategische Ziel der Deutschen Telekom. Das bedeutet für uns auch, aus einer gesamtgesellschaftlichen Perspektive heraus zu denken und zu handeln. Unsere Unternehmensstrategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ bildet deshalb die Basis unserer CR-Strategie. CR steht für Corporate Responsibility, das Bekenntnis eines Unternehmens, die nachhaltige Entwicklung zu fördern. Dazu gehören aus unserer Sicht ökologische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Ziele.

Verbunden mit unserem oben genannten Ziel, wollen wir auch in der Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung eine Vorreiterrolle einnehmen. „Wir leben Verantwortung.“ So lautet unser Selbstverständnis als einer der international führenden Konzerne für Informations- und Telekommunikationstechnologie. Bis 2015 wollen wir bei der Übernahme gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung an der Spitze unserer Branche stehen. Unsere CR-Strategie bildet den Handlungsrahmen, in dem auch unsere Landesgesellschaften an einer nachhaltigen Entwicklung arbeiten. Nachfolgend stellen wir die drei Handlungsfelder unserer CR-Strategie vor:

### Handlungsfelder der CR-Strategie.

#### Wir leben Verantwortung ...

##### ... für Vernetztes Leben und Arbeiten.

Wir gestalten den Wandel in der zunehmend digitalisierten Arbeits- und Lebenswelt positiv mit. Die Deutsche Telekom setzt sich mit innovativen Produkten und Lösungen für einen Kulturwandel ein, hin zu mehr Selbstbestimmung und Lebensqualität in Freizeit und Beruf. Unser Ziel ist es, treibende Kraft für nachhaltiges Leben und Arbeiten zu sein.

##### ... für eine aktive, chancengleiche Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft.

Unabhängig von ihren sozialen oder wirtschaftlichen Chancen sichern wir möglichst vielen Menschen den Anschluss an die gesellschaftliche Entwicklung. Mit diesem Ziel fördern wir zahlreiche soziale Initiativen und unterstützen Projekte zur Entwicklung von Medienkompetenz.

##### ... für eine klimafreundliche Gesellschaft.

Eine der größten Herausforderungen für die Menschheit ist die globale Erwärmung und ihre Folgen. Mit umfassenden Initiativen reduzieren wir unsere eigenen Emissionen nachhaltig. Gleichzeitig befähigen wir mit unseren Lösungen auch unsere Kunden und Partner dazu, ihren Beitrag zum Klimaschutz zu leisten.

\* Soweit der Lagebericht auf Inhalte von Internet-Seiten verweist, sind diese Inhalte nicht Bestandteil des Lageberichts.

## Erfolgsmessung.

Um unsere Leistungen im Thema CR transparent und messbar zu machen, leiten wir aus unserer CR-Strategie und unter Berücksichtigung anerkannter CR-Kennzahlenstandards verbindliche Messgrößen ab, die CR Key Performance Indikatoren (CR KPI). Diese gelten konzernweit und zahlen auf die drei Handlungsfelder der CR-Strategie ein. Sie dienen darüber hinaus als CR-Steuerungsinstrument und ermöglichen so eine systematische und kontinuierliche Weiterentwicklung in wesentlichen Nachhaltigkeitsbereichen. Im Jahr 2011 legten wir damit einen Grundstein für ein zentrales CR-Controlling.

Die jährliche CR-Berichterstattung der Telekom orientiert sich an den Vorgaben der Global Reporting Initiative (GRI). Der CR-Bericht 2010/2011 wurde von der GRI geprüft, die hierfür das höchste Application Level „A+“ vergab.

### Wichtige CR KPIs im Überblick.

Bezeichnung	Beschreibung
CR KPI „Energieverbrauch“	Menge an Stromverbrauch in Bezug zum Umsatz, basierend auf dem Monetary Power Efficiency Indicator (MPEI).
CR KPI „CO <sub>2</sub> -Emissionen“	Entwicklung CO <sub>2</sub> -Emissionen (in Tsd. t CO <sub>2</sub> und in %). <sup>a</sup>
CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“	Wahrnehmung der CR-Aktivitäten der Deutschen Telekom in der Öffentlichkeit, basierend auf regelmäßigen Marktforschungsstudien. <sup>b</sup>
CR KPI „Nachhaltiges Investment“	Anteil an Aktien der Deutschen Telekom AG, der von Investoren gehalten wird, deren Anlagestrategie auch ökologische, soziale und Governance-Kriterien berücksichtigt.

<sup>a</sup> Basisjahr für den CR KPI „CO<sub>2</sub>-Emissionen“ ist 2008. Das zusätzlich bereits kommunizierte Klimaschutzziel des Konzerns in Deutschland bezieht sich auf das Basisjahr 1995.

<sup>b</sup> Der CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“ wird noch nicht konzernweit erfasst.

## Unser Beitrag zum Klima- und Umweltschutz.

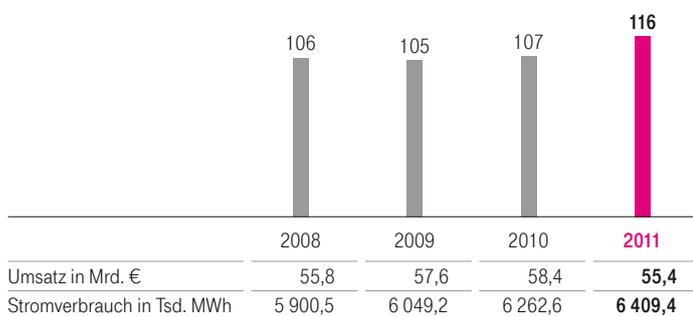
**Energie- und Ressourcenverbrauch minimieren.** Vor dem Hintergrund eines weltweit steigenden Energiebedarfs kommt der Informations- und Kommunikationsbranche (ICT) eine Schlüsselrolle bei der Eindämmung des Klimawandels zu. Intelligent eingesetzte Informationstechnologien können in vielen Branchen helfen, die weltweiten Treibhausgas-Emissionen zu reduzieren. Schon jetzt tragen unsere Produkte in vielen Bereichen, wie Gebäudewirtschaft, Logistik oder Industrieautomation, zu Energieeinsparung und Energieeffizienz bei. So kann z. B. die Energiewende nur mit einem intelligenten Stromnetz funktionieren. Viele dezentrale Kleinkraftwerke wie Solarstromanlagen oder große Offshore-Windparks müssen ins Netz eingespeist werden. Das stellt neue Anforderungen an den Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf dem Strommarkt. Moderne ICT-Technologien spielen dabei eine wichtige Rolle. So erschließen sich für uns neue Wachstumsbereiche, die gleichzeitig helfen, eine nachhaltige Entwicklung zu fördern.

Natürlich ist uns bewusst, dass der Ausbau moderner ICT-Dienste in den vergangenen Jahren zu einem deutlichen Mehrverbrauch an Energie geführt hat, etwa beim Aufbau und Betrieb unserer Infrastruktur. Deshalb verstärken wir massiv unsere Anstrengungen, den eigenen CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren. So treiben wir z. B. durch energieeffizientere Hardware und Rechenzentren den Ausbau einer umwelt- und klimaverträglichen Netzinfrastruktur voran. Im Berichtsjahr haben wir in unserem Mobilfunknetz 3 400 3G-Basisstationen der ersten Generation durch effiziente Systemtechnik der neuesten Generation ersetzt. Neben technischen Verbesserungen konnte eine Stromersparnis pro Basisstation von bis zu 8 000 kWh erzielt werden.

**Verringerung der Klimaauswirkungen des Konzerns.** Unser ambitioniertes Klimaschutzziel für unseren Konzern in Deutschland bis zum Jahr 2020: 40 % weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen als im Jahr 1995. Im Berichtsjahr haben wir v. a. unsere Klimaschutzstrategie international vorangetrieben und unsere Auslandsgesellschaften einbezogen. Dazu haben wir konzernweite Vorgaben mit lokalen Potenzialen abgeglichen und werden sukzessive für jede Gesellschaft individuelle Ziele zur CO<sub>2</sub>-Reduktion festlegen. Um hier Erfolg zu haben, verbessern wir stetig unsere betrieblichen Prozesse und unsere Infrastruktur. Auch 2011 haben wir Technikoptimierungen im Festnetz durchgeführt und den Aufbau einer effizienteren Netzplattform vorbereitet (Übergang vom weltweit verfügbaren öffentlichen Telefonnetz (Public Switched Telephone Network; PSTN) auf das energieeffizientere Internet-Protokoll (All IP)). Neben technischen Verbesserungen konnte in Deutschland eine Stromersparnis von 36,5 GWh erzielt werden. Zum Klimaschutz tragen auch Energieeinsparungen und Optimierungen im Gebäude-Management bei. Viele einzelne Schritte führen zum Erfolg, so wurde z. B. im Berichtsjahr an zehn Verwaltungsstandorten LED-Beleuchtung eingeführt.

Die Telekom betreibt eine der größten Firmenfahrzeugflotten Europas. Bei unseren Service-Fahrzeugen werden seit Jahren gezielt schadstoffarme Modelle ausgewählt. Unsere „Green Car Policy“ schafft zusätzlich mittels eines Bonus-Malus-Systems Anreize für die Auswahl schadstoffarmer Geschäftsfahrzeuge. Unser Ziel: Bis 2015 unterschreiten alle Neuwagen den EU-Grenzwert für CO<sub>2</sub> um mindestens 10 g. Aus den Malusbeträgen wurden im Berichtsjahr 300 000 € an verschiedene Umweltorganisationen gespendet. Unsere Mitarbeiter stimmten über die Verteilung der Gelder ab. Auf Platz eins wurde „One Earth – One Ocean e. V.“ gewählt, der sich für die Säuberung der Meere vom Plastikmüll einsetzt. Gemessen werden die erzielten CO<sub>2</sub>-Einsparungen mit dem CR KPI „CO<sub>2</sub>-Emissionen“ – der neben dem CR KPI „Energieverbrauch“ eine der Schlüsselkennzahlen unserer ökologischen Performance darstellt.

#### CR KPI „Energieverbrauch“.



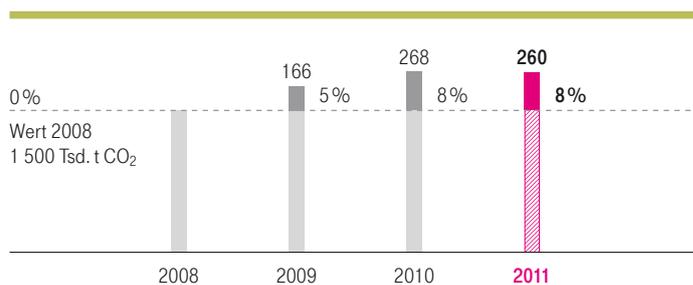
■ CR KPI „Energieverbrauch“: Stromverbrauch in Bezug zum relevanten Umsatz, berechnet als Monetary Power Efficiency Indicator (MPEI: Stromverbrauch in Tsd. MWh/Umsatz in Mrd. €).

Berechnung unter Berücksichtigung von sachgerechten Schätzungen bzw. Hochrechnungen.

Der CR KPI „Energieverbrauch“ war gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht: Der Stromverbrauch im Konzern war um 2 % gestiegen. Gleichzeitig sank der dazugehörige Umsatz um 5 % – der hier relevante Umsatz deckte 94 % des Konzernumsatzes ab. Kontinuierlich wachsende Datenmengen waren u. a. ein Grund für den erhöhten Stromverbrauch. Mit unseren erheblichen Anstrengungen zur Energieeinsparung und zur Steigerung der Energieeffizienz konnte jedoch ein deutlicher Anstieg des Energieverbrauchs verhindert werden.

Dies wirkte sich auch auf den CR KPI „CO<sub>2</sub>-Emissionen“ aus. Dieser konnte gegenüber dem Vorjahr auf konstantem Niveau von 8 % über dem Basiswert gehalten werden. Dazu trugen – neben den zuvor genannten Effekten im Stromverbrauch – deutliche Einsparungen im Kraftstoffverbrauch des Fuhrparks in Deutschland sowie ein leicht niedrigerer Emissionsfaktor für Strom in Deutschland bei.

#### CR KPI „CO<sub>2</sub>-Emissionen“. (Tsd. t CO<sub>2</sub>)



■ Veränderungen CO<sub>2</sub>-Emissionen bezogen auf das Basisjahr 2008. Berechnet werden die Emissionen in CO<sub>2</sub>-Werten – auf Basis von Energie- und Kraftstoffverbrauch nach den Anforderungen des Greenhouse-Gas-Protocol und unter Verwendung der Emissionsfaktoren der International Energy Agency.  
■ CO<sub>2</sub>-Emissionen 2008.

Berechnung unter Berücksichtigung von sachgerechten Schätzungen bzw. Hochrechnungen.

#### Umweltschutz, Arbeitssicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter.

Wir wollen Nachhaltigkeit in allen Geschäftsprozessen und im Alltag unserer Mitarbeiter verankern. Um dieses Ziel zu erreichen, gibt es unser Gesundheits-, Sicherheits- und Umwelt-Management-System, das auf folgenden internationalen Standards basiert: OHSAS 18001 für Arbeits- und Gesundheitsschutz, ISO 14001 für Umwelt-Management und ISO 9001 für Qualitäts-Management. 2011 wurden unsere Konzernzentrale in Bonn sowie weitere 13 Konzerngesellschaften neu nach OHSAS 18001 zertifiziert.

#### Nachhaltiges Verhalten bei unseren Kunden verankern.

**Kundenzufriedenheit.** Als einer der weltweit führenden ICT-Dienstleister haben wir das Potenzial und damit auch die Verantwortung, unseren Kunden nachhaltigen Konsum zu ermöglichen. Ihre Bedürfnisse und Meinungen zu berücksichtigen, gehört zu unserem Selbstverständnis als serviceorientiertes, verantwortungsvolles Unternehmen. Daher messen wir an all unseren Standorten die Kundenzufriedenheit in systematischen Befragungen durch einen unabhängigen externen Dienstleister (Erhebung erfolgt durch TNS-Infratest mittels TRI\*M-Methodik) und integrieren die Ergebnisse in unsere Management-Prozesse. Im Rahmen dieser Kundenbindungsstudie ermitteln wir mehrmals pro Jahr die Intensität der Bindung unserer Kunden an unser Unternehmen. Die Ergebnisse dieser TRI\*M-Analyse wiesen am Jahresende 2011 im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode eine deutliche Steigerung der Kundenbindung von knapp 6 % auf. Wir haben uns darüber hinaus zum Ziel gesetzt, bis einschließlich 2015 in Deutschland eine jährliche kontinuierliche Verbesserung um jeweils 3,6 % zu erreichen.

 Unter [www.telekom.com/nachhaltig-handeln](http://www.telekom.com/nachhaltig-handeln) informieren wir über den Beitrag, den jeder Einzelne leisten kann, etwa indem er Online-Rechnungen statt eines Papiausdrucks bezieht oder mit virtuellen Konferenzen Dienstreisen vermeidet. \*

**Lösungen für klimafreundliches Vernetztes Leben und Arbeiten.** Mit der Erforschung nachhaltiger Formen der digitalen Zukunft und einem wachsenden Angebot an klimafreundlichen Produkten und Diensten unterstützen wir unsere Kunden dabei, Verantwortung für eine nachhaltige Entwicklung zu übernehmen. So besteht durch unsere Download-Portale (Gamesload, Musicload, Softwareload und Videoload) laut einer Studie zur Informations- und Kommunikationstechnik die Möglichkeit, die CO<sub>2</sub>-Emissionen um 40 % bis 80 % gegenüber dem stationären Handel zu reduzieren. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir u. a. das Thema Cloud Computing vorangetrieben. Unternehmen nutzen dabei Rechen- und Speicherkapazität sowie Software nach Bedarf aus dem Netz. So entfallen Energiekosten für die eigene Infrastruktur und der CO<sub>2</sub>-Ausstoß wird reduziert.

**Nachhaltiges Handeln fördern.** 2009 haben wir unsere breit angelegte Nachhaltigkeitsoffensive „Große Veränderungen fangen klein an“ ins Leben gerufen. Damit wollen wir bei unseren Kunden und in der Öffentlichkeit das Bewusstsein für verantwortungsvollen Konsum schärfen und eine nachhaltigere Lebensweise fördern. Wir konnten bereits viele Bürger zum Mitmachen motivieren.

2011 stand die Handy-Rücknahme im Mittelpunkt. Wir spenden für zurückgenommene Geräte in Deutschland an gemeinnützige Organisationen. Insgesamt haben wir im Berichtsjahr ca. 762 000 Mobiltelefone gesammelt und dafür gesorgt, dass ein Teil der funktionsfähigen Geräte weiterverwendet und die wertvollen Rohstoffe aller anderen Geräte durch Recycling wiedergewonnen werden. Durch die Handy-Sammelaktion zugunsten von BILD hilft e. V. „Ein Herz für Kinder“ konnte die Anzahl der zurückgenommenen Alt-Handys um mehr als 500 000 Geräte im Vergleich zum Jahr 2010 gesteigert werden. Im Dezember 2011 gewannen wir die Deutschlandwette mit Thomas Gottschalk, in der alle Bürgerinnen und Bürger dazu aufgerufen waren, alte Handys zurückzugeben. Innerhalb des Aktionszeitraums spendeten wir für jedes zurückgegebene Mobiltelefon 2 € an „Ein Herz für Kinder“.

## Verantwortung in der Lieferkette.

**Nachhaltige Beschaffungsstrategie.** Wir wollen unserer gesellschaftlichen und ökologischen Verantwortung in unserem gesamten Wertschöpfungsprozess gerecht werden. Aus diesem Grund binden wir auch unsere Lieferanten direkt und eng in unsere Nachhaltigkeitsstrategie ein. Ein weltweiter Einkauf bietet für uns und unsere Lieferanten wirtschaftliche Chancen, beinhaltet aber auch große Verantwortung. Denn eine nachhaltige Rohstoffbeschaffung in der ICT-Industrie ist mit erheblichen Herausforderungen verbunden: In Festnetz- und Mobiltelefonen, Computern und anderen

ICT-Produkten sind zahlreiche wertvolle Metalle verarbeitet. Der Großteil dieser Rohstoffe stammt aus Schwellen- und Entwicklungsländern; die Rohstoffe werden oftmals unter problematischen Bedingungen gewonnen. Um dies zu ändern, verlangen wir von unseren Lieferanten, mit ihrem Bekenntnis zu unserem „Statement on Extractives“ so ressourcenschonend wie möglich zu agieren und die darin enthaltenen sozialen Mindeststandards einzuhalten. Darüber hinaus verpflichten wir alle unsere Zulieferer, unsere konzernweit gültigen Regeln des „Code of Conduct“ und die Richtlinien der darin enthaltenen Sozialcharta in ihrem eigenen Verantwortungsbereich konsequent anzuwenden. So fördern und sichern wir umwelt- und sozialverträgliche Standards sowie die Einhaltung von Menschenrechten bei unseren Lieferanten. Im Berichtsjahr haben wir begonnen, schrittweise die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien bei Ausschreibungen einzuführen. Ziel ist hierbei, einen standardisierten Prozess einzurichten und bis 2013 entsprechende Kriterien systematisch in Ausschreibungsprozessen zu verankern.

**Branchenkooperation bei der Lieferantenprüfung.** Um Risiken in der Lieferkette frühzeitig zu erkennen, setzen wir verschiedene Instrumente ein. Bereits bei der Auswahl unserer Lieferanten werden Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt. Hierzu müssen alle, die an einer Geschäftsbeziehung mit der Telekom interessiert sind, eine softwaregestützte Präqualifikation erfolgreich durchlaufen. Lieferanten aus risikobehafteten Branchen und Lieferanten, die z. B. aufgrund des Umfangs der Lieferbeziehungen eine wichtige Bedeutung für unseren Einkauf haben, werden zusätzlich dazu aufgefordert, detaillierte Angaben zu ihren sozialen und ökologischen Produktionsbedingungen und Management-Systemen zu machen. Hierzu nutzen wir das Informationssystem E-TASC, welches eine branchenweit geeignete Lösung für die schnelle und einheitliche Nachhaltigkeitsbewertung von Lieferanten darstellt. Ein weiteres Instrument sind sog. „Social Audits“ bei Lieferanten vor Ort. Diese lassen wir mehrheitlich durch beauftragte Auditierungsfirmen durchführen. Schon seit 2009 besteht eine Kooperation (JAC; Joint Audit Cooperation) zwischen uns und weiteren Unternehmen der Branche. Partner der ersten Stunde und Mitinitiatoren sind France Télécom und Telecom Italia; dazu konnten in 2011 vier weitere Telekommunikationsunternehmen gewonnen werden: Belgacom, KPN, Swisscom und Vodafone. Gemeinsam auditieren wir unsere Lieferanten weltweit nach einheitlichen Kriterien und setzen uns für die Etablierung von sozialen, ethischen und umweltrelevanten Standards bei Lieferanten ein. Entsprechende Prozesse sind dabei an den internationalen Sozial- und Umweltstandards SA 8000 und ISO 14001 ausgerichtet. Im Berichtsjahr gab es im Rahmen der JAC 15 Audits bei Lieferanten und Sublieferanten. Darüber hinaus haben wir weitere 12 Social Audits selbst durchgeführt. Mit diesem effizienten und umfassenden Auditsystem schaffen wir mehr Transparenz in unserer Lieferkette, minimieren Risiken und tragen zu einem positiven Unternehmensimage bei.

\* Soweit der Lagebericht auf Inhalte von Internet-Seiten verweist, sind diese Inhalte nicht Bestandteil des Lageberichts.



## Gesellschaftliches Engagement.

**Zugang zur Informations- und Wissensgesellschaft.** In unserem Bestreben, die zukunftsfähige Entwicklung der Gesellschaft mitzugestalten, wollen wir möglichst vielen Menschen unabhängig von ihrem Wohnort, Alter, Bildungsgrad oder körperlichen Voraussetzungen die Teilnahme an der Informations- und Wissensgesellschaft ermöglichen. Wesentlicher Baustein unseres Bildungsengagements in Deutschland ist seit 2003 die gemeinnützige Deutsche Telekom Stiftung. Sie setzt sich für Verbesserung der Bildung in den sog. „MINT-Fächern“ – Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik – ein. Mit einem Stiftungskapital von 150 Mio. € gehört sie zu den größten Unternehmensstiftungen in Deutschland. Ein Beispiel: Mit der Klasse(n)kiste lassen sich z. B. Themen wie „Luft und Luftdruck“ bereits in der Grundschule anschaulich vermitteln. Diese Experimentiersets kommen inzwischen bundesweit an etwa 1 600 Grundschulen zum Einsatz.

Wir wollen Kindern und Jugendlichen dabei helfen, die Anforderungen des Alltags besser zu bewältigen und ihr Leben zu gestalten. Darum ist seit 2009 die „Ich kann was!“ (IKW)-Initiative ein weiterer wichtiger Baustein unseres Bildungsengagements. Bis Ende 2011 haben wir mit rund 2 Mio. € über 230 Projekte gefördert und damit über 50 000 Heranwachsende im Alter zwischen 9 und 14 Jahren erreicht. Besonderes Augenmerk liegt auf der Unterstützung von Einrichtungen der offenen Kinder- und Jugendarbeit in mittelbarer oder unmittelbarer Nähe von sozialen Brennpunkten. Mit dem Ziel, Kindern eine aktive Teilhabe am gesellschaftlichen Leben zu ermöglichen, orientieren sich das pädagogische Konzept und die praktische Arbeit unserer Initiative stark am Kompetenzansatz der OECD, der den Erwerb der sog. „Schlüsselkompetenzen“ in den Mittelpunkt stellt. Die Bandbreite aller geförderten Projekte reicht vom Erwerb von Alltagskompetenzen über medien- und kulturpädagogische Projekte bis hin zu erlebnisorientierten Angeboten.

Im Berichtsjahr haben unsere Mitarbeiter, Führungskräfte und Vorstandsmitglieder gemeinsam die „Ich kann was! – Initiative für Kinder und Jugendliche e. V.“ ins Leben gerufen. Das Ziel: zusätzliche Drittspenden einwerben und potenzielle Partner ansprechen. Die Deutschlandstiftung zeichnete unseren Vorstandsvorsitzenden René Obermann mit der „Goldenen Viktoria für Integration 2011“ aus – für seinen vorbildlichen Einsatz für mehr Vielfalt und Chancengleichheit.

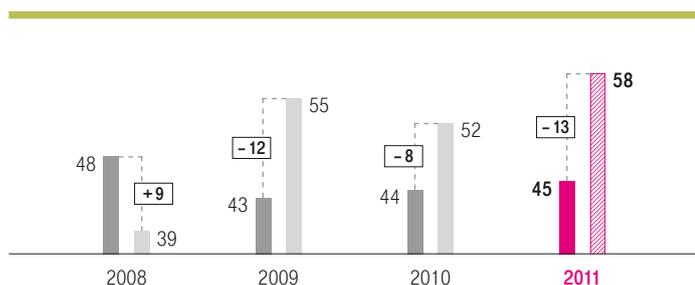
Unser Engagement muss vielfältig sein, um die Barrieren, die heute noch viele Menschen von der Informations- und Wissensgesellschaft ausschließen, abzubauen. Deshalb treiben wir u. a. den Ausbau der Netzinfrastruktur flächendeckend voran.

**Die digitale Spaltung überwinden.** Viele Menschen und Unternehmen haben bisher noch keinen oder nur einen ungenügenden Anschluss an moderne Kommunikationstechnik: Eine digitale Kluft spaltet die Gesellschaft. Im Rahmen unseres CR-Handlungsfelds „Für eine aktive, chancengleiche Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft“ fördern wir in allen Märkten, in denen wir aktiv sind, gezielt die Anbindung bisher unerschlossener Regionen an unser Breitbandnetz. Cosmote Greece stattete im Rahmen ihres Programms „Surfing the World“ bis Ende 2011 auf den griechischen Inseln 70 Schulen mit PCs, WLAN-Routern, Multifunktionsgeräten und Web-Kameras aus. Dadurch haben mehr als 3 600 Schüler und ihre Lehrer Zugang zum schnellen drahtlosen Breitband-Internet erhalten.

**engagement@telekom.** Für unser gesellschaftliches Umfeld engagieren wir uns in aller Welt. Dabei richten wir uns – was die Ausgestaltung, den Umfang und die thematischen Schwerpunkte angeht – nach den lokalen Anforderungen und Bedürfnissen. Ein Beispiel: Seit 1991 sind wir Partner der „Nummer gegen Kummer“ und helfen hier mit technischem Know-how und finanziellen Zuwendungen. Unsere Mitarbeiter unterstützen darüber hinaus tatkräftig viele gemeinnützige Initiativen und Organisationen – sei es als telefonische Berater bei der „TelefonSeelsorge“, als Knochenmarkspender oder in individuellen, ehrenamtlichen Einsätzen. An „Social Days“ engagieren sich ganze Mitarbeiter-Teams in sozialen Einrichtungen. All diese Aktivitäten bündeln wir in unserem Programm „engagement@telekom“; die Schwerpunkte dabei: die Zusammenarbeit mit sozialen Organisationen, der ehrenamtliche Einsatz unserer Mitarbeiter (Corporate Volunteering) und unsere Spenden (Corporate Giving). Im Sommer 2011 startete ein Pilotprojekt: Mitarbeiter waren aufgerufen, gemeinnützige Projekte für Spenden vorzuschlagen. Voraussetzung für eine Spende in Höhe von 1 000 € war das eigene ehrenamtliche Engagement der Mitarbeiter in diesem Projekt. Die sehr positive Resonanz auf diese Aktion war Anlass, im Dezember 2011 eine weitere Aktion gemeinsam mit der Deutschen Telekom Stiftung zu starten. Gefördert wird das ehrenamtliche Engagement von Mitarbeitern in Kindergärten und Schulen, v. a. in Projekten, die MINT-Fächer im Fokus haben.

In 2011 haben wir eine neue Intranet-Plattform für Corporate Volunteering zur Verfügung gestellt. Mitarbeiter können hierüber Informationen zu verschiedenen Projekten abrufen, bei denen sie sich gesellschaftlich engagieren können. Sie können außerdem selbst Projekte vorschlagen und nach Helfern suchen. Darüber hinaus können sie Telekom Fördergelder beantragen für die gemeinnützigen Projekte, in denen sie sich engagieren. Das persönliche Engagement ist so vielfältig wie unsere Beschäftigten selbst, vom Einsatz für biotop- und artenreiche Landschaft, über die Organisation eines Ferienlagers für nierenkranke Kinder bis zur Betreuung von Menschen mit Migrationshintergrund.

## CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“.



- Leistung: Prozentualer Anteil der Befragten, welche die Deutsche Telekom als sozial engagiertes Unternehmen werteten (in %).
- ▨ Wichtigkeit: Prozentualer Anteil der Befragten, die soziales Engagement von Unternehmen als „wichtig“ bzw. „äußerst wichtig“ einstufen (in %).
- CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“: Differenz zwischen Wichtigkeit und Leistung der Deutschen Telekom im „Gesellschaftlichen Engagement“ (Differenz in Prozentpunkten).

Quelle: TNS Infratest: Telefonische Exklusivbefragung von 1 000 Personen der deutschen Wohnbevölkerung im Oktober 2011.

Die Wahrnehmung des CR-Engagements der Telekom ist in 2011 um 1 Prozentpunkt angestiegen. Bei der Befragung der sog. „CR-Fachcommunity“ stieg die Wahrnehmung der gesellschaftlichen Aktivitäten der Deutschen Telekom deutlich stärker. Gleichzeitig nahm die Einschätzung der Wichtigkeit von sozialem Engagement in der Öffentlichkeit mit einem Sprung von 52% auf 58% deutlich zu. Damit vergrößerte sich in 2011 der Abstand zwischen der Wichtigkeit des gesellschaftlichen Engagements und der wahrgenommenen Leistung der Deutschen Telekom um 5 Prozentpunkte.

## Attraktiver Arbeitgeber sein.

Wir setzen auf effiziente Personalstrukturen und -prozesse und auf eine vielfältige und lebendige Kultur, die neue Ideen ermöglichen und fördern. Mit den richtigen Menschen am richtigen Platz und einem exzellenten Service- und Produktportfolio stärken wir die globale Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens, seine Kundenorientierung und seine Beweglichkeit. So schaffen wir Arbeitsplätze und sichern sie langfristig. **Wie diese Maßnahmen im Detail aussehen, erfahren Sie im Kapitel „Mitarbeiter“, Seite 126 ff.**

## Im Austausch mit unseren Anspruchsgruppen.

Eine der wichtigsten Aufgaben unseres CR-Managements ist die Gestaltung der Wechselbeziehungen mit unseren Anspruchsgruppen. Damit dies konzernweit einheitlich geschieht, haben wir in 2011 ein strategisches Programm für die Einbeziehung von Interessengruppen entwickelt, das sich an den Grundsätzen des international anerkannten Standards AccountAbility 1000 (AA 1000; weltweit gültiges Regelwerk für die Prüfung von Nachhaltigkeits-Management und -Reporting) orientiert. Es benennt relevante Interessengruppen und definiert, wie der Konzern seine Beziehungen zu dieser Gruppe gestalten will. Dass die Prozesse und Systeme zur Umsetzung von Aktivitäten zur Einbeziehung von Interessengruppen bei der Deutschen Telekom den Anforderungen des AA 1000-Standards genügen, bestätigte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) in ihrer unabhängigen betriebswirtschaftlichen Prüfung (moderate assurance). Eine Datenbank unterstützt uns dabei, die Einbeziehung von Interessengruppen zielgerichtet zu gestalten. Interne Netzwerktreffen dienen als Plattform für den Austausch von Erfahrungen im Umgang mit Interessengruppen, zur Diskussion von Praxisbeispielen sowie zur Planung und Umsetzung gemeinsamer Aktivitäten. Im Rahmen unseres strategischen Programms entwickeln wir auch unseren Dialogansatz stetig weiter. Nachfolgend stellen wir eine unserer Dialogveranstaltungen mit unseren Anspruchsgruppen vor:

**„Sustainable Procurement Stakeholder Dialogue Day“ in China.** Im Austausch mit unseren Lieferanten haben wir im Berichtsjahr erstmals wichtige Akteure unserer Wertschöpfungskette außerhalb Europas an einen Tisch gebracht: Unser „Sustainable Procurement Stakeholder Dialogue Day“ im südchinesischen Shenzhen trägt der wichtigen Rolle des chinesischen Markts in unserer globalen Wertschöpfungskette Rechnung. Im November 2011 diskutierten Telekom Experten und chinesische Lieferanten mit Vertretern von Regierungen, Nichtregierungsorganisationen und wissenschaftlichen Instituten v. a. über die Frage, wie die Zusammenarbeit verbessert werden kann, um etablierte ökologische und soziale Standards einzuhalten. Insbesondere konnten wir die Bedeutung von CR für unseren Geschäftserfolg und die daraus resultierenden Anforderungen an unsere Lieferanten transparent darstellen und so Hilfestellung bieten, diese künftig besser umzusetzen. Die identifizierten Probleme in der globalen Lieferkette im Bereich Arbeitszeiten, Arbeits- und Gesundheitsschutz sowie faire Bezahlung, aber auch Herausforderungen wie der Schutz natürlicher Ressourcen und Klimawandel können im Schulterschluss zwischen Unternehmen und Lieferanten gelöst werden. Die Einhaltung von ökologischen und sozialen Standards in der globalen Lieferkette ist ein elementarer Baustein unseres CR-Risiko-Managements. Dazu bedarf es der Schaffung von Transparenz in der gesamten Lieferkette, die heute noch unzureichend ist. Wir werden künftig auf diesem Gebiet eine stärkere Kooperation von unseren Lieferanten einfordern.

## Nachhaltigkeitsratings und Auszeichnungen.

### Listing der T-Aktie in Nachhaltigkeitsindizes bzw. Prädikate.

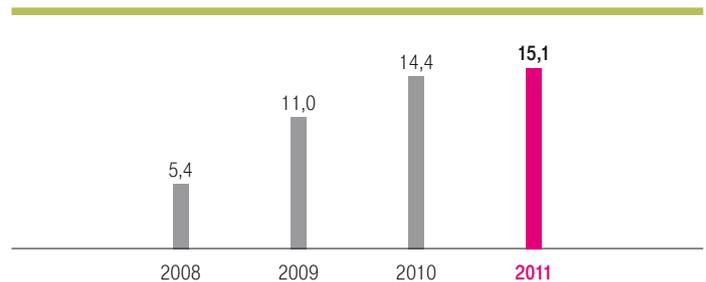
Rating-Agentur	Indizes/Prädikate/ Ranking	Erfolge Index-Listing			
		2011	2010	2009	2008
SAM	DJSI World	✓	✓	✓	✓
	DJSI Europe	✓	✓	✓	✓
Oekom	„Prime“	✓	✓	✓	✓
VIGEO	ASPI	✓	✓	✓	✓
	ESI	✓	✓	✓	✓
imug/EIRIS	FTSE4Good	✓	✓	✓	✓
Sarasin	DAX Global Sarasin Sustainability	✓	✓	✓	✓
CDP	Carbon Disclosure Leadership	✗	✗	✗	✗
	Carbon Performance Leadership (neu seit 2010)	✗	✓	n. a.	n. a.
MSCI *	MSCI Global Climate	✓	✓	✓	✓
	MSCI World ESG	✗	✗	✗	✗
Newsweek Green Rankings Global 100	Rank Germany #6, Global #80, Technology #12	✓	✓	n. a.	n. a.
Sustainalytics	STOXX Global ESG Leaders (neu seit 2011)	✓	n. a.	n. a.	n. a.

✓ Erfolgreich gelistet.  
✗ Nicht gelistet.  
\* Vorher RiskMetrics/KLD.

**Socially Responsible Investment.** Als international agierendes Unternehmen richten wir uns auf eine langfristig nachhaltige Unternehmenswertsteigerung aus. Unsere CR-Strategie hilft dabei, Risiken im Bereich der Nachhaltigkeit besser handhaben zu können. Wir wollen den Anteil an Aktien, der von ethisch motivierten Investoren gehalten wird, kontinuierlich steigern. Unsere Leistung in diesem Bereich messen wir mit dem CR KPI „Nachhaltiges Investment (SRI)“.

**Rating- und Ranking-Ergebnisse.** Das Interesse seitens der Analysten auch an ökologischen und sozialen Kennzahlen steigt stetig. Damit korrespondieren eine zunehmende Anzahl „nachhaltiger“ Rating- und Ranking-Agenturen sowie steigende Anforderungen an die Unternehmen. Wir konnten uns trotz der wachsenden Anforderungen auf einem stabilen Niveau halten: Erneut wurden wir in diversen nachhaltigen Aktienindizes, wie dem Dow Jones Sustainability Index und dem FTSE4Good, gelistet. Ein weiterer Erfolg unserer Nachhaltigkeitsarbeit: Wir wurden in den neuen Nachhaltigkeitsindex STOXX ESG aufgenommen. Die STOXX Global ESG Leaders Indexfamilie verarbeitet Kennzahlen von 1 800 europäischen Aktiengesellschaften und bewertet sie anhand der Faktoren Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG; Environment, Social and Governance).

### CR KPI „Nachhaltiges Investment (SRI)“ . (%)



■ Anteil an Aktien der Deutschen Telekom AG, der von Investoren gehalten wird, deren Anlagestrategie auch ökologische, soziale und Governance-Kriterien berücksichtigt (Datenquelle: Ipreo seit 2009, 2008: Sustainable Business Institute). Es ist zu beachten, dass Vorjahresvergleiche aufgrund der jährlichen Aktualisierung der Berechnungsbasis ggf. wenig aussagekräftig sind.

Im Jahr 2011 wurden 13 % der Aktien der Deutschen Telekom von Investoren gehalten, die zumindest teilweise SRI/ESG-Kriterien bei Investmententscheidungen berücksichtigen. 2 % der T-Aktien wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI/ESG-Gesichtspunkten managen.

# Innovation und Produktentwicklung.

// Vernetztes Leben und Arbeiten treibt Innovation //

## Innovationen als Wachstumsmotor.

Innovative Produkte und Services, die den Nerv der Konsumenten treffen oder sogar neue Bedürfnisse wecken, sind von zentraler Bedeutung. Sie differenzieren uns vom Wettbewerb, binden bestehende und erschließen neue Kundengruppen. Innovation und Produktentwicklung spielen daher eine zentrale Rolle für den langfristigen Erfolg unseres Konzerns. Wir investieren in technologische Innovationen, um in der Lage zu sein, den Bedürfnissen unserer Kunden zu entsprechen. Der rote Faden in unserem Innovationsprozess ist unsere Vision vom Vernetzten Leben und Arbeiten. Diese Vision wollen wir Wirklichkeit werden lassen.

### Digitale Wachstumsmärkte im Fokus.

In den strategischen Wachstumfeldern Mobiles Internet, Vernetztes Zuhause, Internet-Angebote und Intelligente Netzlösungen für Branchen wie Energie, Gesundheit und Automobil sowie in den vornehmlich von T-Systems betreuten Feldern wie dem Cloud-Geschäft sehen wir vielversprechende Umsatzchancen. Die Deutsche Telekom hat mit der neuen Ausrichtung des Produkt- und Innovationsbereichs im Herbst 2011 wichtige Weichen für mehr Wachstum in den digitalen Märkten gestellt. Damit unterstreicht der Konzern sein strategisches Ziel, neue Umsatzfelder jenseits des Kerntelekommunikationsgeschäfts zu erschließen. Unser Unternehmensbereich Produkte & Innovationen fokussiert sich auf sechs Geschäftsfelder, in denen Angebote für Privat- und Geschäftskunden entwickelt werden: Kommunikationsdienste, Medien/Unterhaltung, Cloud-Dienste, Werbung, Anzeigengeschäfte/E-Commerce und Bezahldienste.

Das Aufgabengebiet von Produkte & Innovationen reicht von der konzernweiten Forschung & Entwicklung über das Innovations-Management und -Marketing sowie Produktentwicklung und -Management bis hin zur Steuerung unseres Produktportfolios. Unser Ziel dabei ist es, innovative und wettbewerbsfähige Produkte, Dienste und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Zu Produkte & Innovationen zählen, neben Beteiligungen wie die Scout24 Gruppe, DeTeMedien oder der Internet-Dienstleister STRATO, auch die Telekom Innovation Laboratories.

## Partnerschaften tragen Früchte.

Innovation entsteht aus dem Zusammenspiel vieler Ideen. Neben den internen Forschungs- und Entwicklungseinheiten werden für die Deutsche Telekom externe Partner immer wichtiger. Diese Zusammenarbeit nützt beiden Seiten – und v. a. den Kunden, die von Produktneuheiten profitieren. Die Deutsche Telekom setzt dabei konsequent auf offene Innovationsprozesse, die externe Partner eng einbinden. Dieses sog. „Enabling“ ist zentraler Bestandteil der Konzernstrategie. So stellen wir unseren Partnern etwa über einfache Programmierschnittstellen den direkten Zugriff auf Kerndienste der Systeme und Plattformen der Deutschen Telekom bereit. Ein anderer Ansatz ist die Kooperation mit jungen und ideenreichen Firmen, die das Produktportfolio des Konzerns ideal ergänzen. Beispiele sind der Cloud-basierte Videokonferenzdienst VideoMeet auf Basis der Plattform von Blue Jeans Network. Genauso wichtig ist es für die Telekom, auf Grundlage von Partnerschaftsverträgen mit anderen Großkonzernen zu kooperieren. Die Entwicklung der Technologie schreitet so schnell voran, dass es meist effizienter ist, gemeinsam an Innovationen zu arbeiten als konkurrierende Produkte auf den Markt zu bringen.

### Am Anfang steht die Idee.

Klare Prozesse sorgen für zielgerichtete Innovationen und Produktentwicklungen. Darum bündeln wir unsere konzernweiten Forschungs- und Innovationsaktivitäten in den **Telekom Innovation Laboratories** (T-Labs). Ihr Auftrag ist es, in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten der Telekom neue Impulse und Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung innovativer Produkte, Dienste und Infrastrukturen für die Wachstumfelder der Telekom zu liefern. An den Standorten in Berlin, Darmstadt, Bonn und Tel Aviv (Israel) sowie im Silicon Valley (USA) konzentrieren sich die T-Labs auf mittelfristige Themen sowie auf Technologien zur aktuellen Differenzierung und die Gründung neuer Geschäfte. Rund 360 Experten, Wissenschaftler verschiedenster Fachrichtungen aus mehr als 25 Ländern und junge Unternehmer arbeiten in den T-Labs zusammen.

Am Hauptstandort Berlin sind die T-Labs seit 2005 über ein An-Institut (privatrechtlich organisierte wissenschaftliche Einrichtung) mit der Technischen Universität (TU) Berlin verbunden und bilden damit eines der größten und bekanntesten Public Private Partnerships in Europa. Im Rahmen der Kooperation mit der TU Berlin sowie der Universität der Künste Berlin hat die Telekom hier sechs Professuren eingerichtet.



Die Zusammenarbeit mit Berliner Universitäten sowie weltweit mit einer Vielzahl weiterer Hochschulen, Instituten, Partnern aus der Industrie und Start-ups gewährleistet eine enge Verzahnung von Wissenschaft und Wirtschaft. Auf diese Weise stärken wir unsere Innovationskraft auch durch externes Know-how. Darüber hinaus engagieren wir uns in nationalen und internationalen Foren und Gremien, um zukünftige Produkte und Leistungen mitzugestalten.

Die ergebnisorientierte Forschung und Innovation der T-Labs spielt für die Zukunft unseres Konzerns eine wichtige Rolle. Schließlich sind ihre Aktivitäten auf die Konzernstrategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ und die definierten strategischen Unternehmensziele abgestimmt und wirken durch zielgerichtete Projekte direkt auf unsere wesentlichen Wachstumfelder. Beispiele hierfür sind:

- One Internal Cloud – Konsolidierung der IT-Produktionslandschaft der Telekom;
- Secure Microkernel: Sicheres Betriebssystem für mobile Endgeräte wie Smartphones;
- Load Adaptive Networks – Effizienzorientierter Ansatz in Heim- und Kundennetzen sowie im Zugangsnetz;
- Connected Home-Plattform – Schaltzentrale für das Vernetzte Zuhause;
- Revvl – Innovativer Software Client für Sprachtelefonie für Internet-Nutzer weltweit.

☰ Mehr zu unseren Wachstumfeldern erfahren Sie in diesem Bericht auf Seite 68.

Ergebnisse der Forschungs- und Innovationsarbeit der T-Labs bilden auch heute schon die Grundlage für eine Vielzahl aktueller und zukünftiger Produkte und Dienste der Telekom. Darunter sind etwa Lösungen für das Bezahlen mit mobilen Endgeräten (Mobile Wallet), neue Funktionalitäten für das IPTV-Angebot „Entertain“ oder Verfahren für die effektivere Nutzung von Glasfaser-Kabeln und Funkspektren.

Ein weiterer Weg zur Verwertung der Ergebnisse ist die Gründung neuer Unternehmen (Start-ups), z. B. Zimory (📧 [www.zimory.com](http://www.zimory.com)), wahwah.fm (📧 [www.wahwah.fm](http://www.wahwah.fm)) und QiSec, die ein wesentlicher Motor für Innovationen sind. Berlin als Hauptstandort der T-Labs und als Kern der europäischen Start-up-Szene bietet dafür optimale Voraussetzungen. Über die Standorte in den USA und Israel wird die Vernetzung mit der außereuropäischen Innovationsszene realisiert. So wird sichergestellt, dass unternehmerische Ansätze und Ideen mit Wachstumspotenzial auch außerhalb der definierten Produktplanung unterstützt werden.

## Produktdesign.

Unentwegt beobachten wir aktuelle Trends und Entwicklungen. Dabei werden alle Perspektiven beleuchtet, die das digitale Leben von morgen prägen. Was steht dabei im Vordergrund? Entwicklungen in der Gesellschaft und den Technologien, zukünftige Kundenbedürfnisse zu erkennen und Märkte zu bewerten sowie Lifestyle und Trends zu berücksichtigen. Farben, Materialien und Oberflächen wählen wir mit größter Sorgfalt aus – schließlich wollen wir den Kunden ein perfektes Erlebnis bieten und die Produkte höchst anwenderfreundlich gestalten.

## Ideen werden sichtbar.

**T-Gallery.** In unserem Zukunftsforum T-Gallery in Bonn wird sichtbar, was wir entwickeln. Besucher erleben dort die Prototypen für Produkte und Dienste von morgen sowie weltweite Entwicklungen rund um das Vernetzte Leben und Arbeiten: Wir zeigen, wie wir die Menschen künftig von morgens bis abends zuhause, unterwegs und bei der Arbeit begleiten.

**T-City.** Seit Februar 2007 ist T-City unsere gemeinsame Zukunftswerkstatt mit der Stadt Friedrichshafen. Zusammen setzen wir uns dafür ein, die Welt von morgen erlebbar zu machen – anhand von rund 40 zukunftssträchtigen Projekten mit Fokus auf Energie, Gesundheit und Verkehr. Dafür arbeiten wir mit Friedrichshafen auch in den kommenden drei Jahren zusammen.

## Patente und Auszeichnungen.

**Patente.** Konvergente Märkte spiegeln sich in der wachsenden Dynamik der Patentmärkte wider. Akteure und Aktionsfelder ändern sich und beeinflussen die IPR-Agenda der Telekom. Einerseits gilt es, die Handlungsfreiheit in den Geschäftsfeldern des Konzerns zu erhalten. Andererseits gilt es, den Weg der Open Innovation durch Kooperation und Partnerschaft zu öffnen. Auch die Schaffung von Spin-offs wird durch werthaltige IPR begünstigt.

Für dieses Spektrum sind Schutzrechte – national wie international – außerordentlich bedeutend. Wir widmen uns im Rahmen der Forschung & Entwicklung wie auch der Produkt-/Technologieentwicklung intensiv der Generierung eigener Rechte. Im Berichtsjahr konnten wir 244 Patente anmelden und damit den Gesamtbestand auf über 7 500 Schutzrechte (2010: 7 434) erhöhen.

Intensive Entwicklung und Bereinigung des IPR-Portfolios sichert die Werthaltigkeit des Bestands sowie den strategischen Fit mit den Stoßrichtungen des Konzerns. Komplementär tragen professionelle Handhabung von patentjuristischen Aufgaben und standardisierungsbezogener Interaktion mit relevanten Marktteilnehmern zur Stabilität der IPR-Assets der Deutschen Telekom bei. Beim Management dieser Schutzrechte berücksichtigen wir Kosten-Nutzen-Aspekte durch selektive Anmeldung und stringentes Terminieren.

**Auszeichnungen.** Wie erfolgreich unsere Innovationsarbeit ist, zeigen auch die zahlreichen Auszeichnungen für unser Unternehmen, unsere Produkte und unsere Mitarbeiter. So erhielt Prof. Anja Feldmann, Ph. D. von den T-Labs, den Gottfried-Wilhelm-Leibniz-Preis 2011 – den höchst dotierten deutschen Wissenschaftspreis. Erforscht wurden neue Wege, um das Internet an die Anforderungen der Zukunft anzupassen. Unsere Forschungsergebnisse helfen dabei, das Netz schneller und sicherer zu machen. Auch der Johann-Philipp-Reis-Preis ging an einen Professor der T-Labs – und das zum zweiten Mal in Folge. Mit dem CELTIC Gold Award 2011 wurde das europäische Forschungsprojekt 100GET (100 GBit/s Carrier-Grade Ethernet Transport Technologies) für seine hervorragenden Ergebnisse ausgezeichnet.

## Innovative Produkte und Weiterentwicklungen stärken unsere Wachstumsfelder.

Entlang der vom Konzern identifizierten strategischen Wachstumsfelder haben wir 2011 eine Vielzahl von innovativen Weiterentwicklungen und Produkten zur Marktreife gebracht:

### Mobiles Internet.

Jederzeit per Smartphone online gehen, Daten herunterladen und bearbeiten oder sich mit Freunden in sozialen Netzwerken austauschen – die Anforderungen an Netze und Endgeräte werden immer größer. Durch Aus- und Umbau der Infrastruktur und die Zusammenarbeit mit Herstellern innovativer Endgeräte trägt die Deutsche Telekom dazu bei, Leben und Arbeiten mit dem mobilen Internet kontinuierlich zu vereinfachen.

Dabei kommen verschiedene Schlüsseltechnologien zum Einsatz: So baut die Deutsche Telekom die vorhandenen UMTS-Kapazitäten weiter aus, erhöht ihre Geschwindigkeit und ergänzt sie um den ultraschnellen Zugang per LTE und WLAN. In ganz Deutschland stellt das Unternehmen sicher, dass die Kunden künftig HSPA plus mit einer Datenrate von bis zu 42 MBit/s nutzen können. Zudem hat der Konzern durch neue Applikationen (Apps), wie den HotSpot Finder für wichtige Smartphone-Plattformen, die Nutzung seiner HotSpots deutlich vereinfacht. Mittlerweile ermöglichen weltweit 45 000 dieser Stationen einen kabellosen Internet-Zugang per Notebook, Smartphone oder Tablet-PC.

Der Ausbau der Infrastruktur ist nur ein Ansatzpunkt. Auch die Zusammenarbeit mit den Herstellern innovativer Endgeräte wird immer wichtiger. So hat die Deutsche Telekom das iPhone von Apple zuerst und exklusiv gemeinsam mit dem Hersteller vermarktet und vertreibt in enger Kooperation mit Samsung den weltweit ersten LTE-Tablet-PC. Mit Einführung der ersten Daten-Roaming App gewährleistet sie, dass ihre Kunden innovative Dienste aus dem Internet auch international zu fairen Preisen nutzen können.

**Travel & Surf.** Mit „Travel & Surf“ haben wir die erste Daten-Roaming Flatrate für Smartphones, Tablets und Laptops in der EU eingeführt. Herzstück dieses Angebots ist die Kostenkontrolle, damit gehören die Sorgen der Kunden vor versteckten Kosten der Vergangenheit an. Schon bei Einreise in das Zielland wird der Kunde mit „Travel & Surf“ über eine SMS informiert und das Produkt angeboten. Er kann entweder direkt über SMS den entsprechenden Pass kaufen oder über einen Link im Browser-Fenster die Buchung vornehmen.

**Smartphone Sync.** Der im März 2011 von uns eingeführte Service synchronisiert E-Mails, Kontakte und Termine zwischen den mobilen Geräten und dem E-Mail Center. Einmal eingerichtet, erfolgt die Synchronisation automatisch und kabellos über das Internet. Der kostenfreie Service schützt unsere Kunden vor Datenverlust und erleichtert die Einrichtung neuer Smartphones und Tablet-PCs.

### Vernetztes Zuhause.

Das Vernetzte Zuhause bündelt bereits bestehende Double Play- und Triple Play-Angebote – also unsere Festnetz-basierten Sprach-, Daten- und TV-Dienste – mit innovativen Produkten wie z. B. die Home Management-Plattform der Deutschen Telekom. Als Teil des Triple Play-Angebots wird mit „Entertain“ das Fernsehen bei der Telekom zu einer ganz neuen Erfahrung: Kunden empfangen das TV-Programm in herausragender Bildqualität über das Internet oder per Satellit – und profitieren von vielen Komfortfunktionen und der Vernetzung mit der TelekomCloud.

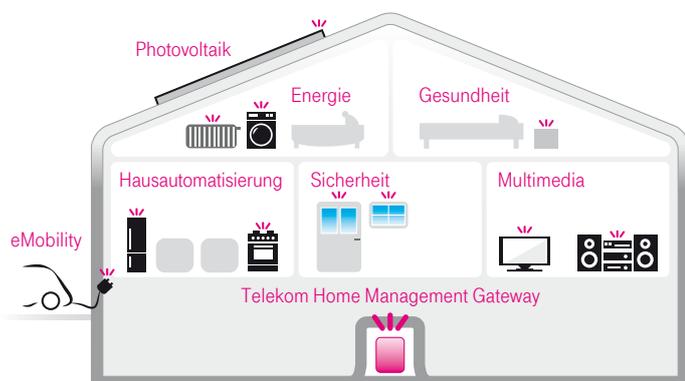
**Entertain via Sat.** Unser TV-Angebot ist seit dem 1. September 2011 auch per Satellit verfügbar; dabei werden TV- und Radiosignal per digitalem Satellitensignal übertragen. Unsere Kunden können via Internet auf die interaktiven Komfortfunktionen zugreifen, z. B. auf die Online-Videothek, den elektronischen Programmführer und den Programm-Manager zur Fernprogrammierung des Festplattenrekorders. Mit diesem Angebot können rund 75 % aller deutschen Haushalte unsere TV-Angebote nutzen.

**Entertain Empfehlungen.** Seit März 2011 gibt es für „Entertain“ Kunden individuelle Empfehlungen, die dem Nutzer Orientierung in der großen Vielfalt von Filmen und Sendungen bieten. Die im deutschen TV-Markt einzigartigen Empfehlungsfunktionen sind übersichtlich und intuitiv: Über das „Entertain“ Menü kann der Nutzer Filme bewerten, damit „Entertain“ den persönlichen Filmgeschmack kennen lernt. Entsprechend diesen Bewertungen sowie der persönlichen Merkliste und den Suchaufträgen bekommt der „Entertain“ Kunde unter „Mein Programm“ individuelle TV-Tipps.

**HomeTalk.** Mit „HomeTalk“ ist das Smartphone auch zuhause am neuen IP-basierten Telekom Anschluss nutzbar. HomeTalk ermöglicht es, Anrufe auf die Festnetz-Rufnummer im WLAN daheim auch über das Smartphone anzunehmen und Telefonate mit der Festnetz-Rufnummer durchzuführen. Die Abrechnung der Gespräche erfolgt zu Festnetz-Konditionen. Die App ist kostenlos in allen Call & Surf IP- und „Entertain“ IP-Paketen nutzbar. Ein weiterer Meilenstein bei der Konvergenz von Festnetz und Mobilfunk.

**Connected Home.** Mit unserer herstellerübergreifenden Plattform für das intelligente Haus bieten wir führenden Unternehmen aus den Bereichen Energie, Konsumgüterelektronik und Hausgeräte eine sichere und flexible Infrastruktur an, die Privatkundenlösungen für die Vernetzung des Zuhauses ermöglichen. Ziel ist ein branchenübergreifendes Angebot, das nicht nur Energie, sondern auch die Themenfelder Sicherheit, Gesundheit und andere Aspekte des täglichen Lebens abdecken wird. Leicht zu bedienende und flexible Anwendungen steuern, automatisieren und überwachen – herstellerunabhängig – Heizung und elektrische Geräte in Haus und Garten. Zentrale Komponente des Systems ist ein Home Management Gateway, das die verschiedenen Komponenten im Haus miteinander und über jeden beliebigen Breitband-Anschluss mit dem Internet verbindet. Durch Smartphone oder Tablet-PCs wird dieses Gateway zur Schaltzentrale für das Zuhause. Gemeinsam mit E.ON, EnBW, Miele, Samsung, eQ3 und weiteren Partnern treiben wir damit nationale und internationale Standards für die Hausvernetzung voran.

#### Connected Home – Smart Connect.



#### Internet-Angebote.

**PagePlace.** Seit Juni 2011 ermöglicht PagePlace einer breiten Nutzergruppe das komfortable Lesen von digitalen Büchern, Magazinen und Zeitungen auf Tablets, Smartphones und Computern. PagePlace ist der verlagsunabhängige Online-Kiosk der Telekom für digitale Zeitungen, Magazine und Bücher. PagePlace versteht sich als ergänzendes Angebot zur klassischen Mediennutzung. Derzeit bietet PagePlace mehr als 66 000 digitale Bücher, 620 E-Magazine und 60 E-Zeitungen aus über 930 Verlagen. Für mobile Nutzer, die jederzeit und überall Zugriff auf den Erwerb und das Lesen digitaler Inhalte haben wollen, wird PagePlace die zentrale Anlaufstelle für verlagsunabhängige Angebote. Alle auf [www.pageplace.de](http://www.pageplace.de) gekauften Inhalte findet der Kunde in seinem persönlichen Bücherregal und führt damit die wachsende Online-Bibliothek immer bei sich.

**Interaktive Werbung bei Entertain.** Die Deutsche Telekom setzt mit „Entertain“ auch in der Werbung neue Maßstäbe: Beim Bundesliga-Kanal „LIGA total!“ entscheidet der Zuschauer ab sofort selbst, ob und wann er sich über Produkte informieren möchte. Über die Fernbedienung können die Kunden des TV-Angebots „Entertain“ Produktbeschreibungen und Videos abrufen sowie an einem Gewinnspiel teilnehmen. Möglich wird die interaktive Werbung durch den TV-Rückkanal von „Entertain“, mit dessen Hilfe der Zuschauer aktiv am Programm teilnehmen kann. Für das Konzept zur Darstellung von interaktiver Werbung hat die Deutsche Telekom 2011 den renommierten IPTV Industry Award in der Kategorie „Best TV App“ gewonnen.

**Scout24.** Für Werkstätten eröffnet das Portal AutoScout24 das Internet als Vertriebsweg. Sie machen ihre Angebote kostenpflichtig für tausende potenzielle Neukunden sichtbar und können so neue Kundensegmente erreichen. Diese Innovation schafft für die Verbraucher eine nie dagewesene Transparenz bei Werkstattdienstleistungen.

**Vertikale Portale.** Mit [www.zuhause.de](http://www.zuhause.de), [www.wanted.de](http://www.wanted.de) und [www.feelgreen.de](http://www.feelgreen.de) startet die Deutsche Telekom mehrere themenbezogene Internet-Portale. Für eine hohe Reichweite sorgt die Vernetzung mit Deutschlands größtem Internet-Portal [www.t-online.de](http://www.t-online.de), das mit den neuen Web-Angeboten den Trend der Vertikalisation fortsetzt. Von diesen neuen Plattformen wiederum profitieren Werbetreibende, für welche die Telekom Tochtergesellschaft InteractiveMedia maßgeschneiderte Werbekonzepte anbietet.

### Cloud Services.

**TelekomCloud.** Bandbreite, Speicherplatz, Rechenleistung und Anwendungen – wir bieten Cloud Services für die Anforderungen aller Kundensegmente. Sowohl Privatkunden als auch kleine und mittlere Unternehmen bis hin zu internationalen Großkonzernen profitieren von den Angeboten aus der TelekomCloud. Privatkunden z. B. legen ihre Fotos, E-Mails oder Videos im virtuellen Mediacenter der Telekom ab und greifen über das öffentliche Internet auf die Daten zu, um sie jederzeit über Smartphone App, am PC oder auf dem TV-Gerät wieder abrufen zu können. Dabei stehen ihnen 25 Gigabyte kostenloser Online-Speicher zur Verfügung. Auch im Music Shop gekaufte Musik wird direkt der Musiksammlung im Mediacenter in der Cloud hinzugefügt und steht damit überall zur Verfügung.

**DeutschlandLAN.** DeutschlandLAN ist unsere netzbasierte Lösung für die gesamte geschäftliche Kommunikation im Büro und unterwegs. Eine einheitliche Benutzeroberfläche integriert als Kommunikationszentrale für das Vernetzte Arbeiten sämtliche Kommunikationskanäle wie Telefonie, E-Mail und den Nachrichtenaustausch (Instant Messaging).

**VideoMeet.** Mit VideoMeet haben wir die erste Videokonferenzlösung in den Markt gebracht, welche die Brücke zwischen Unternehmensanwendungen wie Cisco/Tandberg, Polycom oder Lifesize einerseits und Massenmarktlösungen wie Skype oder Google Video Chat andererseits schlägt. Der Dienst bietet Unternehmen jeder Größe die Möglichkeit, Videokonferenzen mit mehreren Teilnehmern denkbar einfach zu organisieren, ganz gleich, ob Smartphones, Tablet-PCs oder komplexe HD-Raumsysteme zum Einsatz kommen. So werden auch berufliche Videokonferenzen mobil und Mitarbeiter können sich flexibel von unterwegs einwählen. Und auch Videokonferenzen mit Geschäftspartnern, die unterschiedliche Konferenzsysteme nutzen, sind kein Problem mehr.

### Intelligente Netzlösungen.

**Zukunftsmärkte mit „Intelligenten Netzen“ erschließen.** Um unser Wachstumsfeld „Intelligente Netzlösungen“ (📖 vgl. Seite 68) mit innovativen Lösungen bedienen zu können, haben wir u. a. die folgenden neuen Geschäftsbereiche definiert.

**Vernetztes Automobil. Die Telekom kombiniert Auto und Internet.** Das Auto wird zunehmend Teil des Vernetzten Lebens und Arbeitens. Wir tragen mit unseren Informations- und Kommunikationstechnologien dazu bei, dass das Autofahren effizienter, sicherer und komfortabler wird. Durch die Vernetzung der Fahrzeuge erhalten Automobilhersteller einen direkten Zugang zu ihren Kunden und können ihre Dienstleistungen über die gesamte Nutzungsphase anbieten und online handhaben.

Nachfolgend stellen wir einige unserer Projekte aus dem Bereich Vernetztes Automobil vor:

- Gemeinsam mit dem Automobilhersteller BMW stellen wir den Telematikdienst „ConnectedDrive“ zur Verfügung: „ConnectedDrive“ bietet in allen BMW Fahrzeugklassen erweiterte Verkehrsinformationen, einen automatischen Notruf, Google-Dienste sowie ein Wartungssystem an, das den Fahrer über notwendige Werkstattbesuche informiert.
- Zusammen mit dem Nutzfahrzeughersteller MAN haben wir eine Telematikanwendung entwickelt, die automatisch Fahrzeugdaten an die Einsatzzentrale und Werkstätten sendet. Mit unserem Produkt „TelematicOne“ verfügen Logistikunternehmen nun über eine zentrale Steuereinheit für alle ihre Logistikaktivitäten. So gehören zu den Funktionen z. B. ein digitales Fahrtenbuch oder ein Fuhrpark- und Wartungs-Management.
- Telekommunikation spielt auch bei neuen, städtischen Mobilitätskonzepten eine entscheidende Rolle; für die Carsharing-Fahrzeuge des Unternehmens car2go liefern wir spezielle SIM-Karten für den Einbau in die car2go-Autos. Die Mietwagen sind ständig online und tauschen über unser Mobilfunknetz automatisch M2M-Daten mit dem IT-System des Fahrzeugflottenbetreibers aus. Das enge Zusammenspiel von ICT-Technik sowie GPS-Ortung ist ein zentrales Element im flexiblen Mietwagenkonzept.
- In rund 100 Städten haben wir im Berichtsjahr den Startschuss für den Ausbau der Mobilfunk-Technik LTE (1,8 GHz) gegeben. Damit haben wir einen weiteren Schritt in der Einführung der neuen Technologie für Nutzer gemacht. Nur wenige Monate nach der Inbetriebnahme von 100 Antennenstandorten in der Pilotstadt Köln testete der Automobilhersteller Audi dort bereits erfolgreich den Einsatz von LTE im Auto.

**Gesundheit. Die Telekom vernetzt das Gesundheitswesen.** Im Gesundheitswesen sind wir auf verschiedenen Feldern aktiv: So haben wir z. B. einen telemedizinischen Arbeitsplatz entwickelt. Hier betreuen Ärzte aus Brandenburg und Cottbus bis zu 500 Hochrisiko-Herzpatienten aus der Ferne. In unserer T-City Friedrichshafen erproben wir für das selbstbestimmte Leben im Alter spezielle Tablet-PCs, auf denen Kunden mit wenigen Fingertipps Medikamente, Essen auf Rädern oder Hausmeisterdienste bestellen können. Auf dem Markt für private Gesundheitsvorsorge sind wir gemeinsam mit dem Partner Medisana erfolgreich und vertreiben seit 2011 in unseren Telekom Shops Smartphone-Messgeräte für Blutzucker, Temperatur, Gewicht, Puls und Blutdruck. Gegenwärtig arbeiten wir dazu an einer sicheren Server-Anbindung, über die Kunden in Zukunft Ärzten oder Angehörigen Zugriff auf die Messwerte geben können. Im Krankenhaussektor arbeiten wir mit Partnern an Tablet-PCs, die Mediziner am Krankenbett mobil alle nötigen Patienteninformationen sicher bereitstellen.

**Energie. Mit neuen Netzen die Energiewende schaffen.** Mit dem von der Bundesregierung beschlossenen Ausstieg aus der Kernenergie verändern sich die Rahmenbedingungen für die Energieproduktion. Ein zentraler Baustein der Energiewende ist die intelligente Informations- und Kommunikationstechnik. Energieversorger und Haushalte erzeugen immer mehr Energie aus Wind-, Solar- und Wasserkraft. Diese dezentralen Energieerzeuger liefern jedoch den Strom nicht so konstant wie Kraftwerke; die sich daraus ergebenden Schwankungen in den Stromnetzen können die Stromversorger noch nicht steuern. Derzeit arbeiten wir an einer Lösung für Intelligente Stromnetze, den sog. „Smart Grids“. Sie bringen die schwankende Produktion und den Verbrauch in Einklang. Für die effiziente Nutzung von Energie und das Ablesen des Stromverbrauchs beim Verbraucher im Viertelstundentakt steht mit Intelligenten Stromzählern (Smart Meter) eine Lösung bereit, welche die notwendige Transparenz schafft. Unser Smart Metering & Home Management ist eine modular aufgebaute Datenkommunikationslösung, die den Anforderungen aller Anspruchsgruppen gerecht wird: Wohnungseigentümer, Wohnungswirtschaft, Mess-Stellenbetreiber, Energieversorger, Vertriebsgesellschaften und Verteilnetzbetreiber.

## Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Zu unseren Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im engeren Sinne zählen produktvorbereitende Forschung und Entwicklung, wie z. B. die Suche nach alternativen Produkten, Verfahren, Systemen oder Dienstleistungen. Nicht als Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erfassen wir im Gegensatz dazu die Aufwendungen zur Entwicklung von System- und Anwender-Software mit dem Ziel der Produktivitätssteigerung. 2011 lag der Forschungs- und Entwicklungsaufwand für den Konzern mit 121 Mio. € unter dem Niveau des Vorjahres. Die Deutsche Telekom AG trägt als Konzernmutter einen Teil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Konzern. Auch hier ist der Aufwand mit 48 Mio. € um 17 Mio. € niedriger als im Vorjahr.

Die Investitionen des Konzerns in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 39,8 Mio. € verringert. Diese Investitionen betreffen schwerpunktmäßig selbst erstellte Software, wobei der überwiegende Anteil auf unser operatives Segment Deutschland entfällt. Für alle Projekte und Aktivitäten, die zu neuen Produkten und deren effizienterem Angebot an Kunden führen, arbeiteten im Berichtsjahr wie im Vorjahr über 2 200 Mitarbeiter. Die für unsere ergebnisorientierte Forschung und Innovation zuständigen T-Labs beschäftigen überwiegend Wissenschaftler verschiedenster Fachrichtungen.

### Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung.

	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2009 Mio. €	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	121,4	145,6	205,5	172,4	235,7
Investitionen in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	122,4	162,2	232,5	413,6	345,7

# Mitarbeiter.

 Für eine ausführlichere Berichterstattung zu allen Fragen rund um das Thema HR verweisen wir auf den Personalbericht 2011/2012. Informationen bezüglich „Corporate Social Responsibility“ können dem CR-Bericht 2011 entnommen werden. [www.telekom.com/personalbericht](http://www.telekom.com/personalbericht) und [www.cr-bericht.telekom.com](http://www.cr-bericht.telekom.com). \*

// Bologna@Telekom // Diversity Management // Erfolgsfaktor Mensch //

## „Partner fürs Geschäft“: die Verzahnung der Personal- mit der Konzernstrategie.

**Verbessern – Verändern – Erneuern:** Unsere im März 2010 vorgestellte Konzernstrategie setzen wir weiter konsequent um. Im engen Schulter-schluss von Konzern- und Personalstrategie gestalten wir den Wandel unseres Konzerns zu einem effizienten Service-Unternehmen und kreativen Innovationstreiber. Für den markt- und zukunftsorientierten Umbau haben wir die Eckpfeiler unserer Mission „HR – Partner fürs Geschäft“ und unser Strategie-Programm „Big 4“ weiterentwickelt.

Im Geschäftsbericht 2011 gehen wir auf die zentralen HR-Themen im Überblick ein.

## Big 4: die strategischen Handlungsschwerpunkte des HR-Bereichs.

Entlang unserer Konzernstrategie treibt unser HR-Bereich den kunden- und geschäftsorientierten Wandel der Deutschen Telekom mit voran. Dafür haben wir die vier strategischen Eckpfeiler unserer HR-Mission („HR – Partner fürs Geschäft“) verstärkt und das den jeweiligen Eckpfeiler unterstützende Strategie-Programm „Big 4“ weiterentwickelt:

- Big I: für den Eckpfeiler „Add Value“ durch wettbewerbsfähige Belegschaft,
- Big II: für den Eckpfeiler „Enable Transformation“ durch Service-Kultur,
- Big III: für den Eckpfeiler „Best People“ durch Talent Agenda,
- Big IV: für den Eckpfeiler „HR-Excellence“ durch HR@2012.

**Big I** – „Add Value“ durch eine wettbewerbsfähige Belegschaft. Sich verändernde Kundenwünsche und Märkte, demografischer Wandel und technologische Innovationen: Die Motoren, welche die Veränderungen in unserem Konzern vorantreiben, laufen auf Hochtouren. Um den Wandel in unserem Sinne zu gestalten, etablieren wir mit dem Total Workforce Management ein Instrument für eine effektive, weltweite und v. a. zukunftsorientierte Personalplanung. Auf ihr basiert auch unser Skill Management, mit dem wir die geschäftsorientierte Um- und Höherqualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie auch unserer Führungskräfte steuern.

Mit der Ausrichtung von Qualität, Umfang und Struktur unserer Belegschaft auf die künftigen Geschäftsanforderungen und den damit verbundenen Umbau und Mix an Mitarbeiterfähigkeiten schaffen wir eine deutlich höhere Arbeitskräfte-Effizienz. So schaffen und sichern wir hoch produktive und hoch qualifizierte Arbeitsplätze mit langfristiger Perspektive sowie nachhaltiges Wachstum für unser Unternehmen.

**Big II** – „Enable Transformation“ durch Service-Kultur. Vier Faktoren fördern bei uns die wachsende Service-Kultur: erstens die weitere internationale Ausbreitung unserer gemeinsamen Unternehmenswerte, zweitens die Stärkung unserer Führungskräfte als Service-Vorbilder durch intensive Förderung in unserer konzerneigenen Service-Akademie und drittens der serviceorientierte Umbau unserer Konzernstrukturen. Der vierte erfolgskritische Faktor für gute Service-Kultur ist die Etablierung einer kreativen und offenen Innovationskultur. Nur so nutzen wir effizient und umfassend Know-how und Potenzial unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bieten unseren Kunden Top-Services und begeisternde Produkte aus einer Hand. Mit den technologischen Möglichkeiten des Webs 2.0 schaffen wir mehr Freiräume und Souveränität für den Einzelnen sowie neue Formen der konzernweiten Zusammenarbeit.

**Big III** – „Best People“ durch Talent Agenda. Mit unserer steigenden Attraktivität als Arbeitgeber – durch die Qualitäten unserer Unternehmenskultur, die attraktiven Arbeitsbedingungen sowie unsere zukunftsweisenden Karriere- und Entwicklungsperspektiven – positionieren wir uns immer erfolgreicher im weltweiten Wettbewerb um Talente. Mit unserer weitreichenden Bildungsinitiative „Bologna@Telekom“ nehmen wir in Deutschland schon heute eine Spitzenposition als Investor in Bildung und als Spitzenunternehmen für systematische Aus- und Weiterbildung ein. Unsere Arbeitgeber-Attraktivität fördern wir seit dem Frühjahr 2010 zusätzlich dadurch, dass wir in unserem Konzern den Frauenanteil in Führungs- und Expertenpositionen deutlich erhöht haben und weiter erhöhen werden. Das ist auch ein klarer Wettbewerbsvorteil: Vielfältig zusammengesetzte Unternehmen reagieren signifikant erfolgreicher auf demografische und herausfordernde geschäftliche Entwicklungen. Unser Programm zur Umsetzung der Frauenquote steuern wir dazu entlang der gesamten Talent-Pipeline. Darüber hinaus bauen wir für Frauen wie für Männer „work-life@telekom“, unser Programm zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, weiter aus.

\* Soweit der Lagebericht auf Inhalte von Internet-Seiten verweist, sind diese Inhalte nicht Bestandteil des Lageberichts.

**Big IV** – „HR-Excellence“ durch HR@2012. Um als „Partner fürs Geschäft“ eine qualitativ hochwertige und verlässliche Personalarbeit sicherzustellen, forcieren wir mit HR-Excellence die kunden-, geschäfts- und serviceorientierte Ausrichtung unseres HR-Bereichs. Auch unsere HR-interne Personalentwicklung bauen wir dafür weiter aus. Ziel ist ein professionelles HR-Produktportfolio, das einen effizienten Beitrag zum Geschäft leistet und ein herausragendes HR-Kundenerlebnis vermittelt. Darüber hinaus arbeiten wir daran, unsere IT-Infrastrukturen und ausgewählte HR-Schlüsselprodukte global zu standardisieren; davon erwarten wir positive Synergieeffekte sowohl hinsichtlich Effizienz als auch Qualität.

**Positionierung Deutsche Telekom HR-Strategie.  
Zusammenspiel von HR-Mission, HR-Big 4 und Leitsätzen.**



**Mit Bologna@Telekom berufsbegleitend zum Hochschulabschluss.**

**Eigenen Fachkräftebedarf sichern – Bildungschancen bieten.** Die heutige Bildungs- und Arbeitswelt erfordert und ermöglicht flexiblere Bildungsbiografien, mehr internationale Mobilität und ein deutlich größeres Angebot akademischer Aus- und Weiterbildung für Berufstätige aller Altersstufen. Lebenslanges Lernen ist keine Tugend, sondern eine Notwendigkeit. Für diese neue Vielfalt der Bildungs- und Karrierewege steht die Bologna-Hochschulreform. Mit unserer Initiative „Bologna@Telekom“ fördern wir seit dem Wintersemester 2009 zeitlich und finanziell das Bachelor- oder Master-Studium leistungsstarker Mitarbeiter in den Fachrichtungen Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik, Informations- und Kommunikationstechnologie und Digital Pioneering. Felder, in denen wir heute und mittelfristig den höchsten Fachkräftebedarf sehen.

**Bologna 40+: zunehmende Öffnung für alle Altersklassen.** Aktuell studieren 433 Mitarbeiter mit Konzernförderung – eine von ihnen ist Sigrid Mildenerger, Expertin für HR-Development in der Telekom Training GmbH: „Als ich von der Möglichkeit eines Bologna-Stipendiums erfahren habe, wusste ich: Jetzt gehe ich studieren – und das mit damals 43 Jahren.“ Sigrid Mildenerger war auch ohne Studium erfolgreich in unserem Konzern tätig, möchte aber noch mehr lernen und auch noch mehr erreichen. „Sicherlich bin ich bereits in einer guten Position, aber ich finde nicht, dass man sich mit über 40 zurücklehnen und zurückblicken muss, was man bisher alles erreicht hat. Ich werde noch mindestens 20 weitere Jahre berufstätig sein.“ Mittlerweile studiert Sigrid Mildenerger im dritten Semester Business Administration und strebt den Bachelor-Abschluss an. Ihr Studium motiviert sie zusätzlich: „Mein Ziel ist eine Führungsposition im Bereich HR-Development. Der Konzern bietet vielfältige Möglichkeiten und Perspektiven – die will ich wahrnehmen.“

**Vielzahl an Wahlmöglichkeiten.** Jedes Jahr vergeben wir rund 200 Bologna-Stipendien an ausgewählte Mitarbeiter, die berufsbegleitend an einer der mittlerweile neun Kooperationshochschulen der Telekom studieren möchten. Die Konzernförderung umfasst die Übernahme von 50 % der Studiengebühren und eine Sonderfreistellung von zehn Tagen pro Studienjahr. 2012 wird die Endausbaustufe der Initiative mit jährlich 600 geförderten Mitarbeitern erreicht sein. Dahinter steht zweierlei: Der Konzern bietet auf der einen Seite Bildungschancen und sichert auf der anderen Seite seinen Fachkräftebedarf. Die angehenden Studenten können zwischen 14 Bachelor- und 14 Master-Studiengängen in den vier angebotenen Fachrichtungen wählen, die alle auf die inhaltlichen, methodischen und zeitlichen Bedürfnisse von Berufstätigen zugeschnitten sind. „Durch das Studium an der Hochschule für Oekonomie und Management (FOM) habe ich bereits viel Neues gelernt und häufig ‚Aha-Erlebnisse‘ im beruflichen Alltag gehabt. Ich habe ein ganz neues Verständnis für die Themen entwickelt, mit denen ich täglich zu tun habe“, so Sigrid Mildenerger.

**Auch internationale Erfolge bei der Unterstützung akademischer Weiterbildung.** In unseren internationalen Tochtergesellschaften existieren lokale und individuelle Vereinbarungen zwischen Mitarbeitern und Unternehmen hinsichtlich der Unterstützung von akademischer Weiterbildung und der Erlangung von Hochschulabschlüssen. Dies umfasst sowohl freie Bildungsträger als auch private und staatliche Universitäten. Die Slovak Telekom unterstützt z. B. in Kooperation mit der Technischen Universität Bratislava ihre Mitarbeiter bei Post-Graduierten- und bei Promotionsstudiengängen. Dabei stellt das Unternehmen diesen Mitarbeitern zusätzliche Zeit zur Verfügung (einen Tag pro Monat), um den zusätzlichen universitären Aufwand mit dem Beruf erfolgreich verbinden zu können. Teilnehmer des Doktorandenprogramms unterrichten dabei auch jüngere Studenten, leiten Expertenseminare und gewährleisten dadurch den Wissens- und Erfahrungsaustausch an die nächste Generation.

**Preisgekrönt.** 2011 wurde „Bologna@Telekom“ mit dem „Initiativpreis Aus- und Weiterbildung“ der Otto Wolff-Stiftung und der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) als hervorragende Bildungsinitiative ausgezeichnet. Nach Einschätzung der Jury leisteten wir mit „Bologna@Telekom“ in besonderer Weise einen Beitrag zur Fachkräftesicherung. Nicht nur die Größenordnung, in der wir uns als Co-Investor akademischer Weiterbildung engagieren, beeindruckte, sondern auch die Kriterien „Innovation“ und „Transferfähigkeit für andere Unternehmen“ sahen die Juroren besonders gegeben. Das liegt u. a. daran, dass „Bologna@Telekom“ die Durchlässigkeit in das und im Hochschulsystem fördert. Alle Studiengänge sind offen für beruflich qualifizierte Mitarbeiter ohne Abitur. Damit bietet „Bologna@Telekom“ gerade auch den Absolventen der dualen Berufsausbildung Anschlüsse und Perspektiven. „Ein berufsbegleitendes Studium ist hart, aber eine tolle Chance für meine berufliche Entwicklung“, lautet das bisherige Fazit von Sigrid Mildenerberger.

## Diversity Management.

**Für eine vielfältige und flexible Unternehmenskultur.** Unser Konzern vereint weltweit viele Kulturen, Vorstellungen und Talente. Ziel ist es, diese Vielfalt als Quelle von Kreativität und Innovationskraft zu fördern und zu nutzen. „Diversity ist für uns ein maßgeblicher Treiber des Wandels unserer Unternehmenskultur – von der Monokultur zum offenen Unternehmen“, sagt Mechthilde Maier, Leiterin unseres globalen Diversity Managements. Als erstes DAX-30-Unternehmen führten wir 2010 eine Quote für den Frauenanteil im Management ein. Bis Ende 2015 sollen weltweit mindestens 30 % der oberen und mittleren Führungspositionen mit Frauen besetzt sein. Unser Programm zur Umsetzung der Frauenquote steuern wir weltweit entlang der gesamten Talent-Pipeline: Von der Einstellung von Informatikerinnen über die Quotierung von Führungskräfte-Entwicklungsprogrammen und Auswahl-Assessments bis hin zur Besetzung konzerninterner Aufsichtsratsgremien.

Darüber hinaus bauen wir unser Programm „work-life@telekom“ zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben weiter aus. Seit 2010 gibt es in Deutschland die Funktion der Diversity Consultants, um flexible Arbeitsmodelle fest im Unternehmen zu verankern: „Wir stehen Beschäftigten und Führungskräften mit Rat und Tat zur Seite, wenn es darum geht, individuelle Lösungen für den Wunsch nach flexiblem Arbeiten zu entwickeln“, sagt Sabine Heise, eine der Diversity Consultants im Unternehmen. „Work-Life ist für uns auch ein Hebel für die Frauenquote“, fügt Mechthilde Maier hinzu, „denn mehr Frauen in Führungspositionen zu bringen, bedeutet auch Arbeitsumfelder zu schaffen, in denen sich Privatleben, Familie und Karriere unter einen Hut bringen lassen.“ Um diese Vereinbarkeit im Unternehmen noch weiter zu erhöhen, setzen wir nicht zuletzt auch an der betrieblichen Kinderbetreuung an. Bis zum Mai 2012 erhöhte sich unser bestehendes Angebot um mindestens 180 auf somit 559 Plätze.

## Frauenanteil bei Nachwuchskräften und im Senior Management erhöht.

Auch ein Blick in die jüngste Vergangenheit lohnt sich: Seit Einführung der Frauenquote schauen wir auf eine positive Entwicklung der Quotenwerte zurück. Die Frauenquote im Führungskräftebereich konnten wir konzernweit von 19 % (Februar 2010) auf 23,3 % (September 2011) steigern. Auch unser Vorstand wird weiblicher: Zwei unserer ab 2012 vorhandenen sieben Vorstandspositionen (bisher waren es acht) haben ab dem 3. Mai 2012 Frauen inne. Im international besetzten Management-Team unterhalb des Konzernvorstands, dem Business Leader Team, wurde der Frauenanteil von zwei (Februar 2010) auf sieben erhöht (September 2011). „Unsere Talent-Pipeline füllen wir gezielt von unten. Den Frauenanteil bei Einstellungen von Top-Nachwuchskräften haben wir von 33 % (Februar 2010) auf 56 % (September 2011) angehoben. Außerdem ist der Anteil von Frauen in den Entwicklungsprogrammen für den Führungskräftebereich von 18,8 % (Februar 2010) auf mittlerweile 31,5 % (September 2011) gestiegen“, erklärt die Diversity-Chefin.

**Unternehmenswandel zeigt konzernweit Erfolge.** Auch in Sachen Work-Life hat sich einiges getan, erläutert Sabine Heise: „Führungskräfte nehmen für den Wandel unserer Unternehmenskultur eine besondere Vorbildrolle ein. Während bis 2010 nur 16 Führungskräfte in Deutschland in Teilzeit arbeiteten, sind es dieses Jahr 29. Etwa 80 weitere haben bereits ihr Interesse bekundet, davon sind zwei Drittel Männer.“ In unserer Tochtergesellschaft T-Mobile Netherlands sind wir schon einen großen Schritt weiter: Dort arbeiten bereits 25 % des Managements in Teilzeit. Die Frage, ob Teilzeit und Karriere zusammenpassen, ist längst mit „Ja“ beantwortet. Home Office und Mobile Working sind selbstverständlicher Bestandteil der Unternehmenskultur.



## Erfolgsfaktor Mensch.

**Unser betriebliches Gesundheits-Management.** Organisiert im „Health & Safety Management“ befasst sich bei uns ein multidisziplinäres Team unterschiedlicher Fachexperten mit einem ganzheitlichen, betrieblichen Gesundheits-Management. Indem wir die Gesundheit unserer Mitarbeiter fördern und zu ihrer Zufriedenheit im beruflichen Umfeld beitragen, erhöhen wir die Lebensqualität unserer Beschäftigten. Dies ist eine wichtige Voraussetzung, um leistungsfähige und motivierte Mitarbeiter im Unternehmen zu halten. Daher liegt Gesundheitsvorsorge nicht nur im privaten, sondern naturgemäß auch im betrieblichen Interesse. „Die Vor- und Fürsorge für unsere Mitarbeiter sind Eckpfeiler unserer Unternehmenskultur. Eine umfassende Gesundheitsförderung ist nicht nur Grundprinzip nachhaltigen Personal-Managements, sondern auch tragende Säule für die Werthaltigkeit des Unternehmens“, unterstreicht unsere leitende Ärztin Dr. Anne-Katrin Krempien.

**Vorreiterrolle in der deutschen Wirtschaft.** „Wenige Unternehmen gehen in puncto betrieblicher Gesundheitsvorsorge so weit voran wie wir.“ Wo in der deutschen Wirtschaft früher etwa Rückenschmerzen im Fokus der Prävention standen, sind dies heute psychische Probleme, auch das gesellschaftliche Phänomen Burn-out. „Bei uns stehen seit Jahren 50 systemisch ausgebildete psychologische Experten Mitarbeitern deshalb flächendeckend in Deutschland bei Fragen beruflicher und privater Natur zur Seite. Kooperationen mit internationalen Anbietern des ‚Employee Assistance Program (EAP)‘ stellen sicher, dass die Mitarbeiter auch in vielen internationalen Tochterunternehmen Zugang zu einem Beratungsangebot haben“, so Dr. Krempien. Weltweite regelmäßige Mitarbeiterbefragungen zum Thema Gesundheit fungieren zusätzlich als Frühwarnsystem. Ein Aufwand, der sich lohnt: „Die Ergebnisse der letzten Befragung schufen konzernweit die Grundlage für zahlreiche nachhaltige, übergreifende Folgemaßnahmen und Entwicklungen in den folgenden Jahren. Unser Engagement in diesem Bereich ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal nicht nur gegenüber unseren Wettbewerbern, sondern auch in der deutschen und internationalen Wirtschaft“, erklärt die leitende Ärztin.

Warum stellen wir dieses Thema an solch eine prominente Stelle? „Die Telekom steht vor mehreren Herausforderungen“, erläutert Dr. Krempien. „Durch den demografischen Wandel steigt der Wettbewerb um Talente zwangsläufig an. Unser professionelles Gesundheits-Management trägt maßgeblich dazu bei, dass Bewerber und Mitarbeiter unser Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber wahrnehmen. Studien beweisen, dass betriebliche Vorsorge einen starken Einfluss im Wettbewerb um hoch qualifizierte Arbeitskräfte ausübt.“ Zum anderen steht durch die Alterung der Belegschaft aber der Anstieg der Ausfall- und Krankheitskosten im Vordergrund. Dr. Krempien: „Rund 75 % der Ausfälle, die durch chronische Erkrankungen entstehen, können durch Vorsorge verhindert werden. Studien gehen davon aus, dass 30 % bis 40 % der Arbeitsausfallzeiten durch unternehmenseigene Maßnahmen verhindert werden können.“

**Wissenschaftlich begleitet & erfolgreich ausgezeichnet.** „Statt unser Budget nach dem Gießkannenprinzip zu verteilen, konzentrieren wir uns auf zielgruppenspezifische Effekte“, erläutert Dr. Krempien. Umfassende medizinische Vorsorgeuntersuchungen wie der Medical Check während der Arbeitszeit sowie zahlreiche Seminarangebote zu Health & Safety-Themen, gerade auch für Führungskräfte, dienen der betrieblichen Gesundheitsförderung. Die Beschäftigten sollen nachhaltig motiviert werden, Eigenverantwortung für ihre Gesundheit zu übernehmen, um ihre Beschäftigungsfähigkeit und die eigene Lebensqualität zu steigern. Unser Gesundheits-Management wird dabei von der Universität Dresden als unabhängige Institution wissenschaftlich begleitet. „Der ‚Corporate Health Award 2010‘ und mehrere Zertifizierungen in 2011 bescheinigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Im Schnitt sind Mitarbeiter der Deutschen Telekom etwas gesünder als Beschäftigte anderer Unternehmen“, so Dr. Krempien.

Dass sich unser Engagement im Gesundheitsbereich lohnt und bei den Beschäftigten auf positive Resonanz stößt, verdeutlicht Dr. Krempien an einigen Zahlen: „2011 nahmen 10 036 Mitarbeiter an einer Grippe-schutzimpfung teil. Das Angebot zur Darmkrebsvorsorge nutzten 10 891 Beschäftigte. Bei über 200 Personen konnte dabei durch ein frühzeitiges Erkennen eine Krebserkrankung voraussichtlich verhindert werden.“ In Deutschland stehen den Beschäftigten neben den bereits erwähnten 50 Experten der Mitarbeiter- und Führungskräfteberatung rund 80 Betriebsärzte sowie 120 Fachkräfte für Arbeitssicherheit zur Verfügung.

**Konzernweite Standards & Internationales Roll-out.** „International sorgt ein ‚Health & Safety and Environment Management System‘ für konzernweite einheitliche Mindeststandards zum Arbeits- und Gesundheitsschutz; Kennzahlen sorgen für Transparenz und Vergleichbarkeit“, so Dr. Krempien über die geplante Entwicklung. Bis Ende 2011 ist der Roll-out bereits in 16 Gesellschaften unseres Konzerns erfolgt, teilweise auch extern zertifiziert. Für 2012 ist die Implementierung bei weiteren 14 Gesellschaften vorgesehen, bis Ende 2013 sollen alle unsere internationalen Beteiligungsgesellschaften angebunden sein. „Nur mit leistungsfähigen und motivierten Arbeitnehmern wird uns der notwendige Wandel in der Leistungs- und Kompetenzgesellschaft gelingen“, fasst Dr. Krempien zusammen. „Für diese Herausforderung sind wir – auf nationaler und internationaler Ebene – hervorragend gerüstet.“

## Mitarbeiterstatistik.

### Entwicklung des Personalbestands.

Mitarbeiter im Konzern	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	
<b>Gesamt</b>	<b>235 132</b>	<b>246 777</b>	<b>259 920</b>	<b>227 747</b>	<b>241 426</b>	
davon: Deutsche Telekom AG <sup>a</sup>	33 335	35 855	49 122	44 645	51 863	
Operatives Segment Deutschland	75 058	76 478	81 336	85 637	91 337	
Operatives Segment Europa	58 010	63 338	71 163	39 140	40 534	
Operatives Segment USA	32 868	37 760	40 697	38 031	33 750	
Operatives Segment Systemgeschäft	48 163	47 707	46 021	45 862	49 835	
Konzernzentrale & Shared Services	21 033	21 494	20 703	19 077	25 970	
<b>Geografische Verteilung</b>						
Deutschland	121 564	123 174	127 487	131 713	148 938	
International	113 568	123 603	132 433	96 034	92 488	
davon: Übrige EU	64 257	68 941	76 196	45 115	45 709	
davon: Europa außerhalb EU	9 736	9 991	10 061	7 908	8 179	
davon: Nordamerika	33 511	38 467	41 235	38 621	34 297	
davon: Übrige Welt	6 064	6 204	4 941	4 390	4 303	
<b>Produktivitätsentwicklung<sup>b</sup></b>						
Konzernumsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	244	247	251	263	257

<sup>a</sup> Aufgrund der Ausgliederung des Festnetz-Geschäfts in 2010 ist die Vergleichbarkeit der Vorjahresbeträge nicht gegeben.

<sup>b</sup> Mitarbeiter im Durchschnitt.

### Personalaufwand.

	2011 Mrd. €	2010 Mrd. €	2009 Mrd. €	2008 Mrd. €	2007 Mrd. €
Personalaufwand im Konzern	14,7	15,1	14,3	14,1	15,4
Sondereinflüsse <sup>a</sup>	1,1	1,0	0,5	1,1	2,0
Personalaufwand im Konzern bereinigt um Sondereinflüsse	13,6	14,1	13,8	13,0	13,4
Konzernumsatz	58,7	62,4	64,6	61,7	62,5
<b>Bereinigte Personalaufwandsquote</b>	<b>23,1</b>	<b>22,5</b>	<b>21,4</b>	<b>21,1</b>	<b>21,5</b>
	%				
<b>Personalaufwand der Deutschen Telekom AG nach HGB<sup>b</sup></b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>	<b>6,3</b>

<sup>a</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen (Details hierzu geben wir im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 76 ff.).

<sup>b</sup> Aufgrund der Ausgliederung des Festnetz-Geschäfts in 2010 ist die Vergleichbarkeit der Vorjahresbeträge nicht gegeben.

# Risiko- und Chancen-Management.

// Risikofrüherkennungssystem weiter ausgebaut und optimiert //

## Risiko-Management-System.

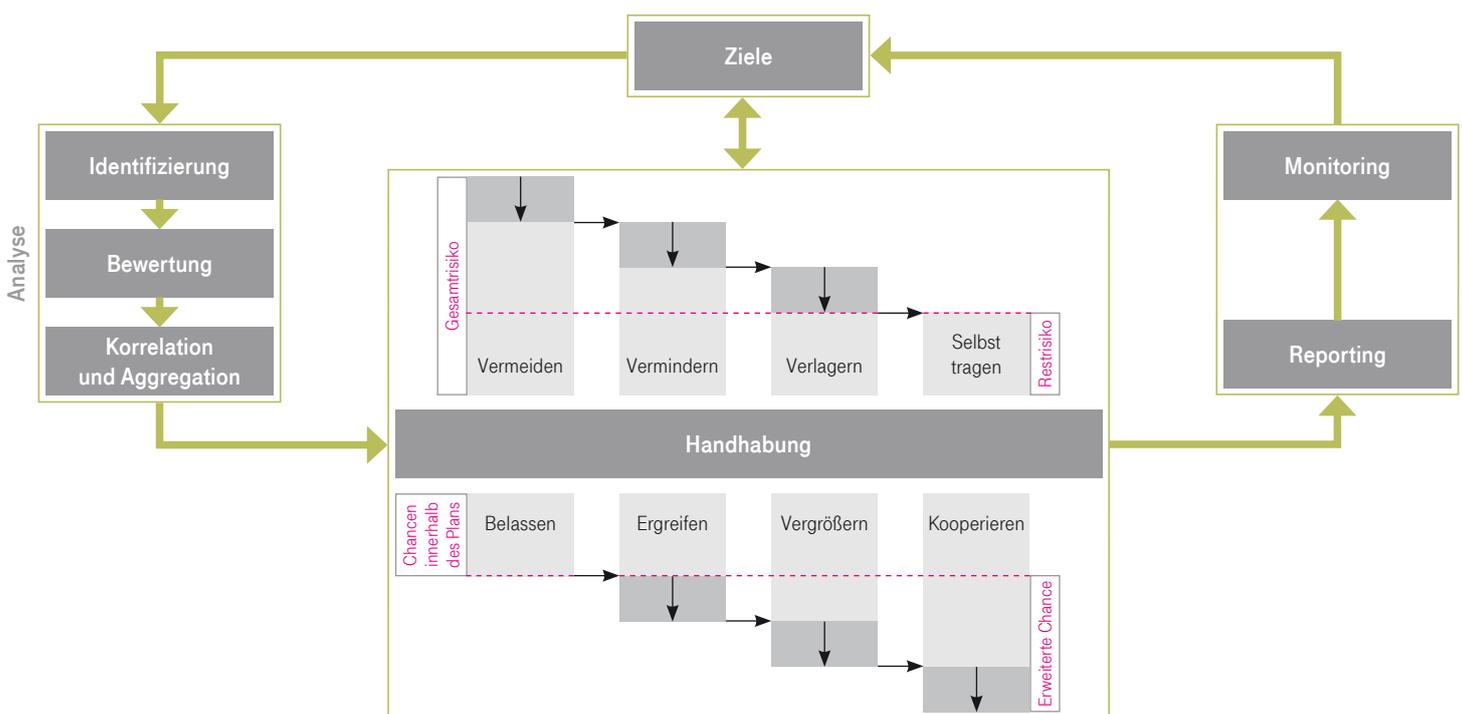
Um in dem derzeit sehr volatilen Umfeld erfolgreich zu agieren, müssen wir Entwicklungen frühzeitig antizipieren und daraus resultierende Risiken systematisch erfassen, bewerten und steuern. Ebenso wichtig ist es, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Unser Risiko-Management orientiert sich an einem Regelprozess (siehe unten stehende grafische Darstellung), an dessen Anfang die Definition des angestrebten Risikoprofils steht. Nach der Identifikation von Chancen und Risiken erfolgt die weitergehende Analyse bzw. Bewertung. Dies umfasst auch die Aggregation von Chancen und Risiken unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeit und dem Chancen- und Risikoausmaß.

Danach erfolgt eine Entscheidung bezüglich der konkreten Handhabung (z. B. Risikoverminderung/Chancenergreifung). Der damit verbundene Maßnahmenplan wird implementiert, kontinuierlich überwacht und bewertet. Alle Schritte werden immer wiederkehrend durchlaufen und entsprechend den aktuellen Entwicklungen und Entscheidungen angepasst.

Das Risiko-Management-System der Deutschen Telekom erfasst alle strategischen, operativen sowie finanziellen Risiken und Chancen. Ziel ist es, diese frühzeitig zu erkennen, zu überwachen und entsprechend dem angestrebten Risikoprofil zu steuern. Unser Bereich „Group Risk Management, Insurance“ verfügt über die zentrale Methoden- und Systemverantwortung für das konzernweit standardisierte, eigenständige Risiko-Management-System und das dazugehörige Berichtswesen wesentlicher Risiken und Chancen.

## Das Risiko-Management-System (RMS).



Für alle Finanztransaktionen gilt der Grundsatz der Risikominimierung, der entsprechend auch Beachtung beim Einsatz derivativer Finanzinstrumente findet. Wir setzen derivative Finanzinstrumente ein, um Risiken aus Zinsveränderungen sowie zahlungswirksame Währungsrisiken und sonstige Preisrisiken zu begrenzen; wir setzen sie nicht zu Handelszwecken oder für andere spekulative Zwecke ein. Alle Finanztransaktionen und Risikopositionen werden in einem zentralen Treasury-System geführt und regelmäßig an die Konzernführung berichtet.

Abhängig von Art und Höhe einer Finanztransaktion muss der Vorstand diese genehmigen. Zudem erhält er regelmäßig Informationen über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures. Um die Auswirkungen unterschiedlicher Marktgegebenheiten einschätzen zu können, führen wir verschiedene Simulationsrechnungen durch, die möglichst alle denkbaren Marktentwicklungen abdecken. Zur Sicherung von Marktrisiken setzen wir ausgewählte derivative und nicht-derivative Sicherungsinstrumente ein. Grundsätzlich werden jedoch nur Risiken besichert, die sich auf den Cashflow auswirken.

Die interne Revision prüft in regelmäßigen Abständen die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Risiko-Management-Systems. Der Abschlussprüfer prüft im Rahmen des gesetzlichen Prüfungsauftrags für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss, ob das Risikofrüherkennungssystem grundsätzlich geeignet ist, unternehmensgefährdende Risiken und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Das System entspricht den gesetzlichen Anforderungen an ein Risikofrüherkennungssystem und steht im Einklang mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex.

## Das Risiko-Reporting.

Jedes operative Segment erstellt nach den Vorgaben des zentralen Risiko-Managements und gemäß seinen individuellen Wesentlichkeitsgrenzen jedes Quartal einen Risikobericht. Darin werden Einzelrisiken und Chancen auf EBITDA-Basis nach Ausmaß und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet, Handlungsbedarfe identifiziert und Maßnahmen aufgezeigt bzw. initiiert.

Diese Informationen bilden die Basis für den Konzernrisikobericht an den Vorstand. In diesem werden die wesentlichen EBITDA-bewerteten Einzelrisiken als Portfolio dargestellt, Korrelationen aufgezeigt und mittels eines Simulationsverfahren ausgewiesen. Außerdem fließt in die Betrachtung eine Reihe von qualitativen Faktoren ein, die für unsere Reputation und unser Image bedeutend werden könnten und das Gesamtrisiko mit determinieren. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats befasst sich in seinen Sitzungen mit dem Risikobericht. Sollten neben dem turnusmäßigen Reporting der wesentlichen Chancen und Risiken unerwartete Risiken auftreten, so werden diese unmittelbar gemeldet.

Als Reaktion auf die Finanzkrise 2008 haben wir das Risiko-Management-System weiter ausgebaut und die Frühwarnfunktion deutlich verstärkt. So erstellen wir seit etwa zwei Jahren für den Vorstand neben dem Risikobericht ein sog. „Risiko-Cockpit“ als zusätzliches Risikobeobachtungs- und Analyseinstrument. In diesem wird jedes Quartal eine Vielzahl von Indikatoren, z. B. zu makroökonomischen, politischen und gesetzlichen Entwicklungen in unseren Kernländern, erfasst. Bei den Konjunkturindikatoren analysieren wir vor-, gleich- und nachlaufende Indikatoren. So zeigen etwa die Composite Leading Indicators der OECD als Produkt mehrerer vorlaufender Teilindikatoren das wirtschaftliche Geschehen in seiner Gesamtheit. Dadurch, dass sie auf monatlicher Basis zur Verfügung stehen, sind sie eine zeitnähere Messlatte der wirtschaftlichen Aktivität, als dies etwa die vierteljährliche Veröffentlichung des Bruttoinlandsprodukts sein kann (siehe Grafik „Auszug aus Risiko-Cockpit – Konjunkturtrends“, Seite 133).

Auf Basis des gesamtheitlichen Indikatorensystems entwickeln wir unterschiedliche Szenarien und ermitteln mögliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Damit haben wir ein Instrument entwickelt, das mehr Transparenz über unsere Risiken schafft, die Relevanz der Risiken bewertet und sie priorisiert. Das ist die Voraussetzung dafür, den Fokus auf alle steuerungsrelevanten Risiken zu legen und bei Fehlentwicklungen schnell und effektiv gegenzusteuern.

Auszug aus Risiko-Cockpit.

Konjunkturtrends.

		Deutschland	USA	Griechenland	Polen	Ungarn	UK
vorlaufende <sup>a</sup>	Composite Leading Indicator	97,9   100,8	101,2   101,2	98,1   97,5	100,6   100,2	97,6   98,4	98,4   100,1
	Konsumklima	5,4   5,4	64,1   55,7				
	Trend	↗   ↗	→   ↗	→   →	→   ↗	↘   ↘	↗   ↗
gleichlaufende <sup>b</sup>	BIP	2,1%   2,6%	1,6%   1,5%	-5,5%   -6,7%	3,9%   4,2%	1,2%   1,4%	0,8%   0,5%
	Konsumausgaben	0,7%   1,3%	1,9%   2,2%	-4,8%   -4,8%	3,1%   3,0%	-0,8%   -1,1%	-1,6%   -1,5%
	Industrieproduktion	4,3%   8,1%	3,5%   3,7%	-10,5%   -4,9%	7,2%   5,7%	7,5%   1,8%	-1,8%   -1,4%
Trend	↗   →	→   ↗	→   →	→   ↗	→   ↘	→   →	
nachlaufende <sup>b</sup>	Arbeitslosigkeit	6,5%   6,9%	8,7%   9,1%	18,8%   18,2%	12,2%   12,4%	10,7%   10,7%	8,0%   7,9%
	Konsumentenpreise	2,4%   2,4%	3,3%   3,8%	2,8%   2,3%	4,3%   4,0%	3,6%   3,3%	4,6%   4,7%
	Trend	→   →	↗   →	↘   →	→   →	→   ↗	→   →

<sup>a</sup> Aktueller Monat | Vorquartalsmonat.

<sup>b</sup> Q4 2011 | Q3 2011 jeweils gegenüber Vorjahresquartal.

Quellen: OECD, destatis, BEA, Oxford Economics, GfK, Conference Board.



## Die Risiken.

Aus allen für den Konzern identifizierten Risiken erläutern wir nachfolgend die Risikofelder bzw. Einzelrisiken, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom und über die Ergebnisse der Tochtergesellschaften die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom AG wesentlich beeinflussen könnten. Weitere, uns derzeit noch nicht bekannte oder von uns als nicht wesentlich eingeschätzte Einflüsse könnten unsere Geschäftstätigkeit ebenfalls beeinträchtigen. Versicherbare Risiken werden durch ein konzernübergreifendes Versicherungsprogramm abgedeckt.

### Konjunktur.

Der seit Juli 2011 anhaltende Negativtrend setzt sich weiter fort: Ausgehend von einer Staatsschuldenkrise hat sich sukzessive eine Banken- und Vertrauenskrise entwickelt, welche sich auch immer stärker auf die Realwirtschaft niederschlägt. Diese sog. „Eurokrise“ stellt auch weiterhin ein signifikantes Risiko für die Wirtschaftsentwicklung in Europa sowie weltweit dar.

So ist weiterhin offen, wie europäische Banken in ausreichendem Maß refinanziert werden können und wie es gelingen kann, die in den Fokus der Kapitalmärkte geratenen Staaten wie Griechenland, Portugal, Irland, Spanien und Italien auf einen dauerhaft nachhaltigen Kurs zu bringen. Ein mögliches Scheitern der Verhandlungen mit privaten Gläubigern bezüglich Griechenland sowie fehlgeschlagene Auktionen von Staatsanleihen der genannten Länder am Kapitalmarkt könnten z. B. zu einer weiteren Verschärfung der Krise führen. Auch weitere deutliche Herabstufungen wesentlicher Länder-Ratings können die Unsicherheiten an den Finanzmärkten erneut erhöhen bzw. das Vertrauen in die Staaten weiter schwächen.

Risiken für die Konjunktorentwicklung in einigen unserer Kernländer ergeben sich hieraus in mehrfacher Weise: Privat- und Geschäftskunden könnten sich bei einer fortschreitenden Eintrübung der Wirtschaft und ansteigender Unsicherheit beim Konsum zunehmend zurückhalten bzw. diesen optimieren. Staatliche Sparmaßnahmen könnten zudem zu weiteren negativen Auswirkungen auf den TK-Konsum führen, bedingt durch eine reduzierte Staatsnachfrage und ein verringertes verfügbares Einkommen im Privatsektor. Im Rahmen der staatlichen Konsolidierungsanstrengungen droht für unser operatives Geschäft zudem das Risiko unangekündigter Steuererhöhungen bzw. Sondersteuern, speziell in unseren süd- und osteuropäischen Märkten.

Ferner ist auf die Risiken aus den im Rahmen der „Eurokrise“ immer volatilieren Wechselkursbewegungen hinzuweisen. Aktuell ist eine Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar festzustellen, wohingegen der Euro gegenüber den süd- und osteuropäischen Währungen an Stärke gewonnen hat. Je nach weiterer Entwicklung der „Eurokrise“ ist eine Fortsetzung, aber auch eine Umkehr dieser Trends möglich. Das relativ hohe Maß an Volatilität dürfte uns bis zu einer Lösung der Krise jedoch ziemlich sicher sein.

### Branche und Wettbewerb.

Im Festnetz und im Mobilfunk ging das Preisniveau bei Sprach- und Datendiensten auch 2011 weiter zurück. Grund dafür waren neben regulierungsbedingten Preissenkungen v. a. der intensive Wettbewerb und die Kannibalisierungseffekte durch den technologischen Fortschritt.

Der Wettbewerbsdruck – v. a. im Festnetz-Bereich – könnte sich noch weiter erhöhen, z. B. indem sich die Marktabdeckung von (regionalen) Teilnehmernetzbetreibern deutlich ausweitet und sich der Trend zu Bündelangeboten fortsetzt. Außerdem verschärft sich die Konkurrenzsituation dadurch, dass der Mobilfunk die Festnetz-Kommunikation zunehmend ersetzt.

Im Festnetz-Breitband-Markt beobachten wir im Neukundengeschäft weiterhin eine wachsende Dominanz der Kabelnetzbetreiber: Sie bauen ihr Angebotsportfolio weiter aus und können flächendeckend Haushalten und kleineren Unternehmen Telekommunikationsprodukte anbieten, für die weder ein eigener Netzausbau noch eine Teilnehmer-Anschlussleitung der Deutschen Telekom benötigt wird.

Darüber hinaus verlängern Wettbewerber in bestimmten Regionen ihr eigenes Glasfasernetz bis in die Haushalte, um sich auch dort von unserem Netz unabhängig zu machen. Ein weiteres Wettbewerbsrisiko liegt darin, dass wir verstärkt auch Konkurrenten gegenüberstehen, die nicht zur Telekommunikationsbranche im engeren Sinne zählen: große Unternehmen aus den Branchen Internet und Consumer Electronics. Für uns besteht daher über die bisherigen Marktanteilsverluste hinaus das Risiko, dass Marktanteile und Margen weiter sinken.

Der zu erwartende weitere Preisrückgang in der mobilen Sprachtelefonie und bei mobilen Datendiensten könnte sich auf unsere Mobilfunk-Umsätze negativ auswirken. Gründe für den Preisrückgang sind u. a. Billiganbieter, die in Deutschland und auf weiteren europäischen Märkten expandieren.

In den USA ist T-Mobile USA der kleinste der vier nationalen Mobilfunk-Anbieter. Das Unternehmen steht vor der Herausforderung, durch Produkt- und Service-Qualität sowie eine attraktive Preisgestaltung den Kunden zu überzeugen.



Auch der ICT-Markt in unserem operativen Segment Systemgeschäft ist gekennzeichnet durch beständig starken Wettbewerb, Preisrückgang, lange Verkaufszyklen und die verhaltene Vergabe von Projekten. Das führt zu einem potenziellen Risiko von Umsatzrückgängen und Margenverfall für T-Systems.

### Produkte, Dienste und Innovationen.

Wir bauen die „Telco plus“, indem wir die Netze der Zukunft errichten und unser klassisches Geschäft um Cloud- und Internet-basierte Dienstleistungen erweitern. Die Idee vom Vernetzten Leben und Arbeiten prägt den Innovationsprozess bei der Deutschen Telekom. Stetig kürzer werdende Innovationszyklen stellen den Telekommunikationssektor vor die Herausforderung, neue Produkte in immer kürzeren Zeitabständen hervorbringen zu müssen.

Durch den schnellen technologischen Fortschritt ist es möglich, dass sich Technologien bzw. Produkte teilweise gegenseitig ersetzen. Dies kann sowohl im Sprach- als auch im Datenverkehr zu geringeren Preisen und Umsätzen führen. Doch besteht durch die Weiterentwicklung von Smartphones und Datendiensten auch die Chance, neue Einnahmequellen im mobilen Internet zu erschließen. Sollten sich jedoch die Anwendungen der mobilen Datenkommunikation nicht wie erwartet entwickeln, besteht das Risiko, Umsatzziele zu verfehlen.

### Regulierung.

Wir unterliegen sowohl in Deutschland als auch bei den internationalen Tochterunternehmen weiterhin der sektorspezifischen Marktregulierung. Die nationalen Regulierungsbehörden haben nach wie vor umfassende Eingriffsbefugnisse in unsere Produkt- und Preisgestaltung. Das hat erhebliche Auswirkungen auf unser operatives Geschäft. Diese Eingriffe sind für uns nur bedingt vorherzusehen und können den bestehenden Preis- und Wettbewerbsdruck zusätzlich verschärfen.

Es ist zu befürchten, dass die regulatorischen Einflüsse in Deutschland und in den anderen europäischen Ländern die Umsatzentwicklung im Festnetz- und im Mobilfunk-Markt mittel- bis langfristig weiterhin negativ beeinflussen.

Eine strenge Regulierung erfolgt immer dann, wenn die zuständige nationale Regulierungsbehörde auf dem für uns relevanten Telekommunikationsmarkt eine beträchtliche Marktmacht unsererseits vermutet bzw. feststellt.

Das bedeutet in Deutschland, dass wir im Markt für Festnetz-Telefonanschlüsse und zugehöriger Paketangebote noch einer ex-post Missbrauchsaufsicht ausgesetzt sind. Außerdem müssen wir unseren Wettbewerbern kostenorientierte Vorleistungen anbieten, z. B. in den Vorleistungsmärkten für den Zugang zum Teilnehmeranschluss, dem Bitstream Access sowie der Festnetz- und Mobilfunk-Terminierung. Auch unsere europäischen Tochtergesellschaften agieren im Festnetz- und Mobilfunk-Bereich unter entsprechenden Rahmenbedingungen.

Darüber hinaus erlässt die Europäische Kommission Empfehlungen, die zwar nicht unmittelbar bindend sind, aber von den nationalen Regulierungsbehörden berücksichtigt werden müssen.

- Die Empfehlung der Kommission vom 7. Mai 2009 über die Regulierung der Festnetz- und Mobilfunk-Zustellungsentgelte in der EU (2009/396/EG) sieht vor, dass ab dem 1. Januar 2013 EU-weit die Terminierungsentgelte auf Basis eines neuen Kostenkonzepts festgesetzt werden. Daraus ergibt sich für uns und unsere europäischen Tochtergesellschaften das Risiko zukünftiger weiterer Absenkungen der Terminierungsentgelte.
- Die Europäische Kommission hat am 3. Oktober 2011 eine Konsultation zu Kostenmethodiken für Zugangsnetze veröffentlicht. Das von der Kommission favorisierte Konzept sieht vor, die regulierten, auf Kupfernetzen basierenden Vorleistungsentgelte abzusenken, falls das regulierte Unternehmen nicht in „Fiber to the Home“ (FTTH) investiert. Sollte dies Eingang in eine Empfehlung der Europäischen Kommission finden, könnte dies mittelfristig zu Umsatzeinbußen im Vorleistungsgeschäft führen und würde Investitionen in Zugangsnetze der nächsten Generation deutlich erschweren, statt sie zu fördern.
- Der Entwurf der EU-Kommission für eine neue Roaming-Verordnung vom 6. Juli 2011 sieht eine Verschärfung/Verlängerung der bisherigen Preisregulierung vor (📖 siehe hierzu im Detail das Kapitel „Regulatorische Eingriffe in das Geschäft“, Seite 74 f.)

Investitionen in den Kundenzugang der nächsten Netzgeneration (Next Generation Access, NGA) erfordern einen modifizierten Regulierungsrahmen, der Investitionen fördert und u. a. eine faire Risikoverteilung zwischen Investor und Zugangsuchenden vorsieht und auch die nötige Preisflexibilität ermöglicht. Andernfalls besteht das Risiko, dass die Wirtschaftlichkeit für diese Investitionen nicht wie geplant erreicht werden kann.

Bis heute gibt es für den Begriff Netzneutralität noch keine allgemein gültige und zugleich funktional-technisch geeignete Definition. Das Thema Netzneutralität wird verstärkt öffentlich diskutiert. Teilweise wird sogar gefordert, dass alle Datenpakete technisch und wirtschaftlich vollkommen gleich zu behandeln sind. Insbesondere Content- und Applikationsanbieter setzen auch für die Zukunft voraus, dass die Netzbetreiber ihre Transportkapazität stetig erweitern und die Infrastruktur ausbauen. Es besteht das Risiko, dass Regelungen den Gestaltungsspielraum bei der Einführung neuer Geschäftsmodelle im Internet einschränken.

In Deutschland ergeben sich neben den oben beschriebenen allgemeinen regulatorischen Risiken auch Unsicherheiten dadurch, dass Entgeltentscheidungen der Regulierungsbehörde von Verwaltungsgerichten aufgehoben werden können und von der Regulierungsbehörde für die Vergangenheit dann neu beschieden werden müssen: Aufgrund von Klagen von Wettbewerbern sind eine Vielzahl von früheren und aktuellen Entgeltentscheidungen nicht bestandskräftig. Einige Entgeltentscheidungen – so z. B. die Beschlüsse zu den TAL-Überlassungsentgelten aus den Jahren 1999 und 2001 sowie die TAL-Einmalentgelte aus den Jahren 2001 und 2003 – wurden rechtskräftig aufgehoben. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) muss nun erneut über diese Entgelte entscheiden. Es ist prinzipiell offen, ob und in welcher Höhe Entgelte verändert werden. Ferner hat das Bundesverwaltungsgericht am 23. November 2011 entschieden, dass die BNetzA einen Beurteilungsspielraum bei der Bestimmung des Kostenmaßstabs hat.

#### Personal.

Auch in 2011 konnten wir den personellen Umbau in unserem Konzern in Deutschland sozialverträglich gestalten und umsetzen; im Wesentlichen über Abfindungen, Altersteilzeit, Vorruhestand und die von Vivento angebotenen Beschäftigungsperspektiven für Beamte und Angestellte, insbesondere im öffentlichen Sektor. Der Personalumbau wird auch im kommenden Geschäftsjahr fortgesetzt. Falls sich die Maßnahmen nicht oder nicht wie geplant realisieren lassen, kann sich dies negativ auf unsere Finanzziele und unsere Rentabilität auswirken.

**Rückkehrrecht Beamte.** Werden Konzerneinheiten, in denen Beamte beschäftigt sind, veräußert, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass diese weiterhin bei der veräußerten Konzerneinheit arbeiten. Dazu muss der Beamte selbst zustimmen bzw. den Antrag dazu stellen. Allerdings besteht das Risiko, dass Beamte, z. B. nach dem Ende der Beurlaubung, von einer veräußerten Einheit zu uns zurückkehren, ohne dass ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten für die Beamten bestehen. Ein solches Rückkehrrecht besteht derzeit für etwa 2 850 Beamte. Unter der Annahme, dass im Geschäftsjahr 2012 alle oben genannten Beamten zu uns zurückkehren würden, beträgt das maximale Risiko 0,2 Mrd. € pro Jahr. Dieses Risiko lässt sich etwa durch Kompensationszahlungen reduzieren, aber nicht vollständig vermeiden.

**Sonderzahlung Beamte.** Im November 2004 hat die Bundesrepublik Deutschland das Erste Gesetz zur Änderung des Postpersonalrechtsgesetzes verabschiedet; dies beseitigte die Notwendigkeit für die Deutsche Telekom und für die anderen Post-Nachfolgeunternehmen, den beschäftigten Beamten eine jährliche Sonderzahlung nach dem Bundessonderzahlungsgesetz zu zahlen. Verschiedene Instanzgerichte sahen hier keine Unvereinbarkeit mit dem Verfassungsrecht. Im Dezember 2008 hat das Bundesverwaltungsgericht entschieden, die streitgegenständlichen Normen dem Bundesverfassungsgericht zur Normenkontrolle gemäß Artikel 100 Grundgesetz vorzulegen. Eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts erwarten wir in den nächsten Monaten. Sollte entschieden werden, dass die Streichung der Sonderzahlung verfassungswidrig war, könnte das für die Jahre 2004 bis Juni 2009 zu einem Nachzahlungsaufwand von rund 0,2 Mrd. € führen.

**Abgesenkte Besoldungstabellen.** Mit Inkrafttreten des Dienstrechtsneuordnungsgesetzes am 11. Februar 2009 hat der Gesetzgeber die Beträge der bisher jährlichen Sonderzahlung nach dem Bundessonderzahlungsgesetz für alle Bundesbeamtinnen und Bundesbeamten in das monatliche Grundgehalt integriert. Dies gilt nach § 78 Bundesbesoldungsgesetz nicht für die bei den Post-Nachfolgeunternehmen beschäftigten Beamtinnen und Beamten. Gegen die um den Anteil der Sonderzahlung abgesenkten Besoldungstabellen legten einige Beamte ebenfalls Rechtsmittel ein. In zwei Klageverfahren hat das Verwaltungsgericht Stuttgart dies dem Bundesverfassungsgericht zur Prüfung auf Verfassungsmäßigkeit vorgelegt. Daraus könnte ab Juli 2009 Nachzahlungsaufwand von bis zu 0,1 Mrd. € entstehen.

#### Risiken aus der IT-/NT-Infrastruktur.

Wir verfügen über eine komplexe Informations-/Netztechnik (IT/NT)-Infrastruktur. Ausfälle der technischen Infrastruktur sind nicht vollständig auszuschließen. Sollte es dazu kommen, könnte dies zu Umsatzausfall oder Kostensteigerungen führen.

Unter IT-/NT-Infrastruktur verstehen wir alle Gebäude (Netzknoten), Kommunikationsdienste (Netzwerke), Hardware und Software, die zur Informationsverarbeitung bereitstehen. Unsere IT-/NT-Ressourcen und -Strukturen bilden eine organisatorische und technische Plattform zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit.



Über unsere Internet-Seiten [www.telekom.com/datenschutz](http://www.telekom.com/datenschutz) und [www.telekom.com/sicherheit](http://www.telekom.com/sicherheit) berichten wir fortlaufend über aktuelle Entwicklungen in diesen Bereichen. \*

Auch im Berichtsjahr arbeiteten wir daran, die IT-Systeme und -Infrastruktur an die sich ändernden Kundenbedürfnisse und die neuen organisatorischen Anforderungen anzupassen. Dazu gehört z. B. One.ERP (Enterprise Resource Planning), eines der größten IT-Projekte in Europa mit dem Ziel, ein einheitliches IT-System für die Bereiche Finanzen, Personal, Logistik und Einkauf zu schaffen.

Mit fünf konzernweiten „Next Generation IT“-Programmen wollen wir die IT-Strategie umsetzen und die zukünftige IT-Zielarchitektur des Konzerns implementieren. Schwerpunkt ist dabei, die Applikationen und Infrastruktur zu harmonisieren, zu standardisieren und zu konsolidieren. In konzernübergreifenden Projekten werden Lösungen erarbeitet, z. B. für ein übergreifendes Kundenbeziehungs-Management oder die IT-Unterstützung der Funktionen Finanzen, Einkauf, Logistik und Personal.

Wir ersetzen die zahlreichen heterogenen Architekturen, Zugangsarten und Dienste durch eine einheitliche Architektur mit gemeinsamen Aggregations-, Transport- und Zugangsebenen. Es können Risiken entstehen, die alle IT-/NT-Systeme und -Produkte mit Internet-Anbindung betreffen. So könnten Störungen zwischen neu entwickelten und bereits bestehenden IT-/NT-Systemen zu Unterbrechungen bei Geschäftsprozessen und Produkten, z. B. Smartphones und „Entertain“, führen.

Wir wappnen uns gegen Ausfallrisiken, z. B. Naturkatastrophen oder Feuer, indem wir technische Frühwarnsysteme und Dopplung von IT-/NT-Systemen einsetzen. Auf Basis eines konzernweit standardisierten Business Continuity Management setzen wir organisatorische und technische Maßnahmen ein, um Schäden zu verhindern und zu mindern. Darüber hinaus sind versicherbare Risiken durch ein konzernübergreifendes Versicherungsprogramm abgedeckt.

### Datenschutz und Datensicherheit.

Sicherheit und der Schutz von Kundendaten haben für uns weiterhin die höchste Priorität. Dies gilt auch für das wachsende Cloud Computing-Geschäft. Es unterliegt den gleichen strengen Auflagen bezüglich Sicherheit und Schutz von Informationen wie jedes andere unserer Produkte.

Um diese hohen Standards zu halten bzw. Risiken weitgehend auszuschließen, setzen wir uns dafür ein, dass europäischer Datenschutz zwingend zur Anwendung kommt, wenn ein Unternehmen seine Dienste am europäischen Markt anbietet. So hätten Verbraucher innerhalb von Europa ein einheitliches Recht. Zudem könnten auch Datenschutz-Schlupflöcher innerhalb Europas geschlossen und einheitliche Wettbewerbsverhältnisse geschaffen werden.

In puncto Informationssicherheit stehen wir vor vielen neuen Herausforderungen. In den vergangenen Jahren hat sich der Schwerpunkt der IT-Sicherheit verschoben – weg von der Prävention, hin zur Analyse. Hier setzt unser Frühwarnsystem an: Es erkennt neue Quellen und Formen von Cyber-Angriffen, analysiert das Verhalten der Angreifer unter strenger Wahrung des Datenschutzes und identifiziert so neue Trends im Sicherheitsbereich. Neben den sog. „Honeypot-Systemen“, simulierten Schwächen in IT-Systemen, umfasst unser Frühwarnsystem Meldesysteme und Analyse-Tools für Spam Mails, Viren und Trojaner. Die aus den Honeypots gewonnenen Informationen werden mit öffentlichen und privaten Stellen ausgetauscht, um zukünftige Angriffe zu erkennen und zu vermeiden. Der Vorteil unternehmensinterner Frühwarnsysteme liegt auf der Hand: Sie ermöglichen uns eine anbieterunabhängige, objektive Einschätzung der Sicherheitslage – und begünstigen eine angemessene und zeitnahe Reaktion auf die Bedrohungen aus dem Internet.

Cyber-Kriminalität und Industriespionage nehmen zu. Diesen Risiken begegnen wir mit neuen Sicherheitskonzepten. Wir setzen dabei verstärkt auf Partnerschaften, z. B. mit öffentlichen und privaten Organisationen, um auch „Security as a Service“ zu verwirklichen: Sicherheit als Entwicklungskriterium für neue Produkte und Informationssysteme. Für neue Produkte bedeutet das noch intensivere und obligatorische digitale Sicherheitstests, die wir als Standard in der Branche etablieren wollen.

Wir möchten Datenschutz und Datensicherheit als integrale, grundlegende Bestandteile unserer Unternehmenskultur, unserer Produkte sowie bei unseren Mitarbeitern nachhaltig verankern. Diesem Ziel sind wir näher gekommen. Wir gehören zu den Pionierunternehmen auf diesem Gebiet und haben bereits 2008 ein eigenes Vorstandsressort für Datenschutz, Recht und Compliance geschaffen. Dies stellt sicher, dass wir die Maßnahmen zu Datenschutz und Datensicherheit bereichsübergreifend abstimmen und gemäß unserem konzernweit einheitlichen Security-Regelwerk nachhaltig umsetzen.

Im Jahr 2011 hat der Datenschutzbeirat, der sich aus führenden Datenschutzexperten und Persönlichkeiten aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und unabhängigen Organisationen zusammensetzt, seine erfolgreiche Arbeit fortgesetzt. In seinen Sitzungen hat sich der Beirat u. a. mit Datenschutzaspekten der strategischen Wachstumsfelder Gesundheit und Energie befasst.

\* Soweit der Lagebericht auf Inhalte von Internet-Seiten verweist, sind diese Inhalte nicht Bestandteil des Lageberichts.

## Gesundheit und Umwelt.

Elektromagnetische Felder (EMF) werden immer wieder mit möglichen Umwelt- und Gesundheitsbeeinträchtigungen in Zusammenhang gebracht. Dazu gibt es eine intensive öffentliche, politische und wissenschaftliche Diskussion. Akzeptanzprobleme in der Öffentlichkeit betreffen sowohl die Mobilfunknetze als auch den Einsatz der Endgeräte. Im Mobilfunk-Bereich wirkt sich dies u. a. auf den Ausbau der Mobilfunknetze sowie auf die Nutzung der Mobilfunk-Geräte aus. Im Festnetz-Bereich betrifft dies den Absatz von herkömmlichen DECT-Geräten (digitales schnurloses Telefon) sowie Endgeräten mit WLAN-Technologie. Neben rechtlichen Risiken (Grenzwertsenkung) sind regulatorische Eingriffe möglich, wie etwa die Umsetzung von Vorsorgemaßnahmen beim Mobilfunk, z. B. durch Veränderungen im Baurecht oder Kennzeichnungspflichten für Endgeräte.

Institutionen wie die Weltgesundheitsorganisation oder die Internationale Strahlenschutzkommission betonen, dass es nach dem aktuellen wissenschaftlichen Kenntnisstand keinen Nachweis für negative Gesundheitseffekte unterhalb der internationalen Grenzwerte gibt. Dennoch hat die Internationale Agentur für Krebsforschung, eine Fachagentur der Weltgesundheitsorganisation, aufgrund von einzelnen Hinweisen die hochfrequenten Felder bei der Nutzung von Mobilfunk-Geräten als „möglicherweise krebserregend“ eingestuft – das entspricht der gleichen Kategorie, in der auch der Genuss von Kaffee eingeordnet ist. Neben einer verschärften medialen Präsenz könnte diese Einstufung die Einführung verbraucherpolitischer Vorsorgemaßnahmen nach sich ziehen, wie z. B. Warnhinweise. Einigkeit zwischen allen Institutionen besteht bezüglich der Forderung nach weitergehender Forschung.

Basis unseres verantwortungsvollen Umgangs mit der Mobilfunk-Thematik ist die „EMF-Policy“. Diese Richtlinie enthält zehn für alle europäischen Mobilfunk-Landesgesellschaften verbindlichen Empfehlungen zu den folgenden Prinzipien: Transparenz, Information, Partizipation, Forschungsförderung und Partnerschaft. Wir arbeiten daran, Unsicherheiten in der Bevölkerung durch eine sachliche, wissenschaftlich fundierte und transparente Informationspolitik abzubauen.

## Einkauf.

Als Dienstleister sowie Betreiber und Anbieter von IT-/TK-Produkten arbeiten wir mit unterschiedlichen Lieferanten für technische Komponenten zusammen. Zu diesen Komponenten zählen u. a. Soft- und Hardware, Übertragungstechnik, Vermittlungs- und Linientechnik sowie Endgeräte.

Lieferrisiken lassen sich nicht grundsätzlich ausschließen. So können Lieferengpässe, Preiserhöhungen, veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen oder Produktstrategien der Lieferanten negative Folgen auf unsere Geschäftsprozesse und unser Ergebnis haben. Risiken können sich aus Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern bzw. dem Ausfall von einzelnen Lieferanten als direkte Folge der Wirtschaftskrise ergeben. Diesen Risiken begegnen wir mit organisatorischen, vertraglichen und einkaufsstrategischen Maßnahmen. Wir haben u. a. ein kennzahlen-gestütztes Lieferantenbewertungssystem eingeführt. Es beinhaltet auch Kennzahlen mit einer Prognosegüte. So können wir Lieferantenrisiken frühzeitig erkennen und rechtzeitig Maßnahmen zur Risikoreduzierung einleiten.

## Rechtsrisiken.

**Wesentliche laufende Rechtsverfahren.** Die Deutsche Telekom ist Partei in mehreren gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren mit Behörden, Wettbewerbern sowie anderen Beteiligten. Von besonderer Bedeutung sind aus Sicht der Deutschen Telekom die nachfolgend aufgeführten Verfahren.

### Wesentliche laufende Rechtsverfahren.

Eventualforderung – Schadensersatzklage gegen Bundesrepublik Deutschland und Kreditanstalt für Wiederaufbau
Prospekthaftungsverfahren
Schiedsverfahren Toll Collect
Eutelsat-Schiedsverfahren
Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten
Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere
Rechtsstreitigkeiten wegen Entscheidungen der Bundesnetzagentur
– Entgelte für die Überlassung von Teilnehmer-Anschlussleitungen
– Vergabe von Frequenzen (Versteigerung von LTE-Frequenzen, GSM-Frequenzverlängerung)
Aktionärsklage
Patentrisiken
– Patentstreitigkeiten Mobilfunk
Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom
Schadensersatzklage gegen OTE



- **Eventualforderung – Schadensersatzklage gegen Bundesrepublik Deutschland und Kreditanstalt für Wiederaufbau.** Im Rahmen einer Sammelklage von Aktionären in den USA war der Deutschen Telekom vorgeworfen worden, im Zuge des dritten Börsengangs im Jahr 2000 im Verkaufsprospekt falsche Angaben gemacht und nicht ausreichend über die angebotenen Aktien informiert zu haben. Die Deutsche Telekom hatte daraufhin 2005 in einem Vergleich etwa 120 Mio. US-\$ an die Aktionäre in den USA gezahlt, wobei ein Teil des Betrags von einer Versicherung zurückerstattet wurde. Der Vergleich wurde ausdrücklich ohne Anerkennung einer Schuld oder eines Fehlverhaltens geschlossen. Die Vergleichszahlung nebst Kosten forderte die Deutsche Telekom von der Bundesrepublik Deutschland und der KfW Bankengruppe zurück. Der Bundesgerichtshof gab der Klage der Deutschen Telekom in weitem Umfang statt und verwies den Rechtsstreit für weitere Feststellungen insbesondere der genauen Höhe des an die Deutsche Telekom zu leistenden Schadensersatzes an das Oberlandesgericht Köln zurück.
- **Prospekthaftungsverfahren.** Es handelt sich um ca. 2 600 laufende Klagen von ca. 16 000 angeblichen Käufern von T-Aktien, die auf der Grundlage der Prospekte vom 28. Mai 1999 und vom 26. Mai 2000 verkauft wurden. Die Kläger behaupten, dass einzelne Angaben in diesen Prospekten unrichtig oder unvollständig seien. Der Streitwert beläuft sich auf insgesamt ca. 80 Mio. €. Die Klagen richten sich zum Teil auch gegen die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und/oder die Bundesrepublik Deutschland sowie teilweise auch gegen emissionsbegleitende Banken. Das Landgericht Frankfurt am Main hat jeweils Vorlagebeschlüsse nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG) zum Oberlandesgericht Frankfurt am Main in Bezug auf den zweiten und dritten Börsengang (DT2 und DT3) erlassen und die Ausgangsverfahren ausgesetzt. Die bisher letzte mündliche Verhandlung im Musterverfahren DT3 hat am 25. Januar 2012 stattgefunden. Die Parteien haben die Möglichkeit erhalten, sich nochmals schriftlich zu äußern. Das Gericht hat als Termin zur Verkündung einer Entscheidung den 25. April 2012 festgesetzt. Das Vorlageverfahren zu DT2 ruht derzeit faktisch.

Ca. 12 000 weitere angebliche Käufer von T-Aktien hatten Güteverfahren bei der „Öffentlichen Rechtsauskunfts- und Antragsstelle der Freien und Hansestadt Hamburg (ÖRA)“ beantragt. Davon wurden ca. 8 000 Verfahren abgeschlossen und die verbleibenden ca. 4 000 bislang noch nicht vollständig abgeschlossenen Verfahren aufgrund eines Beschlusses des Hanseatischen OLG vom 10. Februar 2010 von der ÖRA mit Schreiben vom 4. März 2010 gegenüber der Deutschen Telekom AG für beendet erklärt.
- **Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahren zwischen den Hauptgesellschaftern des Konsortiums Toll Collect, der Daimler Financial Services AG und der Deutschen Telekom sowie der Konsortialgesellschaft Toll Collect GbR einerseits und der Bundesrepublik Deutschland andererseits über Streitigkeiten, die mit dem Mauterhebungssystem zusammenhängen, erhielt die Deutsche Telekom die Klageschrift der Bundesrepublik Deutschland am 2. August 2005. Darin machte der Bund einen Anspruch auf entgangene Mautentnahmen in Höhe von ca. 3,51 Mrd. € nebst Zinsen wegen Verspätung der Aufnahme des Wirkbetriebs geltend. Die Summe der geforderten Vertragsstrafen beträgt 1,65 Mrd. € nebst Zinsen. Die Vertragsstrafenforderungen beruhen auf angeblichen Verletzungen des Betreibervertrags (behaupteter fehlender Zustimmung zu Unteraufnahmeverträgen, behaupteter verspäteter Bereitstellung von „On-Board-Units“ und Kontrolleinrichtungen). Der Bund hat mit Schriftsatz vom 16. Mai 2008 seine Klageforderung in Bezug auf den Mautausfallschaden neu berechnet und um 169 Mio. € nach unten korrigiert. Die neue Klageforderung beträgt nunmehr ca. 3,3 Mrd. € zuzüglich Zinsen. Die Summe aller Hauptforderungen des Bundes (einschließlich der Vertragsstrafenforderungen) beträgt nunmehr ca. 4,99 Mrd. €.

Im Juni 2008 fand eine erste mündliche Verhandlung statt, in der das Schiedsgericht rechtliche Fragen mit den Schiedsparteien erörterte, ohne dass hieraus Schlüsse auf den Ausgang des Verfahrens gezogen werden konnten. In einer weiteren mündlichen Verhandlung im Dezember 2010 wurden verschiedene Zeugen und Sachverständige angehört. Wir rechnen mit einem Fortgang des Verfahrens in 2012.
- **Eutelsat-Schiedsverfahren.** Am 12. April 2011 ging bei der Deutschen Telekom AG ein Antrag der Eutelsat S.A. ein, der sich auf Einleitung eines ICC-Schiedsverfahrens gegen die Deutsche Telekom AG sowie die Media Broadcast GmbH richtet. Eutelsat beantragt insbesondere eine Klärung hinsichtlich eines Nutzungsrechts an einer bestimmten Orbitposition, das Eutelsat nach eigener Auffassung längerfristig zustehe, und hinsichtlich der Laufzeit eines zwischen Deutsche Telekom AG und Eutelsat S.A. geschlossenen Vertrags zur Nutzung dieser Orbitposition durch Eutelsat-Satelliten. Ferner macht Eutelsat, abhängig von der Laufzeit des genannten Vertrags, verschiedene Zahlungsforderungen geltend. Die Deutsche Telekom hatte das Satellitengeschäft auf die inzwischen nicht mehr mit ihr verbundene Media Broadcast GmbH übertragen. In diesem Zusammenhang gewährte die Deutsche Telekom AG dem Erwerber der Media Broadcast GmbH bestimmte Freistellungen, die teilweise auch die Verträge mit Eutelsat betreffen. Das ICC-Schiedsgericht hat mit Entscheidung vom 31. Januar 2012 seine Gerichtsbarkeit gegenüber der Media Broadcast GmbH abgelehnt.

– **Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten.**

2005 wurde der Deutschen Telekom AG eine Schadensersatzklage der telegate AG in Höhe von ca. 86 Mio. € nebst Zinsen zugestellt. Die telegate begründet ihre Klage mit angeblich überhöhten Preisen der Deutschen Telekom AG für die Überlassung von Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999. Damit hätten der telegate AG ausreichende Mittel für Marketing-Maßnahmen nicht zur Verfügung gestanden, sodass der geplante Marktanteil nicht erreicht werden konnte. Ebenfalls 2005 wurde der Deutschen Telekom AG eine Schadensersatzklage des Herrn Dr. Harisch in Höhe von ca. 329 Mio. € nebst Zinsen zugestellt. Herr Dr. Harisch begründet seine Klage damit, dass wegen der angeblich überhöhten Preise für die Überlassung von Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999 mehrfach der Eigenkapitalanteil der telegate AG signifikant abgesunken sei, sodass Kapitalerhöhungsmaßnahmen erforderlich gewesen seien. Hierzu hätten Herr Dr. Harisch und ein weiterer Gesellschafter Anteile aus ihrem Aktienbestand abgeben müssen, ihr verbliebener Aktienbestand sei dadurch verwässert worden. Der Kläger macht zwischenzeitlich eine weiter erhöhte Forderung von ca. 612 Mio. € nebst Zinsen geltend. Eine weitere Klage mit einem Streitwert von ca. 14 Mio. € nebst Zinsen wurde 2006 von klickTel AG (heute zur telegate AG gehörend) mit der Begründung erhoben, der Firma sei erheblicher Gewinn entgangen, weil sie ohne die angeblich erhöhten Preise schon 1999 Online-Verzeichnisse an den Markt gebracht hätte. Alle Verfahren sind noch in erster Instanz vor dem Landgericht Köln anhängig.

– **Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere.** Wettbewerbsunternehmen

haben Schadensersatzansprüche wegen einer Preis-Kosten-Schere zwischen Vorleistungspreisen und Endkundenpreisen im Ortsnetz geltend gemacht, die von der EU-Kommission im Rahmen einer Bußgeldentscheidung im Jahr 2003 festgestellt worden ist. Vodafone (vormals Arcor) hat aktuell Schadensersatz in Höhe von 223 Mio. € nebst Zinsen gerichtlich geltend gemacht. Der anhängige Rechtsstreit war zunächst bis zu einer rechtskräftigen Entscheidung der europäischen Gerichte über die Bußgeldentscheidung der EU-Kommission ausgesetzt. Das Europäische Gericht Erster Instanz (EuG) hatte am 10. April 2008 die Nichtigkeitsklage der Deutschen Telekom AG gegen die Bußgeldentscheidung abgewiesen. Das hiergegen gerichtete Rechtsmittel der Deutschen Telekom AG wurde vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) am 14. Oktober 2010 zurückgewiesen. Die Bußgeldentscheidung der EU-Kommission in Höhe von 12,6 Mio. € zuzüglich Zinsen ist damit bestandskräftig geworden. Im Rahmen des fortzusetzenden Schadensersatzprozesses darf das nationale Gericht keine Entscheidung erlassen, die der Entscheidung des EuGH zuwiderlaufen würde. Die Höhe des Schadens von Wettbewerbern war nicht Gegenstand des Verfahrens vor dem EuGH. In 2011 haben Versatel und EWE Tel gegen die Telekom Deutschland GmbH eine Schadensersatzklage über ca. 70 Mio. € bzw. ca. 82 Mio. €, NetCologne in Höhe von

ca. 73 Mio. €, MNet über ca. 27,3 Mio. € und HanseNet über 126 Mio. € jeweils nebst Zinsen bei Gericht eingereicht. Im Januar 2012 hat HanseNet (nunmehr Telefónica Germany) die Klage zurückgenommen.

– **Rechtsstreitigkeiten wegen Entscheidungen der Bundesnetzagentur.**

Wettbewerbsunternehmen haben in vielen Fällen die Aufhebung von Entscheidungen der Bundesnetzagentur beantragt, die auch zugunsten der Deutschen Telekom oder Telekom Deutschland GmbH ergangen sind. Soweit diese Anträge Erfolg haben sollten, bedarf es in der Regel einer erneuten Entscheidung durch die Bundesnetzagentur. Von besonderer Bedeutung sind aus Sicht der Deutschen Telekom die nachfolgend aufgeführten Verfahren.

– **Entgelte für die Überlassung von Teilnehmer-Anschlussleitungen.**

Mit Ausnahme der Genehmigung der Einmalentgelte aus dem Jahr 1999 sind die Genehmigungen der Entgelte für die Überlassung der Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) nicht bestandskräftig, weil Wettbewerbsunternehmen die Aufhebung durch die zuständigen Gerichte beantragt haben. Einzelne Genehmigungen wurden aufgehoben, sodass die Bundesnetzagentur über die Entgelte neu entscheiden muss. Im November 2008 hob das Verwaltungsgericht Köln die Genehmigung der monatlichen Überlassungsentgelte aus dem Jahr 1999 auf. Mit Abweisung der Beschwerde gegen die Nichtzulassung der Revision durch das Bundesverwaltungsgericht am 5. Oktober 2009 wurde die Entscheidung rechtskräftig. Die Bundesnetzagentur muss über die beantragte Entgeltgenehmigung neu entscheiden. Im August 2009 hob das Verwaltungsgericht Köln die Genehmigung der monatlichen Überlassungsentgelte sowie der Einmalentgelte aus dem Jahr 2001 auf. Das Bundesverwaltungsgericht wies mit Urteil vom 23. November 2011 die Revision der Bundesrepublik Deutschland und der Telekom Deutschland GmbH zurück. Die Bundesnetzagentur muss über die beantragten Entgeltgenehmigungen neu entscheiden. Im November 2009 hob das Verwaltungsgericht Köln die Genehmigung der Einmalentgelte aus dem Jahr 2002 auf. Mit der Abweisung der Beschwerde gegen die Nichtzulassung der Revision durch das Bundesverwaltungsgericht am 30. Juni 2010 wurde die Entscheidung rechtskräftig. Die Bundesnetzagentur genehmigte mit Beschluss vom 20. Januar 2011 neue Entgelte. Im Mai 2011 hob das Verwaltungsgericht Köln die Genehmigung der Einmalentgelte aus dem Jahr 2003 in weitem Umfang auf. Das Urteil ist rechtskräftig, sodass die Bundesnetzagentur erneut über die beantragte Entgeltgenehmigung entscheiden muss. Im Dezember 2011 hob das Verwaltungsgericht Köln die Genehmigung der monatlichen Überlassungsentgelte aus dem Jahr 2003 auf. Sollte das Urteil rechtskräftig werden, muss die Bundesnetzagentur erneut über die beantragten Entgeltgenehmigungen entscheiden.



- **Vergabe von Frequenzen.** Gegen die Entscheidungen der Bundesnetzagentur über die Vergabe bestimmter Frequenzen an einzelne Mobilfunk-Unternehmen, darunter die Telekom Deutschland GmbH, sind Klagen anhängig.
  - **Versteigerung von LTE-Frequenzen.** Im April/Mai 2010 hat die Bundesnetzagentur zusätzliche Frequenzen in den Bereichen 800 MHz, 1,8 GHz, 2,0 GHz und 2,6 GHz unter Teilnahme der vier Mobilfunk-Netzbetreiber in Deutschland versteigert. Rechtliche Grundlage dieser Frequenzversteigerung im April/Mai 2010 war eine Allgemeinverfügung der Bundesnetzagentur vom 12. Oktober 2009 (sog. „Präsidentenkammerentscheidung“). Gegen diese Allgemeinverfügung haben einige Mobilfunk-Unternehmen sowie Kabelnetz- und Rundfunkbetreiber Anfechtungsklage beim Verwaltungsgericht Köln erhoben. Die Telekom Deutschland GmbH selbst hat keine Klage erhoben und ist an den Verfahren nicht beteiligt. In den meisten Verfahren hat das Verwaltungsgericht Köln bereits entschieden und hat diese Klagen erstinstanzlich abgewiesen. In einem Verfahren wurde Ende April 2011 eine Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts veröffentlicht. Das Bundesverwaltungsgericht hat im Wesentlichen festgestellt, dass der entscheidungserhebliche Sachverhalt vom Verwaltungsgericht nicht hinreichend aufgeklärt wurde und hat die Verfahren zur weiteren Aufklärung und erneuten Entscheidung an das Verwaltungsgericht zurückverwiesen. Eine rechtskräftige Entscheidung über die Rechtmäßigkeit der Präsidentenkammerentscheidung liegt demnach noch nicht vor.
  - **GSM-Frequenzverlängerung.** Mit Verwaltungsakt vom 31. Juli 2009 hat die Bundesnetzagentur die ursprünglich bis zum 31. Dezember 2009 befristet zugeteilten GSM-Frequenzen gegenüber der T-Mobile Deutschland GmbH – heute Telekom Deutschland GmbH – bis zum 31. Dezember 2016 verlängert. Gegen diese Frequenzverlängerung hatten die Unternehmen E-Plus, Telefónica und Airdata Widerspruch bei der Bundesnetzagentur eingelegt. Telefónica nahm den Widerspruch zurück, das Widerspruchsverfahren von E-Plus ist ausgesetzt. Den Widerspruch der Airdata hat die Bundesnetzagentur zurückgewiesen. Hiergegen hat Airdata Klage erhoben, die noch beim Verwaltungsgericht Köln anhängig ist.
  - **Aktionärsklage.** Darüber hinaus hat unter Bezugnahme auf die beiden zuvor genannten Verfahren betreffend der Vergabe von Frequenzen eine Aktionärin Nichtigkeits- und Anfechtungsklage vor dem Landgericht Köln gegen die Deutsche Telekom erhoben und begehrt die Feststellung der Nichtigkeit von den auf der Hauptversammlung der Deutschen Telekom vom 12. Mai 2011 gefassten Beschlüssen über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom für das Geschäftsjahr 2010 (TOP 3 und 5) sowie die Feststellung der Nichtigkeit des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2010. Das Gericht hat mit Urteil vom 6. Januar 2012 die Klage in erster Instanz abgewiesen.
  - **Patentrisiken.** Die Deutsche Telekom sieht sich – wie viele andere große Telekommunikations-/Internet-Anbieter auch – einer tendenziell wachsenden Zahl von IPR-Streitfällen (IPR Intellectual Property Rights) ausgesetzt. Für die Deutsche Telekom besteht das Risiko der Zahlung von Lizenzgebühren und/oder Schadensersatz. In einigen Fällen droht auch die Verurteilung zur Unterlassung. Von besonderer Bedeutung ist aus Sicht der Deutschen Telekom das nachfolgend aufgeführte Verfahren.
  - **Patentstreitigkeiten Mobilfunk.** Der Patentverwerter ICom GmbH & Co. KG hat die Deutsche Telekom AG sowie einzelne Mitglieder des Vorstands der Deutschen Telekom und die Telekom Deutschland GmbH wegen vermeintlicher Verletzung von angeblich standard-essenziellen Patenten im Bereich Mobilfunk verklagt. ICom begehrt neben der Zahlung von Schadensersatz auch die Unterlassung der Verwendung von Patenten im Rahmen wichtiger Dienste im Mobilfunk-Bereich, was zu deren Abschaltung führen könnte. Derzeit sind acht Verletzungsverfahren aus sechs verschiedenen Patenten anhängig. ICom ist in zwei dieser Verfahren erstinstanzlich vollumfänglich unterlegen und hat jeweils Berufung eingelegt; Weitere Verfahren sind ausgesetzt. In den übrigen Verfahren werden mündliche Verhandlungen im Laufe des Jahres 2012 stattfinden. Mehrere Nichtigkeitsklagen und Einspruchsverfahren zur Überprüfung des Rechtsbestands der Patente, deren Verletzung ICom behauptet, laufen parallel zu den Verletzungsverfahren.
  - **Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom.** Im Jahr 1999 wurde Klage gegen die Slovak Telekom eingereicht mit dem Vorwurf, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet habe. Der Kläger forderte ursprünglich ca. 100 Mio. € zuzüglich Zinsen als Schadensersatz und entgangenen Gewinn. Das Landgericht in Bratislava gab der Klage mit Urteil vom 9. November 2011 teilweise statt und verurteilte Slovak Telekom zur Zahlung von rund 32 Mio. € nebst Zinsen. Die Slovak Telekom hat am 27. Dezember 2011 gegen das Urteil Berufung zum Supreme Court eingelegt. Für den Fall einer rechtskräftigen Entscheidung zum Nachteil der Slovak Telekom prüft die Deutsche Telekom, ob und ggf. unter welchen Umständen ihr Ansprüche gegen Dritte zustehen.
  - **Schadensersatzklage gegen OTE.** Lannet Communications S.A. hat im Mai 2009 Klage eingereicht und fordert Schadensersatz in Höhe von 176 Mio. € aufgrund einer angeblich rechtswidrigen Kündigung von Leistungen (hauptsächlich Zusammenschaltungsleistungen, Entbündelung von TAL und Vermietung von Standleitungen) seitens der OTE. Der von dem zuständigen Gericht anberaumte Termin zur mündlichen Verhandlung wurde vom 17. Februar 2011 auf den 30. Mai 2013 verlegt.
- Die Deutsche Telekom beabsichtigt im Übrigen, sich in jedem dieser Gerichts-, Güte- und Schiedsverfahren entschieden zu verteidigen bzw. ihre Ansprüche zu verfolgen.

### In 2011 abgeschlossene Verfahren:

- **Untersuchung von Verträgen in EJR Mazedonien und Montenegro.** Im Rahmen der Abschlussprüfung der Magyar Telekom für das Geschäftsjahr 2005 wurden Verträge identifiziert, deren angemessener wirtschaftlicher Hintergrund seinerzeit nicht vollständig festgestellt werden konnte. Der Prüfungsausschuss der Magyar Telekom beauftragte daraufhin eine unabhängige Rechtsanwaltskanzlei, betreffende Verträge auf ihre Rechtmäßigkeit zu untersuchen. Am 29. Dezember 2011 haben Magyar Telekom und die Deutsche Telekom eine Einigung mit der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission, SEC) und dem US-Justizministerium (U.S. Department of Justice, DOJ) zum Abschluss von Untersuchungen wegen Verletzungen des US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) betreffend Vorgänge aus dem Jahr 2006 erzielt. Im Zuge dieser Einigung wurde ein von der SEC auch gegen die Deutsche Telekom gerichtetes Zivilverfahren wegen der Verletzung des FCPA eingeleitet und wenige Tage später abgeschlossen; die Deutsche Telekom stimmt gegenüber der SEC, ohne die von der SEC erhobenen Beschuldigungen zuzugeben oder zu bestreiten, einer gerichtlichen Entscheidung zu, welche die Deutsche Telekom dauerhaft verpflichtet Buchführungs- und Kontrollpflichten des FCPA nicht zu verletzen. Mit dem DOJ schloss die Deutsche Telekom einen außergerichtlichen Vergleich in Form eines sog. „Non Prosecution Agreement“. Im Rahmen der Einigung mit SEC und DOJ verpflichtete die Deutsche Telekom sich zu einer Zahlung in Höhe von insgesamt 4,36 Mio. US-\$ (3,5 Mio. €). Zuvor hatte die Deutsche Telekom in Zusammenhang mit den laufenden Diskussionen mit der SEC sowie dem DOJ über die Beendigung der jeweiligen Ermittlungsverfahren eine entsprechende Rückstellung gebildet. Darüber hinaus hat sich Magyar Telekom im Rahmen der Gesamteinigung gegenüber dem DOJ und der SEC zu Zahlungen in Höhe von 90,8 Mio. US-\$ (69,7 Mio. €) verpflichtet. Magyar Telekom hat mit dem DOJ ein sog. „Deferred Prosecution Agreement“ geschlossen. Danach verpflichtet sich das Unternehmen insbesondere dazu, während der zweijährigen Laufzeit der Vereinbarung bei künftigen Untersuchungen mit dem DOJ zusammenzuarbeiten, US-amerikanisches Strafrecht in keiner Weise zu verletzen, die Umsetzung eines Compliance-Programms weiterzuführen und jährlich an das DOJ zum Stand des Compliance-Programms zu berichten. Die Magyar Telekom stimmte gegenüber der SEC, ohne die von der SEC erhobenen Beschuldigungen zuzugeben oder zu bestreiten, einer gerichtlichen Entscheidung zu, welche die Magyar Telekom dauerhaft verpflichtet, die FCPA-Vorschriften über das Bestechungsverbot sowie über Buchführungs- und Kontrollpflichten nicht zu verletzen. Die Ermittlungsverfahren der Staatsanwaltschaft Bonn in Zusammenhang mit den vorgenannten Verträgen wurden inzwischen vollständig eingestellt.

- **Patentstreitigkeiten ADSL.** Die CIF Licensing LLC hatte die Deutsche Telekom AG wegen angeblicher Verletzung von vier Patenten verklagt. Es ging dabei um die Benutzung von Geräten und Verfahren im ADSL-Bereich. Nachdem zwei der angeblich behauptetermaßen verletzte Patente auf eine entsprechende Nichtigkeitsklage der Deutschen Telekom AG in erster Instanz vor dem Bundespatentgericht (BpatG) für nichtig erklärt worden waren, wurde am 20. Oktober 2011 ein Vergleich zwischen der CIF Licensing LLC und der Deutschen Telekom geschlossen. Aufgrund des Vergleichs wurden alle zwischen den Parteien geführten Verfahren in der Sache beendet und erhielt die Deutsche Telekom zudem unentgeltliche Lizenzen an den umstrittenen Patenten.

### Kartell- und Verbraucherschutzverfahren.

Der Deutsche Telekom Konzern unterliegt, wie viele andere Unternehmen auch, den Vorschriften des Kartellrechts. In einzelnen Ländern sehen sich die Deutsche Telekom und ihre Beteiligungen unterschiedlichen kartellrechtlichen bzw. wettbewerbsrechtlichen Verfahren ausgesetzt. Die Deutsche Telekom hält die Vorwürfe jeweils für unbegründet. Im Folgenden beschreiben wir die wesentlichen Kartell- und Verbraucherschutzverfahren.

**Verfahren der Anti-Monopol-Kommission in Polen.** Die polnische Anti-Monopol-Kommission UOKiK hat am 23. November 2011 eine im Jahr 2010 begonnene Untersuchung abgeschlossen. Sie wirft der Polska Telefonia Cyfrowa (PTC) und anderen polnischen Telekommunikationsunternehmen kartellrechtswidrige Preisabsprachen vor und hat gegenüber der PTC ein Bußgeld in Höhe von 34 Mio. PLN (etwa 8 Mio. €) verhängt. Die PTC hält diese Vorwürfe weiterhin für unbegründet und hat gegen die Entscheidung geklagt. Dadurch ist das Bußgeld derzeit noch nicht zahlbar. Das Gleiche gilt für ein weiteres Bußgeld in Höhe von 21 Mio. PLN (etwa 5 Mio. €), das die UOKiK wegen eines angeblichen verbraucherschutzrechtlichen Verstoßes am 2. Januar 2012 gegen die PTC verhängt hatte. Zwei weitere Verfahren mit verbraucherschutzrechtlichem Hintergrund wurden im November 2011 und im Januar 2012 ohne ein Bußgeld eingestellt.

**Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom.** Die Europäische Kommission hat im April 2009 ein Verfahren eröffnet, um zu untersuchen, ob die Slovak Telekom (ST) sich missbräuchlich auf dem slowakischen Breitband-Markt verhalten hat. Nach Angaben der Europäischen Kommission könnte ein solcher Missbrauch in Zugangsverweigerungen zur Teilnehmer-Anschlussleitung sowie anderen Vorleistungen für Breitband-Infrastruktur und Preis-Kosten-Scheren in diesen Bereichen bestehen. Im Dezember 2010 wurde das Verfahren förmlich auf die

Deutsche Telekom als Konzernobergesellschaft ausgeweitet. Auf dieser Grundlage kann die Deutsche Telekom in die Haftung für eventuelle Verstöße einbezogen werden. Sollte die Europäische Kommission letztlich einen Verstoß gegen europäisches Kartellrecht feststellen, könnte sie Bußgelder gegen ST und auch gegen die Deutsche Telekom festsetzen.

**Durchsuchung bei T-Mobile Netherlands.** Mit einer Durchsuchung am 6. Dezember 2011 hat die niederländische Kartellbehörde NMa ein Verfahren gegen T-Mobile Netherlands (TM NL) und andere niederländische Mobilfunk-Anbieter eröffnet. Gegen die Anbieter stehen Vorwürfe kartellrechtswidriger Abstimmungen bezüglich Tarifen und Vertriebswegen im Raum. Die TM NL hält die Vorwürfe für unbegründet, kooperiert aber mit der Behörde bei der Aufklärung der Vorwürfe.

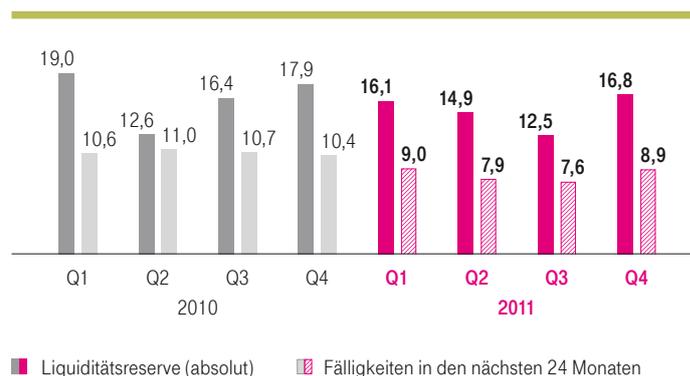
**Verfahren der kroatischen Wettbewerbsbehörde gegen Hrvatski Telekom.** Die kroatische Wettbewerbsbehörde AZTN hat im Herbst 2011 ein Verfahren gegen Hrvatski Telekom (HT) und andere Mobilfunk-Anbieter wegen angeblicher kartellrechtswidriger Absprachen eingeleitet. Sie untersucht, ob die Mobilfunk-Anbieter im Zusammenhang mit der Einführung einer staatlichen Mobilfunk-Abgabe ihr Verhalten koordiniert haben. Die HT hält die Vorwürfe für unbegründet. Sollte die AZTN zu dem Schluss kommen, dass HT und die anderen Betreiber gegen kroatisches Wettbewerbsrecht verstoßen haben, könnte sie Bußgelder festsetzen.

### Finanzwirtschaftliche Risiken.

Unsere finanzwirtschaftlichen Risiken resultieren im Wesentlichen aus Liquiditätsrisiken, Ausfallrisiken sowie Währungs- und Zinsrisiken. Aufgrund von operativen Erfordernissen und Transferbeschränkungen existieren risikobehaftete Geldanlagen von Tochtergesellschaften, insbesondere bei Finanzinstituten in Süd- und Osteuropa. Diese Risiken überwachen und steuern wir durch regelmäßige Analysen und Bewertungen der Anlagerisiken.

Damit wir die Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität des Konzerns und der Deutschen Telekom AG jederzeit sicherstellen können, halten wir eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vor. Hauptsächlich genutzte Instrumente der mittel- bis langfristigen Finanzierung sind Anleihen und Medium Term Notes (MTN), jeweils in unterschiedlichen Währungen und Rechtsrahmen. Diese werden in der Regel über die Deutsche Telekom International Finance B.V. emittiert und als interne Kredite im Konzern weitergereicht.

### Entwicklung Liquiditätsreserve, Fälligkeiten. (Mrd. €)



Die Grafik zeigt die Entwicklung unserer Liquiditätsreserve im Verhältnis zu den Fälligkeiten. Zum Ende des Jahres 2011, und auch in Quartalen zuvor, erfüllen wir deutlich unsere Anforderungen an die Liquiditätsreserve, die Fälligkeiten der jeweiligen nächsten 24 Monate abzudecken.

Zum 31. Dezember 2011 stellten uns 22 Banken Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 13,2 Mrd. € zur Verfügung. In 2011 haben zwei Banken ihre Kreditlinie nicht prolongiert, allerdings konnte eine neue Linie kontrahiert werden. Der Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ist aus heutiger Sicht nicht gefährdet. In 2011 emittierte die Deutsche Telekom eine Anleihe im Volumen von 1,25 Mrd. US-\$ (ca. 0,9 Mrd. €).

Zum 31. Dezember 2011 bewertete die Rating-Agentur Moody's die Deutsche Telekom mit Baa1, Fitch und Standard & Poor's mit BBB+. Der Ausblick ist bei allen drei Agenturen stabil. Ein verschlechtertes Rating unter definierte Schwellenwerte hätte höhere Zinsen bei einem Teil der emittierten Anleihen und MTNs zur Folge.

### Wirtschaftliches Umfeld Griechenland.

Die Rezession in Griechenland hält weiter an. Die Einschnitte der Steuerpolitik und bei den Staatsausgaben belasten die wirtschaftliche Entwicklung zusätzlich. Die weiter steigende Arbeitslosenquote, die sinkenden Einkommen und die allgemeine Unsicherheit wirken sich negativ auf den Privatkonsum aus. Weiter sinkende Staatsausgaben und ein weiter rückläufiger Privatkonsum können auch zukünftig den Telekommunikationskonsum belasten. Der in Aussicht gestellte Schuldenschnitt ist in der gegenwärtigen Situation mit Unsicherheiten behaftet. Auswirkungen auf unsere künftige Geschäftsentwicklung sowie auf das Zinsniveau, insbesondere in Griechenland, sind möglich. Im Fall eines Austritts aus dem Euroraum wäre die Situation neu zu bewerten.

### Werthaltigkeit des Vermögens der Deutschen Telekom.

Der Wert des Vermögens der Deutschen Telekom und deren Tochterunternehmen wird regelmäßig überprüft. Flankierend zu den regelmäßigen jährlichen Bewertungen sind in bestimmten Fällen zusätzliche Werthaltigkeitstests durchzuführen: z. B. dann, wenn infolge von Änderungen im Wirtschafts-, Regulierungs-, Geschäfts- oder Politikumfeld zu vermuten ist, dass sich der Wert von Goodwill, immateriellen Vermögenswerten oder Gegenständen des Sachanlagevermögens vermindert haben könnte (siehe für eine ausführliche Darstellung das Kapitel „Grundlagen und Methoden – Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten“, Seite 179 ff. im Konzern-Anhang). Ergebnis solcher Werthaltigkeitstests können entsprechende Wertminderungen sein, die aber nicht zu Auszahlungen führen. Unser Ergebnis kann hierdurch in erheblichem Umfang gemindert werden; dies könnte den Kurs der T-Aktie belasten.

### Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW.

Zum 31. Dezember 2011 hielt der Bund zusammen mit der KfW rund 32,0% und die Blackstone Group 4,4% der Anteile an der Deutschen Telekom AG. Am 24. April 2006 erwarb die Blackstone Group von der KfW Anteile am Grundkapital der Deutschen Telekom AG.

Es ist nicht auszuschließen, dass der Bund seine Privatisierungspolitik fortführt und sich von weiteren Beteiligungen kapitalmarktgerecht und unter Einbeziehung der KfW trennt – u. a. auch von Anteilen an der Deutschen Telekom AG. Die KfW hat am 16. Mai 2008 eine fünfjährige Umtauschanleihe auf Aktien der Deutschen Telekom AG begeben. Umtauschanleihen sind Schuldtitel, die der Gläubiger während einer vorher festgelegten Periode zu einem vorher festgelegten Wandlungspreis in Aktien einer anderen Gesellschaft umtauschen kann; im Fall der beschriebenen KfW Umtauschanleihe in Namensaktien der Deutschen Telekom AG. Bei Überschreitung des Wandlungspreises darf und bei Ausübung des Wandlungsrechts durch die Anleihegläubiger muss die KfW die ihr angedienten Anleihen in Aktien der Deutschen Telekom AG umtauschen. Bei Fälligkeit der Anleihen hat die KfW das Recht, die Anleihen mit Aktien der Deutschen Telekom zurückzuzahlen. Das Volumen der Anleihe beläuft sich auf 3,3 Mrd. €, der Wandlungspreis beträgt 14,9341 €. Für uns besteht das Risiko, dass die Veräußerung von Anteilen der Deutschen Telekom durch den Bund oder die KfW in größerem Umfang bzw. durch entsprechende Spekulationen am Markt den Kurs der T-Aktie kurzfristig negativ beeinflussen.

### Gesamtrisikosituation.

Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikofelder bzw. Einzelrisiken. Die Gesamtrisikosituation hat sich 2011 gegenüber dem Vorjahr nicht grundlegend verändert. Unsere wesentlichen Herausforderungen umfassen insbesondere die konjunkturellen sowie die regulatorischen Rahmenbedingungen, den intensiven Wettbewerb und den starken Preisverfall im Telekommunikationsgeschäft. Aus heutiger Sicht sieht das Management den Bestand unseres Unternehmens nicht gefährdet. Wir sind davon überzeugt, dass wir die sich bietenden Chancen und Herausforderungen auch in der Zukunft nutzen können, ohne dabei unvertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

### Die Chancen.

Mit unserer Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ (siehe auch Kapitel „Konzernstrategie“, Seite 66 ff.) streben wir einen breiteren Umsatzmix an, der neben dem klassischen Anschlussgeschäft im Festnetz und im Mobilfunk auch neue Wachstumsbereiche umfasst. Mit unseren strategischen Handlungsfeldern wollen wir gezielt die Herausforderungen und Chancen im Markt angehen und unsere erfolgreiche Positionierung langfristig sichern.

Die Erfolge in den strategischen Handlungsfeldern wirken direkt und positiv auf unsere wesentlichen Wachstumsfelder: Mobiles Internet, Vernetztes Zuhause, Internet-Angebote, T-Systems und Intelligente Netzlösungen. Insgesamt wollen wir die Umsätze in den Wachstumsfeldern bis zum Jahr 2015 nahezu verdoppeln.

Die Entwicklung zur „Telco plus“ umfasst neben dem Bau von Netzen der Zukunft insbesondere auch die Erweiterung unseres klassischen Anschlussgeschäfts um Cloud-basierte Dienstleistungen. Cloud Computing ist die Bereitstellung und Nutzung von IT-Geräten, -Anwendungen und -Dienstleistungen über gemeinsame Netzwerke. Mit der TelekomCloud werden alle Daten – Musik, Fotos, E-Mails, Kontakte und vieles mehr – sicher online gespeichert und sind von überall mit beliebigen Endgeräten (Smartphone, Computer, Tablet oder TV) über das Internet zugänglich. Mit ihrem Angebot partizipiert die Telekom an einem stark wachsenden Geschäftsbereich. Laut dem Branchenverband Bitkom wird der deutsche Markt für Cloud Computing von schätzungsweise 1,1 Mrd. € im Jahr 2010 auf 8,2 Mrd. € im Jahr 2015 zulegen.



In den Ländern, in denen wir Mobilfunk-Dienste anbieten, investieren wir gezielt in Technologien der nächsten Generation, um unsere Leistungsfähigkeit weiter zu verbessern. Darüber hinaus entwickeln wir innovative Dienste und erweitern unser Portfolio an hochwertigen Mobilfunk-Geräten. Auch setzen wir konsequent die weitere Integration von Festnetz und Mobilfunk fort. Diese Zusammenführung erlaubt uns, den Service weiter zu verbessern, Synergien durch die Integration in Marketing, Vertrieb und Service auszunutzen und durch Cross-Selling zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen. Mit neuen, innovativen Diensten und Tarifen können wir uns besser gegenüber den Wettbewerbern differenzieren. Wir sehen die Mobilisierung von Datendiensten und hier insbesondere den mobilen Internet-Zugriff als größte Wachstumschance in unserer Branche. Eine weitere strategische Chance ist es, innovative, geräteübergreifende und konvergente Dienste anzubieten. Neben eigenen Diensten und Services gehen wir auch gezielt Kooperationen ein und positionieren uns langfristig als strategischer Partner für die Top-Akteure anderer Branchen, z. B. als exklusiver Online-Inhalte-Partner oder bei der Vermarktung innovativer Endgeräte.

In den nächsten Jahren erwarten wir beim globalen Datenverkehr einen deutlichen Anstieg mit zweistelligen Wachstumsraten. Unser Ziel ist es deshalb, das operative Geschäft weiter zu transformieren, indem wir einerseits effizienter werden und andererseits für die nachgefragte, größere Bandbreite sorgen. Bei T-Systems führen wir den Umbau fort und steigern ihre Profitabilität auf Branchenniveau. Mit ihrer globalen Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen bietet T-Systems ein einzigartiges Know-how und Produktportfolio.

Der Aufbau von Kooperationen bietet ebenfalls Chancen – z. B. zur Erschließung neuer Marktsegmente und zur Realisation von Kostenersparnissen. Im Herbst ging BUYIN, die Einkaufskooperation von Deutsche Telekom und France Télécom-Orange, an den Start. Die Partner haben ihre Beschaffungsaktivitäten in den Bereichen Endgeräte, Mobilfunknetze, großen Teilen der Festnetz-Ausrüstung und Service-Plattformen in einem 50/50-Joint Venture zusammengeführt. Ziel sind die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit beim Einkauf sowie die Erzielung nachhaltiger Vorteile durch Skaleneffekte. Die globalen Einsparungen drei Jahre nach Betriebsbeginn wurden für die Deutsche Telekom bzw. France Télécom-Orange mit jährlich mehr als 400 Mio. € bzw. bis zu 900 Mio. € veranschlagt. Darüber hinaus sind Pilotprojekte im Bereich der IT-Infrastruktur und in weiteren Bereichen der IT geplant, mit dem Ziel, diese ebenfalls in das Joint Venture einzubringen.

Weiteres Potenzial besteht in der gemeinsamen Nutzung von Funkzugangsnetzen in Europa, WiFi-Roaming und dem Bereich Machine-to-Machine (M2M)-Services sowie bei der Nutzung von Glasfaser-Kapazitäten. Durch die Bereitstellung für andere Anbieter kann eine höhere Auslastung der Infrastruktur erzielt werden. Im Jahr 2011 wurden zahlreiche Kooperationsverträge abgeschlossen – auch außerhalb von Deutschland, wie z. B. in Polen, der Tschechischen Republik und Österreich. Durch die gemeinsame Netznutzung können signifikante Einsparpotenziale realisiert werden.

Auch zur Erschließung weiteren Marktpotenzials sind wir im Berichtsjahr verschiedene Kooperationen eingegangen. So wurde durch den Abschluss der strategischen Partnerschaft mit der Deutsche Annington Immobiliengruppe weiteres Marktpotenzial hinsichtlich des Fernseh- und Internet-Angebots gewonnen. Die Kooperation bietet bei Investitionen in niedriger dreistelliger Millionenhöhe die Möglichkeit zur Bereitstellung von TV-Angeboten für 171 000 Wohnungen. Mit Groupon, dem weltweiten Marktführer unter den mobilen Gutscheinanbietern, wurde eine Kooperation geschlossen, um gemeinsam das Wachstum im Bereich der mobilen, standortbezogenen Dienste zu beschleunigen. Wir bieten unseren Kunden die Online-Dienste von Groupon zukünftig über die unterschiedlichen Marketing- und Vertriebskanäle direkt an. Durch diese Zusammenarbeit können wir unsere Rolle im mobilen Internet weiter stärken.

Wir stellen die Sicherheit und den Datenschutz an den Anfang jeglicher Entwicklung von neuen Diensten und Produkten. Sicherheit und Datenschutz werden so zum Design-Kriterium. Bevor ein Produkt auf dem Markt angeboten wird, prüfen wir es intensiv, z. B. mit digitalen Crash- und Penetrationstests. Wenn wir neue Schwachstellen entdecken, machen wir die Hersteller darauf aufmerksam. Sicherheit ist ein Prozess und kein Zustand, deshalb ist es uns bewusst, dass es absolute Sicherheit nicht geben kann. Doch wir setzen mit unserer Vorgehensweise Trends.

# Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem.

Das interne Kontrollsystem (IKS) der Deutschen Telekom AG ist in Anlehnung an das international anerkannte Rahmenwerk für interne Kontrollsysteme des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO Internal Control – Integrated Framework) aufgebaut.

Der Prüfungsausschuss der Deutschen Telekom überwacht die Wirksamkeit des IKS – wie es § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG fordert. Der Umfang und die Ausgestaltung des IKS liegen dabei im Ermessen und in der Verantwortung des Vorstands. Die interne Revision ist dafür zuständig, die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des IKS im Konzern und bei der Deutschen Telekom AG unabhängig zu prüfen. Um dies tun zu können, hat die interne Revision umfassende Informations-, Prüf- und Eintrittsrechte. Zusätzlich werden die für die Finanzberichterstattung relevanten Teile des IKS vom Abschlussprüfer im Rahmen eines risikoorientierten Prüfungsansatzes auf Wirksamkeit geprüft.

Das rechnungslegungsbezogene IKS beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sicherzustellen, und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Das rechnungslegungsbezogene IKS zielt darauf ab, dass der Konzernabschluss der Deutschen Telekom nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den nach § 315a Abs. 1 HGB ergänzend zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt wird. Zudem verfolgt das rechnungslegungsbezogene IKS auch das Ziel, dass der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG nach den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt wird.

Grundsätzlich gilt für jedes IKS, dass es, unabhängig davon, wie es konkret ausgestaltet ist, keine absolute Sicherheit gibt, ob es seine Ziele erreicht. Bezogen auf das rechnungslegungsbezogene IKS kann es somit nur eine relative, aber keine absolute Sicherheit geben, dass wesentliche Fehlansagen in der Rechnungslegung vermieden oder aufgedeckt werden.

Unser Bereich Group Accounting steuert die Prozesse zur Konzernrechnungslegung und Lageberichtserstellung. Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen werden kontinuierlich analysiert, ob und wie weit sie relevant sind und wie sie sich auf die Rechnungslegung auswirken. Relevante Anforderungen werden z. B. in der Konzern-Bilanzierungsrichtlinie festgehalten, kommuniziert und sind zusammen mit dem konzernweit gültigen Abschlusskalender die Basis für den Abschlusserstellungsprozess. Darüber hinaus unterstützen ergänzende Verfahrensanweisungen, standardisierte Meldeformate, IT-Systeme sowie IT-unterstützte Reporting- und Konsolidierungsprozesse den Prozess der einheitlichen und ordnungsgemäßen Konzernrechnungslegung.

Wenn nötig, setzen wir auch externe Dienstleister ein, z. B. für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen. Group Accounting stellt sicher, dass diese Anforderungen konzernweit einheitlich eingehalten werden. Die in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter werden regelmäßig geschult. Die Deutsche Telekom AG und die Konzerngesellschaften sind dafür verantwortlich, dass sie die konzernweit gültigen Richtlinien und Verfahren einhalten. Die Konzerngesellschaften stellen den ordnungsgemäßen und zeitgerechten Ablauf ihrer rechnungslegungsbezogenen Prozesse und Systeme sicher; Group Accounting unterstützt und überwacht sie dabei.

Die Durchführung der operativen Rechnungswesenprozesse wird mit weiter zunehmender Tendenz national und international durch Shared Service Center erbracht. Durch eine Harmonisierung der Prozesse steigt die Effizienz und Qualität der Prozesse und damit auch die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems. Das IKS sichert dabei sowohl die interne Prozessqualität als auch die Schnittstelle zu den Kunden durch geeignete Kontrollen und durch einen internen Zertifizierungsprozess ab.

Eingebettet in den Rechnungslegungsprozess sind unter Risikoaspekten definierte, interne Kontrollen. Das rechnungslegungsbezogene IKS umfasst sowohl präventive als auch aufdeckende Kontrollen; dazu gehören:

- IT-gestützte und manuelle Abstimmungen,
- die Funktionstrennung,
- das Vier-Augen-Prinzip,
- allgemeine IT-Kontrollen wie z. B. Zugriffsregelungen in IT-Systemen und ein Veränderungs-Management.

Konzernweit haben wir ein standardisiertes Verfahren implementiert, um die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen IKS zu überwachen. Dieses Verfahren orientiert sich konsequent an den Risiken einer möglichen Fehlberichterstattung im Konzernabschluss: Zu Jahresbeginn werden unter Risikoaspekten Abschlusspositionen und Rechnungslegungsprozesse ausgewählt, die im Laufe des Jahres in der Regel durch Fremdprüfungen auf Wirksamkeit untersucht werden. Um die hohe Qualität dieses rechnungslegungsbezogenen IKS zu sichern, ist die interne Revision über alle Stufen des Verfahrens hinweg eng mit einbezogen.



# Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres.

## Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija.

Am 30. Dezember 2011 hat die OTE einen Kaufvertrag mit der Telekom Srbija über alle von der OTE gehaltenen Anteile an der Telekom Srbija unterzeichnet. Infolgedessen wurde der Wert der Anteile zum 31. Dezember 2011 als zur Veräußerung gehalten ausgewiesen. Die Aufwertung auf den beizulegenden Zeitwert der Anteile in Höhe von 0,2 Mrd. € wurde zum 31. Dezember 2011 infolge des Kaufangebots im kumulierten sonstigen Konzernergebnis erfasst. Der Verkauf wurde am 25. Januar 2012 abgeschlossen. Der Verkaufserlös in Höhe von 0,4 Mrd. € wurde im Januar 2012 an die OTE gezahlt. In der Folge wird im Finanzergebnis ein Erlös von 0,2 Mrd. € (nach Steuern) ausgewiesen. Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter entfällt auf den Überschuss der Eigentümer der Deutschen Telekom (Konzernüberschuss) ein Betrag in Höhe von 0,1 Mrd. € im Geschäftsjahr 2012.

# Sonstige Angaben.

## Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB.

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts.  Diese ist auf der Internet-Seite der Deutschen Telekom ([www.telekom.com](http://www.telekom.com)) öffentlich zugänglich.

## Schlusserklärung des Vorstands zum Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen.

Da die Bundesrepublik Deutschland als Anteilseigner der Deutschen Telekom AG mit ihrer Minderheitsbeteiligung aufgrund der durchschnittlichen Hauptversammlungspräsenz eine sichere Hauptversammlungsmehrheit repräsentiert, ist ein Abhängigkeitsverhältnis der Deutschen Telekom gegenüber der Bundesrepublik Deutschland nach § 17 Abs. 1 AktG begründet.

Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der Deutschen Telekom mit der Bundesrepublik Deutschland besteht nicht. Der Vorstand der Deutschen Telekom hat daher gemäß § 312 AktG einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: „Der Vorstand erklärt, dass die Gesellschaft nach den Umständen, die dem Vorstand zu dem Zeitpunkt bekannt waren, zu dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Maßnahmen im Interesse oder auf Veranlassung des herrschenden Unternehmens oder der mit ihm verbundenen Unternehmen sind nicht getroffen und auch nicht unterlassen worden.“

# Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung.<sup>1</sup>

## Konjunkturerwartungen.

Für das Jahr 2012 wird als Folge der „Eurokrise“ eine deutliche Abkühlung der weltwirtschaftlichen Entwicklung erwartet, wenn auch für die meisten Länder aktuell nicht bzw. nur von einer marginalen Rezession auszugehen ist. Frühindikatoren, wie z. B. die Composite Leading Indicators der OECD oder die internationalen Einkaufsmanager-Indizes, deuten auf eine deutliche Verlangsamung der Wachstumsraten in 2012 hin, jedoch nicht in einem Maß wie in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09. Die globalen Unterschiede bei den Wachstumsraten sollten dabei auch in 2012 weiter Bestand haben bzw. noch an Signifikanz hinzugewinnen. Für die Schwellenländer wird somit weiterhin mit einem robusten, wenn auch abgeschwächten Wachstum gerechnet, wohingegen für die meisten westlichen Industrienationen lediglich von einer Stagnation oder marginalem Wachstum ausgegangen wird.

Für unsere Kernmärkte fällt der konjunkturelle Ausblick weiter unterschiedlich aus: Für Deutschland wird nach den beiden sehr starken Jahren 2010/11 im kommenden Jahr mit einer Stagnation gerechnet. Seine relativ starke Wettbewerbsposition dürfte Deutschland damit allerdings auch in 2012 beibehalten. Hierbei wird erwartet, dass der Export weiterhin eine wichtige Stütze darstellt. Die „Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose“ prognostizierte in ihrem Herbstgutachten 2011 für Deutschland, dass das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2012 um 0,8 % zunehmen wird. In aktuellen Prognosen wie etwa die der Bundesbank wird für 2012 ein Wachstum von 0,6 % erwartet.

Für die USA wird in aktuellen Schätzungen für das Jahr 2012 von einer Wachstumsrate um die 2 % bis 2,5 % ausgegangen. Die jüngste Verbesserung des Ausblicks ist dabei speziell auf die zum Ende 2011/Anfang 2012 verbesserten Daten am Arbeitsmarkt zurückzuführen. Sollte sich dieser Trend bestätigen, so könnte sich dies in einer Verbesserung des Privatkonsums niederschlagen, der noch immer die wichtigste Stütze der Wirtschaft in den USA ist. Dennoch bleibt die wirtschaftliche Entwicklung in den USA in hohem Maß mit Unsicherheit verbunden, begründet durch die nach wie vor relativ hohe Arbeitslosigkeit und die weiterhin ungeklärte Umsetzung der Sparmaßnahmen zur Reduktion der Staatsverschuldung und deren Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum.

Eine sich abkühlende, aber weiterhin moderat wachsende, wirtschaftliche Entwicklung in 2012 wird aktuell für unsere Kernmärkte Polen, Österreich, Niederlande, die Tschechische Republik und Slowakei erwartet. Die jährlichen Wachstumsraten werden hierbei zwischen 0,1 % und 2,5 % erwartet. Eine leicht rezessive und somit schwierige wirtschaftliche Entwicklung für 2012 wird für die Kernmärkte Ungarn, Rumänien und Kroatien erwartet, mit Wachstumsraten von 0 % bis -1 %. Für Griechenland ist auch in 2012 weiter mit einer signifikanten Rezession zu rechnen. Aktuelle Prognosen erwarten im Durchschnitt ein Minus von 5,5 %.

## Prognose für die BIP-Entwicklung 2012.

	2012 gegenüber 2011 %
Deutschland	0,6
USA	2,5
Griechenland	(5,5)
Polen	2,0
Ungarn	(0,7)
Tschechische Republik	0,1
Kroatien	(0,5)
Niederlande	0,1
Slowakei	0,6
Österreich	0,7
Großbritannien	0,3

Quelle: Oxford Economics, Stand Januar 2012.

## Markterwartungen.

Für 2012 gehen wir insgesamt weiterhin von einer Stagnation, ggf. sogar von einem leichten Rückgang des deutschen Telekommunikationsmarkts bei intensivem Wettbewerb aus. Für den Mobilfunk-Markt erwarten wir in 2012 ein geringes Kundenwachstum, getrieben v. a. durch die weiterhin steigende Nutzung der mobilen Datendienste. Insbesondere die stark zunehmende Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs wird auch in den kommenden Jahren die mobile Daten- und Internet-Nutzung und den Umsatz im Bereich Mobile Data begünstigen. Im Festnetz-Markt rechnen wir nur noch mit einer leichten Zunahme der Breitband-Anschlüsse. Die klassischen Sprachumsätze gehen nach wie vor zurück. In angrenzenden Marktsegmenten wie Fernsehen oder Diensten wie z. B. De-Mail und Cloud Services erwarten wir ein Wachstum. Bei kleineren und mittelgroßen Unternehmen steigt die Nachfrage nach Telekommunikationsprodukten voraussichtlich weiter, insbesondere in den Bereichen der mobilen Datenübertragung und des automatisierten Datenaustauschs zwischen Maschinen.

In den europäischen Märkten ohne Deutschland wird der Umsatzrückgang in der Sprachtelefonie – bedingt durch Regulierung und Wettbewerb – weiterhin die Ergebnisse aller Marktteilnehmer negativ beeinflussen. Wir gehen davon aus, dass steigende Umsätze aus der Datennutzung, aus den Angeboten innovativer Produkte sowie einem Anstieg bei ICT den Umsatzrückgang in der Sprachtelefonie nur teilweise ausgleichen können. Zwar ist für einige der süd- und osteuropäischen Märkte, in denen wir agieren, gegen Ende 2012 eine leichte Erholung von der Wirtschaftskrise zu erwarten. Dennoch könnten in einigen Ländern die Regierungen versuchen, ihre Finanzsituation durch fiskalpolitische Eingriffe zu verbessern. Diese Maßnahmen können den privaten Konsum und damit das Marktvolumen negativ beeinflussen. Für Griechenland gehen wir von einer nach wie vor angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage aus. Insgesamt rechnen wir für das Segment Europa jedoch erst ab 2013 mit stabilen Telekommunikationsmärkten.

Der US-amerikanische Telekommunikationsmarkt ist geprägt von einem intensiven Wettbewerb zwischen den großen Netzanbietern. Im Privatkundenbereich beginnt sich die Lage dagegen zu verbessern, obwohl die Arbeitslosenzahlen nach wie vor relativ hoch sind. Angesichts der Wettbewerbssituation und der konjunkturellen Lage gehen wir davon aus, dass der Telekommunikationsmarkt insbesondere im Bereich der mobilen Datendienste wachsen wird. Es ist zu erwarten, dass die Umsätze in diesem Bereich rückläufige Umsätze bei den Sprach- und SMS-Diensten kompensieren können. Letztere sind auch weiterhin dem hohen Preisdruck von Wettbewerbern ausgesetzt, die in den USA Mobilfunk-Dienste mit Flatrate-Tarifen anbieten. Bei den Prepaid-Produkten gehen wir ebenfalls von weiteren Zuwächsen aus.

Die allgemeine Wirtschaftsentwicklung der letzten Monate, geprägt durch die Schulden- und Eurokrise in Westeuropa, hat bereits Ende 2011 die noch Anfang 2011 prognostizierte Erholung des ICT-Markts abgeschwächt. Wir gehen davon aus, dass sich das Wachstum des Markts auch noch 2012 weiter abschwächen wird und dass sich der ICT-Markt erst wieder in den Folgejahren erholen wird. Für den IT-Services-Markt erwarten wir nach einem leichten Wachstumsrückgang in 2012 ein stabiles Wachstum in den folgenden Jahren. Das langfristige Outsourcing-Geschäft wird trotz zunehmenden Preisdrucks weiter wachsen. Durch den Kostendruck und die Konsolidierung von Unternehmen ergeben sich hier Chancen für die Geschäftsentwicklung mit neuen Kunden. Im Projektgeschäft hat der Preisdruck nachgelassen und die Modernisierung der IT in den Unternehmen sowie neue Projekte führen zu einem langfristigen, stabilen Wachstum. Allerdings erwarten wir für 2012 aufgrund der sich abzeichnenden Entwicklung in Westeuropa eine deutliche Reduzierung des Wachstums. Das TK-Segment für Großkunden wird entgegen ursprünglichen Markterwartungen weiterhin eher von traditionellen als von All IP-Produkten dominiert. Zusätzlich wird der Bandbreitenbedarf aber deutlich steigen und wir werden gleichzeitig einen Preisverfall in allen TK-Segmenten sehen. Wir erwarten, dass hier der Gesamtmarkt stabil bleibt.

## Konzernerwartungen.

Die Deutsche Telekom ist trotz aller volkswirtschaftlichen Unsicherheiten gut aufgestellt. Wir sind in unseren wesentlichen Märkten entweder Marktführer oder gehören zu den wichtigsten Marktteilnehmern. Diese Position wollen wir auch in den nächsten Jahren erhalten bzw. ausbauen. Wir setzen neben der Stabilisierung unseres klassischen Geschäfts im Festnetz und im Mobilfunk auf neue Wachstumsfelder, v. a. im Bereich „Vernetztes Leben und Arbeiten“. Zudem bündeln wir unsere Innovationstätigkeiten mit Beginn des Jahres 2012 in der Konzernzentrale & Shared Services und unsere internen IT-Aktivitäten ab Mitte des Jahres 2012 im operativen Segment Systemgeschäft. Unsere mehrfach ausgezeichneten Telekommunikationsnetze sollen auch in Zukunft eine hervorragende Basis für unser Geschäft bilden. Wir werden daher unsere Investitionen so ausrichten, dass wir im Bereich „schneller und intelligenter Netze“ unsere bedeutende Position behalten. Wir erwarten für das Jahr 2012 Nettoinvestitionen etwa auf dem Niveau des Vorjahres (vor etwaigen Investitionen in Spektrum). Sollten wir zur Sicherung unserer Vorhaben Kooperationen mit anderen Unternehmen als sinnvoll erachten, werden wir diese anstreben.

Auch in Zukunft wollen wir durch angemessene Akquisitionen in Präsenzmärkten internationale Größenvorteile und Synergien nutzen. Nicht geplant sind allerdings größere Akquisitionen und die Expansion in Schwellenländer (Emerging Markets).

Vor dem Hintergrund der makroökonomischen Lage, des scharfen Wettbewerbs in vielen Märkten und der regulatorischen Eingriffe erwarten wir insgesamt einen leicht rückläufigen Umsatz für 2012. Regulatorische Eingriffe, die über das derzeit erwartete Maß hinausgehen, würden den Umsatzrückgang verstärken. Wir streben bei konstanten Wechselkursen (☐ siehe Wechselkursstabelle auf Seite 152) und vergleichbarer Konsolidierungsstruktur für das Jahr 2012 ein bereinigtes EBITDA von rund 18 Mrd. € und einen Free Cashflow in Höhe von rund 6 Mrd. € an. Unter der Voraussetzung sich nicht signifikant verschlechternder makroökonomischer und regulatorischer Bedingungen gehen wir im darauffolgenden Jahr von einer Ergebnisentwicklung auf Vorjahresniveau aus. Wechselkursschwankungen können die Ergebnisse erheblich beeinflussen.

Zur Absicherung unserer Erwartungen werden wir unser erfolgreiches Programm zur Kosteneinsparung „Save for Service“ auch über 2012 hinaus fortsetzen. Bis zum Jahr 2012 sollten – ausgehend vom Jahr 2009 – im Rahmen der zweiten Phase des „Save for Service“-Programms weitere 4,2 Mrd. € an Kosten eingespart werden. Dank der äußerst konsequenten und erfolgreichen Umsetzung des „Save for Service“-Programms haben wir dieses Ziel bereits in 2011 erreicht – somit ein Jahr früher als ursprünglich geplant. Dennoch bleibt „Save for Service“, v. a. vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung, auch in den kommenden Jahren ein wesentlicher Eckpfeiler der Rentabilitätssicherung. Künftig werden wir noch stärkeren Fokus auf Netto-Kosteneinsparungen in allen Bereichen legen.



Die erwarteten Kosteneinsparungen sollen schließlich auch auf das Ziel einer verbesserten Gesamtkapitalrendite (ROCE) einzahlen. Mit unserer Finanzstrategie streben wir eine Verbesserung der Gesamtkapitalrendite um 150 Basispunkte bis 2012 an. Aufgrund der makroökonomischen Lage, regulatorischer Eingriffe und der Neupositionierung unseres Geschäfts in den USA nach dem nicht genehmigten Verkauf der T-Mobile USA an AT&T halten wir dieses Ziel nunmehr für ambitioniert.

Trotz hoher Investitionen in unsere Zukunftsfähigkeit wollen wir auch in Zukunft unsere Aktionäre angemessen vergüten. So soll den Anteilseignern der Deutschen Telekom AG in 2012 eine Mindestdividende in Höhe von 0,70 € je Aktie ausgeschüttet werden, die sich mit den in 2012 angestrebten Aktienrückkäufen zu einer Gesamtausschüttung von 3,4 Mrd. € summiert.<sup>2</sup> Durch die Aufteilung auf Dividende und Aktienrückkauf sollen sowohl der Barzufluss unserer Aktionäre gesichert als auch unser Aktienkurs unterstützt werden.

Die Lage an den internationalen Finanzmärkten stand im Jahr 2011 v. a. im Zeichen der europäischen Schuldenkrise. In deren Folge hatten einige Länder Schwierigkeiten, ihre fälligen Schulden zu refinanzieren. Auch in 2012 wird die Entwicklung an den Finanzmärkten voraussichtlich maßgeblich von der Implementierung geeigneter Maßnahmen zur Bewältigung der Schuldenkrise geprägt sein.

Die Deutsche Telekom hat nach wie vor einen ausgezeichneten Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten und ist mittels ihres Daueremissionsprogramms jederzeit in der Lage, Emissionen an den internationalen Kapitalmärkten durchzuführen. In 2012 sind Rückzahlungen von insgesamt 3,6 Mrd. € in Anleihen, Medium Term Notes (MTN) und Schulscheindarlehen fällig.

Solide Bilanzkennzahlen sollen den Kapitalmarktzugang gewährleisten. Deshalb hat sich die Deutsche Telekom folgende Leitplanken gesetzt:

- Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA: 2 bis 2,5x
- Eigenkapitalquote: 25 bis 35 %
- Gearing: 0,8 bis 1,2

Ende 2011 stuften uns die Rating-Agenturen Fitch, Moody's und Standard & Poor's mit BBB+/Baa1/BBB+ als solides Investment Grade-Unternehmen ein. Der Ausblick der Agenturen war jeweils stabil. Um auch zukünftig einen sicheren Zugang zu den internationalen Finanzmärkten zu haben, ist der Erhalt eines soliden Investment Grade Ratings Kernbestandteil unserer Finanzstrategie.

Per Jahresende 2011 hatten wir eine komfortable Liquiditätsreserve in Höhe von rund 16,8 Mrd. €. Auch für 2012 planen wir eine Liquiditätsreserve, die zumindest die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Im Rahmen der Liquiditätsvorsorge wird die Deutsche Telekom im Verlauf des Jahres 2012 Fremdfinanzierungen am Kapitalmarkt durchführen.

#### **Erwartungen der Deutschen Telekom AG.**

Die Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG, als Konzernmuttergesellschaft, spiegelt sich insbesondere in den Leistungsbeziehungen zu unseren Tochtergesellschaften und den Ergebnissen aus den inländischen Organschaftsverhältnissen der Töchter sowie sonstigen Beteiligungserträgen wider. Somit ist die zukünftige Entwicklung der Ergebnisse der Deutschen Telekom AG im Wesentlichen durch die Chancen und Herausforderungen unserer Töchter und deren operative Ergebnisse geprägt. Entsprechend beeinflussen die auf den folgenden Seiten beschriebenen Erwartungen der operativen Segmente zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung, wie z. B. starker Wettbewerbsdruck, regulatorische Entscheidungen, Markt- und Konjunktorentwicklungen etc., neben den Konzernprognosen, die zukünftige Entwicklung des Jahresüberschusses der Deutschen Telekom AG.

Da wir auch weiterhin eine attraktive Ausschüttung für unsere Aktionäre anstreben, stellt der Jahresüberschuss der Deutschen Telekom AG hier einen wesentlichen Faktor dar. Auf Basis der beschriebenen Effekte der operativen Segmente gehen wir auch für die Jahre 2012 und 2013 von einem operativen Jahresüberschuss bei der Deutschen Telekom AG aus, der wesentlich durch die zukünftige Ergebnisabführung der Telekom Deutschland GmbH beeinflusst sein wird.

## Erwartungen operative Segmente.

Die operativen Segmente erwarten ein bereinigtes EBITDA in Höhe der in der Tabelle aufgeführten Werte unter Annahme der im Folgenden dargestellten Konsolidierungsstruktur und konstanter Wechselkurse. Eine weitere Verschlechterung der makroökonomischen Lage sowie unvorhergesehene staatliche oder regulatorische Eingriffe können sich auf die Erwartung entsprechend auswirken. In der Erwartung für Europa sind eine Verschlechterung der makroökonomischen Lage im Vergleich zum Vorjahr, ein Drachme-Szenario für Griechenland sowie zusätzliche staatliche oder regulatorische Eingriffe nicht enthalten.

### EBITDA bereinigt.

	2012 (Prognose) *
Deutschland	rund 9,4 Mrd. €
Europa	rund 5,0 Mrd. €
USA (in lokaler Währung)	rund 4,8 Mrd. US-\$
Systemgeschäft	rund 0,9 Mrd. €

\* Ohne Konzernzentrale & Shared Services und Konsolidierung.

Im Rahmen unserer Planung haben wir folgende Wechselkurse angenommen:

### Wechselkurse.

Kroatische Kuna	HRK	7,44/€
Polnischer Zloty	PLN	4,12/€
Tschechische Krone	CZK	24,58/€
Ungarischer Forint	HUF	279,25/€
US-Dollar	USD	1,39/€

Die von uns durchgeführten Modellierungen und Szenario-Analysen möglicher externer Einflussfaktoren werden zusammenfassend in der folgenden Tabelle dargestellt:

### Mögliche Einflussfaktoren auf das Ergebnis.

Externer Einflussfaktor	Gegenwärtiger Trend	Ergebnis- auswirkungen
Wettbewerbsintensität Telekommunikationssektor USA und Europa	↓	-
Regulierung Festnetz und Mobilfunk Europa	↔	0
Wechselkursentwicklung: USD	↑	+
Wechselkursentwicklung: europäische Währungen	↓	-
Konjunktur Europa und USA	↓	-
Preisdruck in Telekommunikationsmärkten	↓	-
Inflation	↔	0
Eurokrise	↓	-
Zusatzsteuern (in Europa/USA)	↓	-
ICT-Markt	↑	+
Datenverkehr	↑	+

↑ verbessert sich  
 ↔ gleichbleibend  
 ↓ verschärft sich  
 + positiv  
 0 unverändert  
 - negativ

### Deutschland.

Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland wird sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk in den nächsten Jahren durch einen starken Wettbewerb sowie regulatorische Einflüsse geprägt sein.

Im Festnetz-Markt führen wir die erfolgreiche Vermarktung unserer hochwertigen Komplettpakete konsequent fort. Immer mehr Kunden nutzen neben ihrem Breitband-Anschluss unsere innovativen Angebote wie z. B. unsere TV-Angebote „Entertain“ und „Entertain Sat“. Zudem setzen wir auf unsere neuen Wachstumsfelder, wie z. B. die Verlagerung von Anwendungen oder Dokumenten in die TelekomCloud oder De-Mail, dem sicheren



und rechtsverbindlichen Mail-System in Deutschland. Der weitere Ausbau der breitbandigen Netzinfrastruktur auf Basis ökonomisch sinnvoller Zugangstechnologien (z. B. VDSL/FTTH), auch in Zusammenarbeit mit Partnern wie z. B. der Wohnungswirtschaft, wird dabei eine wichtige Rolle spielen.

Im Mobilfunk-Markt sind wir mit einem attraktiven und umfassenden Smartphone-Angebot über alle Betriebssysteme und zielgruppenorientierten Tarifen für Sprach- und Datennutzung positioniert. Insbesondere bei den Vertragskunden liegen wir vor dem Wettbewerb. Wir setzen auf das mobile Internet als wesentlicher Wachstumstreiber und rechnen mit weiterhin stark wachsenden Datenumsätzen. Basis für diesen Erfolg sind unser mehrfach zum besten Mobilfunknetz gekürtes Netz und der forcierte LTE-Ausbau.

Für 2012 gehen wir davon aus, dass das operative Segment Deutschland ca. 3,3 Mrd. € investieren wird. Damit würden wir das geplante Investitionsvolumen des operativen Segments für den Zeitraum 2010 bis 2012 von 10 Mrd. € übertreffen. Schwerpunkt der Investitionen bildet weiterhin der wirtschaftliche Breitband-Ausbau auf Basis verschiedener Technologien. Zum einen beabsichtigen wir durch den weiteren Ausbau der breitbandigen Mobilfunknetze, wie LTE und UMTS, unseren Vorsprung bei der Netzqualität langfristig zu sichern und zu vergrößern. Zum anderen gilt es, auch im Festnetz dem steigenden Bandbreitenbedarf unserer Kunden gerecht zu werden. Dabei bilden Vorhaben wie z. B. der nachfrageorientierte Ausbau mit Glasfaser (FTTH) und „Mehr Breitband für Deutschland“ Schwerpunkte unseres Investitionsprogramms.

Wir gehen im operativen Segment Deutschland v. a. aufgrund der zu erwartenden Regulierungsentscheidungen, den rückläufigen Umsätzen in der klassischen Sprachtelefonie und der Ausgliederung des Wachstumsgeschäfts Digital Services in die Konzernzentrale & Shared Services für 2012 und 2013 gegenüber dem jeweiligen Vorjahr von rückläufigen Umsätzen aus. Auf vergleichbarer Basis (ohne das Wachstumsgeschäft Digital Services) ergeben sich ein weitgehend stabiles bereinigtes EBITDA für 2012 und ein leichter Rückgang des bereinigten EBITDA in 2013 gegenüber 2012. Durch weiterhin konsequentes Kosten-Management und die nachhaltige Optimierung unserer Prozesse streben wir weiterhin eine kontinuierlich steigende bereinigte EBITDA-Marge für das Deutschlandgeschäft an.

Aufgaben und Funktionen, die bisher im operativen Segment Deutschland bei Digital Services, im Wesentlichen bestehend aus den Load- und Scout-Familien, geführt wurden, werden ab dem 1. Januar 2012 bei der Konzernzentrale & Shared Services zusammengeführt und ausgewiesen. Die Aussagen zur finanziellen Entwicklung beziehen sich auf eine vergleichbare Basis ohne das Wachstumsgeschäft Digital Services.

## Europa.

Wie bereits im Abschnitt zur Markterwartung 2012 erläutert, erwarten wir für das operative Segment Europa, trotz teilweise erster leicht positiver Anzeichen, eine weiterhin angespannte bzw. nicht flächendeckend stabile Marktsituation.

In unseren Ländern bewegen wir uns in einem Umfeld mit hartem Wettbewerb. Die meisten Märkte unseres Segments sind nahezu gesättigt und das klassische Festnetz-Geschäft ist durch Anschlussverluste geprägt. Regulatorische Maßnahmen, wie z. B. die Entscheidungen zur Fortführung asymmetrischer Mobilfunk-Terminierungsentgelte innerhalb eines Landes sowie die Vergabe von zusätzlichen Mobilfunk-Frequenzen an mögliche neue Marktteilnehmer, verschärfen den Wettbewerb zusätzlich. Diese Situation führt zu weiterem Preisverfall.

Trotz der hohen Wettbewerbsintensität in den meisten Ländern unseres Segments wollen wir unsere starke Marktposition weiterhin verteidigen. Im Sinne unserer Vision von Vernetztem Leben und Arbeiten streben wir an, unsere Privat- und Geschäftskunden mit neuen intelligenten Endgeräten und attraktiven Tarifen zu überzeugen. Außerdem wollen wir unser Angebot an innovativen Daten- und Content-Diensten für Smartphones und Laptops optimieren. In den Ländern, in denen wir Festnetz und Mobilfunk anbieten, werden wir unser Produktportfolio verstärkt mit innovativen Bündelangeboten bewerben.

Hierbei sind es z. B. neue Produkte wie das Surfen in Hochgeschwindigkeit, dreidimensionales Fernsehen, hochauflösende Filme und Mehrwertdienste, die Realität werden. Für den Kunden ist die Wahl eines Breitband-Zugangs dabei entscheidend. Die Bündelangebote erhöhen den Kundennutzen z. B. auch dadurch, dass TV künftig auf allen Endgeräten, sei es Fernseher, Computer, Laptop oder Mobilfunk-Gerät, genutzt werden kann. Des Weiteren werden wir neue Wachstumfelder erschließen, u. a. im Gesundheitssektor oder beim mobilen Bezahlen. In Ungarn z. B. planen wir, im kommenden Jahr in Kooperation mit Unternehmen der Branche und Banken innovative Dienste rund um das Bezahlen über das mobile Endgerät anbieten zu können. Im Zuge der Strategie von Vernetztem Arbeiten werden intelligente ICT-Lösungen auch im operativen Segment Europa bedeutender. Daher werden wir im Bereich Business to Business (B2B) insbesondere bei Cloud Services für kleine und mittlere Unternehmen unsere Aktivitäten verstärken.

Um diese Produkte realisieren zu können, werden wir schwerpunktmäßig in die Weiterentwicklung der Netzinfrastruktur investieren. Beim Mobilfunk werden wir unser Engagement darauf konzentrieren, die LTE-Technologie als vierte Mobilfunk-Generation, wie bereits 2011 in Österreich, auch in Ungarn und Kroatien einzuführen. Parallel dazu sind Investitionen vorgesehen, die UMTS-Netze auszubauen und diese für unsere Kunden in einer Mehrzahl der Länder HSPA plus-fähig zu machen. Auch im kommenden Jahr werden wir an Frequenzvergabe-Auktionen teilnehmen. Im Festnetz soll weiter investiert werden, um die Breitband-Abdeckung zu erhöhen. Weitere Investitionen sind für einen besseren Kundenservice und effizientere Prozesse geplant.

Ungünstig auf unsere Umsätze und Ergebnisse können sich Änderungen in der Gesetzgebung (z. B. im Zuge von staatlichen Sparprogrammen) auswirken. So wird z. B. in Ungarn die Sondersteuer auch im kommenden Jahr umsatz- und ergebnisbelastend wirken und das Investitionspotenzial im Land einschränken. Gleiches gilt in Griechenland für die 2011 erhobene Immobiliensteuer sowie in Kroatien für die zum 26. Januar 2012 wieder eingeführte Mobilfunk-Abgabe. Wechselkursänderungen können ebenfalls zu einer Belastung der Ergebnisse auf Euro-Basis führen. Hingegen sollen Kostensenkungsmaßnahmen und strategische Initiativen mögliche negative Effekte teilweise ausgleichen. Wir werden weiterhin unsere Produktivität durch Kostensenkungen erhöhen, was in einigen Ländern unseres Segments eine Verringerung des Personalbestands zur Folge hat. Zudem wollen wir für die Länder des Segments Europa weitere Netzwerkooperationen mit Wettbewerbern prüfen. So wollen wir mittelfristig, wie z. B. in Polen und in der Tschechischen Republik, Einsparpotenziale realisieren sowie in Österreich positive Umsatzeffekte generieren.

Auf Basis dieser vorgenannten Rahmenparameter erwarten wir im operativen Segment Europa, dass die Umsätze und das bereinigte EBITDA – berechnet mit konstanten Wechselkursen – im Jahr 2012 gegenüber 2011 sinken werden. Für 2013 gehen wir davon aus, dass sich die Umsätze und das bereinigte EBITDA gegenüber 2012 stabilisieren werden.

## USA.

Im Dezember 2011 lösten die Deutsche Telekom und AT&T auf beiden Seiten die Vereinbarung über den Verkauf von T-Mobile USA an AT&T auf. Nachdem der geplante Verkauf nicht zustande kam, wird T-Mobile USA nunmehr ihre Challenger-Strategie weiterverfolgen. Zentrale Punkte dieser Strategie sind u. a. Ausbau und Sicherung eines loyalen Kundenstamms mithilfe neuer Kundengewinnungs- und -bindungskampagnen, Effizienzgewinne im operativen Bereich, Verbesserung der Netzqualität und attraktive Endgeräteangebote für die Kunden.

T-Mobile USA wird auch weiterhin gezielt in den Ausbau und die Verbesserung der Netzqualität und -abdeckung und insbesondere den fortgesetzten Auf- und Ausbau des mobilen Breitbandnetzes investieren. Im Zuge der Auflösung des Kaufvertrags mit AT&T erhält T-Mobile USA von AT&T das Recht auf Übertragung von Advanced Wireless Solutions (AWS)-Lizenzen; die Übertragung erfolgt vorbehaltlich der Zustimmung seitens der Regulierungsbehörden. Aus diesem Grund sind bei T-Mobile USA für die Jahre 2012 und 2013 keine weiteren Investitionen in Spektrumlizenzen vorgesehen. Vielmehr gibt es Überlegungen für größere Investitionen in den Ausbau eines LTE (Long Term Evolution)-Netzes in den Jahren 2012 und 2013. Zudem wird geprüft, wie die Investitionen in das Netz unter den neuen Bedingungen für das Voranbringen der Challenger-Strategie nutzbar gemacht werden können.

T-Mobile USA geht für 2012 von einem rückläufigen und für 2013 von einem gegenüber Vorjahr stabilen Umsatz in lokaler Währung aus. Die Ergebniserwartungen für das Geschäftsjahr 2012 gehen von positiven Auswirkungen durch Zuwächse bei den Datendiensten aus, denen negative Einflüsse durch einen geringeren Endkundenbestand und sinkende Sprachumsätze, verursacht durch den Wechsel von Kunden in Value Flatrate-Tarife, gegenüberstehen. Für 2012 und 2013 erwartet T-Mobile USA einen Rückgang des bereinigten EBITDA in lokaler Währung aufgrund von weiteren Investitionen in den Netzausbau und zusätzlichen Marketing-Kampagnen zur Stärkung der Marke T-Mobile USA mit dem Ziel, neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden zu binden. Andererseits werden aber auch die Sparmaßnahmen zur Eindämmung der Betriebskosten fortgeführt. Erhebliche negative Einflüsse auf den Umsatz und das bereinigte EBITDA in lokaler Währung sind außerdem durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck zu erwarten, und Wechselkurseffekte könnten in den Jahren 2012 und 2013 deutlich Umsatz und bereinigtes EBITDA auf Euro-Basis belasten.

## Systemgeschäft.

Im operativen Segment Systemgeschäft konzentrieren wir uns auf den Wachstumsmarkt der ICT-Services mit Lösungen für Großkunden. Hier nimmt die Bedeutung internationaler ICT-Lösungen durch die zunehmende Globalisierung der Unternehmen trotz der aktuell angespannten Marktlage weiter zu. Mit einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt T-Systems die Informations- und Kommunikationstechnik für rund 400 Großkunden: multinationale Konzerne sowie Institutionen der öffentlichen Hand und des Gesundheitswesens. Unsere Großkundensparte bietet auf dieser Basis integrierte Lösungen für die vernetzte Zukunft von Wirtschaft und Gesellschaft. Wir konnten den Grundstein für die Umsatzentwicklung der kommenden Jahre legen, insbesondere durch das Outsourcing-Abkommen mit Everything Everywhere, neue Großaufträge von namhaften Branchengrößen wie Daimler über den Bezug von ICT-Dienstleistungen sowie auch zahlreiche Verträge im Wachstumsfeld Cloud Computing. Bedeutsam für das Segment Systemgeschäft sind insgesamt das Projektgeschäft und bei den Kundensegmenten die Bereiche Automobil und der öffentliche Sektor. Zudem beeinflusst die weitere Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds die Outsourcing-Aktivitäten der Kunden.



Die Kostensenkungsmaßnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigten erfreuliche Auswirkungen und werden fortgeführt. Im Gegenzug belasten folgende Einflüsse das Ergebnis: erhöhte Aufwendungen aufgrund von Verträgen, in denen u. a. eine erfolgreiche Überführung von Kundeninfrastruktur in das operative Geschäft gewährleistet wird, sowie Anfangsaufwendungen für Neuverträge und den Aufbau neuer Geschäftsfelder, wie z. B. Intelligente Netze. Insgesamt erwarten wir für das operative Segment Systemgeschäft in 2012 und 2013 eine stabile Entwicklung im Umsatz und im bereinigten EBITDA eine leicht positive Entwicklung. Der konzernexterne Umsatz des operativen Segments wird steigend, die Umsatzerlöse mit anderen Konzerneinheiten aufgrund der Effizienzbemühungen sinkend erwartet. Die internen IT-Aktivitäten des Konzerns Deutsche Telekom werden ab Mitte 2012 im operativen Segment Systemgeschäft gebündelt, um Prozesse zu beschleunigen und schneller im Wettbewerb agieren zu können. Die Einschätzungen zum Umsatz und bereinigten EBITDA basieren auf der Annahme einer konstanten Konsolidierungsstruktur, in der die beschriebene Bündelung der IT-Aktivitäten noch nicht berücksichtigt ist.

### Konzernzentrale & Shared Services.

Aufgaben und Funktionen des Wachstumsgeschäfts Digital Services, die bisher im operativen Segment Deutschland geführt wurden, werden ab dem 1. Januar 2012 bei der Konzernzentrale & Shared Services zusammengeführt und ausgewiesen. Die Aussagen zur finanziellen Entwicklung beziehen sich auf eine vergleichbare Basis einschließlich der Innovationsbereiche. Ohne Berücksichtigung der Einmaleffekte in 2011 (im Wesentlichen Erträge im Zusammenhang mit dem Einkaufs-Joint Venture BUYIN) erwarten wir für das Jahr 2012 ein gegenüber dem Vorjahr weitgehend stabiles bereinigtes EBITDA. Aufgrund des Wegfalls dieser Einmaleffekte gehen wir für 2012 von einem rückläufigen bereinigten EBITDA aus. Für 2013 erwarten wir ein stabiles bereinigtes EBITDA, das durch Effizienzsteigerung der Konzernzentrale (Programm „Shape HQ“) noch weiter verbessert werden kann. Das bereinigte EBITDA wird im Wesentlichen durch die Aufwendungen der Konzernzentrale und die Aktivitäten zum Personalumbau über Vivento negativ beeinflusst. Dem gegenüber stehen positive Ergebnisbeiträge aus den Shared Services und aus den zuvor erwähnten, ab 1. Januar 2012 bei der Konzernzentrale & Shared Services ausgewiesenen Innovationsbereichen.

<sup>1</sup> Die Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung enthalten vorausschauende Aussagen über künftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie „antizipieren“, „annehmen“, „glauben“, „einschätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „können/könnten“, „planen“, „anstreben“, „sollten“, „werden“, „wollen“ und ähnliche Begriffe kennzeichnen vorausschauende Aussagen. Diese vorausschauenden Aussagen enthalten Aussagen zur erwarteten Entwicklung in Bezug auf Umsatzerlöse, bereinigtes EBITDA, Investitionen und Free Cashflow bis 2013. Solche Aussagen sind Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Beispiele hierfür sind ein konjunktureller Abschwung in Europa oder Nordamerika, Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, der Ausgang von Streitigkeiten, an denen die Deutsche Telekom beteiligt ist, sowie wettbewerbs- und ordnungspolitische Entwicklungen.  Einige Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten, die die Fähigkeit, die Ziele zu erreichen, beeinflussen können, werden im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“ im zusammengefassten Lagebericht und im „Haftungsausschluss“ am Ende des Geschäftsberichts beschrieben. Sollten diese oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir garantieren nicht, dass sich unsere vorausschauenden Aussagen als richtig erweisen. Die hier enthaltenen vorausschauenden Aussagen basieren auf der aktuellen Konzernstruktur, wobei unter Umständen noch zu beschließende Akquisitionen, Veräußerungen, Unternehmenszusammenschlüsse oder Joint Ventures unberücksichtigt bleiben. Diese Aussagen werden im Hinblick auf die Gegebenheiten am Tag der Veröffentlichung dieses Dokuments getroffen. Wir haben – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren.

<sup>2</sup> Die Realisierung dieser Strategie steht unter dem Vorbehalt, dass für das jeweilige Geschäftsjahr ein entsprechender Bilanzgewinn im handelsrechtlichen Einzelabschluss der Deutschen Telekom AG ausgewiesen werden kann und die für den Aktienrückkauf erforderliche Fähigkeit zur Rücklagenbildung besteht. Voraussetzung ist darüber hinaus, dass die zuständigen Organe unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Situation der Gesellschaft entsprechende Beschlüsse fassen. Ein Beschluss zur Ausführung und Zeitwahl der Aktienrückkäufe ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht getroffen worden.