

direkt

Informationen aus erster Hand 4/2004

Redaktionsschluss: 26. November 2004

3. QUARTAL: PROFITABILITÄT GESTEIGERT

Vorstand strebt für 2004 Dividende von 62 Cent an.

Die Deutsche Telekom hat ihren Wachstumskurs auch im dritten Quartal 2004 bei deutlich steigender Profitabilität fortgesetzt. Auf dieser Basis konnten nicht nur zentrale Planwerte für das laufende Jahr konkretisiert bzw. angehoben werden. Auch wird der Vorstand dem Aufsichtsrat in seiner Sitzung zur Feststellung des Jahresabschlusses einen Vorschlag zur Dividendenzahlung in einer Spanne von 0,56 Euro bis 0,62 Euro unterbreiten. Telekom Chef Kai-Uwe Ricke betonte, dass der Vorstand eine Dividende am oberen Ende der Spanne anstrebt. Zugleich wird die Höhe der für das Jahr 2004 gezahlten Dividende auch als Mindesthöhe für die folgenden Geschäftsjahre betrachtet.

„Die Deutsche Telekom ist zurück!“
„Wir sind wieder in der Spur und wieder ein ganz normales Unternehmen. Wir haben unsere Hausaufgaben der vergangenen zwei Jahre erledigt und können nun befreit den Blick in die Zukunft richten – in eine neue Zeit.“ Mit diesen positiven und zuversichtlichen Einschätzungen begann Vorstandsvorsitzender Kai-Uwe Ricke die Präsentation der Geschäftszahlen für das dritte Quartal 2004. Mit der Fokussierung auf die drei Geschäftsfelder Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden ab dem Jahresanfang 2005 (siehe auch Forum T-Aktie Newsletter 3/2004) seien auch die strategischen Weichen gestellt. In diese Wachstumsmärkte, so Ricke weiter, könne und werde die Deutsche Telekom nun gezielt investieren, „um das Geschäft weiter voranzutreiben.“ Zugleich zeigte er sich sehr erfreut, „nach drei Jahren für



Richtet einen positiven und zuversichtlichen Blick in die Zukunft: Kai-Uwe Ricke.

2004 wieder eine attraktive Dividende ausschütten zu können. Sein Fazit lautete daher auch: „Die Deutsche Telekom ist zurück!“

Konzernumsatz: um vier Prozent gestiegen

In den ersten neun Monaten 2004 ist der Konzernumsatz um vier Prozent bzw. rund 1,6 Milliarden Euro auf rund 42,9 Milliarden Euro gestiegen. Organisch, also bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und konstanten Wechselkursen, betrug das Wachstum sogar rund 6,3 Prozent. Der Vergleich der dritten Quartale 2003 bzw. 2004

Themen

Finanzkennzahlen 3. Quartal

Freiwilliges Kaufangebot an T-Online Aktionäre

T-Mobile wächst zweistellig bei Kunden und EBITDA

T-Online: deutlich mehr Breitbandkunden

T-Systems: neue Partnerschaft

belegt mit einem Anstieg von 3,2 Prozent auf 14,5 Milliarden Euro ebenfalls die fortgesetzt positive Entwicklung. Umsatzmindernd wirkten sich insgesamt die negativen Wechselkurseffekte und Konsolidierungseffekte aus, insbesondere aus der Entkonsolidierung der Kabelgesellschaften bei T-Com sowie Entkonsolidierungsmaßnahmen bei T-Systems.

Die Auslandsumsätze konnten im Quartalsvergleich sogar um über acht Prozent gesteigert werden – trotz gegenläufiger Wechselkurseffekte. Die Auslandsquote belief sich damit Ende September 2004 auf 41,2 Prozent gegenüber 39,2 Prozent in der Vergleichszeit. Motor war dabei insbesondere die anhaltend positive Umsatzentwicklung von T-Mobile USA.

Konzern-EBITDA legt um 6,1 Prozent zu

Das bereinigte EBITDA der ersten drei Quartale 2004 erhöhte sich mit einem Plus von 6,1 Prozent auf 14,6 Milliarden Euro deutlich. Organisch betrug das EBITDA-Wachstum 7,6 Prozent. Im Vergleich der dritten Quartale 2003 bzw. 2004 stieg das um Sondereinflüsse bereinigte Konzern-EBITDA im Berichtszeitraum um 0,6 Milliarden Euro auf 5,3 Milliarden Euro, was einem Plus von 11 Prozent entspricht.

Konzernüberschuss: auf 3,2 Milliarden Euro verdoppelt

Getragen wurde diese Verbesserung im Vergleich der ersten drei Quartale 2004 mit der Vorjahresperiode hauptsächlich durch die positive Entwicklung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Es konnte in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres deutlich

auf 4,7 Milliarden Euro gesteigert werden. Bereinigt um Sondereinflüsse verzeichnete der Konzernüberschuss nahezu eine Verdreifachung: von 0,7 Milliarden Euro auf rund 1,9 Milliarden Euro. Im Vergleich der dritten Quartale wurde eine Steigerung von 0,9 Milliarden auf 1,4 Milliarden Euro erzielt.

Verbindlichkeiten auf knapp 40,8 Milliarden Euro reduziert

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten konnten im dritten Quartal 2004 weiter auf knapp 40,8 Milliarden Euro zurückgefahren werden. Verglichen mit dem Jahresende 2003 bedeutet dies einen Rückgang um rund 5,8 Milliarden Euro. 2,5 Milliarden Euro davon konnten allein im dritten Quartal 2004 zurückgeführt werden.

Blick in die Divisionen

■ T-Com: bessere Ertragsqualität bei leichtem Umsatzrückgang

T-Com bleibt mit 6,8 Milliarden Euro im dritten Quartal bzw. 20,7 Milliarden Euro in den ersten drei Quartalen 2004 weiterhin größter Umsatzträger des Konzerns. Auf vergleichbarer Basis, d. h. nach Abzug der anteiligen Umsätze der zum 1. März 2003 veräußerten Kabelgesellschaften, verringerte sich der Umsatz im dritten Quartal 2004 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 4,3 Prozent.

Starke Impulse lieferte die vorangetriebene Breitband-Offensive. So wurde allein im dritten Quartal die Zahl der DSL-Kunden um 489.000 gesteigert, davon 458.000 Neukunden nur in Deutschland. Die Gesamtzahl der DSL-Kunden im Konzern betrug Ende September 5,4 Millionen. Dieser starke Zuwachs bei DSL hat auch dazu beigetragen, dass der Rückgang des Außenumsatzes der T-Com nach 2,7 Prozent im ersten Halbjahr 2004 im dritten Quartal nur noch 2,4 Prozent betrug.

Aufgrund eines konsequenten, umfassenden Kostenmanagements sowie Personalreduzierungen erhöhte sich demgegenüber das bereinigte EBITDA für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres um 49 Millionen Euro auf 7,8 Milliarden Euro. Im Quartalsvergleich war ein Anstieg um 1,7 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro zu verzeichnen.

■ T-Systems: operative Ertragskraft weiter verbessert

Der Gesamtumsatz der Division T-Systems war in den ersten neun Monaten 2004 mit einem Prozent leicht rückläufig. Berücksichtigt man jedoch Entkonsolidierungseffekte aus dem Verkauf von Beteiligungen, wurde der Gesamtumsatz im gleichen Zeitraum um einen Prozentpunkt gesteigert. Der Außenumsatz blieb in den ersten neun Monaten mit 5,3 Milliarden Euro stabil.

Deutsche Telekom veröffentlicht freiwilliges Kaufangebot an T-Online Aktionäre.

Die Fusion von T-Online mit der Deutschen Telekom schreitet weiter voran. Mit Abschluss der Grundsatzvereinbarung zwischen der Deutschen Telekom AG und der T-Online International AG am 8. November 2004 haben beide Parteien ihre Absicht bekräftigt, die Verschmelzung beider Unternehmen anzustreben. Am 26. November veröffentlichte die Deutsche Telekom ein freiwilliges öffentliches Kaufangebot für alle T-Online Aktien zu einem Kaufpreis von 8,99 Euro je Aktie. Das freiwillige Kaufangebot dient der Schaffung von Marktliquidität und Preissicherheit für diejenigen Aktionäre von T-Online, die es vorziehen, ihre Aktien gegen eine Barzahlung in bereits jetzt bekannter Höhe deutlich vor dem Wirksamwerden der Verschmelzung zu verkaufen. Die Höhe des Angebotspreises entspricht dem XETRA-Schlusskurs der T-Online Aktie vom 8. Oktober 2004, dem letzten Tag vor Veröffentlichung der Entscheidung der Deutschen Telekom zur Abgabe des Angebots.

Das deutsche Umwandlungsrecht bestimmt, dass ein gerichtlich bestellter unabhängiger Verschmelzungsprüfer den Verschmelzungsvertrag, insbesondere die Angemessenheit des Umtauschverhältnisses, prüft. Mit Beschluss vom 15. November 2004 hat das zuständige Landgericht Frankfurt am Main die Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft als Verschmelzungsprüfer ausgewählt und bestellt. Ferner haben sowohl die Deutsche Telekom als auch T-Online jeweils eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Unterstützung bei der Ermittlung des Umtausch-

verhältnisses mandatiert. Die Deutsche Telekom wird zu gegebener Zeit entscheiden, ob und wann sie zusätzliche Informationen über den Stand der für die Ermittlung des Umtauschverhältnisses notwendigen Bewertungsarbeiten veröffentlichen wird. Derzeit geht die Deutsche Telekom davon aus, dass sie eine Veröffentlichung über den dann aktuellen Stand der Bewertungsarbeiten im Januar 2005 vornehmen wird. Der Verschmelzungsprüfungsbericht von Ebner, Stolz & Partner wird vor den Einladungen zu den erforderlichen Hauptversammlungen, die für die erste Hälfte 2005 geplant sind, vorliegen.

Die Deutsche Telekom hat mit Unterstützung von KPMG eine vorläufige Unternehmensbewertung nach dem Ertragswertverfahren gemäß den anerkannten Grundsätzen des Instituts der Wirtschaftsprüfer e. V. durchgeführt. Auf der Grundlage dieser Bewertung geht die Deutsche Telekom unverändert davon aus, dass das im Verschmelzungsvertrag festzusetzende Umtauschverhältnis aus Sicht der T-Online Aktionäre unter dem Verhältnis des angebotenen Kaufpreises in Höhe von 8,99 Euro und dem Börsenkurs der Deutschen Telekom Aktie am 25. November 2004 liegen wird.

Die Angebotsunterlage wird bei der **Dresdner Bank AG, Jürgen-Ponto-Platz 1, 60301 Frankfurt am Main, Telefax: 069 91509810**, zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten und im Internet unter www.telekom.de/tender-offer veröffentlicht.

Diese Mitteilung enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der Deutschen Telekom AG beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannt Risikofaktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Deutschen Telekom AG wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die wir in Berichten an die Frankfurter Wertpapierbörsen sowie die amerikanische Wertpapieraufsicht (inkl. Form 20-F) beschrieben haben. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse und Entwicklungen anzupassen.

Es wird empfohlen, nach Verfügbarkeit den Prospekt über den hier beschriebenen Unternehmenszusammenschluss zu lesen, da dieser wichtige Informationen enthält. Die Deutsche Telekom AG geht davon aus, dass ein Prospekt bei der Securities and Exchange Commission (SEC) in den USA eingereicht wird. Eine Kopie des Prospekts und weitere damit zusammenhängende Unterlagen, die von der Deutschen Telekom AG eingereicht werden, können Sie nach Verfügbarkeit kostenlos auf der Website der SEC unter www.sec.gov herunterladen oder sich im Lesesaal der SEC, 450 Fifth Street, NW, Washington D.C. 20549, im Lesesaal der SEC in New York, New York, oder in Chicago, Illinois, aushändigen lassen. Sollten Sie nähere Informationen zu den Lesesälen benötigen, rufen Sie bitte die SEC unter der Nummer 1-800-SEC-0330 an. Sobald der Prospekt und die übrigen Unterlagen vorliegen, können Sie diese auch über die Deutsche Telekom AG, Investor Relations, Friedrich-Ebert-Allee 140, 53113 Bonn, Deutschland, bzw. über die Deutsche Telekom Inc., Attention of Investor Relations, 101 East 52nd Street, 17th Floor, New York, New York 10022, beziehen.

Die verbesserte operative Ertragskraft von T-Systems illustriert der Anstieg des bereinigten EBITDA: Verglichen zum Vorjahr betrug im dritten Quartal der Zuwachs ein Prozent, in der Neun-Monats-Betrachtung waren es 4,2 Prozent, was knapp 1,1 Milliarden Euro entspricht.

■ T-Mobile: Wachstum und höhere Profitabilität im Fokus

Bei einem Umsatzwachstum um gut neun Prozent auf 6,5 Milliarden Euro und einer überproportionalen Steigerung des bereinigten EBITDA um 24 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro wurden beide Ziele im dritten Quartal erreicht. Lesen Sie auch die ausführliche Berichterstattung zur Entwicklung der T-Mobile Gruppe in dieser Ausgabe.

■ T-Online: erneut Zuwächse bei Umsatz und EBITDA

Infolge des fortgesetzten Kundenzuwachses stieg der Umsatz im Vergleich der ersten neun Monate 2003 bzw. 2004 um rund acht Prozent auf rund 1,5 Milliarden Euro*. Das bereinigte EBITDA erhöhte sich im selben Zeitraum um 52 Prozent auf 358 Millionen Euro. Zur Entwicklung von T-Online lesen Sie auch die umfassende Berichterstattung in diesem Newsletter.

Ausblick 2004: auf Kurs!

Telekom Chef Kai-Uwe Ricke zeigte sich mit der bisherigen Entwicklung „sehr zufrieden“ und bekräftigte zugleich noch einmal, die Deutsche Telekom liege damit auch für das Gesamtjahr 2004 auf Kurs. Unverändert bleibt die Erwartung für das bereinigte EBITDA, das mindestens 9,2 Milliarden Euro erreichen soll. Der Konzern-

überschuss werde rund 3,2 Milliarden Euro betragen, verglichen mit der bisherigen Erwartung von 2,5 Milliarden Euro. Der Free Cash-Flow wird auf mindestens 7 Milliarden Euro steigen, das Capex soll ebenfalls circa 7 Milliarden Euro betragen.

Dividende 2004: Commitment für dauerhaft attraktive Aktionärsrendite

Als deutliches Commitment gegenüber ihren Aktionären will die Deutsche Telekom wieder „zur Zahlung einer attraktiven Dividende zurückkehren“. Für das Jahr 2004 strebt der Vorstand eine Dividende in der Spanne zwischen 56 und 62 Cent pro Aktie an. Die endgültige Höhe ist abhängig vom Konzernabschluss für das Gesamtjahr 2004. Zugleich wies Ricke darauf hin, dass man „die Höhe der für das Jahr 2004 gezahlten Dividende auch als Mindesthöhe für die folgenden Geschäftsjahre“ betrachte.

*Alle Daten zu T-Online nach HGB

Kurzmeldungen Konzern

■ Restliche Anteile am Satellitenbetreiber SES

Global verkauft. Die Deutsche Telekom hat Mitte November im Rahmen einer Platzierung an institutionelle Anleger den noch verbliebenen Anteil von 7,3 Prozent oder 42,9 Millionen Aktien am Kapital des europäischen Satellitenbetreibers SES Global veräußert. Der Erlös beträgt rund 345 Millionen Euro und dient vor allem dem weiteren Schuldenabbau. Damit hat die Deutsche Telekom ihre SES-Beteiligung nun vollständig abgegeben. Bereits im Mai 2004 wurden 5,9 Prozent oder 34,7 Millionen Aktien im Rahmen einer Aktienplatzierung von SES Global in Paris veräußert. Dabei wurden rund 260 Millionen Euro Erlöst.

■ Umfassende Studie zur Breitband-Zukunft

vorgelegt. Gemeinsam mit Vertretern aus Industrie und Wissenschaft stellte T-Online Vorstandsvorsitzender Rainer Beaujean in Berlin die Studie „Deutschland Online 2 – Die Zukunft des Breitband-Internets“ vor. In der in Deutschland bisher umfassendsten kombinierten Experten- und Konsumentenbefragung analysiert die Studie den Status quo und die künftigen Entwicklungen des breitbandigen Internets. Den Schwerpunkt bilden dabei die Analyse von Unternehmens- und Produktstrategien sowie der Nutzerpräferenzen in den vier Breitband-Marktbereichen Zugang, Inhalte, Services und E-Commerce. Die Studie

zeigt beispielsweise, dass die Vorteile des breitbandigen Internets inzwischen allgemein erkannt sind. Sowohl Experten als auch Bürger sprechen dem Breitband eine Schlüsselrolle in der technologischen wie wirtschaftlichen Entwicklung in den kommenden Jahren zu. Um die Potenziale des Mediums vollständig nutzen zu können, sind jedoch Anstrengungen seitens der Wirtschaft und auch der Gesellschaft notwendig. Die ausführlichen Studienergebnisse können über die Internet-Seite www.studie-deutschland-online.de abgerufen werden.

OBERMANN: „SPAREN FÜR WACHSTUM IST LEITMOTIV FÜR KOMMENDE QUARTALE“

T-Mobile: zweistelliges Wachstum bei Kundenzahl und EBITDA.

T-Mobile International hat auch im dritten Quartal 2004 seine Ergebnisse deutlich steigern können. Das Unternehmen konnte beim Umsatz rund 9 Prozent zulegen. Stärkster Wachstumstreiber war mit 26 Prozent wiederum T-Mobile USA. Mit mittlerweile 67,2 Millionen lag die Kundenzahl rund 16,6 Prozent über dem Vorjahreswert und war um rund 1,6 Millionen höher als zur Jahresmitte 2004.

„Werthaltiges Wachstum“ weiter im Fokus

Trotz der anhaltend positiven Entwicklung verlangsamte sich das Kundenwachstum etwas, was vor allem mit einer gezielteren Kundenakquise in Europa zu erklären ist: T-Mobile setzt verstärkt auf so genanntes „werthaltiges“ Wachstum und hat aus

diesem Grund auch seine Subventionspolitik für Mobiltelefone geändert.

René Obermann, Vorstandsvorsitzender von T-Mobile International, kommentierte die aktuellen Quartalsergebnisse vor dem Hintergrund der Wettbewerbsverschärfung: „Wir erleben derzeit eine Veränderung der

Marktmodelle in der Mobilfunkindustrie. Deshalb ist ‚Sparen für Wachstum‘ das Leitmotiv für die kommenden Quartale.“ T-Mobile sei auf einem guten Weg, weg vom quantitativen hin zum qualitativen Kundenwachstum.

Das Unternehmen, so Obermann, habe mit einer Reihe von Maßnahmen in den vergangenen Monaten auf die erwarteten Veränderungen reagiert. So soll ein breit angelegtes Wachstums- und Effizienzprogramm die fünf europäischen Mehrheitsgesellschaften unterstützen, sich noch besser auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen. Künftig will sich T-Mobile noch stärker auf Serviceangebote fokussieren, die einen nachhaltigen Wert für Kunden und das Unternehmen schaffen. Dazu gehört neben mobilen

Datendiensten auch eine intelligente Weiterentwicklung der Sprachtarife. „Der Erfolg unserer Relax-Tarifinitiative mit mittlerweile über 1,1 Millionen Kunden allein in Deutschland hat das deutlich unter Beweis gestellt“, so Obermann.

Umsatz: hohe Dynamik in den USA

T-Mobile erwirtschaftete im dritten Quartal 2004 einen Gesamtumsatz in Höhe von 6,5 Milliarden Euro. Das sind 9,4 Prozent oder 559 Millionen Euro mehr als im dritten Quartal des Vorjahres. Den stärksten Umsatzzuwachs konnte die Landesgesellschaft in den USA verzeichnen.

EBITDA: bereinigt plus 24 Prozent

T-Mobile erwirtschaftete im dritten Quartal ein EBITDA von rund 2,8 Milliarden Euro, um Sondereinflüsse bereinigt rund 2,2 Milliarden Euro. Auf bereinigter Basis ist das gegenüber dem Vorjahresquartal ein Plus von 23,7 Prozent. Zu den Sondereinflüssen zählten im Wesentlichen Zuschreibungen auf US-Mobilfunklizenzen aufgrund geänderter Marktbewertungen von 641 Millionen Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge lag um fast vier Prozentpunkte über dem Wert des Vorjahresquartals bei 33,4 Prozent.

Übersicht

Die T-Mobile Ländergesellschaften konnten im Einzelnen diese Ergebnisse erzielen:

■ T-Mobile Deutschland

Mit 2,2 Milliarden Euro Umsatz erzielte T-Mobile Deutschland im Vergleich zum Vorjahresquartal einen Anstieg um 1,4 Prozent. Mit rund 300.000 Neukunden zählt das Unternehmen in Deutschland nun deutlich über 27 Millionen Kunden. Auch der durchschnittliche monatliche Umsatz pro Kunde entwickelte sich positiv und stieg verglichen zum zweiten Quartal um rund einen Euro auf 24 Euro, bei den Vertragskunden sogar mehr: von 38 auf 40 Euro. Dieser allgemeine Aufwärtstrend zeigte sich auch bei der EBITDA-Marge: Bereinigt erreichte diese den Wert von 41,2 Prozent.

Im Fokus der Geschäftstätigkeiten stand im abgelaufenen Quartal das so genannte „werthaltige Wachstum“. Dabei setzt das Unternehmen nicht mehr auf Kundenwachstum um jeden Preis, sondern zielt darauf ab, möglichst Kunden zu gewinnen, die einen hohen Umsatz versprechen. Ein Blick auf die Struktur der Neuzugänge verdeutlicht das: Während im Vertragsgeschäft 328.000 Kunden hinzugewonnen werden konnten, war bei den Prepaid-Kunden ein Rückgang von 29.000 Kunden zu verzeichnen. Damit konnte T-Mobile Deutschland etwa 100.000 mehr Vertragskunden gewinnen als im Vorjahresquartal. Gleichzeitig konnte die Kündigungsrate von 1,4 Prozent im dritten Quartal 2003 auf 1,1 Prozent gesenkt werden.

■ T-Mobile USA

T-Mobile USA konnte im abgelaufenen Quartal erstmals einen Kundenstamm von mehr als 16 Millionen verzeichnen. Der Zuwachs im Quartal lag bei 901.000 Kunden. Damit erreichte T-Mobile USA zum vierten Mal in Folge den zweitstärksten Kundenzuwachs unter den sechs nationalen Mobilfunkanbietern in den USA. Der Umsatz stieg im Jahresvergleich um über 25 Prozent auf rund 2,5 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA lag bei 657 Millionen Euro im Vergleich zu 589 Millionen Euro im zweiten Quartal. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde sank – wechselkursbedingt – auf Euro-Niveau leicht von 43 auf 42 Euro.

■ T-Mobile UK

T-Mobile UK erreichte im abgelaufenen Quartal erstmals mehr als 15 Millionen Kunden, das entspricht einem Zuwachs im Quartal von 308.000 Kunden. Diese Teilnehmerzahl beinhaltet auch die Kunden von Virgin. Der Umsatz lag bei 1,1 Milliarden Euro, das EBITDA erreichte 384 Millionen Euro. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde ging wechselkursbedingt leicht zurück und betrug 30 Euro.



■ T-Mobile Austria

T-Mobile Austria konnte seine Kundenzahl von 2 Millionen auf dem hart umkämpften österreichischen Markt halten. Im Vergleich zum Vorquartal stieg der Umsatz leicht um 12 Millionen Euro auf jetzt 222 Millionen. Das EBITDA wuchs um 16 Millionen auf 66 Millionen Euro. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde verbesserte sich von 30 auf 31 Euro.

■ T-Mobile Czech Republic

Im dritten Quartal gewann T-Mobile Czech Republic 55.000 zusätzliche Kunden und liegt jetzt bei einer Gesamtzahl von 4,1 Millionen. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 9 Prozent oder 18 Millionen Euro auf 213 Millionen Euro, das EBITDA um rund 19 Prozent oder 17 Millionen Euro auf 105 Millionen Euro. Der durchschnittliche Monatsumsatz je Kunde blieb stabil bei 15 Euro.

■ T-Mobile Netherlands

29.000 Kunden mehr im dritten Quartal 2004 lautet die Bilanz von T-Mobile Netherlands. Insgesamt liegt die Kundenbasis jetzt bei fast 2,3 Millionen Kunden. Der Umsatz erhöhte sich gegenüber dem zweiten Quartal des Jahres leicht um 3 Millionen auf 270 Millionen Euro, der durchschnittliche Kundenumsatz pro Monat blieb unverändert bei 36 Euro. Dagegen konnte das EBITDA mit einem Plus von 24 Millionen auf jetzt 55 Millionen deutlich gesteigert werden.

Steht im Mittelpunkt der neuen T-Mobile TV-Spots: Film- und Fernsehstar Till Schweiger.

Kurzmeldungen T-Mobile

■ **Spitzenunterhaltung von Warner Bros. Online per Mobilfunk.** Warner Bros. Online und T-Mobile International haben einen Vertrag über den Mobilfunkvertrieb unterzeichnet. Damit wollen sie T-Mobile Kunden in ganz Europa Zugang zu den Kultmarken der Warner Bros. Entertainment ermöglichen. Der Vertrag erstreckt sich auf Großbritannien, Deutschland, Österreich, Tschechien, die Niederlande, Kroatien, Ungarn, Polen und die Slowakei. Damit steht der Mobilfunk-Content von Warner Bros. Online 64 Millionen Kunden zur Verfügung. Zunächst können T-Mobile Kunden Spiele, Hintergrundbilder, Bildschirmschoner und andere Anwendungen

rund um beliebte Marken wie Catwoman, Looney Tunes, Scooby-Doo, Harry Potter und DC Comics nutzen. Weiteren Content wird es später auch zu Neuproduktionen geben. T-Mobile strebt die Zusammenarbeit mit Unterhaltungsmarken an, mit denen der Privatkunde täglich in Berührung kommt. Das Unternehmen sucht daher aktiv die Partnerschaft mit bekannten Marken, um seinen Kunden spannende Content-Angebote liefern zu können.

■ **Ungarn: äußerst erfolgreiche Umfirmierung.** Einer Umfrage der GfK Hungaria zufolge lag die gestützte Bekanntheit der Marke T-Mobile in Ungarn

im November bei 100 Prozent. Das heißt, nur weniger als sechs Monate nach der Umfirmierung des marktführenden ungarischen Mobilfunkanbieters konnten alle Befragten bei Nennung des Namens T-Mobile diesen dem richtigen Unternehmen zuordnen. Die spontane Bekanntheit ist bei den Befragten mit 85 Prozent ebenfalls äußerst hoch, wobei „For a Better World“ ganz klar mit dem Marktführer T-Mobile in Verbindung gebracht wird. Die Umfirmierung der früheren Westel in T-Mobile war damit auch im internationalen Vergleich außergewöhnlich erfolgreich.

T-Online beschleunigt Breitbandwachstum.

Mit rund 291.000 neuen DSL-Tariffkunden in Deutschland verzeichnete T-Online im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2004 einen Rekordzuwachs. Gegenüber dem Vorquartal stieg die Zahl der DSL-Tariffkunden um 11 Prozent. Seit Jahresbeginn konnten konzernweit 753.000 neue DSL-Kunden hinzugewonnen werden. Auch bei den wichtigsten Finanzkennzahlen legte T-Online erneut deutlich zu.

Attraktive Angebote für Neukunden

T-Online führt das starke Breitbandwachstum vor allem auf den Erfolg der Werbekampagne „Drei mal null“ zurück. Darin hatte das Unternehmen in einer zeitlich befristeten Aktion im August und September Neukunden in Deutschland den Einstieg in das Breitband-Internet noch attraktiver gestaltet.

„Je intensiver der DSL-Zugangsmarkt wächst, desto stärker verbessert sich auch unser Anteil, da wir breite Kundenschichten ansprechen“, erläuterte der T-Online Vorstandsvorsitzende Rainer Beaujean. „Wir sind auf einem guten Weg, unsere Vorgabe, 50 Prozent der T-DSL Neukunden im Gesamtjahr gewinnen zu wollen, zu erreichen.“

T-Online wächst weiter profitabel

Im dritten Quartal 2004 wurden sowohl EBITDA als auch operatives Ergebnis und Konzernergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. T-Online belegt damit erneut die konsequente Ausrichtung auf profitables Wachstum.

Das Konzern-EBITDA verbesserte sich auf einen neuen Höchstwert von 134,5 Millionen Euro zum Ende des dritten Quartals 2004. Das sind 66 Prozent oder 53,5 Millionen Euro mehr als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Das operative Ergebnis für den Konzern steigerte sich von 61,2 Millionen Euro im dritten Quartal 2003 auf jetzt 109,6 Millionen Euro. Das Konzernergebnis betrug 86,6 Millionen Euro. Ein Jahr zuvor hatte es noch bei minus 31,0 Millionen Euro gelegen.

Finanzkennzahlen verbesserten sich national und international

Zur Verbesserung der Finanzkennzahlen trugen neben dem im Segment „Deutschland“ geführten nationalen Geschäft auch die im Segment „Übriges Europa“ zusammengefassten ausländischen Tochtergesellschaften von T-Online bei. Nachdem das EBITDA im Segment „Übriges Europa“ im zweiten Quartal 2004 erstmals positiv war, konnte dieser erfreuliche Trend weiter ausgebaut werden: Das EBITDA steigerte sich von minus 7,4 Millionen Euro auf 2,3 Millionen Euro im Vorjahresquartalsvergleich. Das operative Ergebnis betrug im abgelaufenen Quartal minus 3,7 Millionen Euro nach minus 11,2 Millionen Euro im Vorjahr.

Ertragskraft weiter gesteigert

Grundlage für die fortgesetzt positive Finanzentwicklung ist die weitere Steigerung der operativen Ertragskraft des Unternehmens. Die Rohertragsmarge, die den Umsatz abzüglich des Materialaufwands darstellt, betrug im dritten Quartal 69,9 Prozent nach 59,3 Prozent im Vorjahresquartal und erreichte damit einen neuen Höchstwert.

Auf der Einnahmenseite konnte der durchschnittliche Kundenumsatz (ARPU – Average Revenue per User) im Vergleich zum Vorjahr weiter gesteigert werden. T-Online verbesserte den durchschnittlichen Umsatz aus festen und nutzungsabhängigen Umsätzen („Blended ARPU“) im Konzern auf 15,0 Euro nach 14,5 Euro im dritten Quartal 2003. Neben dem Wachstum in den DSL-Tarifen ist diese Entwicklung sowohl im Segment „Deutschland“ als auch im Segment „Übriges

Europa“ auf die zunehmende Akzeptanz der bezahlpflichtigen Inhalte und Services, die von den Kunden zusätzlich zum Internetzugang gebucht werden, zurückzuführen.

Breitbandinhalte weiter ausgebaut

T-Online hat im dritten Quartal 2004 das Angebot an Breitbandinhalten weiter ausgebaut. Mit „Twentieth Century Fox“ kooperiert T-Online seit August 2004 mit dem insgesamt vierten und einem der bedeutendsten Hollywood-Filmstudios. Damit erweitert T-Online sein einmaliges Angebot internationaler und nationaler Kinofilme um weitere Highlights der jüngeren Kinogeschichte. Für den Ausbau des Breitbandportals T-Online Vision und des Video-on-Demand-Service verhandelt T-Online mit weiteren Filmstudios.



Kann auf sehr erfolgreiche erste neun Monate im Geschäftsjahr 2004 blicken: der neue Vorstandsvorsitzende von T-Online, Rainer Beaujean.

Musicload, das Musikportal von T-Online, umfasste zum Ende des dritten Quartals 350.000 Titel und hat den Meilenstein, zum Jahresende 300.000 Titel anzubieten, bereits per Ende September vorzeitig übertroffen. Nach einer aktuellen Messung von Media Control erreichte Musicload einen Anteil von 55 Prozent bei den Top 20 Download Charts und ist damit der derzeit erfolgreichste deutsche Anbieter von legalen Musikdownloads.

Bei der Vermarktung von Inhalten für mobile Endgeräte hat T-Online nach dem Erwerb der Rechte zur Berichterstattung über die Spiele der Fußballbundesliga mit T-Mobile, Vodafone und O2 im abgelaufenen Quartal bereits drei Mobilfunkanbieter für die Bereitstellung von Bewegtbildern und Videostreams gewinnen können. T-Online konnte damit ein neues Segment im Breitbandmarkt konsequent weiter erschließen.

Kurzmeldung T-Online

■ **Umfangreiche Kooperation mit Discovery Channel.** T-Online erweitert sein Angebot attraktiver Bewegtbilder im Video-on-Demand-Bereich von T-Online Vision: Ab sofort können sich die User von T-Online die Welt der Dokumentationen ins Haus holen. Eine entsprechende Kooperation haben T-Online und der TV-Sender Discovery Channel vereinbart. Unter dem Menü-

punkt „Dokumentationen“ haben wissbegierige T-Online Vision Nutzer den Zugriff auf zehn Filme des Spartenkanals. Die Filme stammen aus den Themenbereichen Natur und Tiere, Wissenschaft und Technik, Reisen und Abenteuer sowie Geschichte und Zeitgeschichte. Für einen 24 Stunden gültigen Zugang zu diesem Angebot zahlt der Nutzer 2,50 Euro zuzüglich der nach dem gewähl-

ten T-Online Tarif anfallenden Entgelte. Discovery Channel gehört zu Discovery Communication Inc., dem weltweit führenden Medien- und Entertainmentunternehmen im nonfiktionalen Bereich. Der 1985 in den Vereinigten Staaten gegründete Discovery Channel wird heute weltweit in 160 Ländern ausgestrahlt.

Kurzmeldung T-Com

■ **Immer mehr T-DSL Bestandskunden steigen auf höhere Bandbreiten um.** Während Neukunden von Anfang an die gesteigerten Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu drei Megabit pro Sekunde für den Datenabruf aus dem Web zur Verfügung stehen, steigen nun auch immer mehr Bestandskunden vom bisherigen Tempo auf die neuen, schnelleren T-DSL Varianten um. Bislang

hat T-Com ca. 3,3 Millionen bestehende T-DSL-Anschlüsse von Privat- und Geschäftskunden auf die höheren Übertragungsraten umgestellt. Dazu werden die Kundenanschlüsse in rund 6.000 Vermittlungsstellen im T-Com Netz schrittweise auf die neuen Produktvarianten migriert. Diese Umstellungsaktion auf T-DSL 1000, 2000 und 3000 gilt für alle T-DSL-Anschlüsse, die vor

dem 31. März 2004 installiert wurden. Die Migration konnte Ende November erfolgreich abgeschlossen werden. Die Umstellung erfolgte nachts in einem Zeitfenster zwischen 2 und 5 Uhr.

INNOVATIVE PLATTFORM AUCH FÜR WEITERE KREDITINSTITUTE

T-Systems und HSBC Trinkaus & Burkhardt gründen Joint Venture.

Premiere im deutschen Bankenmarkt: Erstmals kooperiert eine Bank mit einem bankenunabhängigen IT-Dienstleistungsunternehmen bei der Wertpapierabwicklung. T-Systems und die traditionsreiche Privatbank HSBC Trinkaus & Burkhardt gründeten dazu ein Gemeinschaftsunternehmen.

Joint Venture geht 2005 an den Start

HSBC Trinkaus & Burkhardt wird den Bereich Wertpapierabwicklung vollständig in ein Joint Venture mit T-Systems einbringen. Dazu haben beide Unternehmen eine entsprechende Vereinbarung geschlossen. Diese Kooperation ist ein Novum im deutschen Bankenmarkt: Erstmals geht eine Bank mit einem bankenunabhängigen IT-Dienstleister eine Partnerschaft im

Bereich Wertpapierabwicklung ein. Die technologische Plattform ist so angelegt, dass sie künftig auch von weiteren Kreditinstituten genutzt werden kann.

An dem Joint Venture, das im Frühjahr 2005 gegründet wird und zum 1. Oktober 2005 den operativen Betrieb aufnehmen soll, werden HSBC Trinkaus & Burkhardt 51 Prozent der Gesellschaftsanteile und T-Systems 49 Prozent halten. Es ist geplant, dass T-Systems mittelfristig die Mehrheit der Anteile übernimmt. Die Vereinbarung sieht ferner vor, dass rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von HSBC Trinkaus & Burkhardt in das Gemeinschaftsunternehmen wechseln werden.

T-Systems ergänzt bestehende Plattform

Mit mehr als 15 Millionen Transaktionen im Jahr 2003 zählt das Düsseldorfer Bankinstitut zu den führenden Wertpapierabwicklern im deutschen Markt. Bislang setzt die Bank das Abwicklungssystem GEOS ein, das im Hinblick auf Effizienz, Verlässlichkeit und Sicherheit Maßstäbe in der Branche setzt. Mit Hilfe von GEOS werden momentan die Servicedienstleistungen für HSBC Trinkaus & Burkhardt sowie deren Mandanten – unter anderem DAB bank AG, S Broker AG & Co. KG und künftig auch fimatex by boursorama S.A. – erbracht. T-Systems wird im Rahmen der Partnerschaft künftig für den Betrieb des Rechenzentrums, die Systemintegration beim Hinzukommen weiterer Kunden und für die Weiterentwicklung der Abwicklungssoftware zuständig sein. T-Systems hatte im Juli 2004 das Softwarehaus SDS übernommen, das GEOS entwickelt hat.

Kurzmeldung T-Systems

■ **T-Systems arbeitet für MAN und DB Netz AG.** Erneut hat die T-Systems ihre Kompetenz als ITC-Dienstleister unter Beweis gestellt und mit dem Nutzfahrzeughersteller MAN und der Deutsche Bahn-Tochter DB Netz AG zwei attraktive Großkunden gewonnen. Für **MAN** erneuert T-Systems die Kommunikationsinfrastruktur und bündelt die Daten- und Sprachübertragung in einem Netz. Zudem bindet T-Systems in weiteren europäischen Ländern die MAN-Hauptimporteure mit sehr hohen Übertragungskapazitäten an das Konzernnetz an. Dank der einheitlichen internationalen Datenplattform senkt MAN seinen administrativen Aufwand erheblich. Für die **DB Netz** werden rund 2.300 Fahrdienstleiter-Standorte sowie sieben Betriebszentralen mit dem auf dem GSM-Standard basie-

renden Mobilfunknetz der Deutschen Bahn, dem so genannten GSM-R (Global System for Mobile Communication – Rail) verbunden. Dies führt zu vielfältigen Verbesserungen gegenüber dem heutigen analogen Zugfunk. So kann ein Fahrdienstleiter mit mehreren Lokführern gleichzeitig sprechen. Die DB Netz AG baut die GSM-R-Infrastruktur zunächst für rund 24.000 Streckenkilometer auf und rüstet die Fahrzeuge mit digitalen Zugfunkgeräten aus. Da alle europäischen Bahnen aufgrund existierender EG-Richtlinien in den nächsten Jahren GSM-R einführen, kann T-Systems seine Lösungskompetenz beim Verknüpfen von Fest- und Mobilfunknetz künftig auch in anderen Ländern einsetzen.

Impressum

Forum T-Aktie „direkt“
Ausgabe 4/2004, 8. Jahrgang

Herausgeber: Deutsche Telekom AG, Bonn
Geschäftsbereich Presse und
Konzernkommunikation
Verantwortlich: Ulrich Lissek,
Leiter Unternehmenskommunikation

Anschrift der Redaktion:
Forum T-Aktie der Deutschen Telekom AG,
Postfach 10 37 52, 45037 Essen

Leserservice Tel.: 0800 33 02100
Fax: 0800 33 01100

Internet: www.telekom.de
E-Mail: forum-taktie@telekom.de

Konzeption, Text und Gestaltung:
Citigate SEA GmbH & Co. KG,
Düsseldorf

Dieser Newsletter enthält u. a. Kennzahlen, die nicht Bestandteil der offiziellen Rechnungslegungsvorschriften (GAAP) sind, wie z. B. EBITDA und EBITDA, bereinigt um Sondereinflüsse, bereinigte EBITDA-Marge, Capex (Investitionsaufwand), Sondereinflüsse, bereinigtes Konzernergebnis, durchschnittlicher Teilnehmerumsatz, Free Cash-Flow sowie Brutto- und Nettoverbindlichkeiten (so genannte Pro-forma-Kennzahlen). Diese sollten nicht als Alternative zu unseren offiziellen Kenngrößen betrachtet werden. Die von uns verwendeten Pro-forma-Kennzahlen sind nicht unbedingt vergleichbar mit den Pro-forma-Kennzahlen, die andere Unternehmen verwenden. Zur detaillierten Erläuterung und Herleitung verweisen wir auf das Kapitel „Überleitung zu Pro-forma-Kennzahlen“ in unserem Halbjahresbericht 2003 oder auf die Informationen, die unter demselben Titel auf der Homepage der Deutschen Telekom eingestellt sind (www.telekom.de > Investor Relations).