

LAGE- BERICHT

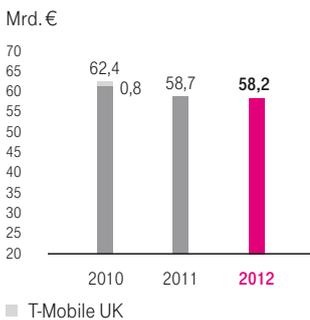
**AUS DEN TELEKOM LABORATORIES
KOMMEN DIE ENTSCHEIDENDEN
IMPULSE FÜR DIE ZUKUNFT UNSERES
UNTERNEHMENS. HIER ENTWICKELN
WIR INNOVATIVE PRODUKTE,
DIENSTE UND INFRASTRUKTUREN
FÜR DIE WACHSTUMSFELDER DER
DEUTSCHEN TELEKOM.**

57 — ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

- 58 DAS GESCHÄFTSJAHR 2012 IM ÜBERBLICK**
 - 60 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
 - 61 Soll-Ist-Vergleich der Konzernwartungen
 - 62 Soll-Ist-Vergleich der Erwartungen unserer Interessengruppen
 - 63 3-jähriger Soll-Ist-Vergleich
- 64 WICHTIGE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2012**
- 70 KONZERNSTRUKTUR**
 - 70 Geschäftstätigkeit und Organisation
 - 72 Leitung und Kontrolle
- 75 KONZERNSTRATEGIE**
- 80 KONZERNSTEUERUNG**
 - 80 Finanzstrategie
 - 82 Wert-Management und Steuerungssystem
- 84 WIRTSCHAFTLICHES UMFELD**
 - 84 Entwicklung der Weltwirtschaft
 - 85 Telekommunikationsmarkt
 - 88 Regulatorische Eingriffe in das Geschäft
- 90 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS**
 - 90 Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2012
 - 91 Ertragslage des Konzerns
 - 95 Vermögens- und Finanzlage des Konzerns
- 104 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE**
 - 105 Deutschland
 - 111 Europa
 - 118 USA
 - 122 Systemgeschäft
 - 125 Konzernzentrale & Shared Services
- 127 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER DEUTSCHEN TELEKOM AG**
 - 127 Ertragslage der Deutschen Telekom AG
 - 129 Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG
 - 130 Risiko-Management bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften
- 131 CORPORATE RESPONSIBILITY**
 - 131 Bekenntnis zu gesellschaftlicher Verantwortung
 - 131 Verantwortungsvolle Unternehmensführung
 - 132 Die gesellschaftliche Dimension
 - 134 Umwelt- und Klimaschutz
 - 135 Von der Wertschöpfungskette zum Wertschöpfungskreislauf
 - 136 Nachhaltigkeits-Ratings und Auszeichnungen
- 137 INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG**
 - 137 Chancen in Wachstumsfeldern nutzen
 - 138 Innovation als Dreiklang
 - 142 Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung
- 143 MITARBEITER**
 - 143 Personalstrategie
 - 144 Diversity Management und Health & Safety Management
 - 146 Personalumbau
 - 147 Mitarbeiterstatistik
 - 148 Personalentwicklung
- 149 RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT**
 - 149 Risiko- und Chancen-Management-System
 - 152 Die Risiken
 - 167 Die Chancen
- 170 RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENES INTERNES KONTROLLSYSTEM**
- 172 BESONDERE EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHR**
- 174 SONSTIGE ANGABEN**
 - 174 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
 - 174 Schlusserklärung des Vorstands zum Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen
 - 174 Rechtliche Konzernstruktur
- 178 PROGNOSEN ZUR UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG**
 - 178 Konjunkturerwartungen
 - 179 Markterwartungen
 - 180 Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns
 - 184 Erwartungen der operativen Segmente

DAS GESCHÄFTSJAHR 2012 IM ÜBERBLICK.

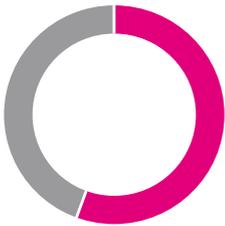
G 05



Konzernumsatz.

- Der Konzernumsatz sank leicht um 0,8 %. Hierin enthalten sind im Saldo positive Wechselkurseffekte von rund 1,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.
- Positive Auswirkungen auf das operative Geschäft: Entwicklung der Fernsehangebote und der Datenumsätze im Mobilfunk, v. a. im Zusammenhang mit der Smartphone-Vermarktung.
- Negative Auswirkungen auf das operative Geschäft: rückläufige Umsätze in der Sprachtelefonie, regulierungsbedingte Preisänderungen sowie hoher Wettbewerbsdruck.

G 06

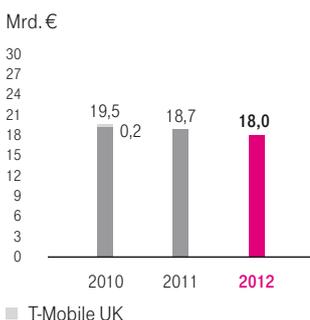


- 55,7% Ausland
- 44,3% Inland

Anteil Ausland am Konzernumsatz.

- Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz stieg auf 55,7 % (2011: 55,1 %), u. a. aufgrund des wechselkursbedingten Umsatzanstiegs im operativen Segment USA.

G 07



EBITDA bereinigt.

- Mit einem bereinigten EBITDA von 18,0 Mrd. € haben wir unser kommuniziertes Unternehmensziel erreicht.
- Positive Auswirkungen: Fokussierung auf werthaltige Umsätze im Zusammenhang mit Fernsehangeboten und Datenumsätzen im Mobilfunk (siehe Konzernumsatz) und Wechselkurseffekte von im Saldo 0,3 Mrd. €.
- Negative Auswirkungen: wettbewerbsbedingte Anschlussverluste im Festnetz, regulierungsbedingte Preisänderungen sowie Sonderabgaben im Zuge staatlicher Sparprogramme. Unser umfassendes Kosten-Management konnte die negativen Effekte teilweise auffangen.

G 08



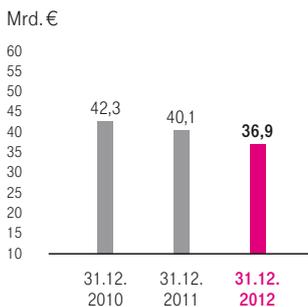
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum).^a

- Mit einem Free Cashflow von 6,2 Mrd. € wurde das kommunizierte Unternehmensziel von rund 6,0 Mrd. € übererfüllt.

^a Sowie vor PTC- und AT&T-Transaktionen.

□ Weitergehende Erläuterungen finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, SEITE 90 ff.

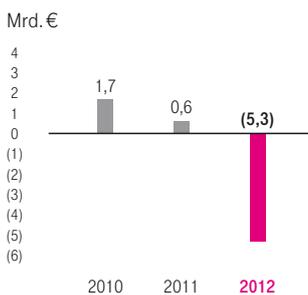
G 09



Netto-Finanzverbindlichkeiten.

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten verringerten sich gegenüber dem Jahresende 2011 um 3,3 Mrd. € bzw. 8,1 % auf 36,9 Mrd. €.
- Trotz Dividendenzahlungen (inkl. an Minderheiten in Beteiligungen) (3,4 Mrd. €), Effekten im Zusammenhang mit der AT&T-Transaktion (0,5 Mrd. €), Zahlungen an externe Versorgungsträger (0,8 Mrd. €) und Spektrumerwerb (0,4 Mrd. €) konnten wir unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten um mehr als 3 Mrd. € reduzieren.
- Positiv wirkten sich der Free Cashflow (6,2 Mrd. €), der Verkauf der Anteile an Telekom Srbija (0,4 Mrd. €) sowie die erhaltene Zahlung im Zusammenhang mit der Funkturn-Transaktion zwischen T-Mobile USA und Crown Castle (1,9 Mrd. €) aus.

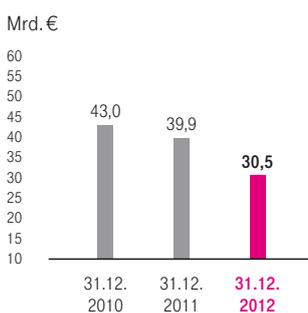
G 10



Konzernüberschuss/-fehlbetrag).

- Verringerung des Konzernüberschusses um 5,8 Mrd. € auf minus 5,3 Mrd. €.
- Negativ wirkte sich v. a. die Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA (rund 7,4 Mrd. € nach Steuern) aus.
- Rückgang des bereinigten Konzernüberschusses von 2,9 Mrd. € um 0,3 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €.

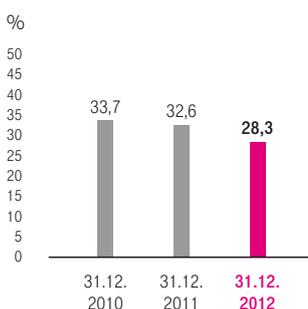
G 11



Eigenkapital.

- Das Eigenkapital hat sich im Vergleich zum Jahresende 2011 um 9,4 Mrd. € verringert.
- Vermindernd wirkten: Konzernfehlbetrag (5,3 Mrd. €), erfolgsneutral erfasste versicherungsmathematische Verluste (1,3 Mrd. € nach Steuern) sowie Dividendenzahlungen inkl. an Minderheiten in Beteiligungen (3,4 Mrd. €).

G 12



Eigenkapitalquote.

- Trotz der Verringerung des Eigenkapitals blieb die Eigenkapitalquote im Bereich der ausgegebenen Zielbandbreite von 25 bis 35 %.
- Reduzierung der Bilanzsumme um 11,9 %: v. a. aufgrund der Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA (rund 10,6 Mrd. €) sowie Dividendenzahlungen inkl. an Minderheiten in Beteiligungen (3,4 Mrd. €).

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK.

Insgesamt konnten wir in 2012 unsere wichtigsten finanziellen Unternehmensziele mit einem bereinigten EBITDA von 18,0 Mrd. € erreichen und mit einem Free Cashflow von 6,2 Mrd. € sogar übererfüllen. Der Umsatz auf Konzernebene war mit minus 0,8 % leicht rückläufig: Auf unserem Heimatmarkt Deutschland verzeichneten wir einen leichten Rückgang, in den USA sorgten positive Wechselkurseffekte für ein moderates Wachstum, während die Entwicklung bei den Beteiligungen in Osteuropa nach wie vor durch das schwierige ökonomische Umfeld, den intensiven Wettbewerb sowie massive Regulierungseingriffe geprägt war. Beim bereinigten EBITDA verzeichneten wir erwartungsgemäß einen Rückgang von 3,8 %: Höhere Aufwendungen zur Verbesserung der Marktposition in Deutschland und den USA sowie rückläufige Umsätze im operativen Segment Europa konnten nicht vollständig durch Kostensenkungen kompensiert werden.

Am 3. Oktober 2012 haben wir mit MetroPCS einen Vertrag über die Zusammenlegung unserer Geschäftsaktivitäten in den USA abgeschlossen. Aufgrund einer verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und eines erweiterten Kundenstamms werden wir mit der gemeinsamen Gesellschaft in den USA offensiver mit den anderen nationalen Mobilfunk-Betreibern konkurrieren können. Obwohl wir im Zusammenhang mit dem vereinbarten Zusammenschluss eine Wertminderung auf Goodwill und andere langfristige Vermögenswerte von insgesamt 7,4 Mrd. € (nach Steuern) erfassen mussten und dies unser Konzernergebnis erheblich belastete, ist diese Transaktion aus unserer Sicht wertsteigernd und unternehmerisch sinnvoll.

In 2012 ist uns eine Entschuldung in Höhe von 3,3 Mrd. € gelungen. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten konnten wir somit auf 36,9 Mrd. € reduzieren. Positiv wirkten sich v. a. der Free Cashflow, die Einzahlung im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion zwischen T-Mobile USA und Crown Castle sowie der Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija aus.

Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn Anfang Dezember 2012 haben wir unsere Wachstumspläne vorgestellt: Wir investieren in die Zukunft, v. a. in moderne Breitbandnetze in Deutschland, in den USA und in Europa. Damit wollen wir uns deutlich von vielen Wettbewerbern abheben. Vorgestellt haben wir auch unsere Finanzstrategie für die Jahre 2013 bis 2015. Unsere Dividende haben wir – vor dem Hintergrund der enormen Investitionen, die wir tätigen – auf ein nachhaltiges Niveau angepasst. Zudem haben wir eine Vertriebspartnerschaft von T-Mobile USA und Apple bekannt gegeben, die uns helfen wird, bisherige Wettbewerbsnachteile von T-Mobile USA im Laufe des kommenden Jahres auszugleichen.

Wir investieren verstärkt in unsere Netze und bauen unsere Breitband-Infrastruktur aus. Diese Investitionen in die Zukunft sollen sich lohnen – wir haben vor, bereits 2014 wieder zu wachsen: In Deutschland streben wir eine Umsatzstabilisierung an, in Europa und den USA wollen wir auf den Wachstumspfad zurückkehren. Daher erwarten wir für das Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr neben einem steigenden Gesamtumsatz auch ein besseres Ergebnis. Mit der Neuformierung unseres operativen Segments Systemgeschäft haben wir den Grundstein gelegt, unsere Aufwendungen für konzerninterne IT-Dienstleistungen zu reduzieren. Darüber hinaus wollen wir im Geschäft mit Großkunden profitabel wachsen.

SOLL-IST-VERGLEICH DER KONZERNERWARTUNGEN.

G13

Soll-Ist-Vergleich der Konzernermwartungen.

Bereinigtes EBITDA ^a		Free Cashflow ^{a, b}	
Erwartung 2012	Ist 2012	Erwartung 2012	Ist 2012
■ rund 18 Mrd. €	■ 18,0 Mrd. €	■ rund 6 Mrd. €	■ 6,2 Mrd. €

^a Den Erwartungen 2012 lagen konstante Wechselkurse und eine vergleichbare Konsolidierungsstruktur zugrunde. Im bereinigten EBITDA 2012 sind 0,3 Mrd. € positive Wechselkurse enthalten. □ Die Wechselkurse wichtiger Währungen können **TABELLE T 058, SEITE 221** im Konzern-Anhang, entnommen werden.

^b Vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum und vor AT&T-Transaktion.

Das **Investitionsniveau (vor Spektrum)** lag 2012 bei 8,0 Mrd. €. Der Schwerpunkt der Investitionen war der weitere Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterung der bestehenden Netze. Im Mobilfunk-Bereich haben wir Investitionen in LTE getätigt, die Netzabdeckung 3G erhöht und die Kapazitäten an den steigenden Bedarf für Datenübertragungen angepasst. Im Festnetz-Bereich standen die Themen Glasfaser-Ausbau, IPTV sowie die Weiterführung der Umstellung des bestehenden Telefonnetzes auf ein IP-basiertes Netz der nächsten Generation im Vordergrund. Die Investitionen in den Kernmarkt Deutschland blieben dabei auf konstant hohem Niveau. In den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa war, bedingt durch die schwierige Marktlage sowie zusätzliche Belastungen wie z. B. die Sondersteuer in Ungarn, ein zurückhaltendes Investitionsverhalten zu beobachten. In den USA fokussierten sich die Investitionen auf die Modernisierung des Mobilfunknetzes. Bei T-Systems wurden neben Investitionen in die interne IT der Deutschen Telekom Investitionen im Zusammenhang mit Kundenaufträgen und zum Ausbau übergreifender neuer Plattformen (z. B. für Cloud Services, De-Mail und Intelligente Netze) getätigt.

□ Für weitere Erläuterungen und zur aktuellen Finanzstrategie 2013 bis 2015 verweisen wir auf das Kapitel „Konzernsteuerung“, SEITE 80 ff.

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.

G 14

Ergebnisse und Soll-Ist-Vergleich der Erwartungen unserer Interessengruppen.

Aktionäre		Fremdkapitalgeber			
Ausschüttungsstrategie^a	<p>Erwartung 2012</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ jährliches Gesamtausschüttungsvolumen von rund 3,4 Mrd. € ■ davon jährliche Mindestdividende in Höhe von 0,70 €/Aktie 	<p>Ist 2012</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Dividendenvorschlag für 2012 in Höhe von 0,70 €/Aktie (3,0 Mrd. €) ■ keine Aktienrückkäufe für 2011 und 2012^b 	<p>Rating</p> <p>Relative Verschuldung</p> <p>Eigenkapitalquote</p> <p>Gearing</p> <p>Liquiditätsreserve</p>	<p>Erwartung 2012</p> <p>A-/BBB+</p> <p>2 bis 2,5x</p> <p>25 bis 35 %</p> <p>0,8 bis 1,2</p> <p>deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate</p>	<p>Ist 2012</p> <p>BBB+</p> <p>2,1 x</p> <p>28,3 %</p> <p>1,2</p> <p>deckt Fälligkeiten > 24 Monate</p>
<p>Ambitionsniveau 2012</p> <p>Verbesserung um rund 150 Basispunkte</p>		<p>Kapitalrendite</p> <p>ROCE</p>		<p>ROCE Stand</p> <p>2012: -2,3%, ohne Einmaleffekte^c: 4,0 % (2011: 3,8 %, 2010: 3,5 %, 2009: 3,9 %)</p>	
Personalumbau und -abbau	<p>Aufwendungen aus Personalrestrukturierungen 2012: 1,1 Mrd. €</p> <p>ROCE Auswirkung: ≈ 0,7 %-Punkte</p>		Investitionen vor Spektrum	8,0 Mrd. €	
			Investitionen in Spektrum	0,4 Mrd. €	
Mitarbeiter		„Unternehmer im Unternehmen“			

^a Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

^b Aktienrückkäufe im Rahmen der Ausschüttungsstrategie wurden zugunsten von Zukunftsinvestitionen nicht getätigt.

^c Einmaleffekte: Auswirkungen aus der Funkturn-Transaktion mit Crown Castle (+1 %-Punkt); aus Wertminderungen (-7,3 %-Punkte; davon aus dem Impairment T-Mobile USA -7,0 %-Punkte).

3-JÄHRIGER SOLL-IST-VERGLEICH.

2010 bis 2012: Wichtige Ziele erreicht. Wir nehmen uns viel vor und lassen uns an unseren Ergebnissen messen: Im Jahr 2010 formulierten wir klare Ambitionen für die nächsten drei Jahre. In **TABELLE T 006** geben wir einen Überblick über unsere Ambitionen und deren Status quo.

T 006

Ambitionsniveau Konzern 2012 (kommuniziert in 2010).

TV-Kunden konzernweit	5,5 bis 6,0 Mio.	●
Mobilfunk-Kunden konzernweit	> 140 Mio.	●
Breitband-Endkunden im Festnetz konzernweit	> 18 Mio.	●
Umsatz	> 6 Mrd. € Umsatz aus mobilem Internet	●
	Umsatzstabilisierung in Deutschland	○
Save for Service 2010 – 2012	Einsparungen in Höhe von 4,2 Mrd. €, davon 1,8 Mrd. € netto in Deutschland und Süd-Osteuropa	●
Free Cashflow	Anstieg gegenüber Jahreswert 2010 von 6,2 Mrd. €	●
ROCE	+ > 150 Basispunkte	○
Aktionärsvergütung 2010 – 2012	3,4 Mrd. € pro Jahr; 0,70 € Mindestdividende je Aktie	●
	+ Aktienrückkäufe für bis zu 1,2 Mrd. €	○

● erreicht ● teilweise erreicht ○ nicht erreicht

2010 bis 2012: Ausgewählte Erfolge. 2010 formulierten wir die Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ mit den Handlungsfeldern:

- 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

Diese Strategie setzten wir in den vergangenen drei Jahren erfolgreich um. Unsere wichtigsten Erfolge sind in **GRAFIK G 15** aufgezählt.

□ Mehr zu unserer Strategie finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“, **SEITE 75 ff.**

Die 2010 eingeschlagene Richtung gilt auch heute noch. Dennoch haben wir im Juni 2012 entschieden, unsere Strategie weiterzuentwickeln – sie zu vereinfachen, zu fokussieren und noch stärker am Kunden auszurichten.

G 15

2010 bis 2012: Erfolge.

Verbessern	Verändern	Erneuern
<ul style="list-style-type: none"> ■ Joint Venture Everything Everywhere: Gute operative Entwicklung und signifikante Wertsteigerung durch Hebung von Synergien ■ USA: verbesserte Position nach Auflösung der Vereinbarung mit AT&T ■ Deutschland: Anteil Breitband weitestgehend stabil 	<ul style="list-style-type: none"> ■ „One Company“ in Deutschland, der Slowakei, Ungarn und Kroatien ■ Einsparungsziel Save for Service von 4,5 Mrd. € in 2011 und damit ein Jahr eher erreicht ■ „Telekom IT“ gegründet – Reduzierung der IT-Aufwendungen um 1 Mrd. € bis 2015 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsatz der Wachstumsfelder weitestgehend im Plan für Ambitionsniveau 2015 ■ Prioritäten im Bereich Innovation konzernweit definiert ■ Kooperationen intensiviert

WICHTIGE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2012.

Personalia.

Am 20. Dezember 2012 hat **René Obermann** als Vorstandsvorsitzender des Unternehmens den Aufsichtsrat gebeten, ihn mit Ablauf des 31. Dezember 2013 von seinen Aufgaben zu entbinden. Diesem Wunsch hat der Aufsichtsrat entsprochen und seine Bestellung einvernehmlich mit Wirkung zu diesem Zeitpunkt aufgehoben. Der Aufsichtsrat hat weiterhin beschlossen, **Timotheus Höttges** mit Wirkung zum 1. Januar 2013 zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden zu bestellen. Er soll im Laufe des Jahres 2013 mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden bestellt werden.

Mit Ablauf des 31. Mai 2012 wurde die Bestellung von Dr. Manfred Balz als Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Datenschutz, Recht und Compliance einvernehmlich aufgehoben und mit Wirkung zum 1. Juni 2012 **Dr. Thomas Kremer** zum Mitglied des Vorstands für das Vorstandsressort Datenschutz, Recht und Compliance bestellt.

Mit Ablauf des 2. Mai 2012 endete die Bestellung von Thomas Sattelberger als Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Personal und als Arbeitsdirektor. Mit Wirkung zum 3. Mai 2012 bestellte der Aufsichtsrat **Prof. Dr. Marion Schick** zum Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Personal sowie zur Arbeitsdirektorin.

Mitarbeiter.

Tarifrunde 2012 in Deutschland abgeschlossen. In den Verhandlungen zur Tarifrunde 2012 für die Deutsche Telekom AG, die Telekom Deutschland GmbH und ihre Service-Gesellschaften sowie für T-Systems haben sich die Vertragspartner geeinigt. Als Ergebnis dieser Tarifverhandlungen werden u. a. die Gehälter der tariflichen Arbeitnehmer schrittweise bis 2013 um insgesamt 6,5 % angehoben. Die jeweiligen Tarifverträge haben eine Laufzeit bis Ende Januar bzw. Ende März 2014.

Die Bundesregierung und der Bundestag haben den Entwurf eines Bundesbesoldungs- und Versorgungsanpassungsgesetzes 2012/2013 beschlossen. Der Gesetzesentwurf sieht vor, das Tarifergebnis für den öffentlichen Dienst im Bund auf Beamte zu übertragen. Die Bezüge von Beamten bei der Deutschen Telekom werden schrittweise bis August 2013 um insgesamt 5,7 % angehoben.

Vorruhestandsregelung für Beamte aktualisiert. Wir haben unsere Vorruhestandsregelung für Beamte in Deutschland aktualisiert und unseren Beamten bis Ende 2012 in begrenztem Umfang ein Vorruhestandsprogramm angeboten. Die Auszahlung wird sich über die nächsten sechs bis sieben Jahre verteilen.

Shape Headquarters. Bereits in 2012 haben wir für die Neuausrichtung der zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen unseres Konzerns umfangreiche strukturelle und personelle Maßnahmen eingeleitet. Zum 1. Januar 2013 ist nun der Startschuss für die neue Konzernzentrale & Shared Services gefallen. Dabei wollen wir die Zentrale deutlich effizienter aufstellen, die Komplexität reduzieren und die Effektivität steigern. Für alle Beschäftigten, die im Rahmen der Umorganisation keine neue Stelle gefunden haben, wird es bis zum Jahr 2015 keine betriebsbedingten Kündigungen geben.

Personalumbauprogramm OTE. Am 7. November 2012 verabschiedete das Board of Directors der OTE ein freiwilliges und sozialverträgliches Personalumbauprogramm, das im vierten Quartal 2012 umgesetzt wurde. Der erfolgreiche Abschluss des freiwilligen Personalumbauprogramms ermöglicht es der OTE, ihre Betriebskosten erheblich zu senken, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und die Transformation der Gesellschaft weiter voranzutreiben. Das ursprüngliche Abbauziel des Programms wurde deutlich übertroffen, da insgesamt 1 516 Beschäftigte auf das Angebot der Gesellschaft eingingen. Die OTE geht davon aus, dass sie durch den Personalumbau jährliche Einsparungen in Höhe von netto rund 80 Mio. € erzielen kann. Hervorzuheben ist, dass mit dem Personalumbauprogramm keinerlei Belastungen für die staatliche Rentenversicherung verbunden sind, da alle Kosten von der OTE getragen werden.

Magyar Telekom einigt sich mit Gewerkschaften. Gemäß der mit den Gewerkschaften erzielten Vereinbarung sollen 2013 insgesamt 500 Mitarbeiter die Gesellschaft verlassen. Zur weiteren Effizienzverbesserung werden darüber hinaus zum 1. Januar 2013 organisatorische Umstrukturierungen vorgenommen und außerdem wird eine Komponente der Sozialleistungen um 25 % reduziert. Die Vereinbarung sieht des Weiteren ab April 2013 eine generelle Erhöhung der Grundgehälter für Beschäftigte der Muttergesellschaft um 4 % vor, um die Reallöhne der im Unternehmen verbleibenden Mitarbeiter zu sichern. Auf dieser Grundlage will Magyar Telekom 2013 die Kosten für das Total Workforce Management ohne Abfindungen und aktivierte Personalkosten um 5,8 Mrd. HUF (rund 19 Mio. €) verringern.

Vereinbarter Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS.

Die Deutsche Telekom AG und MetroPCS Communications, Inc., Dallas/USA (MetroPCS) haben am 3. Oktober 2012 einen Vertrag über die Zusammenlegung ihrer Geschäftsaktivitäten in den USA abgeschlossen.

Im Rahmen dieser Transaktion wird die Deutsche Telekom AG die T-Mobile USA in die börsennotierte MetroPCS einbringen und im Gegenzug im Rahmen einer Kapitalerhöhung 74 % der Anteile am Stammkapital der MetroPCS erhalten. Die restlichen 26 % der Anteile entfallen auf die Alt-Aktionäre der MetroPCS, die darüber hinaus eine einmalige Barzahlung in Höhe von 1,5 Mrd. US-\$ von MetroPCS erhalten.

Die Transaktion löste einen Wertminderungstest aus, welcher zum 30. September 2012 zu einer Wertminderung des Goodwills und der Vermögenswerte der T-Mobile USA in Höhe von insgesamt rund 7,4 Mrd. € (nach Steuern) führte.

Da es sich aus bilanzieller Sicht um einen umgekehrten Unternehmenszusammenschluss handelt, werden zum Zeitpunkt des Abschlusses der Transaktion (voraussichtlich im ersten Halbjahr 2013) die bestehenden Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden der T-Mobile USA fortgeführt. Die Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden der MetroPCS werden dagegen im Rahmen des Unternehmenserwerbs mit ihrem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Mit dem Abschluss der Transaktion wird das kombinierte Unternehmen im Konzernabschluss der Deutschen Telekom als vollkonsolidiertes Unternehmen ausgewiesen und seine Aktien werden voraussichtlich an der New Yorker Börse (NYSE) gehandelt werden. Sowohl der Firmensitz in Bellevue, Washington als auch eine Präsenz in Dallas, Texas werden beibehalten.

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Genehmigungen durch das amerikanische Justizministerium (DOJ), die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) und den Regierungsausschuss zur Überwachung ausländischer Investitionen in den USA (CFIUS). Zudem ist auch die Zustimmung der MetroPCS-Aktionäre erforderlich. Die Deutsche Telekom und MetroPCS erwarten, dass alle erforderlichen Genehmigungen und Zustimmungen im ersten Halbjahr 2013 vorliegen.

□ Weitere Erläuterungen zu dieser Wertminderung finden sich in **ANGABE 30** „Abschreibungen“, **SEITE 253 f.** im Konzern-Anhang.

Der vereinbarte Zusammenschluss bietet für das US-Geschäft aufgrund einer verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und zusätzlicher Finanzmittel eine hervorragende Basis für die Zukunft. Die Deutsche Telekom geht davon aus, dass hierdurch Synergien mit einem Barwert von 6 bis 7 Mrd. US-\$ realisiert werden. Vorteile resultieren aus einer größeren Auswahl günstiger Produkte und Services, einer verbesserten Netzabdeckung und einer klaren Technologieausrichtung für ein gemeinsames LTE-Netz. Nach Abschluss der Transaktion werden die beiden Unternehmen Mobilfunk-Leistungen für rund 42,5 Mio. Kunden in den USA anbieten können.

Unternehmenstransaktionen.

T-Mobile USA erhält rund 2,5 Mrd. US-\$ für Funktürme. T-Mobile USA hat am 28. September 2012 einen Rahmenvertrag mit Crown Castle International Corp., Houston/USA (Crown Castle) abgeschlossen: zum einen über die Vermietung und Nutzung von rund 6 300 Funktürmen, zum anderen über den Verkauf weiterer rund 800 Funkturm-Standorte der T-Mobile USA. Gegen eine Einmalzahlung von rund 2,5 Mrd. US-\$ erhält Crown Castle für durchschnittlich 28 Jahre das alleinige Recht, die Funkturm-Standorte zu nutzen und zu vermieten. Die Zahlung erfolgte mit Abschluss des Vertrags im vierten Quartal 2012. T-Mobile USA wird ihre Mobilfunk-Technik weiterhin auf diesen Funktürmen betreiben und den hierfür benötigten Platz von Crown Castle anmieten. Bisher ungenutzte Flächen werden so zur Fremdvermietung abgegeben.

□ Nähere Informationen zu dieser Transaktion können dem zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2011 entnommen werden (GESCHÄFTSBERICHT 2011, SEITE 147).

Der **Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija** wurde am 25. Januar 2012 abgeschlossen.

Kooperationen.

Mit **Telefónica Germany** haben wir eine Kooperation zur gemeinsamen Nutzung von Teilen unserer Netzinfrastruktur unterzeichnet. Unsere Beteiligung am IT-Dienstleister **HMM Deutschland** haben wir erhöht, um unser Geschäftsfeld Gesundheit weiter auszubauen und u. a. den digitalen Datenfluss zwischen Krankenkassen, Apotheken und Sanitätshäusern zu verbessern.

Dank unserer Partnerschaft mit dem Kreditkarten-Anbieter **MasterCard** geben wir dem Bezahlen per Smartphone einen neuen Schub. Wir wollen, dass Kunden überall bequem, einfach und sicher bezahlen können.

Mit dem Netztechnik-Betreiber **ANTEC Servicepool GmbH** sind wir im zweiten Quartal eine Partnerschaft eingegangen: Vertraglich vereinbart wurde die TV- und Radioversorgung von rund 33 000 Wohnungen im Raum Hannover. In Zukunft wollen wir weitere Wohnungen in die Kooperation aufnehmen. Nach der 2011 geschlossenen Kooperation mit dem Immobilienunternehmen Deutsche Annington untermauern wir mit dieser Partnerschaft unseren Wiedereinstieg in den deutschen Kabelmarkt.

Bei **PAYBACK** – dem größten deutschen Bonusprogramm – werden wir exklusiver Partner für das gesamte Segment Telekommunikation: Über 20 Mio. PAYBACK-Kunden erhalten bei uns PAYBACK-Punkte, wenn sie einen Festnetz- oder Mobilfunk-Vertrag abschließen.

Investitionen in Netze und neue Spektren.

LTE-Netzausbau in Deutschland. Gemeinsam mit den beiden anderen 800 MHz-Netzbetreibern haben wir die **LTE-Ausbaupflichtungen in Deutschland** in allen 16 Bundesländern erfüllt: Die sog. „weißen Flecken“ sind verschwunden – auch in den ländlichen Regionen steht nun ein Breitband-Internet-Zugang zur Verfügung. Mit der Erfüllung der Ausbaupflichtungen können wir die zugeteilten Frequenzen im 800 MHz-Bereich bundesweit uneingeschränkt nutzen; dies ermöglicht Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 50 MBit/s.

Wie angekündigt haben wir bis zum Jahresende 2012 in Deutschlands 100 größten Städten **Hochgeschwindigkeits-LTE** aufgebaut. Die Hochgeschwindigkeitsvariante von LTE, die derzeit nur wir anbieten, nutzt den Frequenzbereich um 1,8 GHz. Damit sind Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100 MBit/s möglich. Durch diese Exklusivität besitzen wir gegenüber unseren Wettbewerbern einen Vorteil bei der Vermarktung von Apple Produkten wie dem iPhone 5 und dem neuen iPad.

LTE-Netzausbau in Europa. In **Ungarn** sind wir der erste Anbieter von mobilen Internet-Diensten, die auf der 4G-/LTE-Mobilfunk-Technik basieren. Verfügbar ist dieses 4G-/LTE-Angebot nicht nur in der Hauptstadt Budapest, sondern auch im gesamten Großraum Budapest und einigen anderen Städten. Auch in **Kroatien** haben wir im März 2012 als erster Anbieter die 4G-/LTE-Mobilfunk-Technik eingeführt und konnten im Laufe des Berichtsjahres 2012 die Verfügbarkeit weiter ausbauen. Cosmote **Griechenland** gab in Athen und Thessaloniki den Auftakt für das erste kommerzielle Breitband-Mobilfunknetz auf Basis der 4G-Technologie LTE für Nutzer von USB-Modems sowie Tablet-PCs. In **Österreich** haben wir unsere Netzwerk-Modernisierung erfolgreich abgeschlossen. Wir haben unsere GSM-Infrastruktur modernisiert und eine neue Sendertechnologie installiert. Mehr als 5 500 Sendestationen wurden auf die neueste Multistandard-Technik umgestellt. Damit sind wir österreichweit für den LTE-Ausbau bereit.

Erfolgreiche Teilnahme an Lizenzversteigerungen in Europa. In **Rumänien** hat unsere Tochtergesellschaft neue Spektren in den Frequenzbereichen 0,8 GHz, 1,8 GHz und 2,6 GHz erworben. Außerdem wurden die bestehenden Lizenzen in den Frequenzbereichen 0,9 GHz und 1,8 GHz verlängert. Die neuen Lizenzen gelten ab April 2014 und haben eine Laufzeit von 15 Jahren. Unsere Tochtergesellschaft in **Kroatien** hat erfolgreich an einer Vergabe des 0,8 GHz-Spektrums teilgenommen und zwei Mal 10 MHz für den Aufbau eines LTE-Netzes erworben. Die Lizenz für das Spektrum läuft über zwölf Jahre. In den **Niederlanden** hat unsere Tochtergesellschaft Lizenzen für die Frequenzbereiche von 0,9 bis 1,8 GHz sowie in der Bandbreite von 2,6 GHz ersteigert. Alle in der Auktion versteigerten Lizenzen laufen bis zum Jahr 2030.

Übertragung von AWS-Spektrumlizenzen in den USA. Die US-Aufsichtsbehörde für den Telekommunikationsmarkt (FCC) veröffentlichte im April 2012 die Zustimmung zur Übertragung von Advanced Wireless Service (AWS)-Spektrumlizenzen in den USA; vollzogen wurde diese Übertragung am 4. Mai 2012. Diese Lizenzen waren Teil der Ausfallentschädigung, die AT&T im Rahmen der Auflösung der Vereinbarung zum Verkauf der T-Mobile USA an die Deutsche Telekom zu leisten hatte.

TeraStream – die neue, Cloud-basierte IP-Netzarchitektur. Im vierten Quartal haben wir den Startschuss für den Pilotversuch der neuen TeraStream-Architektur in Kroatien gegeben. Es handelt sich dabei um ein erheblich vereinfachtes IP-Netzkonzept, das sämtliche Services, einschließlich traditioneller TK-Dienstleistungen (Sprache, IPTV, Internet-Zugang), aus der Cloud zur Verfügung stellt und nicht wie heute über ein Netz.



DEUTSCHE TELEKOM
INNOVATIV.

□ Mehr über unsere neuen Produkte und innovativen Dienste erfahren Sie im Kapitel „Innovation und Produktentwicklung“, SEITE 137 ff.

Neue Produkte.

Am 31. August 2012 starteten wir unseren Dienst **De-Mail**: Damit können Dokumente sicher, vertraulich und nachweisbar über das Internet versendet und empfangen werden. Unsere Mobilfunk-Kunden in Deutschland können seit Anfang September 2012 dank unserer neuen Zubuchoption „**Speed Option LTE**“ mit bis zu 100 MBit/s via Smartphone im Internet surfen. Diese Geschwindigkeit ermöglichen derzeit nur wir, u. a. exklusiv auf dem iPhone 5. Seit Oktober 2012 bieten wir als exklusiver Kooperationspartner des Music Streaming Services **Spotify** als erstes deutsches Telekommunikationsunternehmen einen Flat-Tarif mit dem Spotify Premium-Dienst als Zubuchoption an.

Immer mehr Unternehmen setzen auf die Wolke; T-Systems mit neuen Verträgen.

Megatrend Cloud: Unternehmen im In- und Ausland nutzen zunehmend Anwendungen, Rechen- und Speicherleistung ganz nach ihrem Bedarf über das Netz. In diesem Wachstumsmarkt sind wir Pionier und bieten bereits seit 2005 Cloud Services für Großkunden an. Auch im Berichtsjahr waren wir erfolgreich: Das Mineralöl- und Erdgasunternehmen **Shell** hat seinen seit 2008 bestehenden Vertrag über den Bezug von weltweiten Rechenzentrumsleistungen vorzeitig um fünf Jahre verlängert; T-Systems wird weiterhin die SAP-Services für die weltweiten Standorte von Shell aus der Wolke bereitstellen. Der Energiekonzern **BP** hat sich bei seiner Mitarbeiterkommunikation für die Cloud-Dienste von T-Systems entschieden; damit können über 83 000 BP-Mitarbeiter rund um den Globus auf ihre gewohnten Kommunikationsdienste zugreifen – jederzeit und überall. Mit dem Schweizer Industriekonzern **Georg Fischer** hat T-Systems einen Vertrag mit einer Laufzeit von sechs Jahren und drei Monaten über globale ICT-Leistungen unterzeichnet; T-Systems wird die IT-Infrastruktur von Georg Fischer bündeln und als Cloud Services managen. Mit dem Tabakkonzern British American Tobacco (**BAT**) hat T-Systems einen der größten Cloud-Aufträge seiner Unternehmensgeschichte mit einer Laufzeit von sieben Jahren abgeschlossen. T-Systems wird in den kommenden zwei Jahren die Unternehmens-Software von BAT in die Cloud überführen.

Doch nicht nur die Cloud war ein Geschäftstreiber: 2012 konnten wir auch in anderen Bereichen verschiedene internationale Aufträge und Auftragserweiterungen abschließen. Den Automobilhersteller **BMW** konnte die Telekom Deutschland als Mobilfunk-Kunden gewinnen; der Vertrag hat eine Laufzeit bis Ende 2019. Vorgesehen sind neben der Bereitstellung von Mobilfunk-Karten für mehr als 50 000 BMW-Mitarbeiter auch eine direkte Anbindung der Mobilfunk-Karten an die Geschäftsprozesse von BMW. So werden z. B. SMS-Nachrichten und mobile Datenverbindungen im Rahmen von Logistik- und Fertigungsprozessen verwendet und so die Abläufe in der Produktion optimiert. **Fraport** betreibt mit dem Flughafen Frankfurt eines der bedeutendsten Luftverkehrsdrehkreuze der Welt. Für diesen Flughafen haben wir 15 000 Festnetz-Anschlüsse und rund 6 000 Mobilfunk-Anschlüsse auf unser Netz portiert. Damit bezieht Fraport neben Mobilfunk- und Festnetz-Technologie auch Internet-Zugänge, Rechenzentrums-, Netzwerk- sowie Service Desk-Leistungen. Der Energieversorger **RWE** Deutschland setzt auf unsere Infrastruktur und Dienste für die Kommunikation mit einem Anteil von 15 000 digitalen Stromzählern in Mülheim an der Ruhr. Dafür installierten wir **Smart Meter** sowie die für eine Fernabfrage erforderlichen Kommunikationsboxen. Das Projekt „Mülheim zählt“ ist das bislang größte Smart Meter-Projekt in Deutschland.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Auszeichnungen.

Bereits zum dreizehnten Mal in Folge wählten uns die Leserinnen und Leser des Fachmagazins „connect“ zum „Mobilfunknetz-Betreiber des Jahres“ in Deutschland. Auch in Österreich kürte uns die Leserschaft zum besten Mobilfunknetz-Betreiber. Der „connect“-Netztest 2012 in Deutschland brachte ein klares Ergebnis: Sowohl bei Telefonaten als auch beim mobilen Internet versorgen wir unsere Kunden am besten und am zuverlässigsten. Mit dem Gesamturteil „sehr gut“ wurden wir beim „connect“-Netztest in Österreich ausgezeichnet; hier haben wir im Bereich Sprachbewertung den ersten Platz erreicht. Unser deutsches Mobilfunknetz belegte zum dritten Mal in Folge den ersten Platz bei einem weiteren Netztest – dem des Fachportals „CHIP Online“.

Auch unser gesellschaftliches Engagement findet Anerkennung. So qualifizierten wir uns dieses Jahr erneut für die beiden renommiertesten **Nachhaltigkeitsindizes**: „Dow Jones Sustainability Index World“ und „Dow Jones Sustainability Index Europe“. In diese Indizes werden nur die besten zehn Prozent einer Branche aufgenommen – und damit nachhaltig orientierten Investoren und Fondsmanagern als Top-Investment empfohlen.

In der Tschechischen Republik wurden wir von der Zeitschrift „World Finance“ als bester Mobilfunk-Anbieter in Osteuropa ausgezeichnet.

Regulierungsentscheidungen.

Integrierte Netzstrategie. Am 19. Dezember 2012 haben wir bei der Bundesnetzagentur einen Antrag auf Änderung der Regulierungsverordnung zur Regulierung der Teilnehmer-Anschlussleitung eingereicht. Unser Ziel ist es, darauf hinzuwirken, dass sich die regulatorischen Rahmenbedingungen so verändern, dass wir eine größtmögliche Flexibilität beim Vectoring-Ausbau erhalten. Vectoring ist eine Technologieerweiterung, die auf VDSL aufbaut. Die bisherigen Kupferleitungen zwischen den Haushalten und den Kabelverzweigern können bestehen bleiben. Vectoring sorgt dafür, dass die Signalfrequenzen, die auf dem Kupfer für eine Verlangsamung der Datenübertragung sorgen, ausgeglichen werden, und ermöglicht eine Übertragungsgeschwindigkeit von bis zu 100 MBit/s.

Über **regulatorische Entscheidungen 2012** informieren wir Sie ausführlich im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, **SEITE 84 ff.** Weitere Entwicklungen im Bereich Regulierung, die bislang für uns nicht abschätzbar sind, erläutern wir im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“, **SEITE 149 ff.**

Rechtsstreitigkeiten.

Folgende Verfahren entwickelten sich positiv: „Schadensersatzklage gegen Bundesrepublik Deutschland und KfW“, „Sonderzahlung Beamte“ sowie „Verfahren der kroatischen Wettbewerbsbehörde gegen Hrvatski Telekom“.

Mehr Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“, **SEITE 149 ff.**

KONZERNSTRUKTUR.

- Geschäftstätigkeit und Organisation
- 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 32,4 Mrd. € erwirtschafteten wir im Geschäftsjahr 2012 mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes außerhalb unseres Heimatmarkts Deutschland. Insgesamt beschäftigen wir 229 686 Mitarbeiter (31. Dezember 2012).

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 Netzwerk-Diensten gezielt neue Wachstumsfelder.

□ Nähere Informationen finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“, SEITE 75 ff.

Unsere in 2012 weiterentwickelte Strategie setzen wir in vier strategischen Handlungsfeldern konsequent um und orientieren uns dabei an den drei Prinzipien: Kämpfen, Verändern und Erneuern.

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).

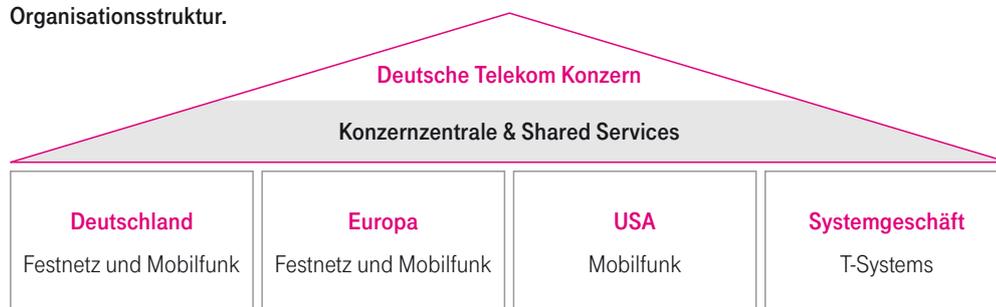
T-Systems, unsere Großkundensparte, konzentriert sich auf das Geschäft mit netzzentrierten ICT-Lösungen, d. h. mit kombinierten Angeboten aus Informationstechnologie- und Telekommunikationsdiensten. T-Systems bietet global aufgestellten Unternehmen Komplettlösungen an. In den Fokus rücken darüber hinaus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

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

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

G 16

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 & 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. Vivoto, die dafür verantwortlich ist, im Rahmen des Personalumbaus Mitarbeitern neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu vermitteln, der Bereich „Grundstücke und Gebäude“ und der Bereich „MobilitySolutions“ als Komplettanbieter von Fuhrpark-Management und Mobilitätsleistungen.

Neuerungen 2012. Seit dem 1. Januar 2012 weist die Deutsche Telekom die Aufgaben und Funktionen des Wachstumsgeschäfts „Digital Services“ sowie des Internet-Dienstleisters STRATO, die zum 31. Dezember 2011 im Wesentlichen noch Bestandteile des operativen Segments Deutschland waren, gebündelt als Digital Business Unit (DBU) in der Konzernzentrale & Shared Services aus.

Seit dem 1. Juli 2012 hat die Deutsche Telekom die IT-Konzerninfrastruktur neu formiert und die gesamte interne IT aus den zwei operativen Segmenten Deutschland, Systemgeschäft sowie der Konzernzentrale & Shared Services innerhalb des operativen Segments Systemgeschäft als Telekom IT neu gebündelt.

□ Für nähere Informationen verweisen wir auf **ANGABE 32** „Segmentberichterstattung“, **SEITE 256 ff.** im Konzern-Anhang.

Die Vorjahreswerte wurden zur besseren Vergleichbarkeit angepasst.

Neuerungen 2013. Zum 1. Januar 2013 fiel der Startschuss für unsere neue Konzernzentrale & Shared Services. Ziel der Maßnahme sind neben der Konzentration auf die strategische Steuerung des Konzerns eine verbesserte Service-Kultur und mehr Unternehmertum in den Service-Funktionen. Daneben gilt es die Zentrale effizienter aufzustellen, die Komplexität zu reduzieren und die Effektivität zu steigern – und dabei die internen Kundenbedürfnisse stets im Blick zu haben. Aufgaben der neuen Konzernzentrale sind die konzernweite Ausrichtung und Steuerung des Konzerns, die Regelungsgebung, konzernweite strategische Projekte und die entsprechende Umsetzungs- und Erfolgsmessung. Die neu formierten Shared Services erbringen ihre Leistungen als Dienstleister für den gesamten Konzern.

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 2012 sieben Vorstandsbereiche vor. Vier davon sind die zentralen Führungsbereiche:

- Vorstandsvorsitzender

und die Vorstandsressorts

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

Zudem gibt es drei weitere segmentbezogene Vorstandsbereiche:

- Deutschland,
- Europa und Technik,
- T-Systems.

Veränderungen im Vorstand. Mit Ablauf des 2. Mai 2012 endete die Bestellung von Thomas Sattelberger als Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Personal und als Arbeitsdirektor. Mit Wirkung zum 3. Mai 2012 bestellte der Aufsichtsrat Prof. Dr. Marion Schick zum Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Personal sowie zur Arbeitsdirektorin.

Mit Ablauf des 31. Mai 2012 wurde die Bestellung von Dr. Manfred Balz als Vorstandsmitglied für das Vorstandsressort Datenschutz, Recht und Compliance einvernehmlich aufgehoben und Dr. Thomas Kremer mit Wirkung zum 1. Juni 2012 zum Mitglied des Vorstands für das Vorstandsressort Datenschutz, Recht und Compliance bestellt.

Am 20. Dezember 2012 hat René Obermann als Vorstandsvorsitzender des Unternehmens den Aufsichtsrat gebeten, ihn mit Ablauf des 31. Dezember 2013 von seinen Aufgaben zu entbinden. Diesem Wunsch hat der Aufsichtsrat entsprochen und seine Bestellung einvernehmlich mit Wirkung zu diesem Zeitpunkt aufgehoben. Der Aufsichtsrat hat weiterhin beschlossen, Timotheus Höttges mit Wirkung zum 1. Januar 2013 zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden zu bestellen. Er soll im Laufe des Jahres 2013 mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden bestellt werden.

Veränderungen im Aufsichtsrat. Ulrich Hocker schied mit Ablauf der Hauptversammlung am 24. Mai 2012 aus dem Aufsichtsrat aus. Als Nachfolgerin wurde Dagmar P. Kollmann von der Hauptversammlung zum Mitglied des Aufsichtsrats gewählt. Ebenfalls auf der Hauptversammlung am 24. Mai 2012 wurden die amtierenden Mitglieder des Aufsichtsrats Dr. Hans Bernhard Beus, der zuvor bereits gerichtlich zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt worden war, sowie Lawrence H. Guffey für eine zweite Amtszeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016 beschließt, in den Aufsichtsrat gewählt.

Michael Löffler legte mit Ablauf des 31. Mai 2012 sein Aufsichtsratsmandat nieder. Als Nachfolger wurde Klaus-Dieter Hanas mit Wirkung zum 1. Juni 2012 gerichtlich zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Mit Ablauf des 31. Oktober 2012 legte Hans Martin Bury sein Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom nieder. Als Nachfolgerin wurde Sari Baldauf mit Wirkung zum 1. November 2012 gerichtlich bis zum Ablauf der Hauptversammlung 2013 in den Aufsichtsrat bestellt. Auf der Hauptversammlung 2013 wird Sari Baldauf zur Wahl vorgeschlagen werden.

Hermann Josef Becker ist mit Ablauf des 31. Dezember 2012 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Seine Nachfolgerin Petra Steffi Kreusel wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2013 gerichtlich bis zum Ablauf der Hauptversammlung 2013 in den Aufsichtsrat bestellt.

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

T 007

**Zusammensetzung des
 Vorstands zum
 31. Dezember 2012.**

Mitglieder des Vorstands	Ressort
René Obermann	Vorstandsvorsitzender (CEO)/USA
Reinhard Clemens	T-Systems
Niek Jan van Damme	Deutschland
Timotheus Höttges	Finanzen (CFO)
Dr. Thomas Kremer	Datenschutz, Recht und Compliance
Claudia Nemat	Europa und Technik
Prof. Dr. Marion Schick	Personal

□ Für weitere Details zur Vorstandsvergütung und den Angaben nach § 314 Handelsgesetzbuch (HGB), dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 17 (DRS 17) sowie den Angaben nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex verweisen wir auf **ANGABE 40** „Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat“, **SEITE 281 ff.** im Konzern-Anhang.

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. Zum 31. Dezember 2012 befinden sich alle amtierenden Vorstandsmitglieder im neuen System der Vorstandsvergütung.

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.

■ Unsere Strategie von heute ist der Grundstein für unseren Erfolg von morgen ■

Die Deutsche Telekom zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Telekommunikation und Informationstechnologie. Diese Position wollen wir festigen. Das ist keine leichte Aufgabe, denn schließlich sind die Märkte im klassischen Anschlussgeschäft hart umkämpft; aber wir sehen auch Wachstumschancen, z. B. in Märkten für mobile Datennutzung, Cloud- und Internet-Angebote.

Wir sind weiterhin auf Kurs, doch die Aufgaben sind herausfordernder denn je. Den Rahmen für den langfristigen Erfolg unseres Konzerns definiert unsere Strategie. 2010 formulierten wir die Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ und setzen sie seitdem erfolgreich um. Diese Ausrichtung gilt auch heute noch. Wir werden den eingeschlagenen Weg also weiter fortsetzen. Darüber hinaus haben wir uns dazu entschieden, unsere Strategie weiterzuentwickeln – sie zu vereinfachen, zu fokussieren und noch stärker am Kunden auszurichten. Dies zeigt sich auch in unserem neuen Leitbild:

Deutsche Telekom – Meine erste Wahl für Vernetztes Leben und Arbeiten.

Damit rücken wir den Kunden noch konsequenter in den Mittelpunkt. Egal ob es um Privat-, Geschäfts- oder Großkunden geht – für alle wollen wir die erste Wahl sein. Erreichen wollen wir dies, indem wir uns auf vier strategische Handlungsfelder konzentrieren, wie in **GRAFIK G 17** dargestellt.

Bei der Umsetzung der vier Handlungsfelder orientieren wir uns an drei Prinzipien: Kämpfen, Verändern und Erneuern. Das bedeutet konkret:

- Wir **kämpfen** um unsere Kunden, um Marktpositionen zu verteidigen oder auszubauen.
- Wir **verändern** unsere Prozesse und Systeme, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.
- Wir **erneuern** in allen Bereichen unseres Unternehmens, um weiter zu wachsen und Innovationen voranzutreiben.

G 17

Unternehmensstrategie.



Integrierte Netze für die Gigabit-Gesellschaft.

Wir setzen auf unsere hervorragende Netzqualität. Unser Ziel ist es, unseren Kunden immer die beste und schnellstmögliche Verbindung zu bieten. Dabei werden wir ein flächendeckendes und leistungsstarkes Netz mit Gigabit-Geschwindigkeit durch einen intelligenten Technologiemix realisieren: Wir treiben den Netzausbau sowohl über Mobilfunk-Lösungen wie LTE und UMTS als auch über das Festnetz voran. Dafür investieren wir in Netze und Technologien – allein im vergangenen Jahr waren es über 5 Mrd. € Gesamtinvestitionen in Netzwerk-Technologie für Festnetz und Mobilfunk. Dies zahlt sich aus: 2012 haben wir z. B. in Deutschland erneut die Mobilfunknetz-Tests der Magazine „Chip Online“ und „connect“ gewonnen.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Im Festnetz-Bereich setzen wir auf den Glasfaser-Ausbau und die **Vectoring-Technologie**. Seit 2010 haben wir bereits rund 382 000 Haushalte in 20 deutschen Städten an das Glasfasernetz angeschlossen. Zukünftig wollen wir den Ausbau noch effizienter vorantreiben, indem wir die Glasfaser bis zum nächsten Kabelverzweiger legen und von da an mit Vectoring auf den bestehenden Kupferleitungen bis in die Wohnungen Bandbreiten von bis zu 100 MBit/s realisieren. Chancen und Risiken des Ausbaus wollen wir zudem in neuen Kooperationsformen mit Wettbewerbern wie NetCologne, der 1&1 Internet AG und Telefónica Deutschland teilen. Die Bundesnetzagentur genehmigte in 2012 ein entsprechendes VDSL-Kontingentsmodell. Zudem positionieren wir uns verstärkt als Partner der Wohnungswirtschaft und intensivieren so den Wettbewerb mit Kabelanbietern. Zusammen mit der ANTEC Servicepool GmbH und der Deutschen Annington versorgen wir in den kommenden Jahren insgesamt mehr als 200 000 Wohnungen mit einer TV- und Rundfunkversorgung und bieten den Mietern passende Breitband-Angebote.

■ Siehe „Regulatorische Eingriffe in das Geschäft“, SEITE 88 f.

Eine noch bessere Netzabdeckung und noch höhere Übertragungsraten sind auch im Mobilfunk unsere wichtigsten Ziele. Mit LTE in über 100 deutschen Städten bieten wir bereits heute Übertragungsraten von bis zu 100 MBit/s. Bis 2016 sollen LTE-Übertragungsraten für rund 85 % der Bevölkerung möglich sein. Die Bundesnetzagentur sieht durch LTE nun auch die Versorgungsverpflichtung für ländliche Gebiete im gesamten Bundesgebiet erfüllt; dazu sind bereits insgesamt 4 731 Mobilfunk-Antennen in Betrieb. Von der neuen Technologie profitieren in Europa auch unsere Kunden in Österreich, Ungarn, Kroatien und Griechenland. Für 2013 ist die Einführung der LTE-Technik in Polen, der Tschechischen Republik, Montenegro und den Niederlanden geplant.

Die optimale Kombination von Top-Gerät und bestem Netz bieten wir mit LTE-fähigen Endgeräten wie dem iPhone 5 oder dem Samsung Galaxy SIII LTE. Parallel dazu setzen wir auch weiterhin auf die Modernisierung unseres UMTS-Netzes und bieten mit HSPA plus bereits Geschwindigkeiten von bis zu 42 MBit/s. Auch auf Reisen sind unsere Kunden bestens verbunden: Auf rund 1 700 Kilometern des ICE-Streckennetzes der Deutschen Bahn und an Bord von sechs Fluglinien sind Reisende mit uns online.

T-Mobile USA setzt ihre Initiativen der Herausforderer-Strategie fort: Hierzu gehört v. a. die landesweite Netzwerk-Modernisierung mit einem Investitionsvolumen von 4 Mrd. US-\$. Durch den vereinbarten Zusammenschluss mit dem Wettbewerber MetroPCS entsteht auf dem US-Mobilfunk-Markt ein Unternehmen mit einer klaren Technologieausrichtung für ein gemeinsames modernes LTE-Netz und dem Ziel, den Kunden das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten. So kann T-Mobile USA den Kunden eine große Auswahl günstiger Produkte und Services in Verbindung mit einer noch höheren Netzabdeckung bieten. In 2013 werden wir unsere Kunden zudem mit Apple Produkten begeistern.

Mehr Innovation durch Kooperation.

Unser Konzern nutzt nicht nur eigene Innovationen, sondern integriert auch erfolgreich Neues von außen. Innovation ist für uns ein Dreiklang aus Eigenentwicklungen, Partnerschaften und Unternehmensbeteiligungen. So sind die T-Labs unser eigener zentraler Forschungs- und Innovationsbereich. In unserer Digital Business Unit (DBU) fokussieren wir uns auf Produktentwicklung in sechs Geschäftsfeldern: Kommunikationsdienste, Medien/ Unterhaltung, Cloud-Dienste, Werbung, Portal- und Anzeigengeschäft sowie Bezahldienste. Insbesondere im Internet-Geschäft steigt die Bedeutung von Plattformen. Die Stärke der Deutschen Telekom liegt im Aufbau und Management von solchen komplexen Ökosystemen, z. B. für Heimvernetzung, Machine to Machine (M2M) oder Cloud-Dienste. Außerdem setzen wir sowohl auf kleine Partnerschaften mit Start-ups als auch auf globale strategische Partnerschaften, um von externer Innovationskraft zu profitieren. Über Beteiligungen unserer Wagniskapitalfirma T-Venture sichern wir uns Zugang zu neuen Geschäftskonzepten und Technologien. Darüber hinaus haben wir einen sog. „Inkubator“ für Start-ups gegründet: hub:raum.

Damit die Innovationskultur in unserem Unternehmen weiter wächst, haben wir uns eine neue „Innovation Governance“ gegeben. Dazu gehört, dass wir ein Product & Innovation Board ins Leben gerufen haben, das unter Leitung unseres Vorstandsvorsitzenden die wichtigsten Entscheidungen über Innovationen trifft. Zudem haben wir konzernweite **Innovationsprioritäten (Corporate Priorities)** gesetzt, die wir nun nach und nach in vielen Ländern einführen: Das sind derzeit die Themen Business Marketplace mit Cloud-Applikationen für kleine und mittelständische Kunden, der Kommunikationsdienst Joyn, die Datenübertragung zwischen verschiedenen Geräten und Maschinen (M2M) und ein Ökosystem rund um das mobile Bezahlen.

Sichere Cloud-Lösungen.

Cloud-Dienste werden immer wichtiger und sind damit für uns ein zukunftssträchtiger Markt. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, all unseren Kunden permanenten Zugriff auf Daten und Services zu ermöglichen – unabhängig von Zeit, Ort und Gerät, mit dem gesamten Leistungsspektrum und bei höchstmöglicher Sicherheit.

Bereits seit 2005 bietet unsere Großkundensparte T-Systems dynamische SAP-Leistungen an. Seitdem wuchs das Portfolio schrittweise über die Applikationsmigration und Datenintegration bis hin zu komplexen Cloud Services mit höchsten Sicherheitsanforderungen. T-Systems betreibt eine Vielzahl von Services und kundenspezifischen Cloud-Lösungen innerhalb der Hosting-Umgebung von 90 Rechenzentren weltweit mit mehr als 60 000 Servern. 2,6 Mio. SAP-Kunden nutzen unsere Cloud-Dienste. Im vergangenen Jahr konnten wir weitere Großaufträge gewinnen, etwa BP und Georg Fischer AG. Um unseren Kunden einen noch einfacheren und schnelleren Zugang zu Cloud-Diensten zu ermöglichen, ging T-Systems zudem eine strategische Partnerschaft mit VMware ein, dem weltweit führenden Anbieter von Virtualisierungs- und Cloud-Lösungen.

Wir bieten ebenfalls Cloud Services an, die in erster Linie auf die Bedürfnisse unserer 2,2 Mio. kleinen und mittelständischen Geschäftskunden in Deutschland zugeschnitten sind, so z. B. virtuelle Server, Sicherheits- und Anwendungsprogramme. Im Berichtsjahr startete der Online-Marktplatz „Business Marketplace“, auf dem Firmen flexible und kostengünstige Business-Anwendungen buchen können.



DEUTSCHE TELEKOM
INNOVATIV.

□ Weitere Informationen zu unserer Innovationsstrategie und -kultur sowie Beispiele für die erfolgreiche Umsetzung finden Sie im Kapitel „Innovation und Produktentwicklung“, SEITE 137 ff.

▣ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Unsere Privatkunden sind längst in der Cloud unterwegs. Mit Smartphone Sync verbinden sie alle mobilen Geräte mit dem E-Mail Center in der TelekomCloud und haben so E-Mails, Kontakte und Termine automatisch auf dem neuesten Stand. Mit dem Mediacenter können die Kunden eigene Dokumente, Fotos, Videos und Musik in der Cloud speichern und dann von überall auf diese Daten zugreifen. Das funktioniert mit jedem Internet-fähigen Endgerät, sei es Smartphone, Tablet-PC, Computer oder Fernseher. Der TÜV bestätigt: Unser Online-Speicher ist sicher, ebenso wie die Kundendaten – z. B. weil sich die Server in Deutschland befinden.

Unsere elektronischen Briefdienst **De-Mail** können unsere Privat- und Firmenkunden seit September nutzen. De-Mail kombiniert die Vorteile des Internets mit denen schriftlicher Kommunikation: De-Mail ist so schnell und komfortabel wie eine herkömmliche E-Mail und so sicher und verbindlich wie ein Brief. Mit De-Mail können Firmen einen großen Teil ihrer Briefkommunikation in die digitale Welt überführen und private Nutzer auf persönliche Termine und Unterschrift verzichten. Schon vor dem Start von De-Mail hatten sich weit mehr als eine Million Menschen eine De-Mail Adresse reserviert. Inzwischen sind bereits viele namhafte Unternehmen aus der Versicherungs- und den Finanzdienstleistungsbranchen angemeldet.

Kunden begeistern.

Als Deutsche Telekom wollen wir unsere Kunden begeistern. Wir wollen die besten Kundenerfahrungen bieten – und zwar überall dort, wo Kunden mit unserem Konzern in Berührung kommen: von der Werbung über unsere T-Shops bis hin zu unseren Produkten.

Das Deutsche Institut für Service-Qualität zeichnete 2012 unsere T-Shops als beste Mobilfunk-Shops aus. Auch beim Online Service gehen wir neue Wege: Unser Service-Kanal „Telekom hilft“ bei Facebook und Twitter ist bereits sehr erfolgreich. Um noch besser zu werden, haben wir mit dem Programm „K1 – Kunde zuerst“ einige Verbesserungen für unsere Kunden erreicht; dazu gehören eine vereinfachte Auftragsbestätigung, eine schnellere Software-Aktualisierung für Internet Router und die Übernahme von Eskalationsfällen durch eine spezielle Hotline. Hilfe zur Selbsthilfe bieten die kostenlose App „DSL Hilfe“, mit der Kunden ihren Breitband-Anschluss im Fehlerfall selbst unter die Lupe nehmen können, und die Broschüre „Wechselbegleiter“ für Umzüge. Das Programm wird im kommenden Jahr mit weiteren Themen fortgeführt.

Unser operatives Segment Europa startete ebenfalls eine Initiative, um die Kundenerfahrungen weiter zu verbessern. Dabei ist es wichtig, die jeweiligen Unterschiede unserer Tochterunternehmen und den Reifegrad beim Kunden-Service zu berücksichtigen. Wir initiierten das Programm mit einer kleinen Gruppe unserer Tochterunternehmen; diese Gruppe entwickelt Konzepte, setzt entsprechende Maßnahmen um und teilt ihre Erkenntnisse. T-Mobile Czech Republic wird als Pilot dienen und ein funktionsübergreifendes Programm ist in der Entwicklung. Ungarn und Griechenland haben bereits Programme zur Steigerung der Kundenzufriedenheit etabliert und sind deshalb auch Teil der Kerngruppe. Auch alle anderen Tochterunternehmen profitieren von den Erfahrungen: In einem Forum werden Einsichten und „Best Practices“ geteilt.

Wachstumsfelder.

Die Erfolge in den strategischen Handlungsfeldern wirken direkt 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 von 15 Mrd. € im Jahr 2009 auf dann etwa 27 Mrd. € steigern. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir unser Ambitionsniveau um insgesamt 2 Mrd. € gesenkt, da sich veränderte Markterwartungen negativ auf das Ambitionsniveau unserer Wachstumsfelder „Internet-Angebote“ und „T-Systems (externer Umsatz)“ auswirkten.

- **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 innovativen Produkte für das Vernetzte Zuhause zählen dazu, wie z. B. der Kommunikationsdienst Joyn oder die Heimvernetzungsplattform Qivicon. 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: 1. Online-Werbung, z. B. auf den Internet-Seiten der Scout Gruppe, auf Mobiltelefonen und auf unseren Fernsehangeboten; 2. den digitalen Inhalten unserer Load Familie (z. B. Musicload und Videoload) und 3. den sog. „Near Access Services“; hierzu gehören z. B. das Bereitstellen von Web-Seiten und der Verkauf von Sicherheits-Software. Unser Ziel ist es, den Umsatz mit den Internet-Angeboten bis 2015 aus eigener Kraft auf rund 2 Mrd. € zu steigern.
- In einem weiteren Wachstumsfeld messen wir alle **externen Umsätze der T-Systems**; gebündelt in dem Bereich Market Unit. Hierzu gehören v. a. auch Geschäfte mit innovativen Cloud Services. Für 2015 haben wir uns das Ziel gesteckt, in diesem Wachstumsfeld insgesamt rund 7 Mrd. € Umsatz zu erwirtschaften.
- Das Wachstumsfeld **Intelligente Netzlösungen** umfasst das Geschäft in Branchen, die gesellschaftlich relevant sind und sich im Umbruch befinden. **Energie:** Mit flexiblen, modular aufgebauten Ende-zu-Ende-Lösungen adressieren wir die Marktanforderungen der Energiebranche – unsere Stärke ist die effiziente Erfassung und Verarbeitung von Massendaten. **Gesundheit:** Beim Arzt, in der Klinik, der Verwaltung oder zu Hause – mithilfe innovativer Informations- und Kommunikationstechnik eröffnen wir neue Wege in Vorsorge, Pflege und Administration, die helfen Kosten zu senken und die Qualität zu verbessern. **Vernetztes Automobil:** Mit unseren Produkten und Diensten rund um das vernetzte Auto unterstützen wir neue Geschäftsmodelle und wirtschaftliche Anforderungen wie Effizienzsteigerung, die Einhaltung von Regularien, eine steigende Anzahl von Elektroautos und den Wunsch nach ganzheitlichen Mobilitätskonzepten. Unser Ziel: bis 2015 etwa 1 Mrd. € Umsatz.

TABELLE T 008 gibt einen Überblick über unsere Wachstumsfelder inkl. angestrebter Umsätze.

T 008

Wachstumsfelder der Deutschen Telekom.

Umsatz in Mrd. €	2012	Ambitionsniveau 2015
Mobiles Internet	6,4	≈ 10
Vernetztes Zuhause	6,3	≈ 7
Internet-Angebote	1,0	≈ 2
T-Systems (externer Umsatz) ^a	6,5	≈ 7
Intelligente Netzlösungen (Energie, Gesundheit, Vernetztes Automobil)	0,1	≈ 1

^a Ohne Umsatz aus Intelligenten Netzlösungen.

KONZERNSTEUERUNG.

- Finanzstrategie 2010 bis 2012 umgesetzt ■ Finanzstrategie 2013 bis 2015 beschlossen ■ Konzernweites Wert-Management ■

Wir bekennen uns weiterhin zum Konzept der wertorientierten Unternehmensführung. Um unseren Konzern erfolgreich und nachhaltig zu steuern, müssen wir die Erwartungen aller vier Interessengruppen (Stakeholder) 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 zur Schuldentrückzahlung.
- 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 genügend Mittel für eine attraktive Dividendenpolitik, den Schuldenabbau, einen sozialverträglichen Personalumbau und Investitionen zur Verfügung stehen. Unsere 3-jährige Finanzstrategie der Jahre 2010 bis 2012 wurde umgesetzt.

Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn Anfang Dezember 2012 haben wir unsere Finanzstrategie für die Jahre 2013 bis 2015 vorgestellt. Mit einer klaren Aussage zu den auch bisher angestrebten Finanzrelationen – Relative Verschuldung (Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA), Eigenkapitalquote – sowie zur Liquiditätsreserve von 24 Monaten wollen wir ein Rating von A-/BBB halten. Zudem ist es unser Ziel, den uneingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt sicherzustellen. Für die Aktionäre gibt es eine Dividendenaussage für die Geschäftsjahre 2013 und 2014. Über die Ausschüttungspolitik für das Geschäftsjahr 2015 wollen wir nach der Phase erhöhter geplanter Investitionen in breitbandige Netze und Produkte neu entscheiden. Wir planen, die Dividende wahlweise in bar oder in Form von Aktien der Deutschen Telekom AG zu leisten. Dies bietet Investoren die Chance, Mittel in unserem Unternehmen zu belassen, die Finanzrelationen weiter zu verbessern und vom Erfolg ihrer Investitionen langfristig noch mehr zu profitieren. Bereits für das Geschäftsjahr 2012 wollen wir unseren Aktionären diese Wahlmöglichkeit anbieten.

Unsere Planung sieht für die kommenden drei Jahre deutlich erhöhte Gesamtinvestitionen vor. Der ausgeweitete Investitionsspielraum soll genutzt werden, um unsere Breitband-Infrastruktur insbesondere in Deutschland und den USA auszubauen. Im Mobilfunk geschieht dies auf Basis des modernsten Standards LTE; im Festnetz mit Glasfaser und Vectoring. Die Dividende für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 wurde zugunsten unserer geplanten Investitionen in zukünftiges Wachstum angepasst; vorgesehen ist jeweils eine Dividende von 0,50 € je Aktie. Unseren Aktionären bieten wir mit unserer Dividendenplanung eine attraktive Rendite und Planbarkeit.

□ Siehe „Soll-Ist-Vergleich der Erwartungen unserer Interessengruppen“, SEITE 62.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

G 18

Unsere 3-jährige Finanzstrategie der Jahre 2013 bis 2015.

Eigenkapital	Telco Plus	Verschuldung
<p style="text-align: center;">Neue Politik zur Aktionärsvergütung</p> <p>Dividende^a Geschäftsjahr 2012: 0,70 €/Aktie Geschäftsjahr 2013: 0,50 €/Aktie Geschäftsjahr 2014: 0,50 €/Aktie Geschäftsjahr 2015: überprüft Attraktive Option: Dividende in Aktien</p> <p>4 STAKEHOLDER-MANAGEMENT</p>	<p style="text-align: center;">  KÄMPFEN  VERÄNDERN  ERNEuern </p> <p style="background-color: #e91e63; color: white; text-align: center; padding: 5px;">Wertzuwachs</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 EFFIZIENZ-MANAGEMENT Reduzierung der indirekten Kosten um 2 Mrd. €^b und Steigerung ROCE auf 5,5 % (+ 150 Basispunkte) 2 PORTFOLIO-MANAGEMENT Keine großen M&A-Transaktionen, strategische Überprüfung von Scout Gruppe und Joint Venture Everything Everywhere 3 RISIKO-MANAGEMENT Länder mit niedrigem Risiko im Portfolio (85 % SotP^c) 	<p style="text-align: center;">Ungehindertes Zugang zu Fremdkapitalmärkten</p> <p>Rating: A-/BBB Netto-Finanzverbindlichkeiten/ bereinigtes EBITDA: 2 bis 2,5 x Eigenkapitalquote: 25 bis 35 % Liquiditätsreserve: deckt die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate</p> <p>4 STAKEHOLDER-MANAGEMENT</p>

^a Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

^b Kumuliertes Delta bis 2015 gegenüber Niveau 2012.

^c Sum of the Parts.

Die Finanzstrategie unterstützt unsere Konzernstrategie bei der Transformation unseres Konzerns von einem reinen „Telco“ zu einem „Telco Plus“ Unternehmen.

Um nachhaltig Wertzuwachs zu generieren, prüfen wir auch die Möglichkeiten von Portfolio-Veränderungen; z. B. hinsichtlich unseres Joint Ventures Everything Everywhere (EE) sowie der Scout Gruppe. Gleichzeitig führen wir unsere Effizienzprogramme fort, indem wir planen, unsere indirekten Kosten um 2 Mrd. € zu reduzieren. Bei einem professionellen Risiko-Management stellen wir bereits heute die Weichen für eine zukunftssichere Telekom und arbeiten damit an der Erfüllung der Erwartungen unserer 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 **TABELLE T 009**.

T 009

Steuerungsgrößen.

		2012	2011	2010	2009	2008
ROCE	%	(2,3)	3,8	3,5	3,9	-
Umsatz	Mrd. €	58,2	58,7	62,4	64,6	61,7
EBITDA bereinigt	Mrd. €	18,0	18,7	19,5	20,7	19,5
EBITDA	Mrd. €	18,1	20,0	17,3	19,9	18,0
EBIT	Mrd. €	(3,8)	5,6	5,5	6,0	7,0
Free Cashflow ^a	Mrd. €	6,2	6,4	6,5	7,0	7,0
Gearing		1,2	1,0	1,0	1,0	0,9
Relative Verschuldung		2,1	2,1	2,2	2,0	2,0

^a Free Cashflow vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum, PTC- und AT&T-Transaktionen.

Rentabilität.

Um zu unterstreichen, wie wichtig uns eine langfristig erfolgreiche Entwicklung unseres Konzerns ist, haben wir die 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 (Net Operating Profit After Taxes; NOPAT) ins Verhältnis zum dafür notwendigen durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögen (Net Operating Assets; NOA) gesetzt.

Mit der Steuerungsgröße ROCE verankern wir unser Ziel der nachhaltigen Konzernwertsteigerung 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 2012 erzielten wir einen ROCE von minus 2,3%.

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 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 starteten wir mit CORE (Cash Optimization for ROCE Enhancement) ein Programm zur nachhaltigen Verbesserung des Working Capitals. 2012 lag der Fokus darauf, die 2010 verabschiedete, konzernweite Zahlungsrichtlinie für ein besseres Verbindlichkeiten-Management in Europa und den USA einzuführen und es in Deutschland weiter zu verbessern. Weiterhin arbeiteten wir daran, das Forderungs-Management – insbesondere in unseren operativen Segmenten Europa, USA und Systemgeschäft – konzernweit zu optimieren. Diesen eingeschlagenen Weg wollen wir in den folgenden Jahren fortsetzen; Schwerpunkte sind dabei: weitere Verbesserungen auf Basis der eingeführten Zahlungsrichtlinie, das Forderungs- und Vorräte-Management bei T-Mobile USA und Europa sowie das Working Capital Management bei der OTE-Gruppe.

□ Zur Entwicklung der Kennzahlen siehe **TABELLE T 009, SEITE 82**, und Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, **SEITE 90 ff.**

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD.

- Abkühlung der Weltkonjunktur in 2012 ■ ICT-Markt wächst in den Schwellenländern und stagniert in Europa ■

ENTWICKLUNG DER WELTWIRTSCHAFT.

Die Weltkonjunktur hat sich im Verlauf des Jahres 2012 zunehmend abgekühlt. Die Staatsschuldenkrise infolge der globalen Wirtschaftskrise und die notwendige Konsolidierung der öffentlichen Haushalte belasteten das Wachstum weltweit. Darüber hinaus verlangsamte sich im zweiten Halbjahr 2012 auch in den Schwellenländern die wirtschaftliche Dynamik. Gleichzeitig stagnierte das Wachstum in vielen europäischen Volkswirtschaften bzw. war rückläufig (Rezession). In Anbetracht dieser Entwicklung reagierten die staatlichen Notenbanken im Herbst 2012 weltweit mit einer Ausweitung der expansiven Geld- und Finanzpolitik. Diese Maßnahmen führten Ende 2012 dazu, dass die Perspektiven für die Weltwirtschaft inzwischen wieder robuster als in den Vormonaten gesehen werden; die wesentlichen vorlaufenden Unternehmer- und Konsumenten-Vertrauens-Indizes konnten sich gegen Ende 2012 leicht erholen.

Nahezu alle großen Industrienationen und Schwellenländer erlebten im zweiten Halbjahr 2012 eine Abkühlung – wenn auch unterschiedlich stark ausgeprägt. In Deutschland ließ die Wirtschaftsdynamik im zweiten Halbjahr 2012 deutlich nach; dabei zeigte sich der Arbeitsmarkt bislang robust. Die Wirtschaft in den USA wuchs 2012 moderat, die Arbeitslosigkeit ging im Laufe des Jahres leicht zurück. Die konjunkturelle Entwicklung in den Volkswirtschaften unseres operativen Segments Europa verlief auch in 2012 uneinheitlich. In Griechenland hat sich die wirtschaftliche Situation weiter verschlechtert. Die Volkswirtschaften der Niederlande und der Tschechischen Republik befanden sich 2012 in einer Rezession. In Ungarn und Kroatien fiel die Rezession mit bis zu 1,7 % etwas stärker aus. Die Volkswirtschaften in Polen, Österreich und der Slowakei haben sich, angesichts der nach wie vor positiven Wachstumsraten der Bruttoinlandsprodukte, teilweise moderat positiv, teilweise weiterhin relativ robust entwickelt. In Großbritannien bremste v. a. der harte Sparkurs eine positivere Entwicklung.

TABELLE T 010 zeigt die Entwicklung der Wachstumsraten des BIP 2012 in unseren wichtigsten Märkten.

T 010

Wachstumsraten des BIP.

	Q1 2012 gegenüber Q1 2011 %	Q2 2012 gegenüber Q2 2011 %	Q3 2012 gegenüber Q3 2011 %	Q4 2012 gegenüber Q4 2011 %	Schätzung Gesamtjahr 2012 %
Deutschland	1,2	1,0	0,9	0,5	0,8
USA	2,4	2,1	2,6	1,9	2,3
Griechenland	(6,7)	(6,3)	(6,9)	(3,3)	(5,8)
Polen	3,5	2,3	1,9	1,1	2,2
Ungarn	(1,3)	(1,4)	(1,6)	(1,9)	(1,6)
Tschechische Republik	(0,5)	(1,0)	(1,3)	(1,7)	(1,1)
Kroatien	(1,4)	2,0	(1,9)	(1,5)	(1,7)
Niederlande	(0,8)	(0,6)	(1,3)	(0,8)	(0,9)
Slowakei	2,9	2,6	2,5	1,5	2,4
Österreich	0,7	0,5	0,7	0,7	0,5
Großbritannien	0,2	(0,3)	0,0	0,4	0,1

Quelle: Oxford Economics, Stand Januar 2013.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT.

Die europäische Initiative zur Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Unterhaltungselektronik in Europa EITO (European Information Technology Observatory) sieht den globalen ICT-Markt auf einem stabilen Wachstumspfad und sieht für 2012 ein Umsatzplus von rund 5,1 %. Dabei ist sowohl das größte Segment Informationstechnologie als auch das Segment Telekommunikation gewachsen, dies jedoch mit starken regionalen Unterschieden. Die ICT-Branche wächst v. a. in den Schwellenländern und stagniert bzw. entwickelt sich rückläufig in Europa. Gründe für die schwache Entwicklung in Europa waren im Berichtsjahr der immer härtere Wettbewerb und regulatorische Eingriffe, die einen weiteren Preisverfall mit sich brachten. Durch den hohen Druck zur Konsolidierung der Staatsfinanzen haben einzelne Länder auch 2012 Sondersteuern für Telekommunikationsunternehmen aufrechterhalten bzw. neue eingeführt wie z. B. in Ungarn.

In den meisten unserer Kernmärkte beeinflussten die schwache konjunkturelle Entwicklung und die leicht sinkende Konsumneigung den ICT-Markt nur geringfügig. In Ländern, in denen die Kaufkraft stärker sank, war ein negativer bzw. bremsender Effekt auch auf dem ICT-Sektor feststellbar.

Im Folgenden beschreiben wir die wesentlichen Marktentwicklungen in unseren operativen Segmenten.

Deutschland.

In Deutschland erleben wir im Telekommunikationsmarkt sowohl im Mobilfunk- als auch im Festnetz-Bereich seit Jahren einen starken Wettbewerb. Die Branche ist von regulatorischen und politischen Entscheidungen stark beeinflusst.

Der Branchenverband BITKOM sieht für 2012 in der Telekommunikation ein Umsatzwachstum von 3,4 % auf 66,4 Mrd. €. Entscheidend hierfür ist v. a. der boomende Absatz von Smartphones und Tablet-PCs: Sieben von zehn in Deutschland verkauften Mobiltelefonen sind Smartphones. Das starke Wachstum im Smartphone- und Tablet-PC-Bereich führt zu einem harten Wettbewerb, der durch innovative Datentarife im Mobilfunk angeheizt wird.

Die Telekommunikationsdienste entwickeln sich – wie schon in der Vergangenheit – sehr uneinheitlich. Während das Geschäft mit mobilen Datendiensten um 13 % auf 8,5 Mrd. € zulegt, sinkt der Umsatz mit mobilen Gesprächen um 4 % auf 12,8 Mrd. €. Das Geschäft mit Sprachdiensten im Festnetz reduziert sich sogar um 7,5 % auf 11,3 Mrd. €. Grund sind nicht allein der Wettbewerb, sondern auch die scharfen Eingriffe der nationalen und europäischen Regulierungsbehörden. Seit Jahren sinken die Terminierungsentgelte im Inland und die Roaming-Gebühren im Ausland. Der Anteil von SMS und MMS am Gesamtumsatz mit mobilen Datendiensten ist seit Jahren rückläufig; 2009 lag er noch über 50 %, in diesem Jahr voraussichtlich bei 37 %. In 2012 wird der Umsatz mit SMS und MMS in Deutschland bei voraussichtlich 3,1 Mrd. € nahezu stabil bleiben.

Die Nachfrage nach Anwendungen, Diensten und sozialen Netzwerken steigt stetig. Damit wächst der Bedarf nach immer höheren Geschwindigkeiten auf den Datenautobahnen – sowohl zu Hause als auch unterwegs. Nach Angaben von BITKOM hat sich binnen eines Jahres der Datenverkehr allein im deutschen Mobilfunk verdoppelt. Bis 2018 soll er zwölfmal so hoch sein wie heute. Das stellt den gesamten Telekommunikationsmarkt vor die Herausforderung, entsprechende Netzinfrastruktur zur Verfügung zu stellen. Die Bundesregierung strebt mit der sog. „Breitbandstrategie“ an, dass für 75 % der Haushalte bis 2014 Bandbreiten von mindestens 50 MBit/s zur Verfügung stehen – unabhängig von der Übertragungstechnologie. Für Teilnehmernetz- bzw. Glasfasernetz-Betreiber gibt es immer mehr Konkurrenz durch Kabelnetz-Betreiber, die weiterhin Marktanteile im Breitband-Markt gewinnen und bereits rund 60 % der deutschen Haushalte mit Geschwindigkeiten von über 50 MBit/s abdecken.

Durch die neuen Mobilfunk-Tarife mit Daten- und SMS-Flatrates kommt es zur Konvergenz von Daten und Sprache. Dank des schnellen LTE-Ausbaus haben die großen Mobilfunk-Gesellschaften gute Chancen, ihre Marktanteile mittelfristig zu steigern. Mit steigender Bedeutung der Datentarife gewinnt die Netzqualität deutlich an Relevanz. Was die Bandbreite betrifft, ist LTE keine Konkurrenz für das Glasfasernetz. Doch in Gebieten mit niedrigen Geschwindigkeiten werden schnellere Mobilfunk-Lösungen als Ersatz attraktiver werden.

Europa.

Auch 2012 waren die Telekommunikationsmärkte in den Ländern unseres operativen Segments Europa hart umkämpft. Das sehr intensive Wettbewerbsumfeld beinhaltete neben den traditionellen Segmenten wie Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft auch ICT- und Internet-Dienste. So erhöhte die bereits hohe Anzahl an bestehenden sowie neuen Marktteilnehmern (z. B. Mobile Virtual Network Operator; MVNO) den Preisdruck auf unsere Gesellschaften, was sich in gesunkenen Endkundenpreisen widerspiegelte. Zusätzlich belasteten Einflüsse staatlicher Behörden die Telekommunikationsumsätze in den europäischen Ländern: zum einen scharfe regulatorische Eingriffe, die die nationalen Terminierungsentgelte für Mobilfunk und für Festnetz sowie die Roaming-Gebühren ins Ausland deutlich absenkten. Im Zuge von staatlichen Sparprogrammen wie in Griechenland, Ungarn und Kroatien wirkten sich zum anderen Änderungen in der Gesetzgebung negativ auf die Telekommunikationsbranche aus, z. B. Infrastruktur- und Sondersteuern. Die Telekommunikationsmärkte litten auch unter der schwachen bzw. zurückhaltenden Kaufkraft in den Ländern unseres operativen Segments Europa. Bis auf Polen und die Slowakei verzeichneten alle Länder ein negatives bzw. gleichbleibend niedriges BIP-Wachstum.

Die Folge dieser Effekte: In allen Ländern unseres operativen Segments Europa schrumpften bzw. stagnierten die Telekommunikationsmärkte; stark betroffen waren z. B. Griechenland, die Slowakei und Kroatien. Neben den regulierungsbedingten Rückgängen führte die derzeitige konjunkturelle Lage dazu, dass die Bürger weniger für Telekommunikation ausgaben.

Ähnlich wie im Vorjahr gab es im Festnetz-Geschäft hauptsächlich zwei Trends: den Breitband-Ausbau sowie ein vielfältiges Angebot von TV-Inhalten. Eine hohe Breitband-Abdeckung ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Schließlich setzen die Konsumenten mehr und mehr auf gebündelte Produkte, z. B. die Integration von Breitband mit TV. Eine wichtige Rolle beim Breitband-Ausbau spielt die zukunftsweisende Glasfaser-Technik. Darum investieren wir in den Ländern unseres operativen Segments Europa in den Ausbau des Glasfasernetzes. Darüber hinaus entwickelte sich das ICT-Geschäft auf den Telekommunikationsmärkten zu einem Wachstumstreiber, insbesondere im Geschäftskundensegment. Da der Bedarf an schnellerer Datenübertragung auch im Mobilfunk-Markt stark gewachsen ist, modernisieren wir unsere Mobilfunknetze in unseren Ländern und bauen sie kontinuierlich aus, z. B. mit dem Mobilfunk-Standard LTE. So erreichten wir in diesem Jahr die kommerzielle Markteinführung von LTE in Ungarn, Kroatien und Griechenland.

Im Vergleich zum Vorjahr boten integrierte Telekommunikationsunternehmen immer mehr gebündelte Service-Leistungen rund um Mobilfunk, Breitband/TV und Festnetz an.

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 in den USA teilen sich vier nationale Mobilfunk-Anbieter (AT&T, Verizon Wireless, Sprint-Nextel und T-Mobile USA) und verschiedene regionale Netzbetreiber. Außerdem gibt es eine Reihe von virtuellen Mobilfunknetz-Betreibern, die ihren Mobilfunk- und

Datenverkehr über die Netze eines oder mehrerer nationaler Netzbetreiber abwickeln. Die beiden größten nationalen Netzbetreiber sind AT&T und Verizon Wireless. Sie verzeichneten in 2012 erneut ein starkes Umsatzwachstum und solide Margen. Die Gründe dafür waren ein deutlicher Zuwachs bei den Smartphones und steigende durchschnittliche Umsätze je Kunde im Vertragskundensegment.

Bis 2011 war für AT&T der Exklusiv-Vertrieb des Apple iPhones ein wichtiger Wettbewerbsvorteil; seit Februar bzw. Oktober 2011 vertreiben auch Verizon Wireless und Sprint-Nextel das iPhone in ihren Mobilfunknetzen. Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn im Dezember 2012 haben wir eine Vertriebspartnerschaft von T-Mobile USA und Apple bekannt gegeben: Wir erwarten, dass diese helfen wird, bisherige Wettbewerbsnachteile von T-Mobile USA im Laufe des Jahres 2013 auszugleichen.

Die Deutsche Telekom hat im Oktober 2012 den vereinbarten Zusammenschluss mit MetroPCS bekannt gegeben. Ebenfalls im vierten Quartal gab der japanische Mischkonzern Softbank ein Übernahmeangebot für Sprint-Nextel ab. Sprint-Nextel gab wiederum ein Übernahmeangebot für diejenigen Anteile von Clearwire ab, die nicht bereits im Eigentum von Sprint-Nextel sind. Die Regulierungsbehörden und die Aktionäre von Clearwire bzw. Sprint-Nextel müssen diese Transaktionen noch genehmigen. Im Januar 2013 kündigte DISH, ein amerikanischer Betreiber von Satellitenfernsehen, ein Übernahmeangebot für Clearwire an. Wie der Wettbewerb in den USA sich in Zukunft entwickelt, hängt v. a. davon ab, wie die angekündigten Transaktionen umgesetzt werden.

Systemgeschäft.

Die Abschwächung der Weltwirtschaft in 2012 hat sich auch auf den ICT-Markt ausgewirkt. Die negative gesamtwirtschaftliche Entwicklung zog weiter anhaltenden Kostendruck, verzögerte Investitionen und steigende Wettbewerbsintensität nach sich.

Die einzelnen Segmente des ICT-Markts entwickelten sich dabei sehr unterschiedlich:

- Das Marktsegment Telekommunikation wurde von der wirtschaftlichen Entwicklung vergleichsweise wenig beeinflusst. Wie schon in den vergangenen Jahren prägten ein weiterhin intensiver Wettbewerb und anhaltender Preisverfall den Markt. Es wird erwartet, dass die Konjunkturabschwächung den grundsätzlich abwärtsgerichteten Trend kaum zusätzlich beeinflusst, wie es bereits in der Wirtschaftskrise 2008/2009 der Fall war.
- Der Markt für IT-Dienstleistungen wuchs nach den Krisenjahren in 2012 wieder leicht. Insbesondere in den Bereichen Computing & Desktop Services ist eine Erholung spürbar. Dies ist nicht nur in der Entwicklung des traditionellen Outsourcing-Geschäfts begründet, sondern insbesondere auch auf den wachsenden Erfolg von Cloud Services zurückzuführen. Das IT-Projektgeschäft ist in hohem Maß konjunkturabhängig. Nach einem starken Rückgang 2009 und einer ebenso deutlichen Erholung in 2010 und 2011, schwächte sich das Wachstum im Berichtsjahr wieder ab. Das Standard-Projektgeschäft im Umfeld ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management) und SCM (Supply Chain Management) zeigte 2012 noch Wachstum, während das industriespezifische Systemintegrationsgeschäft zurückging.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Bezüglich der Gesamtnachfrage lässt sich ein fortschreitender Wandel feststellen: Vor allem die Wachstum- und Innovationsthemen Cloud Services, Big Data (Speicherung, Aufbereitung, Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen), ICT-Sicherheit, Embedded Systems und Intelligente Netze gewinnen zunehmend an Bedeutung.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

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 2012 wurde unser Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft umfassend reguliert.

Hauptsächlich handelt es sich um regulatorische Eingriffe in folgenden Bereichen:

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

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

EU-Kommission kündigt Neuausrichtung der Festnetz-Regulierung zur Förderung von Investitionen in Breitband-Zugangsnetze an. Am 12. Juli 2012 hat die zuständige Kommissarin der Europäischen Kommission Eckpunkte für eine Neuausrichtung der europäischen Telekommunikationsregulierung dargelegt. Wesentliche Elemente, um die Rahmenbedingungen für Investitionen in Glasfasernetze zu verbessern, sind:

1. stabile Preise für kupferbasierte Zugangsprodukte,
2. größere Flexibilität für die Preissetzung bei NGA Wholesale-Produkten, die nicht mehr notwendig auf Basis kostenbasierter Entgeltregulierung erfolgen soll,
3. im Gegenzug striktere Vorgaben zur Gleichbehandlung aller Kunden für regulierte Vorleistungsprodukte (Nicht-Diskriminierung).

Hintergrund ist die für das zweite Quartal 2013 anstehende Verabschiedung einer neuen EU-Empfehlung zu „Konsistenten Nicht-Diskriminierungs-Auflagen und Kostenmethodologien zur Förderung von Wettbewerb und Verbesserung der Rahmenbedingungen für Breitbandinvestitionen“. Ein erster Entwurf wurde am 7. Dezember 2012 auf der Internet-Seite der Kommission veröffentlicht und wird derzeit mit der Gruppe der Europäischen Regulierungsbehörden BEREC abgestimmt. Die möglichen Auswirkungen der Empfehlung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage können derzeit noch nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

EU-Roaming-Verordnung ab Juli 2012. Zum 1. Juli 2012 trat eine neue EU-Roaming-Verordnung in Kraft, die niedrigere Preisobergrenzen auf Vorleistungs- und Endkundenseite sowie die Ausweitung der Transparenzmaßnahmen für Roaming auch außerhalb der EU bestimmt. Daneben schreibt die Verordnung eine Wholesale-Zugangsverpflichtung – u. a. für MVNOs – fest, um den Wettbewerb durch eine größere Anbieter Vielfalt zu stimulieren. In diesem Sinne tritt außerdem ab Juli 2014 die Entbündelung von Roaming-Leistungen und nationalen Leistungen in Kraft: Endkunden können dann mit einem anderen Anbieter einen zweiten Vertrag ausschließlich für Roaming-Leistungen schließen, ohne dass eine zweite SIM-Karte oder eine neue Telefonnummer nötig ist.

Geändertes Telekommunikationsgesetz. Aufgrund novellierter EU-Richtlinien wurde das deutsche Telekommunikationsgesetz (TKG) überarbeitet. Die Novellierung des TKG, die am 10. Mai 2012 in Kraft trat, soll bessere Anreize zu Investitionen in neue Infrastrukturen setzen. Außerdem enthält sie zusätzliche Vorgaben zum Kundenschutz. Nationale Telekommunikationsgesetze wurden auch in den anderen EU-Mitgliedsstaaten, in denen unsere Tochterunternehmen arbeiten, an die EU-Richtlinien angepasst.

Regulierung von Entgelten.

Regulierung von Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelten in Deutschland. Am 22. August bzw. 24. August 2012 veröffentlichte die Bundesnetzagentur (BNetzA) die vorläufigen Regulierungsverfügungen für die Mobilfunk-Terminierung (MTR) und die Festnetz-Terminierung (IC). Zwar sieht die BNetzA keine weitere Verschärfung der Regulierung durch einen sog. „Pure LRIC“-Ansatz für die Entgeltregulierung vor, jedoch wird für die Festnetz-Terminierung der Regulierungsumfang ausgeweitet auf die Terminierung in den Next Generation Networks. Auf Basis dieser vorläufigen Regulierungsverfügungen hat die BNetzA am 16. November 2012 und am 30. November 2012 vorläufige Entgeltentscheidungen getroffen:

- Das Mobilfunk-Terminierungsentgelt sinkt zum 1. Dezember 2012 um 45 % von 3,38 Cent/Min. auf 1,85 Cent/Min. und zum 1. Dezember 2013 auf 1,79 Cent/Min.
- Das Festnetz-Terminierungsentgelt sinkt zum 1. Dezember 2012 um 21 % von durchschnittlich 0,38 Cent/Min. auf 0,30 Cent/Min.

Die Entscheidungen müssen noch EU-weit konsultiert werden.

Entgeltabsenkungen bei Beteiligungen. Im Vorfeld des Eintritts eines neuen gekürzten Kostenmaßstabs aus der EU-Empfehlung zu Terminierungsentgelten kam es in den meisten Länderbeteiligungen bereits in 2012 zu weiteren Kürzungen der Mobilfunk-Terminierungsentgelte. Im Festnetz waren die Entgeltabsenkungen bei unseren Beteiligungen in Griechenland, Rumänien und EJR Mazedonien am stärksten. Bei OTE in Griechenland und bei MakTel (EJR Mazedonien) wurden Vorleistungsentgelte, u. a. für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL), abgesenkt. Darüber hinaus wurden bei MakTel die Monatsentgelte für Endkunden-Telefonanschlüsse abgesenkt. In Rumänien und EJR Mazedonien wurden die Festnetz-Terminierungsentgelte reduziert.

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

Die BNetzA hat das **VDSL-Kontingentsmodell** der Telekom Deutschland GmbH bestätigt. Dieses neue Preismodell ermöglicht Wettbewerbern der Telekom Deutschland GmbH den Bezug von vergünstigten VDSL-Anschlüssen, wenn diese durch eine Vorabzahlung für 3 % der erreichbaren Haushalte in einer oder mehreren Regionen eine Abnahmeverpflichtung abgeben. Nach Änderungen des VDSL-Kontingentsmodells durch die Telekom Deutschland GmbH, insbesondere die Einführung eines Sonderkündigungsrechts in Bezug auf die Nutzung anderer neuer Infrastrukturen (NGA), hat die BNetzA die Zulässigkeit des VDSL-Kontingentsmodells nach Konsultation mit der EU-Kommission final bestätigt.

In **Griechenland** genehmigte die nationale Regulierungsbehörde nach mehr als eineinhalb Jahren intensiver Regulierungsdiskussion die VDSL-Angebote der OTE für Großhandelskunden (Wholesale) und Endkunden (Retail). Diese VDSL-Angebote sind seit dem 26. November 2012 verfügbar.

Im Oktober 2012 erweiterte die nationale Regulierungsbehörde die Zugangsverpflichtungen der **Slovak Telekom** von der Kupfertechnologie auf Glasfaser-Varianten und Kabelkanalanlagen und zum 17. Dezember 2012 hat Slovak Telekom ein entsprechendes Standardangebot veröffentlicht, das als Muster für die entsprechenden Wholesale-Verträge gilt.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

□ Siehe hierzu im Detail Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“, SEITE 149 ff.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNES.

- Unternehmensziele wurden erreicht bzw. übererfüllt ■ Bereinigtes EBITDA von 18,0 Mrd. € ■ Free Cashflow von 6,2 Mrd. € ■

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2012.

Bonn, den 12. Februar 2013

Auch 2012 haben wir ein für uns erfolgreiches Geschäftsjahr abschließen können. Unsere selbst gesetzten Unternehmensziele konnten wir mit einem bereinigten EBITDA von 18,0 Mrd. € erreichen und mit einem Free Cashflow von 6,2 Mrd. € (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum und vor AT&T-Transaktion) sogar übererfüllen. Zudem halten wir an unserer kommunizierten Ausschüttungsstrategie fest und schlugen der Hauptversammlung eine Dividende von 0,70 € je Aktie vor.

Am 3. Oktober 2012 haben wir mit MetroPCS einen Vertrag über die Zusammenlegung unserer Geschäftsaktivitäten in den USA abgeschlossen. Diese Transaktion ist aus unserer Sicht wertsteigernd und unternehmerisch sinnvoll: Aufgrund einer verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und eines erweiterten Kundenstamms werden wir mit der gemeinsamen Gesellschaft in den USA offensiver mit den anderen nationalen Mobilfunk-Betreibern konkurrieren können. Obwohl wir im Zusammenhang mit dem vereinbarten Zusammenschluss eine Wertminderung auf Goodwill und andere langfristige Vermögenswerte von insgesamt 7,4 Mrd. € (nach Steuern) erfassen mussten, lag unsere Eigenkapitalquote mit 28,3 % weiterhin im Bereich der ausgegebenen Zielbandbreite von 25 bis 35 %. Vor allem durch die Erfassung der genannten Wertminderung bedingt, verzeichneten wir in diesem Jahr einen Konzernfehlbetrag von 5,3 Mrd. € – ein Rückgang um 5,8 Mrd. €. Der bereinigte Konzernüberschuss reduzierte sich um 0,3 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten sanken auf 36,9 Mrd. €. Trotz Dividendenzahlungen, Effekten im Zusammenhang mit der AT&T-Transaktion, Zahlungen an externe Versorgungsträger und Spektrumerwerb haben wir unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten um mehr als 3 Mrd. € reduziert. Positiv wirkten sich u. a. der Free Cashflow sowie die erhaltene Zahlung im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion zwischen T-Mobile USA und Crown Castle aus.

Negative Rahmenbedingungen in der Telekommunikationsbranche wie gesättigte Märkte, steigender Wettbewerbsdruck, sich weiter verschärfende regulatorische Eingriffe und damit einhergehender weiterer Preisverfall wirkten sich negativ auf unsere Ergebnisse aus und führen zu einem rückläufigen Ergebnistrend. Um diesen Herausforderungen zu begegnen und die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens zu sichern, haben wir u. a. Investitionen (vor Spektrum) in Höhe von 8,0 Mrd. € getätigt. Dabei standen der weitere Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterung der bestehenden Netze im Vordergrund. Zusätzlich haben wir Spektren in Höhe von 0,4 Mrd. € erworben. Im Mobilfunk-Bereich haben wir Investitionen in LTE getätigt, die Netzabdeckung 3G erhöht und die Kapazitäten an den steigenden Bedarf für Datenübertragungen angepasst.

In 2012 haben wir uns entschieden, unsere Strategie weiterzuentwickeln – sie zu vereinfachen, zu fokussieren und noch stärker am Kunden auszurichten. Dies zeigt sich in unserem neuen Leitbild: Deutsche Telekom – Meine erste Wahl für Vernetztes Leben und Arbeiten. Dabei orientieren wir uns an den drei Prinzipien „Kämpfen – Verändern – Erneuern“. Wir sind weiterhin auf Kurs. Unsere Strategie definiert den Rahmen für unseren langfristigen Erfolg.

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS.

Umsatz.

Im Geschäftsjahr 2012 erzielten wir einen gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufigen Konzernumsatz von 58,2 Mrd. €; das sind 0,8 % weniger als im Vorjahr. Belastend wirkten der intensive Wettbewerb, regulierungsbedingte Preisänderungen sowie die schwierige konjunkturelle Situation in den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa. Bei dem im Ausland erwirtschafteten Umsatzanteil wirkten sich im Saldo Wechselkurseffekte von rund 1,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, positiv auf unseren Konzernumsatz aus.

Unser operatives Segment USA konnte auf Euro-Basis, ebenso wie unser operatives Segment Systemgeschäft, einen Umsatzzuwachs verzeichnen. Unsere operativen Segmente Europa und Deutschland mussten hingegen Umsatzrückgänge hinnehmen.

T 011

Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
KONZERNUMSATZ	58 169	58 653	(484)	(0,8)	62 421
Deutschland	22 736	23 206	(470)	(2,0)	24 208
Europa	14 408	15 124	(716)	(4,7)	16 840
USA	15 371	14 811	560	3,8	16 087
Systemgeschäft	10 016	9 953	63	0,6	9 937
Konzernzentrale & Shared Services	2 978	2 977	1	0,0	3 119
Intersegmentumsatz	(7 340)	(7 418)	78	1,1	(7 770)

Mit einem gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig um 0,3 Prozentpunkte gesunkenen Anteil von 36,8 % leistete unser operatives Segment Deutschland unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Der Anstieg des Umsatzes in den operativen Segmenten USA und Systemgeschäft führte im Zusammenhang mit der rückläufigen bzw. stagnierenden Umsatzentwicklung in den übrigen Segmenten zu einem Anstieg des Anteils des operativen Segments USA am Konzernumsatz um 1,2 Prozentpunkte. Dies spiegelte sich auch in der Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz wider, die gegenüber dem Vorjahr von 55,1 auf 55,7 % anstieg.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

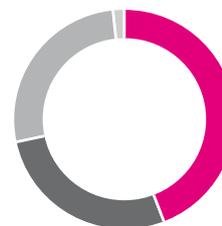
Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich unser EBITDA um 1,9 Mrd. € auf 18,1 Mrd. €. Vor allem die um 1,2 Mrd. € niedrigeren Sondereinflüsse wirkten sich hierbei negativ aus. Im EBITDA 2012 waren insgesamt positive Sondereinflüsse von 0,2 Mrd. € enthalten.

Diese resultieren im Wesentlichen aus einem Ertrag von 1,4 Mrd. €, der im Zusammenhang mit dem zwischen T-Mobile USA und Crown Castle geschlossenen Vertrag über den Verkauf sowie die Vermietung und Nutzung von Funkturm-Standorten in den USA steht. Positiv wirkten sich auch Erträge aus einer im September 2012 vollzogenen Transaktion über den Tausch von AWS-Spektrumlizenzen zwischen T-Mobile USA und Verizon von rund 0,1 Mrd. € aus. Ebenso positiv wirkten sich rund 0,1 Mrd. € aus, die aus einem im ersten Quartal 2012 abgeschlossenen Gerichtsverfahren mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau resultierten. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen von minus 1,3 Mrd. € belasteten unser EBITDA im Berichtsjahr.

□ Detaillierte Angaben zu den Umsatzentwicklungen unserer operativen Segmente sowie der Konzernzentrale & Shared Services finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, SEITE 104 ff.

G 19

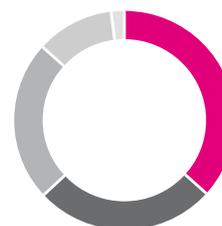
Regionale Umsatzverteilung.



- 44,3% Deutschland
- 27,5% Europa (ohne Deutschland)
- 26,8% Nordamerika
- 1,4% Übrige Länder

G 20

Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.



- 36,8% Deutschland
- 26,8% USA
- 23,6% Europa
- 11,4% Systemgeschäft
- 1,8% Konzernzentrale & Shared Services

□ Zu Details der Transaktion verweisen wir auf das Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2012“, SEITE 64 ff.

T 012

Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt.

	2012	Anteil am Konzern-EBITDA bereinigt	2011	Anteil am Konzern-EBITDA bereinigt	Veränderung	Veränderung	2010
	Mio. €	%	Mio. €	%	Mio. €	%	Mio. €
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN	17 978	100,0	18 685	100,0	(707)	(3,8)	19 473
Deutschland	9 165	51,0	9 553	51,1	(388)	(4,1)	9 698
Europa	4 921	27,4	5 241	28,0	(320)	(6,1)	5 748
USA	3 840	21,4	3 831	20,5	9	0,2	4 156
Systemgeschäft	747	4,1	672	3,6	75	11,2	752
Konzernzentrale & Shared Services	(695)	(3,9)	(617)	(3,3)	(78)	(12,6)	(872)
Überleitung	0	0	5	0,1	(5)	n. a.	(9)

□ Eine Übersicht über die Entwicklung der Sondereinflüsse gibt TABELLE T 013, SEITE 93.

□ Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, SEITE 104 ff., entnommen werden.

Im Vorjahr wirkten sich Sondereinflüsse von insgesamt 1,3 Mrd. € positiv auf unser EBITDA aus. Von wesentlicher Bedeutung war die erhaltene Ausfallentschädigung von AT&T in Höhe von 3,0 Mrd. €. Angefallene Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen belasteten auch im Vorjahr mit 1,3 Mrd. € unser EBITDA.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im Berichtsjahr 2012 ein gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mrd. € vermindertes **bereinigtes EBITDA** von 18,0 Mrd. €. Wechselkurseffekte wirkten sich im Saldo in Höhe von 0,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, positiv auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus.

Marketing-Aufwendungen.

Im Geschäftsjahr 2012 betragen unsere Marketing-Aufwendungen 2,4 Mrd. € und lagen damit über dem Vorjahresniveau von 2,1 Mrd. €. 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“, „Mobiles Internet – LTE“, „Innovationsoffensive – Digitale Welt“, „Move On“ oder „LIGA total!“.

EBIT.

Das EBIT des Konzerns sank gegenüber dem Vorjahr um 9,4 Mrd. € auf minus 3,8 Mrd. €, v. a. aufgrund eines Wertminderungstests, welcher im dritten Quartal 2012 zu einer einmaligen, nicht zahlungswirksamen Wertminderung des Goodwills und der Vermögenswerte der T-Mobile USA in Höhe von insgesamt rund 10,6 Mrd. € (vor Steuern) führte. Der Wertminderungstest wurde nach der Bekanntgabe des vereinbarten Zusammenschlusses von T-Mobile USA und MetroPCS durchgeführt. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr Wertminderungen auf Goodwill im operativen Segment Europa von rund 0,4 Mrd. € sowie Wertminderungen auf Sachanlagen von rund 0,1 Mrd. € erfasst. Im Vorjahr ergaben sich Wertminderungen auf Goodwill von 3,1 Mrd. € und auf Sachanlagevermögen von 0,3 Mrd. €. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen sowie auf immaterielle Vermögenswerte betragen im Berichtsjahr 10,8 Mrd. € und lagen damit nahezu auf Vorjahresniveau.

□ Weitere Erläuterungen sind ANGABE 30 „Abschreibungen“, SEITE 253 f. im Konzern-Anhang, zu entnehmen.

T 013

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen.

	EBITDA 2012 Mio. €	EBIT 2012 Mio. €	EBITDA 2011 Mio. €	EBIT 2011 Mio. €	EBITDA 2010 Mio. €	EBIT 2010 Mio. €
EBITDA/EBIT	18 147	(3 810)	20 022	5 586	17 313	5 505
DEUTSCHLAND	(427)	(427)	(689)	(689)	(501)	(501)
Personalrestrukturierung	(367)	(367)	(586)	(586)	(393)	(393)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(4)	(4)	(11)	(11)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(8)	(8)	0	0	0	0
Sonstiges	(52)	(52)	(99)	(99)	(97)	(97)
EUROPA	(204)	(567)	(246)	(1 286)	(606)	(1 297)
Personalrestrukturierung	(179)	(179)	(132)	(132)	(209)	(209)
Sachbezogene Restrukturierungen	(16)	(19)	0	0	(5)	(5)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	(355)	(355)
Wertminderungen	0	(360)	-	(1 040)	-	(680)
Sonstiges	(9)	(9)	(114)	(114)	(37)	(48)
USA	1 479	(9 110)	(134)	(2 431)	0	0
Personalrestrukturierung	(69)	(69)	(116)	(116)	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	(28)	(28)	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1 558	1 558	0	0	0	0
Wertminderungen	0	(10 589)	-	(2 297)	-	0
Sonstiges	18	18	(18)	(18)	0	0
SYSTEMGESCHÄFT	(397)	(409)	(293)	(313)	(289)	(297)
Personalrestrukturierung	(230)	(230)	(99)	(99)	(121)	(121)
Sachbezogene Restrukturierungen	(166)	(178)	(163)	(175)	(170)	(178)
Sonstiges	(1)	(1)	(31)	(39)	2	2
KONZERNZENTRALE & SHARED SERVICES	(280)	(280)	2 698	2 698	(769)	(769)
Personalrestrukturierung	(241)	(241)	(224)	(224)	(281)	(281)
Sachbezogene Restrukturierungen	(13)	(13)	(22)	(22)	(100)	(100)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(46)	(46)	(56)	(56)	(385)	(385)
Ausfallentschädigung AT&T	0	0	3 000	3 000	-	-
Sonstiges	20	20	0	0	(3)	(3)
KONZERNÜBERLEITUNG	(2)	(1)	1	1	5	5
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	1	1
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	4	4
Sonstiges	(2)	(1)	1	1	0	0
SUMME SONDEREINFLÜSSE	169	(10 794)	1 337	(2 020)	(2 160)	(2 859)
EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	17 978	6 984	18 685	7 606	19 473	8 364
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2 554)		(2 613)		(2 724)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		4 430		4 993		5 640
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 453)		(1 708)		(1 898)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		2 977		3 285		3 742
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 529		2 851		3 364
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		448		434		378

□ Zum Steuerertrag siehe **ANGABE 25** „Ertragsteuern“, **SEITE 247 ff.** im Konzern-Anhang.

□ Weitere Informationen zur Entwicklung unserer Ertragslage finden Sie im Kapitel „Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung“, **SEITE 244 ff.** im Konzern-Anhang.

□ Die Überleitung des EBITDA, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte zeigt **TABELLE T 013, SEITE 93.**

Ergebnis vor Ertragsteuern.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern sank aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahr um 9,2 Mrd. € auf minus 6,2 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,1 Mrd. € auf minus 2,4 Mrd. €. Dies stand u. a. im Zusammenhang mit dem Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija. Darüber hinaus verbesserte sich unser Zinsergebnis um 0,3 Mrd. € v. a. aufgrund eines geringeren Zinsaufwands aus Anleihen und verbrieften Verbindlichkeiten.

Konzernüberschuss/-fehlbetrag.

Vor allem bedingt durch die Erfassung einer Wertminderung im Zusammenhang mit dem vereinbarten Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS verzeichneten wir einen Konzernfehlbetrag von rund 5,3 Mrd. €. Der Steuerertrag des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 1,5 Mrd. €.

Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis stieg, vorwiegend bedingt durch den Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija auf 0,5 Mrd. € an. Im Vorjahr belasteten Wertminderungen auf Goodwill und Sachanlagevermögen in unserem operativen Segment Europa das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis.

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 unbeeinigten Ergebnisgrößen werden die jeweils bereinigten Werte ermittelt.

Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt).

Der durchschnittliche Mitarbeiterbestand sank im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode um 3,3 %. Im operativen Segment Deutschland verringerte sich der Personalbestand um 2,7 % aufgrund des sozialverträglichen Personalum- und -abbaus. In unserem operativen Segment Europa trugen Abbauprogramme, die infolge von Effizienzsteigerungsmaßnahmen durchgeführt wurden, zu einem um 3,6 % niedrigeren Durchschnittsbestand bei. Der größte Anteil hiervon entfiel auf die Länder Slowakei, Rumänien, Griechenland und Kroatien. Im operativen Segment USA haben wir in 2012 u. a. unsere CallCenter-Standorte konsolidiert. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum waren weniger Mitarbeiter im Kunden-Support, im Vertrieb und in der Verwaltung beschäftigt. Im Vorjahresvergleich sank der Bestand um 12,6 %. In unserem operativen Segment Systemgeschäft stieg die Mitarbeiteranzahl gegenüber dem Vorjahr um 1,0 % an. Der Anstieg resultierte u. a. aus einer zunehmenden Eigenerstellung von vormals fremdbezogenen Leistungen und aus dem Aufbau von Produktionskapazitäten im Ausland. Vor allem führte der geringere Personalbestand bei Vivo in der Konzernzentrale & Shared Services zu einem Rückgang um 0,7 %. Die Maßnahme „Shape Headquarters“ brachte ein Personalum- und -abbauprogramm mit sich, das wir im Jahr 2012 größtenteils infolge von in- und externer Fluktuation und mithilfe üblicher Ausstiegsmodelle sozialverträglich implementieren konnten. Die Kundenbuchhaltung wurde im Berichtsjahr mit ca. 600 Mitarbeitern aus unserem operativen Segment Deutschland in die Konzernzentrale & Shared Services versetzt.

T 014

Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt).

	2012	2011	2010
Deutschland	68 653	70 525	76 912
Europa	57 955	60 105	65 435
USA	30 184	34 518	37 795
Systemgeschäft	52 742	52 241	47 924
Konzernzentrale & Shared Services	22 808	22 980	24 428
ANZAHL MITARBEITER KONZERN	232 342	240 369	252 494
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	22 920	24 810	28 066

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS.

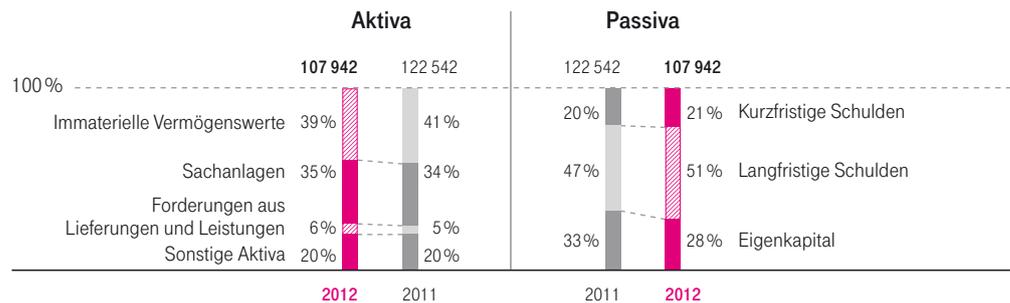
T 015

Konzern-Bilanz (Kurzfassung).

	31.12.2012 Mio. €	Veränderung Mio. €	31.12.2011 Mio. €	31.12.2010 Mio. €	31.12.2009 Mio. €	31.12.2008 Mio. €
AKTIVA						
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	15 019	(846)	15 865	15 243	23 012	15 431
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 026	277	3 749	2 808	5 022	3 026
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6 417	(140)	6 557	6 889	6 757	7 393
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	90	(346)	436	51	6 527	434
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	4 486	(637)	5 123	5 495	4 706	4 578
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	92 923	(13 754)	106 677	112 569	104 762	107 709
Immaterielle Vermögenswerte	41 732	(8 365)	50 097	53 807	51 705	53 927
Sachanlagen	37 522	(4 405)	41 927	44 298	45 468	41 559
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 726	(147)	6 873	7 242	147	3 557
Übrige langfristige Vermögenswerte	6 943	(837)	7 780	7 222	7 442	8 666
BILANZSUMME	107 942	(14 600)	122 542	127 812	127 774	123 140
PASSIVA						
KURZFRISTIGE SCHULDEN	23 008	(1 330)	24 338	26 452	24 794	24 242
Finanzielle Verbindlichkeiten	9 260	(959)	10 219	11 689	9 391	9 584
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6 445	9	6 436	6 750	6 304	7 073
Kurzfristige Rückstellungen	2 899	(318)	3 217	3 193	3 369	3 437
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	9	9	-	-	1 423	95
Übrige kurzfristige Schulden	4 395	(71)	4 466	4 820	4 307	4 053
LANGFRISTIGE SCHULDEN	54 391	(3 872)	58 263	58 332	61 043	55 786
Finanzielle Verbindlichkeiten	35 354	(2 745)	38 099	38 857	41 800	37 010
Langfristige Rückstellungen	9 142	1 358	7 784	8 001	8 340	8 461
Übrige langfristige Schulden	9 895	(2 485)	12 380	11 474	10 903	10 315
EIGENKAPITAL	30 543	(9 398)	39 941	43 028	41 937	43 112
BILANZSUMME	107 942	(14 600)	122 542	127 812	127 774	123 140

G21

Konzern-Bilanzstruktur. (Mio. €)



Detailinformationen zu Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sind **TABELLE T 051** „Konzern-Kapitalflussrechnung“, **SEITE 200**, und **ANGABE 31** „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“, **SEITE 255 f.** im Konzern-Anhang, zu entnehmen.

Unsere **Bilanzsumme** verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2011 um 14,6 Mrd. €. Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken um 0,8 Mrd. € und die langfristigen Vermögenswerte um 13,8 Mrd. €. Die kurzfristigen Schulden sanken um 1,3 Mrd. € und die langfristigen Schulden um 3,9 Mrd. €.

Im Folgenden werden die wesentlichen Veränderungen der Bilanz zum 31. Dezember 2012 im Vergleich zum 31. Dezember 2011 näher erläutert:

Der Bestand an **Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten** stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € an.

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 2,1 %. Darüber hinaus wirkten sich im Rahmen unserer Factoring-Vereinbarungen getätigte Forderungsverkäufe im operativen Segment Systemgeschäft sowie kontinuierliche Prozessoptimierungen in der Bonitätsprüfung und der Beitreibung von Forderungen vermindern aus.

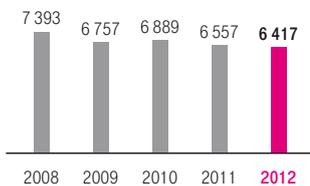
Die Buchwerte der **zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** sanken um 0,3 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund des Verkaufs der Anteile an der Telekom Srbija.

Die **übrigen kurzfristigen Vermögenswerte** verringerten sich v. a. aufgrund einer Rückerstattung von Investitionen in Wertpapiere in Höhe von 0,3 Mrd. €. Zudem wurde eine von unserem Joint Venture Everything Everywhere begebene Anleihe in Höhe von 0,2 Mrd. € zurückgezahlt.

Der Rückgang der **immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen** zum 31. Dezember 2012 um 12,8 Mrd. € war durch Wertminderungen in den operativen Segmenten USA und Europa in Höhe von insgesamt 11,1 Mrd. €, planmäßige Abschreibungen in Höhe von insgesamt 10,8 Mrd. € und Abgänge von insgesamt 1,2 Mrd. € begründet. Davon entfielen 0,6 Mrd. € auf die Ausbuchung der Funktürme im

G22

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



Zusammenhang mit dem mit Crown Castle abgeschlossenen Vertrag über den Verkauf sowie die Vermietung und Nutzung von Funkturm-Standorten in den USA. Zugänge in Höhe von 10,5 Mrd. € standen diesen Effekten entgegen. Von den Anlagenzugängen entfielen 60 % auf Investitionen, die der Steigerung der betrieblichen Kapazität dienten. 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 leicht um 0,1 Mrd. €. Wesentlicher Effekt war eine erhaltene Dividende von unserem Joint Venture Everything Everywhere in Höhe von 0,5 Mrd. €. Wechselkurseffekte aus dem Britischen Pfund in Höhe von 0,2 Mrd. € und der Ausweis von zwei neuen Gesellschaften (T-Mobile USA Tower und T-Mobile West Tower) in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. € standen dem gegenüber. Die beiden Gesellschaften stehen im Zusammenhang mit dem mit Crown Castle abgeschlossenen Vertrag.

Der Rückgang bei den **übrigen langfristigen Vermögenswerten** um 0,8 Mrd. € war v. a. durch die Umgliederung von AWS-Spektrumlizenzen mit einem Wert von 0,9 Mrd. € in die immateriellen Vermögenswerte begründet. Das Lizenzpaket war Teil der von AT&T geleisteten Ausfallentschädigung im Zusammenhang mit der Auflösung des Kaufvertrags der Anteile an T-Mobile USA.

Unsere **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,7 Mrd. € verringert. Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sanken um 1,0 Mrd. € und die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sanken um 2,7 Mrd. €. Weitere Erläuterungen hierzu sind den **TABELLEN T 016** sowie **T 017, SEITE 98**, und den zugehörigen Erläuterungen zu entnehmen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** blieben stabil bei 6,4 Mrd. €.

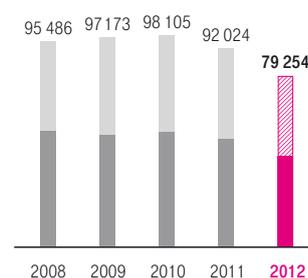
Die **Rückstellungen** (kurzfristig und langfristig) erhöhten sich um 1,0 Mrd. € hauptsächlich aufgrund gestiegener Pensionsrückstellungen. Erhöhend wirkten versicherungsmathematische Verluste, v. a. aufgrund eines gesunkenen Zinsniveaus, in Höhe von 1,8 Mrd. €. Gegenläufig wirkte sich die Erhöhung unseres Planvermögens um 750 Mio. € aus (Dotierung in Deutsche Telekom Trust e.V.).

Der Rückgang der **übrigen Schulden** (kurzfristig und langfristig) um 2,6 Mrd. € ist v. a. auf den Rückgang der passiven latenten Steuern zurückzuführen. Dies stand im Zusammenhang mit der im dritten Quartal im operativen Segment USA vorgenommenen Wertminderung auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Das **Eigenkapital** hat sich um 9,4 Mrd. € auf 30,5 Mrd. € verringert. Verringernd wirkten sich im Wesentlichen der Konzernfehlbetrag von 5,3 Mrd. €, Dividendenzahlungen inkl. an Minderheiten in Beteiligungen von insgesamt 3,4 Mrd. € und ergebnisneutral erfasste versicherungsmathematische Verluste von 1,3 Mrd. € (nach Steuern) aus. Die ergebnisneutrale Erfassung von Wechselkurseffekten in Höhe von 0,3 Mrd. € hatte dagegen einen positiven Effekt auf das Eigenkapital.

G 23

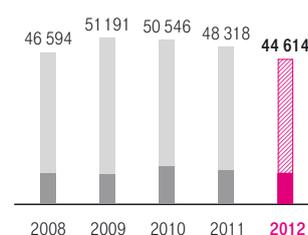
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. (Mio. €)



■ Immaterielle Vermögenswerte
 ■ Sachanlagen

G 24

Finanzielle Verbindlichkeiten. (Mio. €)



■ Langfristig ■ Kurzfristig

T 016

Finanzielle Verbindlichkeiten.

	31.12.2012			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten				
Nicht konvertible Anleihen	19 950	3 377	8 497	8 076
Commercial Paper, Medium Term Notes und ähnliche Verbindlichkeiten	13 724	1 743	6 154	5 827
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 912	499	3 284	129
	37 586	5 619	17 935	14 032
Verbindlichkeiten aus Leasing-Verhältnissen	1 780	652	475	653
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	1 167	40	606	521
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	1 551	1 296	175	80
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 611	1 534	76	1
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	919	119	721	79
	7 028	3 641	2 053	1 334
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	44 614	9 260	19 988	15 366

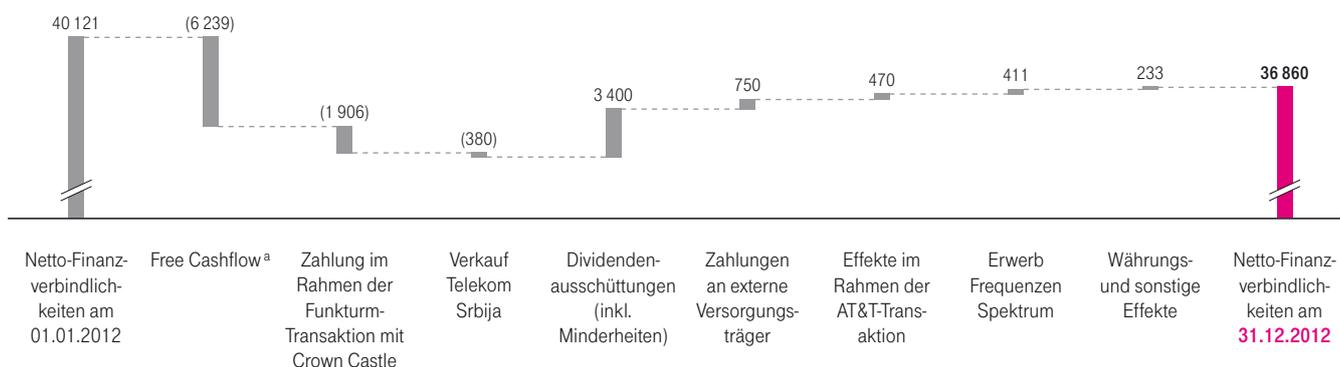
T 017

Netto-Finanzverbindlichkeiten.

	31.12.2012 Mio. €	Veränderung Mio. €	31.12.2011 Mio. €	31.12.2010 Mio. €	31.12.2009 Mio. €	31.12.2008 Mio. €
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	9 260	(959)	10 219	11 689	9 391	9 584
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	35 354	(2 745)	38 099	38 857	41 800	37 010
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	44 614	(3 704)	48 318	50 546	51 191	46 594
Zinsabgrenzungen	(903)	63	(966)	(1 195)	(1 175)	(988)
Verpflichtungen aus Unternehmenstransaktionen	-	-	-	(1 566)	(1 455)	(1 641)
Sonstige	(754)	(139)	(615)	(467)	(444)	(518)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	42 957	(3 780)	46 737	47 318	48 117	43 447
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 026	277	3 749	2 808	5 022	3 026
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	27	(375)	402	75	162	101
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1 287	(246)	1 533	835	1 048	1 598
Andere finanzielle Vermögenswerte	757	(175)	932	1 331	974	564
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	36 860	(3 261)	40 121	42 269	40 911	38 158

G25

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten. (Mio. €)



^a Vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum und Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion.

Zum Geschäftsjahresende lag der durchschnittliche Zinssatz auf die finanziellen Verbindlichkeiten bei 5,2 % (2011: 5,5 %).

Wir haben unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Mrd. € auf 36,9 Mrd. € verringert. Die dafür ursächlichen Effekte sind **TABELLE T 017, SEITE 98**, zu entnehmen.

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 die Erläuterung in **ANGABE 34** „Angaben zu Leasing-Verhältnissen“, **SEITE 264 f.** im Konzern-Anhang.

Aus außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente verkaufen wir v. a. Forderungen mittels Factoring. Zum 31. Dezember 2012 betrug das verkaufte Forderungsvolumen 1,3 Mrd. € (31. Dezember 2011: 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.

T 018

Rating der Deutschen Telekom AG.

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
LANGFRIST-RATING			
31.12.2008	BBB+	Baa1	A-
31.12.2009	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2010	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2011	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2012	BBB+	Baa1	BBB+
KURZFRIST-RATING			
	A-2	P-2	F2
AUSBLICK			
	stabil	stabil	stabil

T 019

Finanzielle Flexibilität.

	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
RELATIVE VERSCHULDUNG					
Netto-Finanzverbindlichkeiten	2,1	2,1	2,2	2,0	2,0
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)					
EIGENKAPITALQUOTE %	28,3	32,6	33,7	32,8	35,0
GEARING					
Netto-Finanzverbindlichkeiten	1,2	1,0	1,0	1,0	0,9
Eigenkapital					

Zur Sicherstellung der finanziellen Flexibilität setzten wir 2012 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.

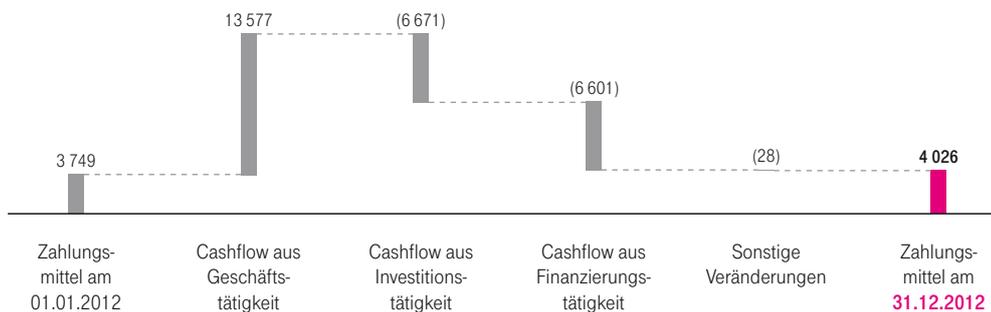
T 020

Kapitalflussrechnung (Kurzfassung).

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	13 577	16 214	14 731
Effekte im Rahmen der AT&T-Transaktion	470	(2 289)	-
Auszahlung im Zuge der PTC-Transaktion	-	400	-
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT (VOR PTC- UND AT&T-TRANSAKTIONEN)	14 047	14 325	14 731
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(8 021)	(8 260)	(8 532)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	213	356	344
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG, INVESTITIONEN IN SPEKTRUM SOWIE VOR PTC- UND AT&T-TRANSAKTIONEN)	6 239	6 421	6 543
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(6 671)	(9 275)	(10 711)
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	(6 601)	(5 958)	(6 369)
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(28)	(40)	50
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	-	85
Veränderung der kurzfristigen Zahlungsmittel	277	941	(2 214)
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE	4 026	3 749	2 808

G 26

Veränderung der Zahlungsmittel. (Mio. €)



Free Cashflow. Der Free Cashflow des Konzerns lag mit 6,2 Mrd. € um 0,2 Mrd. € unter dem des Vorjahres.

Im Geschäftsjahr 2012 verminderte sich der **Cashflow aus Geschäftstätigkeit** gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Mrd. € auf 13,6 Mrd. €.

Diese Entwicklung war v. a. geprägt durch Zahlungen im Zusammenhang mit der Auflösung des Kaufvertrags der T-Mobile USA mit AT&T: In 2011 haben wir eine Ausgleichszahlung (2,3 Mrd. €) erhalten; in 2012 erfolgten in diesem Zusammenhang Auszahlungen (0,5 Mrd. €), von denen 0,2 Mrd. € Ertragsteuern auf in 2011 erhaltene Erträge darstellen. Daneben wirkten sich in 2012 Auszahlungen im Rahmen der Untersuchung der US-Behörden von Verträgen in EJR Mazedonien und Montenegro (0,1 Mrd. €) und reduzierende Effekte aus der operativen Geschäftsentwicklung negativ aus. Dem gegenüber standen im Vorjahr geleistete Auszahlungen für die PTC-Transaktion (0,4 Mrd. €).

Erhöhend wirkten im Geschäftsjahr 2012 niedrigere Nettozinszahlungen (0,4 Mrd. €), Einzahlungen im Rahmen der Vereinbarung über die Vermietung und Nutzung von Funkturm-Standorten in den USA (0,1 Mrd. €), Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsswaps (0,1 Mrd. €) sowie geringere gezahlte Ertragsteuern (0,3 Mrd. €).

Informationen zum Cashflow aus Investitionstätigkeit und zum Cashflow aus Finanzierungstätigkeit sind **ANGABE 31** „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“, **SEITE 255 f.** im Konzern-Anhang, zu entnehmen.

T021

Überleitungsrechnung zu den in 2012 durchgeführten Ausweisänderungen für wesentliche Kennzahlen.

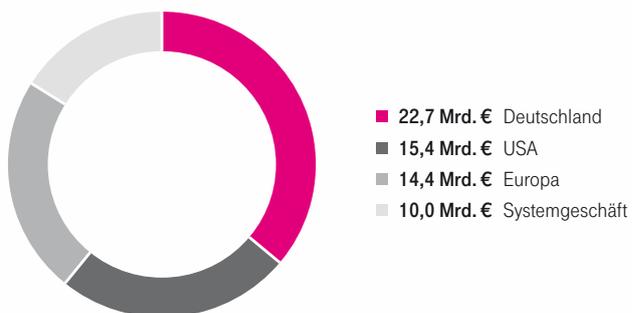
	Gesamtumsatz		Betriebsergebnis (EBIT)	
	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €
DARSTELLUNG WIE BERICHTET (VOR ANPASSUNGEN)				
Deutschland	24 031	25 145	4 445	4 916
Europa	15 124	16 840	780	985
USA	14 811	16 087	(710)	2 092
Systemgeschäft	9 249	9 057	(43)	44
Konzernzentrale & Shared Services	2 144	2 166	1 160	(2 479)
SUMME	65 359	69 295	5 632	5 558
Überleitung	(6 706)	(6 874)	(46)	(53)
KONZERN	58 653	62 421	5 586	5 505
+/- AUSWEISÄNDERUNG DIGITAL BUSINESS UNIT (DBU)				
ZUM 1. JANUAR 2012				
Deutschland	(830)	(946)	(86)	38
Europa	-	-	-	-
USA	-	-	-	-
Systemgeschäft	-	-	-	-
Konzernzentrale & Shared Services	833	953	82	(36)
SUMME	3	7	(4)	2
Überleitung	(3)	(7)	4	(2)
KONZERN	-	-	-	-
+/- AUSWEISÄNDERUNG TELEKOM IT ZUM 1. JULI 2012				
Deutschland	5	9	161	146
Europa	-	-	-	-
USA	-	-	-	-
Systemgeschäft	704	880	(247)	(237)
Konzernzentrale & Shared Services	-	-	32	39
SUMME	709	889	(54)	(52)
Überleitung	(709)	(889)	54	52
KONZERN	-	-	-	-
= DARSTELLUNG ZUM 31. DEZEMBER 2012				
Deutschland	23 206	24 208	4 520	5 100
Europa	15 124	16 840	780	985
USA	14 811	16 087	(710)	2 092
Systemgeschäft	9 953	9 937	(290)	(193)
Konzernzentrale & Shared Services	2 977	3 119	1 274	(2 476)
SUMME	66 071	70 191	5 574	5 508
Überleitung	(7 418)	(7 770)	12	(3)
KONZERN	58 653	62 421	5 586	5 505

EBITDA		EBITDA bereinigt		Planmäßige Abschreibungen		Wertminderungen		Segmentvermögen	
2011 Mio. €	2010 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €
8 892	9 109	9 599	9 618	(4 438)	(4 178)	(9)	(15)	33 522	35 334
4 995	5 142	5 241	5 748	(3 159)	(3 453)	(1 056)	(704)	37 815	46 040
3 697	4 156	3 831	4 156	(2 110)	(2 063)	(2 297)	(1)	38 075	38 316
597	667	872	948	(626)	(619)	(14)	(4)	8 751	8 855
1 956	(1 639)	(742)	(870)	(721)	(714)	(75)	(126)	101 152	107 357
20 137	17 435	18 801	19 600	(11 054)	(11 027)	(3 451)	(850)	219 315	235 902
(115)	(122)	(116)	(127)	69	68	-	1	(96 773)	(108 090)
20 022	17 313	18 685	19 473	(10 985)	(10 959)	(3 451)	(849)	122 542	127 812
(125)	5	(125)	5	33	33	6	-	(962)	(852)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
125	(3)	125	(3)	(33)	(33)	(10)	-	(438)	(398)
-	2	-	2	-	-	(4)	-	(1 400)	(1 250)
-	(2)	-	(2)	-	-	4	-	1 400	1 250
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
97	83	79	75	65	63	(1)	-	18	(11)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(218)	(204)	(200)	(196)	(28)	(33)	(1)	-	557	353
-	1	-	1	32	37	-	1	(546)	(248)
(121)	(120)	(121)	(120)	69	67	(2)	1	29	94
121	120	121	120	(69)	(67)	2	(1)	(29)	(94)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8 864	9 197	9 553	9 698	(4 340)	(4 082)	(4)	(15)	32 578	34 471
4 995	5 142	5 241	5 748	(3 159)	(3 453)	(1 056)	(704)	37 815	46 040
3 697	4 156	3 831	4 156	(2 110)	(2 063)	(2 297)	(1)	38 075	38 316
379	463	672	752	(654)	(652)	(15)	(4)	9 308	9 208
2 081	(1 641)	(617)	(872)	(722)	(710)	(85)	(125)	100 168	106 711
20 016	17 317	18 680	19 482	(10 985)	(10 960)	(3 457)	(849)	217 944	234 746
6	(4)	5	(9)	-	1	6	-	(95 402)	(106 934)
20 022	17 313	18 685	19 473	(10 985)	(10 959)	(3 451)	(849)	122 542	127 812

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE.

G 27

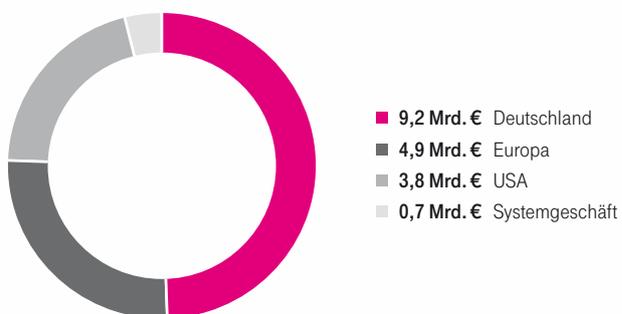
Anteil der operativen Segmente am Konzernumsatz.



Anteile der Konzernzentrale & Shared Services 3,0 Mrd. € sowie Überleitung - 7,3 Mrd. €.

G 28

Anteil der operativen Segmente am EBITDA bereinigt.



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

DEUTSCHLAND.

Seit dem 1. Januar 2012 weisen wir die Aufgaben und Funktionen des Wachstumsgeschäfts „Digital Services“ sowie des Internet-Dienstleisters STRATO, die zum 31. Dezember 2011 im Wesentlichen noch Bestandteile des operativen Segments Deutschland waren, gebündelt als Digital Business Unit (DBU) in der Konzernzentrale & Shared Services aus.

Zum 1. Juli 2012 haben wir die IT-Infrastruktur unseres Konzerns neu formiert und die gesamte interne IT aus den zwei operativen Segmenten Deutschland und Systemgeschäft sowie der Konzernzentrale & Shared Services innerhalb des operativen Segments Systemgeschäft als neue Telekom IT gebündelt.

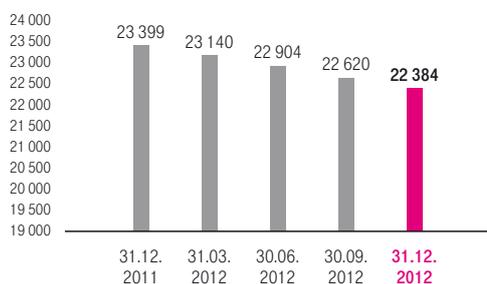
Die Vorjahreswerte wurden zur besseren Vergleichbarkeit entsprechend angepasst.

Für nähere Informationen verweisen wir auf **ANGABE 32** „Segmentberichterstattung“, **SEITE 256 ff.** im Konzern-Anhang.

KUNDENENTWICKLUNG.

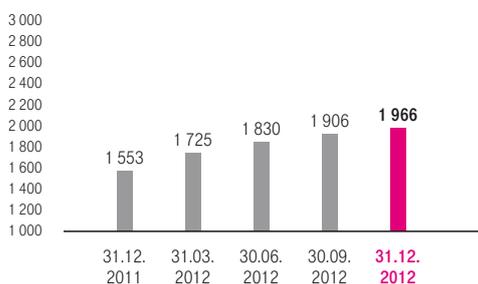
G 29

Festnetz-Anschlüsse. (Tsd.)



G 30

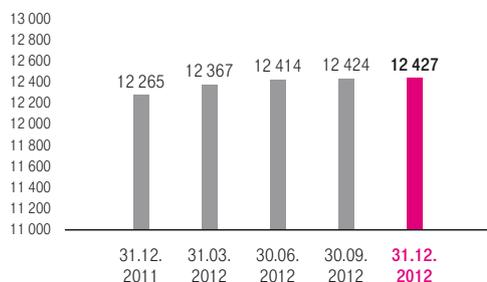
TV-Kunden (inkl. Sat).^a (Tsd.)



^a Angeschlossene Kunden.

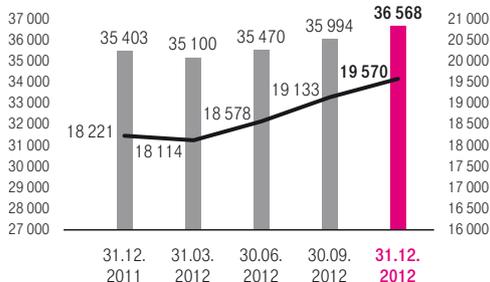
G 31

Breitband-Anschlüsse Retail. (Tsd.)



G 32

Mobilfunk-Kunden. (Tsd.)



— Vertragskunden

T 022

	31.12.2012 Tsd.	31.12.2011 Tsd.	Veränderung Tsd.	Veränderung %	31.12.2010 Tsd.
GESAMT					
Festnetz-Anschlüsse	22 384	23 399	(1 015)	(4,3)	24 650
Breitband-Anschlüsse Retail ^a	12 427	12 265	162	1,3	11 954
TV (inkl. Sat)	1 966	1 553	413	26,6	1 156
Mobilfunk-Kunden	36 568	35 403	1 165	3,3	34 694
Vertragskunden ^a	19 570	18 221	1 349	7,4	17 173
Prepaid-Kunden	16 998	17 182	(184)	(1,1)	17 521
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	9 436	9 598	(162)	(1,7)	9 498
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1 303	1 222	81	6,6	1 037
Wholesale gebündelte Anschlüsse	518	704	(186)	(26,4)	984
DAVON: PRIVATKUNDEN					
Festnetz-Anschlüsse	17 789	18 763	(974)	(5,2)	19 889
Breitband-Anschlüsse Retail ^a	10 039	9 959	80	0,8	9 705
TV (inkl. Sat)	1 804	1 434	370	25,8	1 070
Mobilfunk-Kunden	29 915	29 333	582	2,0	29 153
Vertragskunden ^a	13 990	12 874	1 116	8,7	12 111
Prepaid-Kunden	15 926	16 459	(533)	(3,2)	17 042
DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN					
Festnetz-Anschlüsse	3 510	3 505	5	0,1	3 624
Breitband-Anschlüsse Retail ^a	2 062	1 973	89	4,5	1 920
TV (inkl. Sat)	161	117	44	37,6	86
Mobilfunk-Kunden	6 653	6 070	583	9,6	5 541
Vertragskunden ^a	5 581	5 347	234	4,4	5 062
Prepaid-Kunden (M2M) ^b	1 072	723	349	48,3	479

^a Seit dem 1. Oktober 2011 weisen wir stationäre Funklösungen bei Vertragskunden im Mobilfunk aus.

^b M2M: Maschine zu Maschine.

Gesamt.

In unserem operativen Segment Deutschland konnten wir uns unter den regulatorischen und wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen durch Fokussierung auf Werthaltigkeit im Festnetz gut im Markt behaupten. Trotz des starken Wettbewerbs verzeichneten wir im Mobilfunk eine positive Kundenentwicklung.

Im Deutschlandgeschäft setzten sich 2012 mehrere positive Trends fort. So verzeichneten wir einen Anstieg der Nutzer unseres Internet-basierten Fernsehangebots „Entertain“, der Mobilfunk-Vertragskunden und mehr VDSL-Anschlüsse. Im zweiten Quartal 2011 führten wir „Call & Surf Comfort via Funk“ ein, das auch in Gebieten ohne DSL-Versorgung schnelles Surfen im Internet möglich macht. Zum Ende des Berichtsjahres nutzten bereits 124 Tsd. Kunden dieses Produkt.

Festnetz.

Telefon, Internet und Fernsehen. Die Zahl der „Entertain“ Kunden steigerten wir zum Jahresende 2012 gegenüber dem Vorjahr um 26,6 % auf 2,0 Mio. Davon konnten wir allein 299 Tsd. Kunden für das im September 2011 eingeführte Produkt „Entertain via Sat“ gewinnen.

Um sogar 48,1 % im Jahresvergleich erhöhten wir die Zahl der schnellen VDSL-Anschlüsse auf 0,9 Mio. Im vierten Quartal 2012 konnten wir rund 4 Tsd. Kunden mit einem Anschluss an das Glasfasernetz versorgen. Gleichzeitig verzeichneten wir im klassischen Festnetz 18,9 % weniger Anschlussverluste als im Vorjahr. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern und vermehrt zu Produkten auf Mobilfunk-Basis.

Mobilfunk.

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Im Mobilfunk haben wir verstärkt an der Kundengewinnung und Kundenrückgewinnung gearbeitet: insbesondere mit besseren und neuen Tarifen bei Vertrags- und Prepaid-Kunden. Zum Ende des Berichtsjahres steigerten wir die Zahl der Mobilfunk-Kunden auf 36,6 Mio.; ein Plus von 3,3 % gegenüber dem 31. Dezember 2011.

Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden wuchs im abgelaufenen Jahr um 1,3 Mio. Davon entfielen 569 Tsd. auf das eigene Geschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“, die übrigen Kunden auf das stark wachsende, aber deutlich umsatzschwächere Segment der Wiederverkäufer (Service Provider). Immer mehr Kunden konnten wir für unser Wachstumsfeld Machine to Machine (M2M) gewinnen. So erhöhten wir unseren M2M-Kartenbestand gegenüber 2011 um 502 Tsd. auf 2,2 Mio.

Im Berichtsjahr stieg die Anzahl der verkauften Mobilfunk-Telefone auf 5,6 Mio. Den Anteil an Smartphones, v. a. an Android-Endgeräten und iPhones, steigerten wir gegenüber 2011 um 11 Prozentpunkte auf 73 %.

Privatkunden.

Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher. Die Anschlussverluste im klassischen Festnetz fielen 2012 geringer aus als im Vorjahr. In dem hart umkämpften Breitband-Markt konnten wir mit dem Markt weiter wachsen. Bei unserem TV-Angebot „Entertain“ bauten wir die Quote der Pay TV-Pakete wie z. B. LIGA total!, Big TV und HD weiter aus.

Im Berichtsjahr erhöhten wir bei den Vertragskunden des Mobilfunk-Portfolios die Kundenzahl um 8,7 % im Vergleich zum 31. Dezember 2011. Positiv entwickelten sich v. a. die Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet (Call & Surf Mobil, Complete Mobil und Mobile Data); speziell die darin enthaltenen Aktionstarife. Dabei konnten wir viele Kunden aus den reinen Sprachtarifen in die höherwertigeren Datentarife migrieren. Bei unseren SMS-Tarifen vermarkteten wir 2012 unsere Zubuchoption „SMS Flat all net“ verstärkt erfolgreich.

Der Rückgang der Prepaid-Kunden im Vorjahresvergleich ist größtenteils auf die Ausbuchung inaktiver Karten zurückzuführen. Diesen Rückgang konnten wir teilweise kompensieren, u. a. durch die Neuplatzierung von „congstar“ in unseren Telekom Shops.

Geschäftskunden.

Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen. Die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse im Bereich Geschäftskunden blieb gegenüber 2011 stabil bei 3,5 Mio. Bei der Internet-Nutzung wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten wie z. B. „Business Complete“.

Positiv entwickelten sich die Produkte beim Vernetzten Arbeiten. Entsprechend verzeichneten wir bei unseren Internet-Festanschlüssen „CompanyConnect“ weiter steigende Zuwächse. In der Datenkommunikation bauten wir die Anzahl der Netze und der Verbindungen deutlich aus, v. a. bei Internet-basierten Datennetzen (IP-VPNs) und bei Standortvernetzungen mit hoher Bandbreite.

Bei der M2M-Mobilfunk-Kommunikation und bei den Vertragskunden steigerten wir die Teilnehmerzahlen in Summe gegenüber dem Jahresende 2011 um 9,6 %. Dazu beigetragen hat nicht zuletzt der Vermarktungsstart neuer, attraktiver Mobilfunk-Tarife mit integrierten Daten-Flatrates im Geschäftskundensegment.

2012 konnten wir verschiedene Mobilfunk-Geschäftskunden gewinnen bzw. zurückgewinnen wie z. B. BMW, Henkel und RWE.

Wholesale.

Die Anzahl unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse erhöhte sich um 81 Tsd., während die Anzahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse um 186 Tsd. sank. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend auch in den kommenden Jahren anhält; insbesondere deshalb, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten oder auf eigene Infrastruktur wechseln. Die Anzahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2011 u. a. marktbedingt um 162 Tsd., da immer mehr Wettbewerber auf eigene bzw. andere Infrastrukturen umsteigen oder ihre Kunden zum Mobilfunk migrieren.

Mit dem sog. „VDSL-Kontingentsmodell“ werden wir in Deutschland bei der Vermarktung von schnellen VDSL-Anschlüssen mit Telefónica Deutschland, 1&1 und NetCologne zusammenarbeiten. Das Modell ermöglicht es den Partnerunternehmen, VDSL-Anschlüsse der Telekom Deutschland zu reduzierten Monatsentgelten zu beziehen. In einem reziproken, d. h. auf Gegenseitigkeit beruhenden Modell, das erstmals mit NetCologne vereinbart wurde, verpflichtet sich das Partnerunternehmen, der Telekom Deutschland ebenfalls ein Kontingent von Anschlüssen auf Basis seiner eigenen Glasfaser-Infrastruktur zu vergleichbaren Konditionen anzubieten. Für uns haben diese Vereinbarungen den Vorteil, dass wir unsere VDSL-Infrastruktur besser auslasten können. Die Partnerunternehmen übernehmen durch die Vorauszahlungen auf vereinbarte abnehmbare Kontingente einen Teil des Investitionsrisikos. Das reziproke Modell bietet uns zudem die Chance, Vorleistungen in Regionen zu beziehen, in denen wir selbst über keine eigene wettbewerbsfähige Infrastruktur verfügen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 023

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
GESAMTUMSATZ	22 736	23 206	(470)	(2,0)	24 208
Privatkunden	12 217	12 497	(280)	(2,2)	13 018
Geschäftskunden	5 661	5 615	46	0,8	5 662
Wholesale	4 035	4 209	(174)	(4,1)	4 556
Mehrwertdienste	367	425	(58)	(13,6)	512
Sonstiges	456	460	(4)	(0,9)	460
Betriebsergebnis (EBIT)	4 345	4 520	(175)	(3,9)	5 100
EBIT-Marge %	19,1	19,5			21,1
Abschreibungen	(4 393)	(4 344)	(49)	(1,1)	(4 097)
EBITDA	8 738	8 864	(126)	(1,4)	9 197
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(427)	(689)	262	38,0	(501)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	9 165	9 553	(388)	(4,1)	9 698
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	40,3	41,1			40,1
CASH CAPEX	(3 418)	(3 506)	88	2,5	(4 781)

Gesamtumsatz.

Der Umsatz 2012 war um 2,0% geringer als im Vorjahr. Somit konnten wir den Umsatzrückgang gegenüber 2011 halbieren. Dieser resultierte hauptsächlich aus der rückläufigen Sprachtelefonie im Mobilfunk und Festnetz. Teilweise glich die wachsende Nachfrage nach Komplettpaketen mit mobilen Daten- oder Fernsehertarifen und attraktiven Endgeräten, v. a. Smartphones, diesen Rückgang aus.

Die erfolgreiche Vermarktung von „Entertain“ und „Zubuchoptionen“ wirkte sich positiv im Festnetz aus. So wuchs der Umsatzbeitrag des operativen Segments Deutschland zu unserem Wachstumsfeld „Vernetztes Zuhause“ um 42 Mio. € auf 5,3 Mrd. €. Diese positive Entwicklung reichte jedoch nicht aus, um den Umsatzrückgang aus der Sprachtelefonie aufgrund der Anschlussverluste zu kompensieren.

Im Mobilfunk erhöhten wir unseren Umsatz gegenüber 2011 um 1,1%. Die mobilen Serviceumsätze waren im Jahresverlauf um 1,5% rückläufig. Dies resultierte im Wesentlichen aus gesunkenen Sprach- und Nachrichtendiensten sowie aus Visitorenumsätzen. Hinzu kam neben der regulierungsbedingten Preissenkung beim Roaming zum 1. Juli 2012 die Senkung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte im Dezember 2012. Hinzu kam die Umsatzreduktion durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit einem Wiederverkäufer. Gegenläufig wirkte das Wachstum der Datenumsätze mit einer Steigerung von 19,6% auf 2,0 Mrd. €. Kompensierend war die erfolgreiche Smartphone-Vermarktung, die sich im mobilen Endgeräteumsatz widerspiegelte.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Hauptgrund für den Rückgang im **Privatkundenbereich** war das rückläufige Sprachtelefonie-Geschäft – im Festnetz und Mobilfunk. Im Festnetz glichen das Wachstum bei TV-Umsätzen (plus 29,3%) und der Endgeräteumsatz (plus 29,4%) den Umsatzrückgang teilweise aus. Der Umsatzrückgang bei den mobilen Serviceumsätzen betrug im Jahresverlauf 2,3% und resultierte im Wesentlichen aus gesunkener Sprachtelefonie, Textnachrichten und Visioren. Dies konnte teilweise durch das starke Datenwachstum und die Bündelung in Flatrate-Komponenten kompensiert werden. Durch das Wachstum bei den mobilen Endgeräten aufgrund der starken Smartphone-Vermarktung war jedoch der Mobilfunk-Umsatz im Privatkundenbereich insgesamt auf Vorjahresniveau.

Im **Geschäftskundenbereich** blieb der Gesamtumsatz stabil. Die positive Umsatzentwicklung bei Mobilfunk-Daten, Breitband, IT-Produkten und Mobilfunk-Telefonen glich die rückläufigen Umsätze aus der klassischen Sprachtelefonie im Festnetz und Mobilfunk vollständig aus.

Für den Umsatzrückgang im **Wholesale-Bereich** – um minus 4,1% auf 4,0 Mrd. € – waren u. a. folgende Faktoren verantwortlich: regulatorisch bedingte Preissenkungen hauptsächlich bei Interconnection-Verbindungen (ab 1. Juli 2011 und 1. Dezember 2012), die rückläufige Nutzung von Interconnection-Verbindungen sowie mengen- bzw. preisbedingte Umsatzrückgänge aufgrund von Migration auf moderne Infrastrukturplattformen.

Rückläufige Umsätze im Bereich **Mehrwertdienste** ergaben sich aus einer geringeren Inanspruchnahme von Service-Rufnummern, wie z. B. Auskunftsdienste und der öffentlichen Telefone. Dazu kam das Inkrafttreten der Neuregelung zu kostenlosen Warteschleifen zum 1. September 2012.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA sank im Berichtsjahr gegenüber 2011 um 4,1% auf 9,2 Mrd. €. Der Umsatzrückgang konnte nicht vollständig durch den Rückgang der Kosten kompensiert werden. Die direkten Kosten stiegen im Wesentlichen durch höhere Marktinvestitionen und höhere Interconnection-Kosten, bedingt durch die kontinuierliche Aufwertung unserer Tarife, u. a. durch Pakete mit Inklusivminuten und Textnachrichten. Die indirekten Kosten konnten auf vergleichbarem Niveau wie 2011 gesenkt werden. Nahezu stabil blieb die bereinigte EBITDA-Marge trotz Marktinvestitionen bei über 40%.

EBIT.

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland ging im Vorjahresvergleich um 3,9% zurück. Dazu trugen in erster Linie das rückläufige bereinigte EBITDA und höhere Abschreibungen, v. a. aufgrund der Aktivierung der LTE-Lizenz im Vorjahr, bei.

Cash Capex.

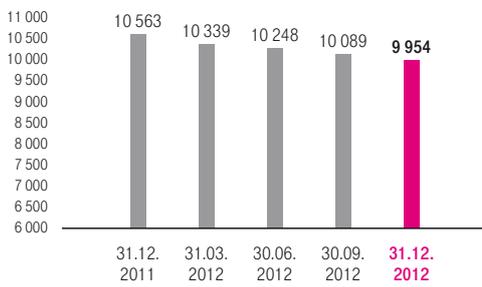
Wir haben das beste Mobilfunknetz und investieren in Netze der Zukunft. Bei den klassischen Übertragungswegen verzeichneten wir einen Rückgang des Cash Capex, z. B. aufgrund der durchgeführten Migration in modernere Infrastrukturplattformen. Gleichzeitig haben wir verstärkt in unsere strategischen Themen wie LTE- und Glasfaser-Ausbau sowie in die All IP-Migration investiert. Dennoch lag der Cash Capex 2,5% unter dem Vorjahresniveau.

EUROPA.

KUNDENENTWICKLUNG.

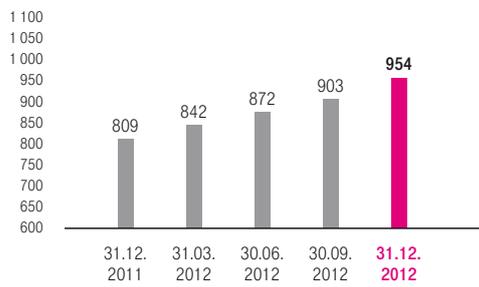
G33

Festnetz-Anschlüsse. (Tsd.)



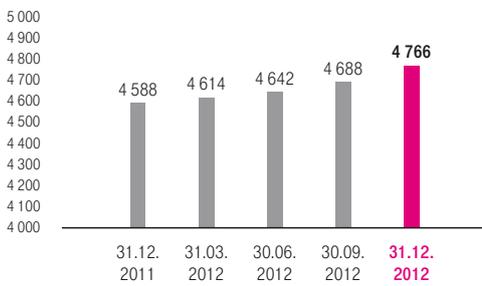
G34

IPTV-Kunden. (Tsd.)



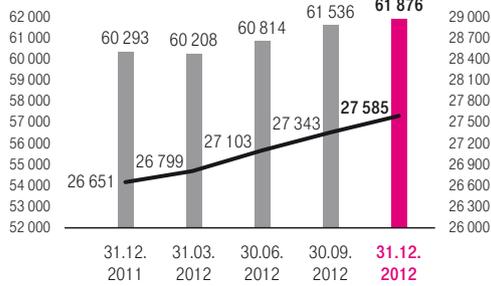
G35

Breitband-Anschlüsse Retail. (Tsd.)



G36

Mobilfunk-Kunden. (Tsd.)



— Vertragskunden

T 024

		31.12.2012 Tsd.	31.12.2011 Tsd.	Veränderung Tsd.	Veränderung %	31.12.2010 Tsd.
EUROPA, GESAMT	Festnetz-Anschlüsse	9 954	10 563	(609)	(5,8)	11 337
	Breitband-Anschlüsse Retail	4 766	4 588	178	3,9	4 353
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	153	153	-	-	180
	Wholesale ungebündelte Anschlüsse	74	50	24	48,0	44
	Teilnehmer-Anschluss- leitung (TAL)	1 963	1 844	119	6,5	1 504
	Mobilfunk-Kunden	61 876	60 293	1 583	2,6	60 100
GRIECHENLAND	Festnetz-Anschlüsse	3 016	3 317	(301)	(9,1)	3 739
	Breitband-Anschlüsse	1 203	1 126	77	6,8	1 147
	Mobilfunk-Kunden	7 697	7 885	(188)	(2,4)	7 990
RUMÄNIEN	Festnetz-Anschlüsse	2 418	2 487	(69)	(2,8)	2 597
	Breitband-Anschlüsse	1 134	1 078	56	5,2	961
	Mobilfunk-Kunden	6 368	6 499	(131)	(2,0)	6 849
UNGARN	Festnetz-Anschlüsse	1 401	1 486	(85)	(5,7)	1 652
	Breitband-Anschlüsse	875	848	27	3,2	824
	Mobilfunk-Kunden	4 837	4 817	20	0,4	5 208
POLEN	Mobilfunk-Kunden	16 040	14 161	1 879	13,3	13 259
TSCHECHISCHE REPUBLIK	Festnetz-Anschlüsse	111	100	11	11,0	69
	Breitband-Anschlüsse	111	100	11	11,0	69
	Mobilfunk-Kunden	5 498	5 381	117	2,2	5 475
KROATIEN	Festnetz-Anschlüsse	1 312	1 387	(75)	(5,4)	1 431
	Breitband-Anschlüsse	658	651	7	1,1	629
	Mobilfunk-Kunden	2 326	2 418	(92)	(3,8)	2 901
NIEDERLANDE	Festnetz-Anschlüsse	283	294	(11)	(3,7)	289
	Breitband-Anschlüsse	275	284	(9)	(3,2)	289
	Mobilfunk-Kunden	4 720	4 909	(189)	(3,9)	4 526
SLOWAKEI	Festnetz-Anschlüsse	960	1 021	(61)	(6,0)	1 061
	Breitband-Anschlüsse	480	464	16	3,4	436
	Mobilfunk-Kunden	2 311	2 326	(15)	(0,6)	2 411
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden	4 104	4 060	44	1,1	3 778
ÜBRIGE^a	Festnetz-Anschlüsse	453	471	(18)	(3,8)	498
	Breitband-Anschlüsse	258	239	19	7,9	220
	Mobilfunk-Kunden	7 975	7 838	137	1,7	7 702

^a Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien, Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro.

Gesamt.

In unserem operativen Segment Europa haben sich im Geschäftsjahr 2012 unsere Kundenbestände robust entwickelt; und dies trotz des harten Wettbewerbs und der weiterhin schwierigen konjunkturellen Lage in den meisten Ländern unseres Segments.

Im Festnetz-Bereich konnten wir dank der Fokussierung auf den Ausbau der Breitband-Technologie mehr Breitband-Anschlüsse gegenüber dem Jahresende 2011 hinzugewinnen. Damit kompensierten wir teilweise die Anschlussverluste bei den analogen Festnetz-Anschlüssen. Im Mobilfunk steigerten wir gegenüber dem Vorjahr unseren Gesamtkundenbestand, v. a. wegen erfreulicher Zuwächse bei den Vertragskunden. Auch die Prepaid-Kundenzahl stieg im Segment durch die positive Entwicklung in Polen aufgrund einer Veränderung des Ausbuchungsverfahrens.

Festnetz.

Telefon, Internet und Fernsehen. Als beständiger Wachstumsmotor verzeichnete das IPTV-Geschäft im Berichtsjahr gegenüber 2011 einen deutlichen Anstieg der Kundenzahlen um rund 18 %. Wir konnten bei fast allen Ländern unseres operativen Segments unseren Kundenstamm hinsichtlich der Breitband-Anschlüsse Retail weiter ausbauen; im Vergleich zum 31. Dezember 2011 um 3,9 % auf rund 4,8 Mio. Anschlüsse. Dies gelang uns mit innovativen Tarifangeboten, wie z. B. TV in Verbindung mit einem Internet-Anschluss. Die größten absoluten Zuwächse gegenüber dem Vorjahreswert erzielten wir in Griechenland und Rumänien – insbesondere aufgrund der gestiegenen Zahl an DSL-Anschlüssen. Auch in Ungarn und der Tschechischen Republik verzeichneten wir einen deutlichen Zuwachs bei den Breitband-Anschlüssen: in Ungarn v. a. bei den Breitband-Kabelanschlüssen und in der Tschechischen Republik im DSL-Geschäft. Zum 31. Dezember 2012 nutzten in unserem operativen Segment Europa rund 10 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss; 5,8 % weniger als im Vorjahr. Der überwiegende Teil dieses Rückgangs entfiel auf Verluste bei der klassischen Telefonie, v. a. in Griechenland, Kroatien, Rumänien und EJR Mazedonien. Aber auch die wirtschaftliche Situation und der damit verbundene hohe Wettbewerbsdruck führten zu einem Rückgang der Anschlüsse.

Mobilfunk.

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Unseren Gesamtkundenbestand im Mobilfunk steigerten wir gegenüber dem Vorjahr um 2,6 % auf rund 62 Mio. dank spürbarer Zuwächse bei den Vertragskunden. Zum 31. Dezember 2012 erreichten wir insgesamt einen Vertragskundenbestand von rund 28 Mio.: gegenüber 2011 ein Wachstum von 3,5 %. Zu verdanken ist dies neben der guten Entwicklung im Privatkundenbereich auch dem klaren Anstieg bei den Geschäftskunden; auf diesen Bereich entfiel bereits die Hälfte dieses Zuwachses. Insbesondere in der Tschechischen Republik, Rumänien und Polen erhöhte sich deren Anzahl. Auf Segmentebene trug der Geschäftskundenbereich mit mehr als 8 Mio. Kunden bereits zu knapp 30 % des gesamten Vertragskundenbestands bei. Dank der ungebrochenen Attraktivität der Nutzung von Smartphones, v. a. in Österreich und in den Niederlanden, erhöhten wir den Anteil der Vertragskunden am gesamten Kundenbestand unseres operativen Segments auf 45 %.

Zum 31. Dezember 2012 nahm der Prepaid-Kundenbestand gegenüber dem Vorjahr leicht zu. In den meisten Ländern unseres operativen Segments sank der Prepaid-Kundenbestand – eine Folge unserer Strategie, uns auf werthaltige Vertragskunden auszurichten. Nur in Polen erhöhte sich der Prepaid-Bestand in nennenswertem Umfang um rund 1,6 Mio.; dies ist in erster Linie auf ein seit September 2011 geändertes Ausbuchungsverfahren zurückzuführen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 025

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
GESAMTUMSATZ	14 408	15 124	(716)	(4,7)	16 840
Griechenland	3 253	3 546	(293)	(8,3)	3 876
Rumänien	1 037	1 072	(35)	(3,3)	1 165
Ungarn	1 429	1 438	(9)	(0,6)	1 517
Polen	1 678	1 740	(62)	(3,6)	1 839
Tschechische Republik	1 044	1 092	(48)	(4,4)	1 157
Kroatien	992	1 084	(92)	(8,5)	1 148
Niederlande	1 664	1 747	(83)	(4,8)	1 767
Slowakei	837	886	(49)	(5,5)	934
Österreich	878	924	(46)	(5,0)	983
Großbritannien	-	-	-	-	783
Übrige ^a	1 811	1 827	(16)	(0,9)	1 937
Betriebsergebnis (EBIT)	1 484	780	704	90,3	985
EBIT-Marge %	10,3	5,2			5,8
Abschreibungen	(3 233)	(4 215)	982	23,3	(4 157)
EBITDA	4 717	4 995	(278)	(5,6)	5 142
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(204)	(246)	42	17,1	(606)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	4 921	5 241	(320)	(6,1)	5 748
Griechenland	1 210	1 300	(90)	(6,9)	1 433
Rumänien	289	274	15	5,5	281
Ungarn	474	542	(68)	(12,5)	567
Polen	586	629	(43)	(6,8)	691
Tschechische Republik	486	509	(23)	(4,5)	551
Kroatien	469	508	(39)	(7,7)	507
Niederlande	525	505	20	4,0	461
Slowakei	352	388	(36)	(9,3)	403
Österreich	234	253	(19)	(7,5)	283
Großbritannien	-	-	-	-	167
Übrige ^a	299	339	(40)	(11,8)	426
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	34,2	34,6			34,1
CASH CAPEX	(1 698)	(1 870)	172	9,2	(2 012)

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

^a Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien, Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions) und Europa Headquarter.

Gesamtumsatz.

Im Berichtsjahr erzielte unser operatives Segment Europa einen Gesamtumsatz von 14,4 Mrd. € und lag damit 4,7 % unter dem Vorjahreswert. Rund 16 % des Rückgangs lassen sich auf die in Summe negativen Wechselkurseffekte zurückführen, v. a. des Ungarischen Forint, des Polnischen Zloty, der Tschechischen Krone und der Kroatischen Kuna. Bereinigt um diese negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro reduzierte sich der Segmentumsatz nur um 4,0 %. Ein wesentlicher Anteil an diesem Umsatzrückgang war regulierungsbedingt – initiiert durch nationale Regulierungsbehörden und durch die EU. So führten in den meisten Ländern unseres operativen Segments abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte oder Roaming-Regulierung zu einem deutlichen Umsatzrückgang – mit der Folge, dass diese Umsätze auf Segmentebene stärker sanken als im Festnetz-Bereich. Nur teilweise konnten wir diese Rückgänge durch gestiegene Kundenzahlen sowie leicht höhere Minutennutzung pro Kunde im Mobilfunk-Geschäft auffangen. Preisreduzierungen als Folge des harten Wettbewerbs setzten unseren operativen Umsatz zusätzlich weiter unter Druck, genauso wie die weiterhin schwierige gesamtwirtschaftliche Situation, v. a. in den süd- und osteuropäischen Ländern. Etwa die Hälfte des operativen Umsatzrückgangs entfiel auf Griechenland, aber auch die meisten übrigen Länder mussten Umsatzrückgänge hinnehmen.

Einen leicht kompensatorischen Effekt auf Segmentebene hatten Zuwächse im internationalen Wholesale-Geschäft sowie Umsatzanstiege in den Bereichen Breitband und TV sowie Energie. Durch diese Wachstumsfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte aus der Sprachtelefonie teilweise ausgleichen. Wir sehen hier den Erfolg unserer Strategie, den Ausbau von Breitband-Technologien im Festnetz und Mobilfunk voranzutreiben – kombiniert mit attraktiven Tarifen und einem breiten Portfolio an Endgeräten. So verzeichneten wir im Mobilfunk-Bereich mit einem Anstieg von 15 % auf rund 1,3 Mrd. € weiter sichtlich wachsende Umsätze beim Datengeschäft – währungsbereinigt betrug der Anstieg im Jahresvergleich rund 16 %. Hierzu trugen fast alle Länder unseres operativen Segments Europa bei; insbesondere aber die Niederlande, Österreich, Polen, Rumänien und die Tschechische Republik.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Unser operatives Segment Europa erzielte im Geschäftsjahr 2012 ein bereinigtes EBITDA von 4,9 Mrd. €; das sind 6,1 % weniger als im Vorjahr. Ohne die insgesamt negativen Wechselkurseffekte – insbesondere aus der Umrechnung des Ungarischen Forint, der Tschechischen Krone, des Polnischen Zloty und auch der Kroatischen Kuna – reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 5,3 %. Dieser operative Rückgang auf Segmentebene war v. a. auf folgende Länder zurückzuführen: Griechenland, Ungarn, Slowakei, Polen und Kroatien.

Zum Teil kompensierten gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge in den Niederlanden und in Rumänien diese Rückgänge.

Im Jahresvergleich wirkten sich die insgesamt niedrigeren Umsätze auf Segmentebene negativ auf die EBITDA-Entwicklung aus. Zusätzlich belasteten Änderungen in der Gesetzgebung, z. B. im Zuge von staatlichen Sparprogrammen, unsere EBITDA-Entwicklung. So minderte z. B. in Ungarn die zum 1. Juli 2012 eingeführte Sonderabgabe zusätzlich zu der bestehenden Sondersteuer unser bereinigtes EBITDA.

Durch die konsequente Senkung der Gemeinkosten infolge unserer Effizienzsteigerungsmaßnahmen, welche v. a. in geringeren Personal- und Materialkosten zum Ausdruck kamen, konnten wir die negativen Auswirkungen aus dem Umsatzrückgang zum Teil ausgleichen. Darüber hinaus erzielten wir einen positiven EBITDA-Effekt sowohl durch eine gezielte Kundenansprache bei der Kundenbindung als auch bei den regulierungsbedingt niedrigeren Interconnection-Kosten. Dieser wurde jedoch durch höhere Ausgaben bei den Endgeräten sowie im Energie-Geschäft aufgehoben.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern.

Griechenland. In Griechenland erwirtschafteten wir 2012 einen Umsatz von 3,3 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahr verringerte er sich damit um 8,3 % – überwiegend getrieben durch das Festnetz-Geschäft. Dort waren v. a. Anschlussverluste in Höhe von ca. 9 % bei der klassischen Telefonie für die rückläufigen Sprachumsätze verantwortlich. Da das Festnetz-Geschäft in Griechenland nach wie vor stark reguliert ist und wir die Erlaubnis der Regulierungsbehörde VDSL anzubieten erst Ende November 2012 erhalten haben, konnten wir die geplante Kundenakquise und die damit verbundenen Umsätze noch nicht im vollen Umfang realisieren. Positiv auf den Umsatz wirkten hingegen gestiegene Umsätze im Wholesale- und im TV-Geschäft. Auch im Mobilfunk belastete ein niedrigeres Preisgefüge unsere Umsätze im Vergleich zum Vorjahr. Dies ist zurückzuführen auf regulierungsbedingt abgesenkte Terminierungsentgelte – im August und nochmals Mitte Oktober 2012 – sowie auf den Wettbewerb. Insgesamt schlug sich die nach wie vor schwierige gesamtwirtschaftliche Situation in der Umsatzentwicklung nieder: sichtbar an den rückläufigen Serviceumsätzen sowie den geringeren Endgeräteverkäufen.

Das bereinigte EBITDA verringerte sich in Griechenland im Berichtszeitraum auf 1,2 Mrd. € – ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 6,9 %. Hauptgrund dafür ist der Umsatzrückgang. Dessen negative Effekte konnten wir teilweise mit Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung im Mobilfunk und mit unseren Programmen zur Effizienzsteigerung im Mobilfunk- und im Festnetz-Geschäft auffangen. Der Erfolg dieser Programme zeigt sich v. a. in geringeren Personalkosten, einerseits durch eine geringere Mitarbeiterzahl und andererseits durch die geschlossenen Vereinbarungen mit den Gewerkschaften.

Ungarn. Im Berichtsjahr erzielten wir einen Umsatz von 1,4 Mrd. €, der sich nahezu auf Vorjahresniveau bewegte. Bereinigt um die negative Wechselkursentwicklung des Ungarischen Forint gegenüber dem Euro, ergab sich ein operativer Umsatzanstieg von 2,7 %. Dieser Anstieg im Vergleich zum Vorjahr resultierte v. a. aus Zuwächsen beim Energie-Resale-Geschäft. Dank insgesamt höherer Festnetz-Umsätze im Breitband- und TV-Geschäft sowie bei den Endgeräteverkäufen konnten wir die Rückgänge bei der Sprachtelefonie nahezu ausgleichen. Im Mobilfunk-Geschäft entwickelten sich die währungsbereinigten Serviceumsätze nahezu konstant. Durch wettbewerbsbedingte Preissenkungen sowie eine regulierungsbedingte Absenkung der Terminierungsentgelte kam es zu Umsatzrückgängen bei der Sprachtelefonie. Diese Umsatzrückgänge konnten wir teilweise kompensieren – durch höhere Datenumsätze infolge eines gesteigerten Nutzungsverhaltens der Kunden sowie durch einen insgesamt höheren Vertragskundenbestand. Einen positiven Umsatzbeitrag leisteten auch gestiegene Umsätze aus dem Endgeräteverkauf, der v. a. auf einen hohen Smartphone-Anteil an den insgesamt verkauften Endgeräten zurückzuführen ist.

Das bereinigte EBITDA betrug 474 Mio. € und ging damit 2012 gegenüber dem Vorjahr um 12,5 % zurück. Dieser Rückgang ist zurückzuführen auf die weiterhin ungünstige Wechselkursentwicklung des Ungarischen Forint gegenüber dem Euro; währungsbereinigt bleibt ein bereinigter EBITDA-Rückgang von 9,0 %. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus dem Umsatzrückgang des klassischen Festnetz-Telefoniegeschäfts im Vergleich zum Vorjahr sowie aus der zum 1. Juli 2012 neu eingeführten Sonderabgabe. Positiv wirkten sich auch unsere Programme zur Effizienzsteigerung auf das bereinigte EBITDA aus.

Polen. In Polen betragen die Umsätze im Berichtsjahr 1,7 Mrd. € und damit 3,6 % weniger als 2011. Bereinigt um die deutlich negative Wechselkursentwicklung des Polnischen Zloty gegenüber dem Euro, reduzierten sich die Umsätze nur um 1,8 % gegenüber dem Vorjahr. Der Rückgang der Serviceumsätze war einerseits getrieben durch ein niedrigeres Preisgefüge infolge des intensiven Wettbewerbs auf dem polnischen Mobilfunk-Markt, andererseits durch regulierungsbedingt abgesenkte Terminierungsentgelte. Durch einen robusten Umsatzanstieg im Datengeschäft konnten wir diesen Rückgang bei der Sprachtelefonie teilweise auffangen. Einen positiven Umsatzbeitrag leisteten zusätzlich höhere Umsätze aus dem Endgeräteverkauf, im Wesentlichen resultierend aus der erfolgreichen Vermarktung von Smartphones.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2012 auf 586 Mio. € und sank damit im Vergleich zum Vorjahr um 6,8 %. Bereinigt um die negativen Wechselkurseffekte, ergab sich ein Rückgang um nur 5,6 %. Zum einen resultierte dieser Rückgang aus gestiegenen Kosten bei der Kundenakquise durch die Vermarktung höherwertiger Endgeräte und aus einem höheren Anteil von Vertragskunden am gesamten Neukundengeschäft. Zum anderen war das Vorjahr durch die Auflösung einer Rückstellung positiv beeinflusst. Einen positiven EBITDA-Beitrag erzielten Einsparungen bei den Kundenbindungskosten, die zurückzuführen sind auf optimierte Maßnahmen bei der Kundenansprache in Bezug auf unsere werthaltigen Vertragskunden.

Niederlande. Im Berichtsjahr reduzierte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4,8 % auf 1,7 Mrd. €. Regulierungsbedingte Umsatzrückgänge in der Sprachtelefonie sowie geringere SMS-Umsätze konnten wir durch das sehr erfolgreiche Datengeschäft teilweise kompensieren. Auch wirkte sich eine höhere Vertragskundenanzahl dank neuer Tarife positiv auf den Sprachtelefonie-Umsatz aus. Dank der ungebremsten Attraktivität von Smartphones – v. a. der hochpreisigen Geräte – erzielte das Endgerätegeschäft einen positiven Umsatzbeitrag. Gegenläufig wirkte ein Einmaleffekt im vierten Quartal des Vorjahres. Das Festnetz-Geschäft hingegen schrumpfte gegenüber dem Vorjahr; Grund dafür ist die geringere Anzahl an Breitband-Anschlüssen.

Das bereinigte EBITDA stieg 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 % und betrug somit 525 Mio. €. Dieses positive Ergebnis erzielten wir trotz des negativen Effekts, der aus der Regulierung resultiert. Bei den Kosten reduzierten sich die Interconnection-Kosten zudem auch mengenbedingt. Ferner trugen gesunkene Kosten bei der Kundenbindung und -gewinnung sowie geringere Gemeinkosten, u. a. bei den Personal- und Materialkosten, zu einer Verbesserung des bereinigten EBITDA bei.

EBIT.

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im Berichtsjahr bei 1,5 Mrd. €, ein Anstieg gegenüber 2011 um 90,3 %. Großteils war dieser Anstieg bedingt durch deutlich niedrigere Wertminderungen auf Goodwill. Zusätzlich erzielten wir auf Segmentebene einen positiven EBIT-Beitrag, der bei den meisten Ländern auf geringere Abschreibungen infolge des zurückhaltenden Investitionsverhaltens zurückzuführen ist. Dadurch konnten die negativen Effekte aus dem EBITDA-Rückgang voll aufgefangen werden.

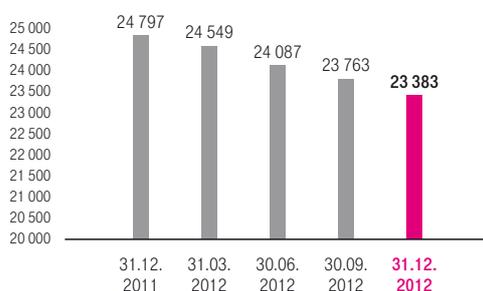
Cash Capex.

2012 wiesen wir in unserem operativen Segment Europa einen Cash Capex von 1,7 Mrd. € aus. Dies entspricht einer Reduzierung gegenüber dem Vorjahr um 9,2 %. Die meisten Länder unseres operativen Segments agieren bei Investitionsausgaben verhalten. Gründe dafür sind eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen, wie die Sondersteuer in Ungarn oder die Immobiliensteuer in Griechenland. Allerdings erhöhten sich in einigen Ländern unseres operativen Segments die Investitionsausgaben, um bestehende Mobilfunk-Lizenzen zu verlängern bzw. um neue zu erwerben.

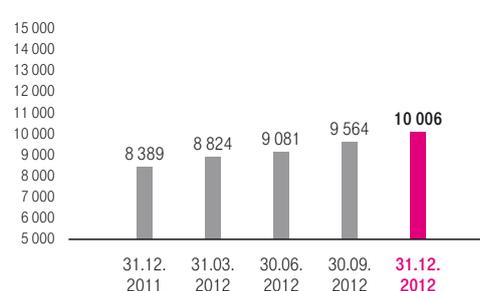
USA.

KUNDENENTWICKLUNG.

G 37

Vertragskunden. ^a (Tsd.)

G 38

Prepaid-Kunden. ^a (Tsd.)

^a Die Werte der Vorquartale wurden entsprechend der Kundenklassifizierung der aktuellen Periode angepasst.

T 026

	31.12.2012 Tsd.	31.12.2011 Tsd.	Veränderung Tsd.	Veränderung %	31.12.2010 Tsd.
USA					
Mobilfunk-Kunden	33 389	33 186	203	0,6	33 734
Vertragskunden	23 383	24 797	(1 414)	(5,7)	26 447
Endkunden	20 293	22 367	(2 074)	(9,3)	24 574
Maschine zu Maschine (M2M)	3 090	2 430	660	27,2	1 873
Prepaid-Kunden	10 006	8 389	1 617	19,3	7 287
Endkunden	5 826	4 819	1 007	20,9	4 497
MVNO	4 180	3 570	610	17,1	2 790

Zum 31. Dezember 2012 hatte das operative Segment USA (T-Mobile USA) 33,4 Mio. Kunden. Dies entspricht einem Anstieg um netto 203 Tsd. Kunden gegenüber einem Bestand von 33,2 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2011. Dieser Netto-Kundenzuwachs im Geschäftsjahr 2012 stellt eine deutliche Verbesserung im Vergleich zu einem Rückgang von netto 548 Tsd. Kunden im Jahr 2011 dar. Dabei konnten die Zuwächse bei den Prepaid-Kunden im Jahr 2012 die Verluste im Vertragskundensegment mehr als ausgleichen. 2012 verlor T-Mobile USA 1,4 Mio. Vertragskunden, während im Jahr 2011 ein Rückgang um 1,7 Mio. verzeichnet wurde. Die Verluste bei Vertragskunden unter der Marke „T-Mobile“ (eigene Kunden) gingen 2012 aufgrund der geringeren Fluktuation bei den eigenen Vertragskunden zurück, wobei die Fluktuation im Jahr 2012 weiterhin im strategischen Fokus stand. Gegenläufig wirkte sich der geringere Bruttozuwachs bei den eigenen

Vertragskunden aus. Im Berichtsjahr hat sich darüber hinaus zum 31. Dezember 2012 das gesamte M2M-Geschäft (Maschine zu Maschine) weiter auf insgesamt 3,1 Mio. Kunden verbessert. 2012 verzeichnete T-Mobile USA einen Anstieg der Prepaid-Kunden um netto 1,6 Mio. gegenüber einem Zuwachs von netto 1,1 Mio. in diesem Segment im Jahr 2011. Der deutliche Anstieg bei den eigenen Prepaid-Kunden im Jahr 2012 war auf den anhaltenden Erfolg von 4G-Prepaid-Produkten mit monatlichen Flatrates und auf den Wechsel von Kunden in Prepaid-Tarife zurückzuführen, nachdem der FlexPay-Tarif nicht mehr angeboten wurde. Außerdem war im Geschäftsjahr 2012 ein weiteres, wenngleich gegenüber 2011 etwas geringeres Wachstum bei den MVNO-Kunden zu verzeichnen. Ihre Gesamtzahl stieg zum 31. Dezember 2012 auf 4,2 Mio.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Die Kundenfluktuation im Gesamtkundenbestand von T-Mobile USA verringerte sich im Vorjahresvergleich von durchschnittlich 3,6 % pro Monat auf durchschnittlich 3,4 % pro Monat, v. a. begründet durch die niedrigere Fluktuation bei den eigenen Vertragskunden infolge einer veränderten Zusammensetzung des T-Mobile USA Produktportfolios für Vertragskunden. Auch die Tatsache, dass die Rückführung der Fluktuationsrate weiterhin ein wichtiger Aspekt der Unternehmensstrategie ist, hat zu diesem Rückgang beigetragen. Insgesamt sank die Fluktuation bei den eigenen Vertragskunden im Vergleich zum Vorjahr um 30 Basispunkte auf 2,4 %. Auch die Fluktuation bei den eigenen Prepaid-Kunden verringerte sich um 30 Basispunkte auf 6,4 %. Zur Optimierung des Produktportfolios für Prepaid-Kunden wurden bestimmte Produkte mit einer höheren Fluktuationsrate wie z. B. FlexPay 2011 aus dem Portfolio genommen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 027

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
GESAMTUMSATZ	15 371	14 811	560	3,8	16 087
Betriebsergebnis (EBIT)	(7 547)	(710)	(6 837)	n. a.	2 092
EBIT-Marge %	(49,1)	(4,8)			13,0
Abschreibungen	(12 866)	(4 407)	(8 459)	n. a.	(2 064)
EBITDA	5 319	3 697	1 622	43,9	4 156
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	1 479	(134)	1 613	n. a.	-
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	3 840	3 831	9	0,2	4 156
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	25,0	25,9			25,8
CASH CAPEX	(2 560)	(1 963)	(597)	(30,4)	(2 121)

Value- und Monthly 4G-Tarife. T-Mobile USA bietet in den USA flächendeckend erschwingliche Mobilfunk-Dienste der vierten Generation mit verschiedenen Tarifen mit und ohne Laufzeitvertrag an. Im dritten Quartal 2011 führte T-Mobile USA die sog. „Value-Tarife“ ein, die den Kunden eine größere Auswahl und ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Diese Value-Tarife gelten für Mobilfunk-Dienste, die nicht durch ein Paketangebot an den Kauf eines Endgeräts bzw. eine andere vorherige Zahlung für ein solches gekoppelt sind. Kunden, die sich für einen Value-Tarif der T-Mobile USA entscheiden, profitieren von geringeren monatlichen Grundentgelten, indem sie ein geeignetes, bereits vorhandenes Mobiltelefon nutzen; alternativ können sie aber auch ein Endgerät zum vollen Verkaufspreis erwerben oder die Kosten für das Gerät im Rahmen eines Ratenvertrags auf 20 Monate Laufzeit verteilen. Bei den Value-Tarifen der T-Mobile USA werden im Vergleich zu den klassischen Bündeltarifen höhere Endgeräteumsätze erzielt, was sich wiederum für den Zeitraum der Registrierung positiv auf das Ergebnis auswirkt. Andererseits fallen die während der Vertragslaufzeit generierten Serviceumsätze niedriger aus. Im Geschäftsjahr 2012 führte T-Mobile USA zusätzlich einen 4G-Daten-Flatrate-Tarif ein, der mit jedem beliebigen Value- oder herkömmlichen Tarif kombiniert werden kann. Diese Daten-Flatrate beinhaltet USA-weite 4G-Netzabdeckung für Datenkommunikation ohne Volumenbegrenzung oder Zusatzentgelte.

Bereits seit 2011 bietet T-Mobile USA die sog. „Monthly 4G-Tarife“ an: ein Prepaid-Angebot für T-Mobile USA Kunden mit vielen verschiedenen Tarifoptionen, z. B. Sprach-, Text/SMS- und Internet-Dienste im landesweiten T-Mobile USA Netz der vierten Generation zu monatlichen Flatrates, die nicht an einen Jahresvertrag gebunden sind.

Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA erhöhte sich im Geschäftsjahr 2012 gegenüber dem Vorjahr aufgrund von Wechselkurseffekten um 3,8 % von 14,8 Mrd. € auf 15,4 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis verzeichnete T-Mobile USA einen Umsatzrückgang um 4,1 % gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum. Hauptgrund hierfür waren niedrigere Serviceumsätze, die durch höhere Endgeräteumsätze im Zusammenhang mit den Value-Tarifen nur zum Teil ausgeglichen werden konnten. Die niedrigeren Serviceumsätze sind auf den Rückgang des Bestands an eigenen Vertragskunden (ohne M2M) und eine Verlagerung der Kundenstruktur hin zu kostengünstigeren Value-Tarifen zurückzuführen. Dieser Trend konnte durch einen starken Zuwachs der Serviceumsätze im Prepaid-Segment teilweise ausgeglichen werden, der sich aus dem anhaltenden Erfolg der im zweiten Quartal 2011 eingeführten Monthly 4G-Prepaid Flatrate-Tarife ergab. Unter anderem aufgrund der zunehmenden Akzeptanz von Smartphone-Tarifen stiegen die Serviceumsätze im Bereich der Datenkommunikation 2012 um 6,7 % gegenüber dem Vorjahr. Trotz eines mengenmäßigen Rückgangs stieg der Endgeräteumsatz um 20,4 % infolge von Preisanpassungen im Endgeräteprogramm in Verbindung mit den im dritten Quartal 2011 eingeführten Value-Tarifen und einem gestiegenen Smartphone-Absatz.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Das EBITDA stieg um 43,9% von 3,7 Mrd. € im Jahr 2011 auf 5,3 Mrd. € im Geschäftsjahr 2012. Bedingt durch Wechselkursschwankungen, welche die Verluste in nationaler Währung ausgleichen konnten, blieb das bereinigte EBITDA mit 3,8 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Bereinigt wurde das EBITDA für 2012 um Sondereinflüsse in Höhe von 1,5 Mrd. €, hauptsächlich in Verbindung mit Erträgen in Höhe von 1,4 Mrd. € aus dem Verkauf von Funkturm-Standorten im November 2012. Auf US-Dollar-Basis sank das bereinigte EBITDA um 7,5 %. Hauptursache hierfür war der bereits beschriebene Rückgang der Serviceumsätze, der durch geringere Aufwendungen für die Endgerätesubventionierung durch Preisanpassungen im Endgeräteprogramm infolge der Value-Tarife und insgesamt rückläufige Stückzahlen beim Endgeräteabsatz nicht vollständig ausgeglichen werden konnte. Auch niedrigere Roaming-Kosten und personalbezogene Aufwendungen sowie die laufenden Kosten-Management-Programme trugen im Geschäftsjahr 2012 zur Senkung der Aufwendungen bei. Gegenläufig wirkten sich höhere Marketing-Aufwendungen für im Jahr 2012 neu aufgelegte Werbekampagnen aus.

□ Für weitere Informationen zum Verkauf der Funkturm-Standorte verweisen wir auf den Abschnitt „Unternehmenszusammenschlüsse und sonstige Transaktionen“, SEITE 219 f. im Konzern-Anhang.

EBIT.

Das Betriebsergebnis sank um 6,8 Mrd. € im Geschäftsjahr 2012 auf minus 7,5 Mrd. €, gegenüber minus 710 Mio. € im Jahr 2011. Hauptursache hierfür war eine 2012 vorgenommene Wertminderung auf den Goodwill, weitere immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 10,6 Mrd. €. Im Geschäftsjahr 2011 erfasste T-Mobile USA eine Wertminderung auf den Goodwill in Höhe von 2,3 Mrd. €. Im Geschäftsjahr 2012 wurden außerdem vorgezogene Abschreibungen in Höhe von 0,2 Mrd. € für den Netzausbau erfasst.

□ Für weitere Informationen zur Bewertung dieser Wertminderung siehe ANGABE 30 „Abschreibungen“, SEITE 253 f. im Konzern-Anhang.

Cash Capex.

Der Cash Capex stieg im Vorjahresvergleich um 30,4 % von 2,0 Mrd. € auf 2,6 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis stiegen die Investitionen im Vergleich zum Vorjahr um 20,0 %, begründet durch höhere Investitionen für Netzmodernisierung bzw. -umstellung sowie den Zukauf von Spektrumlizenzen; Verschiebungen bei den Zahlungszielen für Investitionen wirkten sich gegenläufig aus. 2012 gab T-Mobile USA bekannt, in den Jahren 2012 und 2013 insgesamt 4 Mrd. US-\$ in den Ausbau des 4G-Netzes investieren zu wollen. Dies schließt ab 2012 auch die Wiederverwendung (Refarming) von zuvor für GSM/HSPA plus genutzten Frequenzen im 1 900 MHz-Bereich sowie die geplante Einführung der Long Term Evolution (LTE)-Technik im Jahr 2013 ein. Des Weiteren konnte T-Mobile USA als Folge der nicht fortgeführten AT&T-Transaktion eine zahlungsunwirksame Erweiterung des AWS-Spektrums im Wert von 1,2 Mrd. US-\$ verbuchen.

SYSTEMGESCHÄFT.

□ Für nähere Informationen verweisen wir auf **ANGABE 32** „Segmentberichterstattung“, **SEITE 256 ff.** im Konzern-Anhang.

Zum 1. Juli 2012 haben wir die IT-Konzernstruktur neu formiert und die gesamte interne IT aus den zwei operativen Segmenten Deutschland und Systemgeschäft sowie der Konzernzentrale & Shared Services innerhalb des operativen Segments Systemgeschäft als neue Telekom IT gebündelt.

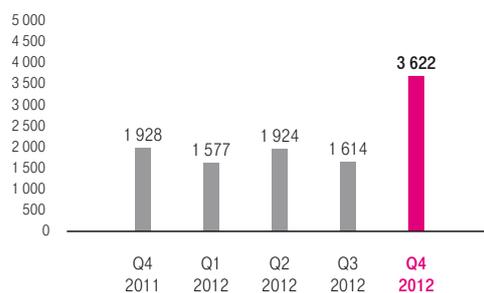
Damit vereint unser operatives Segment Systemgeschäft zwei Geschäftsmodelle: zum einen die Market Unit – unser Geschäft mit externen Kunden, ausgerichtet auf Umsatzwachstum; zum anderen die intern ausgerichtete Telekom IT, die den eigenen Umsatz und somit die IT-Kosten unseres Konzerns kontinuierlich senken soll.

Die Werte für 2011 wurden zur besseren Vergleichbarkeit angepasst.

WESENTLICHE KPIS.

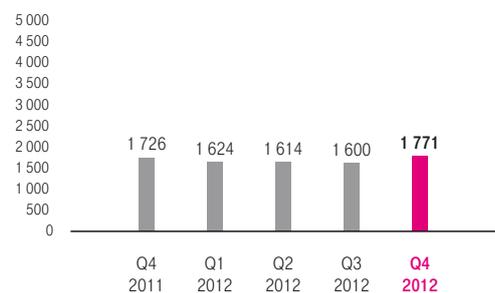
G 39

Auftragseingang. (Mio. €)



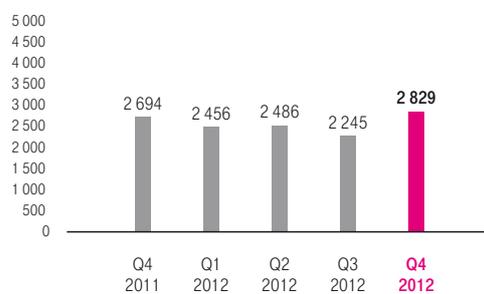
G 40

Umsatz extern. (Mio. €)



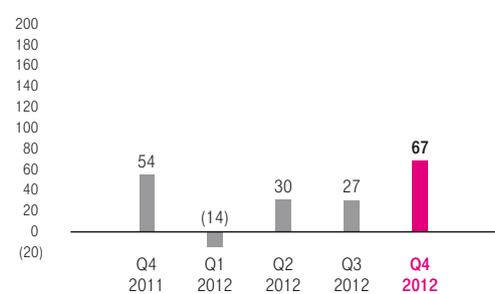
G 41

Umsatz. (Mio. €)



G 42

EBIT bereinigt. (Mio. €)



T 028

		31.12.2012	31.12.2011	Veränderung	Veränderung %	31.12.2010
AUFTRAGSEINGANG	Mio. €	8 737	7 396	1 341	18,1	9 281
COMPUTING & DESKTOP SERVICES						
Anzahl der betreuten Server	Stück	57 121	58 053	(932)	(1,6)	58 073
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,93	2,00	(0,07)	(3,5)	1,95
SYSTEMS INTEGRATION						
Fakturierte Stunden	Mio.	6,3	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Utilization Rate	%	85,1	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.

Geschäftsentwicklung.

Im Geschäftsjahr 2012 steigerten wir den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr deutlich um 18,1 %. Grund hierfür sind wichtige Vertragsabschlüsse wie z. B. Großaufträge von der katalanischen Regierung, Shell, Clariant, BP, Daimler, British American Tobacco und dem Schweizer Industriekonzern Georg Fischer. Bei vielen dieser Großkunden haben sich unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchgesetzt. Entsprechend hat T-Systems seine dynamischen Ressourcen auch im Berichtszeitraum weiter ausgebaut. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten Bandbreite, Rechnerkapazität und Speicherleistung nach Bedarf, zahlen nach Verbrauch und teilen sich die Infrastruktur. Erfreulich ist auch, dass RWE bei dem bislang größten Smart Meter-Projekt in Deutschland auf uns als Partner setzt.

☞ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

☞ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Die Anzahl der betreuten Server reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr. Begründet ist dies im technologischen Fortschritt: Neue Vertragsabschlüsse steigern den Bedarf an unseren ICT-Leistungen. Diesen Bedarf decken nun leistungsstärkere Server mit einer verbesserten Auslastung ab. Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich bei den Rechenzentren ab: Durch Zusammenlegung von Rechenzentren entstehen größere und leistungsstärkere Einheiten.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 029

		2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
GESAMTUMSATZ		10 016	9 953	63	0,6	9 937
Betriebsergebnis (EBIT)		(299)	(290)	(9)	(3,1)	(193)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse		(409)	(313)	(96)	(30,7)	(297)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)		110	23	87	n. a.	104
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	1,1	0,2			1,0
Abschreibungen		(649)	(669)	20	3,0	(656)
EBITDA		350	379	(29)	(7,7)	463
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse		(397)	(293)	(104)	(35,5)	(289)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		747	672	75	11,2	752
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	7,5	6,8			7,6
CASH CAPEX		(1 187)	(1 413)	226	16,0	(1 501)

Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtsjahr 10,0 Mrd. € und lag somit um 0,6 % über dem Vorjahreswert. Dazu trugen im Wesentlichen externe internationale Umsätze bei: zum einen aus Verträgen des Jahres 2011 mit Everything Everywhere, Magna und TOTAL; zum anderen aus den oben genannten Vertragsabschlüssen des Berichtsjahres. Diese Vertragsabschlüsse glichen die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft sowie den leichten Rückgang im nationalen Geschäft aus. Die externen Umsätze lagen über dem Vorjahreswert, dabei sind die internationalen Umsätze deutlich um 6,3 % gestiegen, die nationalen dagegen um 1,8 % gesunken.

Der Umsatz der Market Unit umfasst den Umsatz mit externen Kunden sowie konzerninterne Umsätze für internationale IT-Services und nationale Services, die nicht im Verantwortungsbereich der Telekom IT liegen. Der Umsatz der Market Unit lag mit 7,8 Mrd. € leicht über Vorjahresniveau. Im neu gegründeten Geschäftsbereich Telekom IT, der alle internen nationalen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz leicht unter dem Vorjahresniveau. Grund dafür sind v. a. die Sparbemühungen des Konzerns bei den IT-Kosten sowie saisonale Effekte im Projektgeschäft.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtszeitraum steigerte unser operatives Segment Systemgeschäft das bereinigte EBITDA um 11,2 % als Ergebnis eines eingeleiteten Restrukturierungs- und Effizienzprogramms. Die bereinigte EBITDA-Marge wuchs von 6,8 auf 7,5 %. Das unbereinigte EBITDA sank um 7,7 %, maßgeblich beeinflusst durch die Bildung von Rückstellungen, etwa für den geplanten Vorruhestand von Beamten und weitere Restrukturierungsmaßnahmen.

EBIT, bereinigtes EBIT.

Das bereinigte EBIT lag im Geschäftsjahr 2012 um 87 Mio. € über dem Vorjahreswert. Unter anderem ist dies auf geringere Abschreibungen im Vergleich zu 2011 zurückzuführen, bedingt durch eine effizientere Investitionstätigkeit. Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich im Berichtszeitraum von 0,2 auf 1,1 %.

Cash Capex.

Der Cash Capex lag 2012 mit 1,2 Mrd. € deutlich unter dem Vorjahresniveau. Die Investitionen in neue Verträge und Kundenbeziehungen konnten wir durch geringere Investitionen als Folge gesteigerter Effizienzen, u. a. durch weitere Standardisierung der ICT-Plattformen, ausgleichen. Die Steuerung der Telekom IT sieht eine nachhaltige Senkung der eigenen Investitionen vor. Auszahlungen entfielen u. a. auf den Ausbau der Plattform für Dynamic Computing und auf technische Modernisierungen im Zusammenhang mit Neuverträgen.

KONZERNZENTRALE & SHARED SERVICES.

Die Konzernzentrale & Shared Services übernehmen für den Konzern strategische und segmentübergreifende Steuerungsaufgaben sowie operative Aufgaben, die nicht zum unmittelbaren Kerngeschäft der operativen Segmente gehören. Seit dem 1. Januar 2012 weist die Deutsche Telekom die Aufgaben und Funktionen des Wachstumsgeschäfts „Digital Services“ sowie des Internet-Dienstleisters STRATO, die zum 31. Dezember 2011 im Wesentlichen noch Bestandteile des operativen Segments Deutschland waren, gebündelt als Digital Business Unit (DBU) in der Konzernzentrale & Shared Services aus.

■ Für nähere Informationen verweisen wir auf **ANGABE 32** „Segmentberichterstattung“, **SEITE 256 ff.** im Konzern-Anhang.

Zum 1. Juli 2012 hat die Deutsche Telekom die IT-Konzernstruktur neu formiert und die gesamte interne IT aus den zwei operativen Segmenten Deutschland und Systemgeschäft sowie der Konzernzentrale & Shared Services innerhalb des operativen Segments Systemgeschäft als neue Telekom IT gebündelt.

Die Vorjahreswerte wurden zur besseren Vergleichbarkeit angepasst.

Unser Personaldienstleister Vivento unterstützte auch 2012 den Personalumbau in unserem Konzern. Dabei stand im Fokus, Beamte und Angestellte in externe Beschäftigungsperspektiven, insbesondere in den öffentlichen Dienst, zu vermitteln.

Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte Vivento rund 8 200 Mitarbeiter (31. Dezember 2011: rund 8 500 Mitarbeiter), davon rund 3 600 in externen Beschäftigungen, v. a. im öffentlichen Sektor wie der Bundesagentur für Arbeit. Weitere ca. 3 200 Mitarbeiter waren konzernintern tätig, insbesondere im Bereich ServiceCenter. Etwa 1 500 Beschäftigte waren in operativen und strategischen Einheiten von Vivento eingesetzt oder wurden von Vivento betreut. Während Vivento im Berichtsjahr insgesamt rund 1 100 Mitarbeiter neu übernahm, verließen im Gegenzug ca. 1 400 Mitarbeiter den Personaldienstleister mit einer neuen Perspektive.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 030

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
GESAMTUMSATZ	2 978	2 977	1	0,0	3 119
davon: Digital Business Unit	868	843	25	3,0	961
Betriebsergebnis (EBIT)	(1 786)	1 274	(3 060)	n. a.	(2 476)
Abschreibungen	(811)	(807)	(4)	(0,5)	(835)
EBITDA	(975)	2 081	(3 056)	n. a.	(1 641)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(280)	2 698	(2 978)	n. a.	(769)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	(695)	(617)	(78)	(12,6)	(872)
davon: Digital Business Unit	137	168	(31)	(18,5)	40
CASH CAPEX	(404)	(352)	(52)	(14,8)	(258)

Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz der Konzernzentrale & Shared Services blieb im Geschäftsjahr 2012 auf Vorjahresniveau. Dabei sind höhere Umsätze der DBU (v. a. der Scout Gruppe) zu verzeichnen sowie geringere interne Immobilienverrechnungen aus Flächenoptimierungen bei den operativen Segmenten, die sich für den Konzern insgesamt positiv auswirken.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtsjahr verringerte sich das bereinigte EBITDA der Konzernzentrale & Shared Services im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mrd. €. Beeinflusst wurde diese Entwicklung durch den Wegfall von Erträgen, die im Vorjahr enthalten waren, denen 2012 aber keine vergleichbaren Effekte gegenüberstanden. Bei den im Vorjahr enthaltenen Erträgen handelte es sich um Erträge im Zusammenhang mit unserem Einkaufs-Joint Venture BUYIN und um eine Rückstellungsauflösung bei der DBU. Höhere Erträge aus Markenlizenzen wirkten sich positiv auf das bereinigte EBITDA aus.

Insgesamt wurde das EBITDA im Berichtsjahr mit negativen Sondereinflüssen in Höhe von 280 Mio. € belastet. Negativ wirkten sich dabei v. a. Aufwendungen für geplante und kommunizierte Personalmaßnahmen aus, hauptsächlich für Vorruhestand. Einen positiven Sondereinfluss hatte die Kostenrückerstattung der Kreditanstalt für Wiederaufbau, die im Zusammenhang mit einem in den USA im Jahr 2005 geschlossenen Vergleich stand. Im Vergleichszeitraum 2011 wirkten sich Sondereinflüsse in Höhe von 2,7 Mrd. € positiv auf das EBITDA aus. Diese waren im Wesentlichen zurückzuführen auf die Auflösung der Vereinbarung über den Verkauf der T-Mobile USA an AT&T (positive Sondereinflüsse) und auf Aufwendungen für Personalmaßnahmen, hauptsächlich für Vorruhestand (negative Sondereinflüsse).

EBIT.

Das EBIT sank gegenüber dem Vorjahr um 3,1 Mrd. € – in erster Linie wegen der genannten Sondereinflüsse und des geringeren bereinigten EBITDA.

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 Handelsgesetzbuches (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 2012 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 2012 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 4,5 Mrd. € aus. Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtsjahr von einer Vielzahl unterschiedlichster Sachverhalte (z. B. Verlängerung der Vorruhestandsregelung bis zum 31. Dezember 2012, außerplanmäßige Abschreibungen, insbesondere auf den Beteiligungsbuchwert an T-Mobile USA, Abspaltung der Anteile der Polska Telefonia Cyfrowa S.A., Warschau (PTC), von der Telekom Deutschland GmbH auf die T-Mobile Poland Holding GmbH) geprägt, die sich sowohl originär aus dem eigenen Geschäft der Gesellschaft als auch aus dem Beteiligungsergebnis ergaben.

ERTRAGSLAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM AG.

T 031

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

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2010 Mio. €
UMSATZERLÖSE	3 817	3 824	(7)	(0,2)	4 269
Bestandsveränderungen und andere aktivierte Eigenleistungen	2	-	2	n. a.	7
GESAMTLEISTUNG	3 819	3 824	(5)	(0,1)	4 276
Sonstige betriebliche Erträge	5 296	7 542	(2 246)	(29,8)	5 146
Materialaufwand	(1 456)	(1 404)	(52)	(3,7)	(1 596)
Personalaufwand	(3 327)	(3 398)	71	2,1	(3 394)
Abschreibungen	(496)	(491)	(5)	(1,0)	(525)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4 489)	(5 221)	732	14,0	(6 081)
BETRIEBSERGEBNIS	(653)	852	(1 505)	n. a.	(2 174)
Finanzergebnis	(3 710)	1 214	(4 924)	n. a.	4 738
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	(4 363)	2 066	(6 429)	n. a.	2 564
Außerordentliches Ergebnis	(17)	(19)	2	10,5	(24)
Steuern	(165)	(399)	234	58,6	443
JAHRESÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG)	(4 545)	1 648	(6 193)	n. a.	2 983

Das Betriebsergebnis verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr um ca. 1,5 Mrd. € bei im Vorjahresvergleich nahezu stabilen Umsatzerlösen von 3,8 Mrd. €. Der Rückgang des Betriebsergebnisses resultiert aus im Vorjahresvergleich niedrigeren sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 2,2 Mrd. €, denen um 0,7 Mrd. € geringere sonstige betriebliche Aufwendungen gegenüberstehen. Die sonstigen betrieblichen Erträge waren im Vorjahr insbesondere mit 2,9 Mrd. € aus der von AT&T an die Deutsche Telekom gezahlten bzw. gewährten Ausfallentschädigungen für die Auflösung der Vereinbarung über die Veräußerung der T-Mobile USA an AT&T sowie durch eine innerkonzernliche Unternehmensumhängung von 0,6 Mrd. € beeinflusst. Im Rahmen der Abspaltung der Anteile der PTC von der Telekom Deutschland GmbH auf die T-Mobile Poland Holding GmbH zu Zeitwerten ergab sich im Geschäftsjahr ein sonstiger betrieblicher Ertrag von 1,5 Mrd. €. Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert mit 0,3 Mrd. € aus gegenüber dem Vorjahr gesunkenen Aufwendungen aus Derivaten. Die Materialaufwendungen, Personalaufwendungen und Abschreibungen sind im Berichtsjahr nahezu auf Vorjahresniveau stabil geblieben.

Das im Vorjahr positive Finanzergebnis von 1,2 Mrd. € verringerte sich um 4,9 Mrd. € auf minus 3,7 Mrd. €. Wesentlichen Einfluss darauf hatte der Rückgang des Beteiligungsergebnisses um 5,5 Mrd. €. Dieser Rückgang resultierte insbesondere aus der Verlustübernahme von der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH (TMGZH) in Höhe von 7,1 Mrd. € (2011: 3,3 Mrd. €). Das Ergebnis der TMGZH war dabei im Wesentlichen durch die außerplanmäßige Abschreibung auf den Beteiligungsbuchwert der T-Mobile Global Holding GmbH (TMGH), deren wesentlichste Beteiligung T-Mobile USA ist, beeinflusst. Gegenläufig wirkte sich auf das Finanzergebnis insbesondere die Ergebnisabführung der Telekom Deutschland GmbH in Höhe von 4,2 Mrd. € (2011: 5,7 Mrd. €) positiv aus, die im Vorjahr noch zusätzlich mit 1,6 Mrd. € durch eine kumulierte Dividendenausschüttung der PTC ebenfalls positiv beeinflusst war. Das Zinsergebnis entwickelte sich im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen aufgrund der im Geschäftsjahr erfolgten Reduzierung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten durch die Rückzahlung von Commercial Paper um insgesamt 1,6 Mrd. € positiv. Das insbesondere durch die vorgenannten Effekte geprägte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verringerte sich im Geschäftsjahr 2012 insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 6,4 Mrd. €.

Bei außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von 17 Mio. € und einem Steueraufwand von 165 Mio. €, der im Vorjahr insbesondere durch die Mindestbesteuerung auf die Ausfallentschädigung von AT&T beeinflusst war, ergibt sich unter Einbeziehung der oben beschriebenen Einflüsse im Geschäftsjahr 2012 ein Jahresfehlbetrag von 4,5 Mrd. €. Unter der Berücksichtigung des Gewinnvortrags von 1,6 Mrd. € und der Entnahme aus den Gewinnrücklagen von 6,0 Mrd. € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 3,1 Mrd. €.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM AG.

T 032

HGB-Bilanz Deutsche Telekom AG.

	31.12.2012 Mio. €	31.12.2012 %	31.12.2011 Mio. €	Veränderung Mio. €	31.12.2010 Mio. €
AKTIVA					
Immaterielle Vermögensgegenstände	197	0,2	326	(129)	206
Sachanlagen	4 266	4,4	4 698	(432)	5 034
Finanzanlagen	81 632	84,3	81 146	486	80 876
ANLAGEVERMÖGEN	86 095	88,9	86 170	(75)	86 116
Vorräte	2	0,0	5	(3)	10
Forderungen	8 302	8,6	8 439	(137)	11 571
Sonstige Vermögensgegenstände	942	1,0	1 636	(694)	869
Wertpapiere	-	-	-	-	14
Flüssige Mittel	997	1,0	1 507	(510)	754
UMLAUFVERMÖGEN	10 243	10,6	11 587	(1 344)	13 218
Rechnungsabgrenzungsposten	470	0,5	644	(174)	738
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	9	0,0	29	(20)	12
BILANZSUMME	96 817	100,0	98 430	(1 613)	100 084
PASSIVA					
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	47 357	48,9	53 307	(5 950)	53 310
Bilanzgewinn	3 050	3,2	4 656	(1 606)	6 018
EIGENKAPITAL	50 407	52,1	57 963	(7 556)	59 328
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1 986	2,0	2 461	(475)	2 662
Steuerrückstellungen	352	0,4	515	(163)	124
Sonstige Rückstellungen	3 127	3,2	3 578	(451)	2 903
RÜCKSTELLUNGEN	5 465	5,6	6 554	(1 089)	5 689
Finanzverbindlichkeiten	5 540	5,7	7 153	(1 613)	6 711
Übrige Verbindlichkeiten	35 157	36,3	26 485	8 672	28 031
VERBINDLICHKEITEN	40 697	42,0	33 638	7 059	34 742
Rechnungsabgrenzungsposten	248	0,3	275	(27)	325
BILANZSUMME	96 817	100,0	98 430	(1 613)	100 084

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

Die Bilanzsumme verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Mrd. € auf 96,8 Mrd. €.

Die Verminderung der Aktivseite ist im Wesentlichen durch den Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände um 0,7 Mrd. € und der flüssigen Mittel um 0,5 Mrd. € bedingt. Die sonstigen Vermögensgegenstände waren im Vorjahr wesentlich durch die Einbuchung einer Forderung gegen AT&T für zu gewährende Spektrum-lizenzen im Zusammenhang mit der Auflösung der Vereinbarung über die Veräußerung der T-Mobile USA an AT&T in Höhe von 0,8 Mrd. € beeinflusst. Dem Rückgang der flüssigen Mittel steht ein Anstieg der Finanzanlagen um 0,5 Mrd. € gegenüber, der im Wesentlichen aus der Abspaltung der Anteile der PTC von der Telekom Deutschland GmbH auf die T-Mobile Poland Holding GmbH in Höhe von 1,5 Mrd. € resultiert.

Gegenläufig wirkten sich auf die Entwicklung der Finanzanlagen Kapitalrückzahlungen in Höhe von 0,4 Mrd. € (im Wesentlichen Deutsche Telekom BK-Holding GmbH mit 0,3 Mrd. €) sowie Abschreibungen auf Beteiligungen von 0,4 Mrd. € aus.

Die Reduzierung der Passivseite ist im Wesentlichen durch die Verminderung des Eigenkapitals, den Rückgang der Finanzverbindlichkeiten und der Rückstellungen geprägt. Das Eigenkapital verminderte sich gegenüber dem 31. Dezember 2011 um insgesamt 7,5 Mrd. € aufgrund der Gewinnausschüttung für das Vorjahr von 3,0 Mrd. € und des Jahresfehlbetrags des laufenden Geschäftsjahres von 4,5 Mrd. €. Somit ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 52,1 % (2011: 58,9%). Die Finanzverbindlichkeiten sind insgesamt um 1,6 Mrd. € aufgrund der Rückzahlung von Commercial Paper gesunken. Dem steht ein Anstieg der übrigen Verbindlichkeiten gegenüber, der im Wesentlichen auf die Verlustübernahme von der TMGZH von 7,1 Mrd. € zurückzuführen ist. Der Rückgang der Rückstellungen resultiert insbesondere aus dem Rückgang der Personalrückstellungen aufgrund der Dotierung des CTA-Vermögens mit 0,4 Mrd. € sowie der Inanspruchnahme von Drohverlustrückstellungen aufgrund der Fälligkeit von USD-Devisen-Derivaten in Höhe von 0,4 Mrd. €.

T 033

Kapitalflussrechnung.

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	Veränderung Mio. €
JAHRESÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG)	(4 545)	1 648	(6 193)
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	1 918	3 997	(2 079)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	66	(571)	637
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(2 494)	(2 673)	179
NETTOVERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	(510)	753	(1 263)
Bestand der flüssigen Mittel am Anfang des Jahres	1 507	754	753
BESTAND DER FLÜSSIGEN MITTEL AM ENDE DES JAHRES	997	1 507	(510)

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit hat sich im Vorjahresvergleich um 2,1 Mrd. € auf 1,9 Mrd. € reduziert. Bei einem Jahresfehlbetrag von 4,5 Mrd. € resultiert der Cashflow aus Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr insbesondere aus dem Aufbau der Verbindlichkeiten aus dem Cash Management mit 7,0 Mrd. € sowie gegenläufig aus der Auszahlung für die Dotierung der CTA-Vermögen mit ca. 0,8 Mrd. € für alle betroffenen Gesellschaften des Deutsche Telekom Konzerns.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist im laufenden Geschäftsjahr maßgeblich durch Kapitalrückzahlungen von verschiedenen Beteiligungsgesellschaften mit 0,4 Mrd. € beeinflusst. Gegenläufig wirkten sich mit 0,3 Mrd. € insbesondere Darlehensgewährungen an verbundene Unternehmen aus. Die Auszahlungen für Investitionen im Vorjahr betrafen im Wesentlichen die Aufstockung der Anteile an der OTE.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ist überwiegend auf die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2011 von 3,0 Mrd. € sowie die Rückzahlung von Commercial Paper von 1,6 Mrd. € zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich mit einem Saldo von 2,2 Mrd. € die Aufnahme von kurz- und mittelfristigen Verbindlichkeiten gegenüber der Deutschen Telekom International Finance B.V., Amsterdam, aus.

Zusammen führte dies im Berichtsjahr zu einem Rückgang an flüssigen Mitteln von ca. 0,5 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.

- Herausforderungen
- Chancen
- Messbare Fortschritte
-

BEKENNTNIS ZU GESELLSCHAFTLICHER VERANTWORTUNG.

Digitale Lebens- und Arbeitswelten versprechen Effizienz, Selbstbestimmung und wachsenden Wohlstand für viele Menschen. Sie bilden eine tragende Säule für eine künftige klimaschonendere Gesellschaft. Die Menge der transportierten und verarbeiteten Daten wächst aber rasant und damit der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen. Wir sehen uns deshalb gefordert, unsere Übertragungstechnologien laufend effizienter zu gestalten, Rechnerkapazität besser auszunutzen und Prozesse zu bündeln. Zugleich wollen wir das enorme Potenzial der ICT nutzen, um den CO₂-Fußabdruck unserer Gesellschaft besonders in energieintensiven Branchen zu reduzieren. Als Vorreiter auf dem Weg zu einer vernetzten Gesellschaft sehen wir uns außerdem in der Verantwortung, diejenigen, die allein nicht mit der Entwicklung Schritt halten können, mitzunehmen.

Seit mehr als fünf Jahren bekennen wir uns mit unserer Corporate Responsibility (CR)-Strategie zu unserer Verantwortung für Vernetztes Leben und Arbeiten, für eine aktive, chancengleiche Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft sowie für klimafreundliches Handeln. CR ist eine strategische Querschnittsaufgabe, die viele Konzernfunktionen betrifft. Die Verantwortung für CR ist beim Vorstand verankert. Die Führung des Fachbereichs CR liegt beim Personalvorstand. Jedes Jahr veröffentlichen wir hierzu einen umfassenden CR-Bericht einschließlich spezifischer CR-Steuerungsgrößen. Die CR KPIs übernehmen eine ähnliche Rolle wie finanztechnische Steuerungsgrößen und erfüllen damit eine wichtige Voraussetzung einer künftigen integrierten Finanz- und CR-Berichterstattung. Die Diskussion über die vom Deutschen Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit vorgeschlagenen SD-KPIs (Sustainable Development Key Performance Indicators; Nachhaltigkeitsindikatoren) haben wir aufmerksam verfolgt. Wir halten jedoch an unseren eigenen CR KPIs fest und entwickeln sie kontinuierlich weiter, da diese uns eine genauere Darstellung unserer CR-Leistungen erlauben.

📄 Weiterführende Informationen zu CR-Strategie, CR-Zielen und den wichtigsten CR-Themen enthält der CR Online-Bericht unter:
WWW.CR-BERICHT.TELEKOM.COM

VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG.

Handlungsfelder unserer CR-Strategie. Am hart umkämpften Telekommunikationsmarkt wollen wir uns mit unseren CR-Aktivitäten von den Mitbewerbern abheben. Wir wollen innovativer und schneller sein als andere und unsere Wachstumschancen nutzen. Dazu konzentrieren wir unsere gesellschaftlichen Aktivitäten auf drei strategische Handlungsfelder: Vernetztes Leben und Arbeiten, Chancengleiche Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft und Klimafreundliche Gesellschaft. Für jedes dieser CR-Handlungsfelder haben wir uns langfristige Ziele gesetzt. Wie weit wir diese Ziele bereits umgesetzt haben, dokumentieren wir jedes Jahr in Statusberichten.

Gesellschaftliche Verantwortung ist Teamarbeit. Wir legen großen Wert auf dauerhafte und vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Interessengruppen, denn viele Herausforderungen lassen sich nur gemeinsam mit ihnen bewältigen. Dazu entwickelten wir 2011 eine neue Strategie. Unser Anspruch dabei: die Anliegen unserer Interessengruppen ernst nehmen und sie nach höchsten qualitativen Maßstäben einbeziehen. Hierbei orientieren wir uns v. a. an den von der Nichtregierungsorganisation AccountAbility entwickelten drei AA1000-Prinzipien Wesentlichkeit, Inklusivität und Reaktivität. Darüber hinaus erarbeiteten wir 2012 einen Leitfaden für unsere Mitarbeiter, den „Wegbegleiter für erfolgreiche Stakeholder-Einbeziehung“. Nach einer Prüfung im Vorjahr bestätigte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC), dass unsere Systeme und Prozesse zur Interessengruppen-Einbeziehung die AA1000-Anforderungen erfüllen.

DIE GESELLSCHAFTLICHE DIMENSION.

Der schnelle technologische Wandel unserer Gesellschaft bietet viele Chancen. Er birgt aber auch ein Risiko für den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Deshalb muss es uns als verantwortungsvollem Unternehmen auch darum gehen, möglichst Vielen die Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft zu sichern. Um Menschen in unterschiedlichen Lebensphasen und -situationen zu erreichen, haben wir unser gesellschaftliches Engagement breit angelegt und unter dem Dach unseres Programms „engagement@telekom“ zusammengefasst.

„Ich kann was!“-Initiative. Mit der „Ich kann was!“-Initiative fördern wir in Deutschland Projekte, die dazu beitragen, Kindern und Jugendlichen aus sozial schwierigem Umfeld Selbstvertrauen zu vermitteln. 2012 wurden zahlreiche Kinder- und Jugendprojekte in sozialen Brennpunkten gefördert – dabei wurden 123 bei der Initiative eingereichte Projekte mit bis zu 10 000 € unterstützt. Seit dem Start der Initiative im Jahr 2009 unterstützten wir mehr als 350 Projekte. Dafür stellen wir jedes Jahr rund 250 000 € zur Verfügung. Am 28. Februar 2012 erhielt unsere „Ich kann was!“-Initiative zum zweiten Mal die Auszeichnung der UN-Dekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“.

Bildungsengagement der Deutschen Telekom Stiftung. Die von der Deutschen Telekom AG gegründete Deutsche Telekom Stiftung gehört heute mit einem Stiftungskapital von 150 Mio. € zu den großen deutschen Unternehmensstiftungen. Sie engagiert sich bundesweit für eine Verbesserung der Bildung in den MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik).

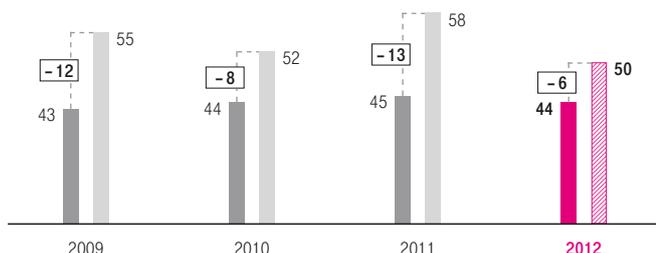
Möglichkeiten für ehrenamtliche Tätigkeit gut angenommen. Als Teil von „engagement@telekom“ fördern wir das ehrenamtliche Engagement unserer Mitarbeiter. Auf einer Internet-Plattform finden sie Informationen über bestehende Projekte, an denen sie sich beteiligen können. Außerdem besteht die Möglichkeit, eigene Projekte vorzuschlagen und Unterstützer hierfür zu suchen. Darüber hinaus können dort Fördergelder für ehrenamtliche Engagements beantragt werden. Zahlreiche Mitarbeiter nutzten dieses Angebot: Bis Ende 2012 wurden mehr als 300 Projekte bzw. Projektanträge und Anfragen nach Unterstützern auf „engagement@telekom“ eingestellt. Für dieses Projekt stellen wir jedes Jahr 250 000 € zur Verfügung.

□ Siehe GRAFIK G 43, SEITE 133.

CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“. Die Wahrnehmung des CR Engagements der Deutschen Telekom ist in 2012 um einen Prozentpunkt gesunken. Gleichzeitig sank die Einschätzung der Wichtigkeit des gesellschaftlichen Engagements in der Öffentlichkeit deutlich von 58 auf 50 %. Die Differenz zwischen Wichtigkeit und Leistung verringerte sich hierdurch auf 6 Prozentpunkte.

G 43

CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“.



■ Leistung: Prozentualer Anteil der Befragten, welche die Deutsche Telekom als gesellschaftlich engagiertes Unternehmen werteten (in %).

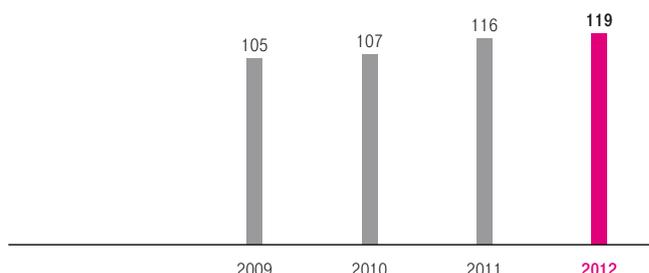
▨ Wichtigkeit: Prozentualer Anteil der Befragten, die gesellschaftliches Engagement von Unternehmen als „wichtig“ bzw. „äußerst wichtig“ einstufen (in %).

□ CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“: Differenz zwischen Wichtigkeit und Leistung der Deutschen Telekom im „Gesellschaftlichen Engagement“ (Differenz in %-Punkten).

Quelle: TNS Infratest: Telefonische Exklusivbefragung von 1 000 Personen der deutschen Wohnbevölkerung im Herbst 2012.

G 44

CR KPI „Energieverbrauch“.^a



Jahr	Umsatz in Mrd. €	Stromverbrauch in Tsd. MWh	MPEI (Tsd. MWh/€)
2009	57,6	6 049,2	105
2010	58,4	6 262,6	107
2011	55,4	6 409,4	116
2012	55,7	6 636,8	119

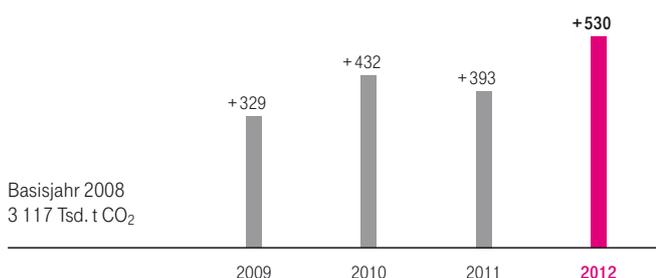
■ CR KPI „Energieverbrauch“: Stromverbrauch in Bezug zum relevanten Umsatz, berechnet als Monetary Power Efficiency Indicator (MPEI: Stromverbrauch in Tsd. MWh/Umsatz in Mrd. €).

^a Berechnung unter Berücksichtigung von sachgerechten Schätzungen bzw. Hochrechnungen.

G 45

CR KPI „CO₂-Emissionen“.

(Veränderung gegenüber Basisjahr 2008 in Tsd. t CO₂)



Basisjahr 2008
3 117 Tsd. t CO₂

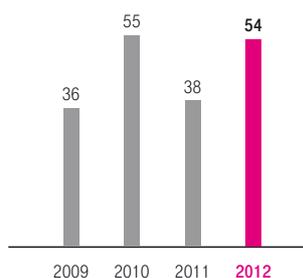
Jahr	2009	2010	2011	2012
CO ₂ -Emissionen in Tsd. t	3 446	3 549	3 510	3 647
Veränderung gegenüber 2008 in %	+11	+14	+13	+17

■ Veränderungen der CO₂-Emissionen (Scope 1 und 2) bezogen auf das Basisjahr 2008. Berechnet werden die Emissionen in CO₂-Werten – auf Basis von Energie- und Kraftstoffverbrauch nach den Anforderungen des Greenhouse Gas Protocols und unter Verwendung der Emissionsfaktoren der International Energy Agency und des Greenhouse Gas Protocols.

G 46

CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“.

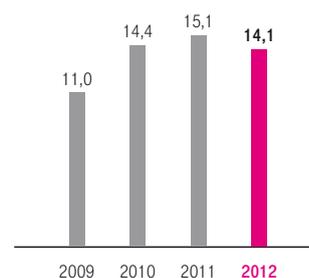
(%)



■ Anteil des via Self Assessments und/oder Audits abgedeckten Einkaufsvolumens am Gesamtbeschaffungsvolumen.

G 47

CR KPI „Nachhaltiges Investment (SRI)“.



■ Anteil an Aktien der Deutschen Telekom AG, deren Anlagestrategie zumindest teilweise ökologische, soziale und Governance-Kriterien berücksichtigt (Datenquelle: Ipreo, seit 2009). Es ist zu beachten, dass Vorjahresvergleiche aufgrund der jährlichen Aktualisierung der Berechnungsbasis ggf. wenig aussagekräftig sind.

UMWELT- UND KLIMASCHUTZ.

Richtig eingesetzt kann Informations- und Kommunikationstechnik (ICT) bis 2020 weltweit pro Jahr annähernd 9,1 Gigatonnen CO₂ einsparen, indem sie energieintensive Prozesse optimiert, reduziert oder ersetzt. Dies besagt die auf der 18. UN-Klimakonferenz im November 2012 in Doha vorgestellte globale SMARTer-2020-Studie – vorgestellt von unserem Konzernbeauftragten für Klimaschutz und Nachhaltigkeit. Das Einsparpotenzial entspricht damit etwa 16,5 % aller CO₂-Emissionen und ist siebenmal höher als die eigenen Emissionen der ICT. Darum unterstützen wir unsere Privat- und Geschäftskunden dabei, ihr Energiemanagement zu optimieren. Einige Beispiele dafür, wie sich der CO₂-Fußabdruck von Unternehmen und Verbrauchern durch ICT verkleinern lässt, sind Cloud-Dienste, Smart Clients, Videokonferenzen und intelligente Energieversorgungsnetze (Smart Grids). Zugleich reduzieren wir konsequent unsere eigenen CO₂-Emissionen. Dafür stellen wir unsere Netztechnik vom klassischen Telefonnetz auf das Internet-Protokoll um, ersetzen Mobilfunk-Technik der zweiten Generation durch neue Technologien und erhöhen die Auslastung sowie die Energieeffizienz unserer Rechenzentren.

☐ Siehe GRAFIK G 44, SEITE 133.

Der **CR KPI „Energieverbrauch“** hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht: Der Stromverbrauch im Konzern ist um ca. 3 % gestiegen. Gleichzeitig blieb der dazugehörige Umsatz weitgehend stabil – der hier relevante Umsatz der im CR Reporting erfassten Konzerneinheiten deckte 96 % 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.

☐ Siehe GRAFIK G 45, SEITE 133.

Der **CR KPI „CO₂-Emissionen“** stieg gegenüber dem Vorjahr um ca. 4 Prozentpunkte sowie gegenüber dem Basiswert von 2008 um 17 %. Die Änderung der berichteten Werte für 2008 bis 2011 gegenüber der Darstellung im zusammengefassten Lagebericht 2011 ist auf die Anpassung der Berichtsgrenzen (Wegfall der damaligen Tochtergesellschaft T-Mobile UK im Wert für 2008 sowie Aufnahme drei neuer Gesellschaften (Globul Bulgaria, Cosmote Romania, AMC Albania in die Daten 2008 bis 2011)), auf eine Darstellungskorrektur für das Basisjahr 2008 in der letztjährigen Grafik (1 500 statt 3 195 Tsd. t CO₂) sowie auf einzelne Datenkorrekturen bei den zugrunde liegenden Energieverbrauchswerten für 2011 zurückzuführen. Ende 2012 hat die IEA ihre veröffentlichten Emissionsfaktoren für Emissionen aus Stromverbrauch grundlegend überarbeitet. Dies wurde für die Emissionen 2012 berücksichtigt und trug zu einer Erhöhung der Emissionen bei.

📌 Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Basis der Berechnungen sind die Scopes 1 und 2 des Greenhouse Gas Protocols (GHG). Diese beziehen sich auf direkte und indirekte Emissionen. Indirekte Emissionen nach GHG Scope 3 wurden hier nicht berücksichtigt. Hierzu gehören u. a. die CO₂-Emissionen unserer Geschäftsreisen.

CO₂-Fußabdruck. 2012 entwickelten wir ein Konzept, um unsere indirekten Emissionen nach GHG Scope 3 zu erfassen. Am Ende des Berichtszeitraums legten wir unseren Entwurf einer international anerkannten Verifizierungsgesellschaft zur Begutachtung vor. Deren Ergebnisse erwarten wir bis Mitte 2013. Weiterhin beteiligten wir uns an branchenweiten Initiativen, um die Vergleichbarkeit der Daten sicherzustellen. Mit Unterstützung des Öko-Instituts e. V. haben wir außerdem eine Richtlinie für die Erstellung eines CO₂-Fußabdrucks für Produkte (Product Carbon Footprint; PCF) erarbeitet.

VON DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE ZUM WERTSCHÖPFUNGSKREISLAUF.

Verantwortung in der Lieferkette. Mit unseren Leitlinien und Selbstverpflichtungen verlangen wir von unseren Lieferanten, soziale und ökologische Mindeststandards einzuhalten. Unser konzernweit gültiger Code of Conduct und unsere darin enthaltene Sozialcharta beziehen unsere Lieferanten ausdrücklich in die Vorschriften mit ein. Um diese Normen zur Anwendung zu bringen, setzen wir eine Reihe von Instrumenten ein: Im Vorfeld einer Geschäftsbeziehung befragen wir potenzielle Lieferanten über das Supplier Management Portal anhand eines Prä-Qualifikations-Fragebogens bezüglich ihrer CR Engagements und Selbstverpflichtungen. Im weiteren Verlauf einer Geschäftsbeziehung erwarten wir bei Bedarf erweiterte CR-Selbstauskünfte und führen ggf. im Einverständnis mit unseren Lieferanten Sozialaudits vor Ort durch. Darüber hinaus arbeiten wir im Rahmen einer Auditkooperation (Joint Audit Cooperation; JAC) mit Wettbewerbern zusammen und wirken an etlichen Programmen mit, um die Rahmenbedingungen für die Rohstoffgewinnung und -verarbeitung sowie für die Herstellung der Produkte zu verbessern.

Innovationen im Lieferanten-Management. Im September 2012 nahmen wir eine neue Version des Supplier Management Portals (SMP) in Betrieb; neu ist u. a. ein Punktesystem zur Lieferantenbewertung, das uns – wenn Vorgaben nicht eingehalten werden – ein abgestuftes Vorgehen erlaubt. Ein wichtiges Element unseres Lieferanten-Managements ist E-TASC. Die damit erfassten Lieferantendaten nutzen wir auch zur Ermittlung des CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“. Seit 2012 berücksichtigen wir neben den in E-TASC erfassten Lieferanten und Sozialaudits auch Lieferanten aus dem SMP.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Der **CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“** misst den Anteil des Einkaufsvolumens von Lieferanten, bei welchen innerhalb der Unternehmensgruppe, eine oder mehrere Konzerngesellschaften, auf die Einhaltung unserer Sozial- und Umweltstandards überprüft wurden. Dies gilt auch, wenn Audits bei Vorlieferanten durchgeführt wurden. Dabei fokussieren wir uns v. a. auf die Lieferanten mit strategischer Relevanz sowie erhöhtem CR-Risiko. In der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten setzen wir auf partnerschaftlichen Dialog und Kooperation.

■ Siehe GRAFIK G 46, SEITE 133.

Es konnte eine signifikante Erhöhung des auf Nachhaltigkeitskriterien überprüften Einkaufsvolumens erzielt werden. Da das via SMP abgedeckte Einkaufsvolumen als Self Assessment der Lieferanten neu in die Berechnung des KPI einfließt, erhöhte sich der prozentuale Anteil des abgedeckten Order Volumens um 16 Prozentpunkte auf 54 %.

NACHHALTIGKEITS-RATINGS UND AUSZEICHNUNGEN.

Wie in den Vorjahren sind wir auch im Berichtsjahr in den wichtigsten Indizes und Rankings für sozial verantwortungsvolles Investment (Socially Responsible Investment – SRI) gelistet, darunter in den Dow Jones Sustainability Indizes World und Europe, dem FTSE4Good Index und STOXX Global ESG Leaders Index. Zudem konnten wir unsere Unternehmensbewertung in einigen Ratings weiter verbessern: So erhielten wir im Berichtsjahr erneut das Prädikat „Prime Company“ der Rating-Agentur Oekom und kletterten im Rating der Schweizer Agentur SAM um weitere drei Punkte auf 82 Zähler (von maximal 100). **TABELLE T034** gibt einen Überblick über die Listung der T-Aktie in wesentlichen Nachhaltigkeitsindizes.

T034

Listing der T-Aktie in Nachhaltigkeitsindizes bzw. Prädikate.

Rating-Agentur	Indizes/Prädikate/Ranking	Erfolge Index-Listing			
		2012	2011	2010	2009
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.
MSCI ^a	MSCI Global Climate	✗	✓	✓	✓
Newsweek 2011 Green Rankings	Rank Germany #5, Global #41, Technology #7	✓	✓	✓	n. a.
STOXX	STOXX Global ESG Leaders (neu seit 2011)	✓	✓	n. a.	n. a.

^a Vorher RiskMetrics/KLD.

✓ erfolgreich gelistet

✗ nicht gelistet

□ Siehe **GRAFIK G 47**, SEITE 133.

Im Jahr 2012 wurden 12 % der Aktien der Deutschen Telekom AG von Investoren gehalten, die zumindest teilweise SRI/ESG-Kriterien bei Investment-Entscheidungen berücksichtigen. 2 % der T-Aktien wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI/ESG-Gesichtspunkten managen.

INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG.

■ Mehr Innovation durch Kooperation ■

CHANCEN IN WACHSTUMSFELDERN NUTZEN.

Um unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern und die Zukunft unseres Unternehmens zu sichern, müssen wir unsere Innovationskraft stärken. Davon profitieren am Ende auch unsere Kunden: Wir haben durch innovative Technik z. B. die besten Netze – insbesondere im Mobilfunk – und wir bieten unseren Kunden Zugang zu neuen Diensten und Produkten. Sodass sie im besten Fall sagen: „Die Deutsche Telekom – Meine erste Wahl für Vernetztes Leben und Arbeiten“.

Vielversprechende Umsatzchancen sehen wir in unseren wesentlichen Wachstumfeldern: Mobiles Internet, Vernetztes Zuhause, Internet-Angebote, T-Systems und Intelligente Netzlösungen. Es gilt, die Chancen in diesen Wachstumfeldern zu nutzen und dort stark zu wachsen. Durch die Aufnahme der Wachstumfelder in unsere Unternehmensziele unterstreichen wir deren Wichtigkeit. Damit wollen wir erreichen, dass alle Führungskräfte und Mitarbeiter den zukünftigen Produkten und Dienstleistungen genauso viel Bedeutung entgegenbringen wie den heutigen.

Basis für innovative Anwendungen und Dienste ist und bleibt die leistungsfähige Breitband-Infrastruktur im Festnetz wie im Mobilfunk. Die Menge an Daten, die transportiert und gespeichert wird, nimmt extrem zu. Daher müssen wir in den kommenden Jahren in die Infrastruktur weiter massiv investieren. So sollen unsere Konzerninvestitionen einschließlich MetroPCS in den nächsten drei Jahren auf rund 9 bis 10 Mrd. € steigen – und damit in Summe auf nahezu 30 Mrd. €. Dabei ist Deutschland ein Schwerpunkt mit dem Ausbau des LTE-Netzes sowie im Festnetz mit Glasfaser und der Vectoring-Technologie. Darüber hinaus planen wir, eine Hybrid-Lösung einzuführen, die LTE und Vectoring miteinander verbindet und so die Bandbreiten erhöht. Von LTE profitieren auch unsere Kunden in Österreich, Ungarn, Kroatien und Griechenland. Für 2013 ist die Einführung der LTE-Technik in Polen, der Tschechischen Republik, Montenegro und den Niederlanden geplant. In den USA steht der Aufbau des landesweiten LTE-Netzes auf dem Programm.

Innovationskultur und Innovationsprozess. Innovation kann nicht verordnet werden. Innovation ist Kultur, die vorgelebt und gefördert werden muss. Gerade in großen Unternehmen wie unserem Konzern braucht es eine innovationsfördernde Kultur. Möglichst schnell wollen wir daher eine lebendige Innovationskultur schaffen, in der unsere Wachstumfelder optimal gedeihen können. Wichtige Elemente einer solchen Kultur sind: schnelles Entscheiden und Umsetzen durch schlanke interne Prozesse, kreatives Potenzial sowie das Fördern und Fordern von Ideen und unternehmerischem Handeln.



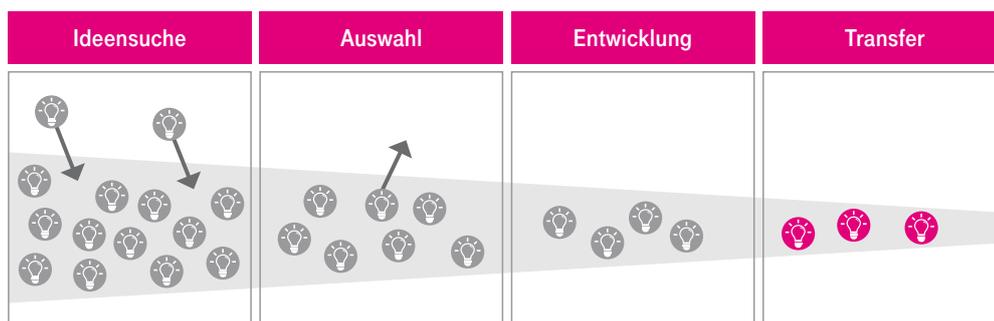
DEUTSCHE TELEKOM
 INNOVATIV.

■ Mehr über unsere Wachstumfelder erfahren Sie im Kapitel „Konzernstrategie“, SEITE 75 ff.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

G 48

Innovationsprozess bei der Deutschen Telekom.



□ Siehe auch **GRAFIK G 48**, SEITE 137.

Klar strukturierte Abläufe sorgen dafür, dass Ideen wachsen und sich in innovative Produkte und Dienstleistungen umsetzen lassen. So läuft ein Innovationsprozess bei uns in vier Phasen ab:

- Am Anfang steht eine Idee – evtl. entstanden aus Marktforschung oder Kunden-Feedback oder aus internen Quellen wie unserem Creation Center oder unserem Ideen-Management. Zudem haben wir ein weltweites Scout-Netz etabliert: mit Trend Scouts in Deutschland, den USA, Israel und Asien.
- In der Auswahlphase bewerten wir die Idee: Wie gut ist sie umsetzbar? Wie groß ist ihr Potenzial?
- In der Entwicklungsphase integrieren wir die Erkenntnisse über Kundenwünsche und Anforderungen an Design und Handhabung in das spätere Produkt bzw. die spätere Dienstleistung.
- Am Ende steht schließlich der Transfer in den Markt.

In jeder der vier Phasen prüfen wir natürlich, ob die Ressourcen, die wir einsetzen, im Verhältnis zu dem erwarteten Ergebnis stehen. Dies kann dazu führen, dass ein Produkt in einer der Phasen des Innovationsprozesses eingestellt wird – eine Notwendigkeit, denn nicht jede gute Idee hat auch das Potenzial für ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung. Jede Innovation muss Wert aus Kundensicht bieten. Nehmen die Kunden die Innovation nicht an oder stimmt der Zeitpunkt dieser Innovation nicht, ist selbst die beste Idee wertlos.

Innovation Governance. Um die Innovationsprozesse in unserem Konzern zu steuern und die Innovationskultur weiter zu fördern, haben wir eine „Innovation Governance“ etabliert. Dazu gehört u. a. das neue „Portfolio & Innovation Board“, das sicherstellt, dass wir die richtigen Prioritäten setzen. Unter Leitung unseres Vorstandsvorsitzenden identifiziert und selektiert dieses Gremium die Innovationsschwerpunkte für den Konzern und beschließt die jeweilige Strategie zur Umsetzung. Das heißt z. B. auch, gezielt ein Portfolio mit den größten Chancen zu definieren und diese dann auch zu implementieren. Konzernweite Innovationsprioritäten (Corporate Priorities) sind gesetzt, die wir nun nach und nach in allen Ländern einführen. Das sind derzeit die folgenden Themen: Cloud Services für kleine und mittelständische Unternehmen, der Kommunikationsdienst Joyn, die Datenübertragung zwischen verschiedenen Geräten und Maschinen (Machine to Machine; M2M) und das mobile Bezahlen.

INNOVATION ALS DREIKLANG.

Wir wollen Wachstum aus Innovation auf drei Arten generieren: aus Eigenentwicklungen, aus Partnerschaften und aus Unternehmensbeteiligungen. Wie **GRAFIK G 49** zeigt, ist Innovation für uns ein Dreiklang. Im Mittelpunkt steht dabei immer die konsequente Ausrichtung am Kundennutzen.

G 49

Wachstum durch Innovation.



T-Labs: unsere eigene Ideenschmiede.

Mit unserem zentralen Forschungs- und Innovationsbereich, den Telekom Laboratories (T-Labs), verfügen wir über eigene Forschungs- und Entwicklungsstätten an verschiedenen Standorten, u. a. in Berlin, Darmstadt, Tel Aviv (Israel) und im Silicon Valley (USA). Dort entwickeln und testen rund 400 Experten und Wissenschaftler verschiedenster Fachrichtungen neue Technologien; dabei arbeiten sie eng mit internationalen Universitäten und Forschungsinstitutionen zusammen.

An ihrem Hauptstandort Berlin sind die T-Labs seit 2005 mit der Technischen Universität Berlin verbunden und bilden damit eine der größten und bekanntesten Public Private Partnerships in Europa. Im Berichtsjahr entwickelten wir zusammen mit unseren T-Labs neue Produkte wie z. B.

- **Mobile Wallet:** Mit Mobile Wallet wird das Handy zum Portemonnaie. Unsere Kunden können über Near Field Communication (NFC) mit ihrem Mobiltelefon Waren bezahlen, Tickets für Veranstaltungen oder den Regionalverkehr kaufen. NFC ist eine drahtlose Übertragungstechnik, die zum kontaktlosen Datenaustausch zwischen Geräten mit geringem Abstand zueinander dienen soll.
- **Business Marketplace:** Hier können kleine und mittelständische Unternehmen innovative und sichere Software-Lösungen für typische Geschäftsanwendungen aus der Cloud buchen. Die Online Cloud-Plattform ermöglicht es kleineren Unternehmen, sich ohne Investition in Hard- oder Software hochprofessionelle Lösungen leisten zu können, da alle gebuchten Dienste nur verbrauchsabhängig bezahlt werden. Von der Buchung, über den Service bis hin zur Abrechnung sind wir alleiniger Ansprechpartner der Kunden. Ende 2012 nutzten bereits rund 10 000 Kunden unser Business Marketplace Angebot.
- **De-Mail:** De-Mail ermöglicht eine sichere elektronische Kommunikation, so verbindlich wie die Papierpost und so einfach wie E-Mail. Nachrichten und Dokumente können vertraulich, fälschungssicher und verbindlich online verschickt werden. Auf Wunsch kann die Zustellung auch bestätigt werden.
- **Remote Control App:** Mit unserer Remote App wird das Smartphone zur Fernbedienung für „Entertain“ TV.

Außerdem gründeten die T-Labs neue Start-up-Unternehmen, wie z. B. Trust2Core.

Eigene Entwicklungen.

Digital Business Unit – mit mehr Tempo am Markt. Wir haben mit der Neuausrichtung unseres Bereichs Innovation & Produktentwicklung die Weichen für mehr Wachstum gestellt: Die Digital Business Unit (DBU) besteht aus den sechs Geschäftsfeldern Kommunikationsdienste, Medien, Cloud Services, Werbung, Anzeigengeschäft und Bezahl Dienste. Sie unterstützt uns u. a. dabei, den Umsatz bei Online-Diensten und dem mobilen Internet zu steigern. Die DBU soll sicherstellen, dass wir auf unseren verschiedenen Märkten die richtigen Produkte über passende Kanäle an die richtigen Kunden bringen. Alle sechs Bereiche sind so aufgestellt, dass sie in ihren jeweiligen Märkten unabhängig agieren können: Die Bereichsleiter führen ihre Einheiten so, als ob es ihr eigenes Unternehmen wäre. Sie können frei entscheiden, was für den Erfolg ihrer Produkte auf dem Markt notwendig ist. Dies gibt uns die Möglichkeit, fit für die Zukunft zu werden sowie innovative Produkte und Dienste mit noch mehr Tempo auf den Markt zu bringen.

Partnerschaften und Kooperationen.

Für unseren Konzern steht auf der Agenda, noch schneller, kreativer und offener zu werden. Das bedeutet, dass wir zugänglich sein müssen für die Ideen und Geschäftsmodelle von anderen Unternehmen, die uns neue Möglichkeiten eröffnen. Daher sind Partnerschaften und Kooperationen fester Bestandteil unserer

□ Siehe Abschnitt „Open Innovation: Neues von außen integrieren“, SEITE 140.

Innovationsstrategie. „Innovation durch Kooperation“ ist einer der vier Schwerpunkte unserer Konzernstrategie: Durch strategische Partnerschaften und Kooperationen profitieren wir von externer Innovationskraft. Hier einige Beispiele:

- Seit September 2012 bieten wir für das iPhone 5 und die neuen iPads von Apple exklusiv die Hochgeschwindigkeitsvariante von LTE an.
- Mit MasterCard arbeiten wir im Bereich mobiles Bezahlen zusammen.
- Mit Spotify bieten wir unseren Kunden eine attraktive Zubuchoption und spezielle Tarif-Pakete an, in denen der Music Streaming-Dienst enthalten ist.
- In Kooperation mit Telefónica und Vodafone arbeiten wir zusammen am neuen Kommunikationsdienst Joyn.
- Bei Qivicon, der herstellerübergreifenden Plattform für das Intelligente Haus, bieten Partner aus den Bereichen Energie, Konsumgüterelektronik und Hausgeräte eine sichere und flexible Infrastruktur für die Vernetzung des Zuhauses.

□ Siehe auch Kapitel „Konzernstrategie“, SEITE 75 ff.

Auch in unserem Wachstumsfeld Intelligente Netzlösungen kooperieren wir erfolgreich mit anderen Unternehmen und Institutionen:

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

- **Energie:** Im Bereich Energie haben wir uns als kompetenter Partner für die Energiewirtschaft etabliert und werden eine wichtige Rolle in der Energiewende spielen. Wir haben zahlreiche Smart Metering-Aufträge erhalten; mit RWE, ABB und EnBW treiben wir gemeinsam das Smart Grid weiter voran.
- **Gesundheit:** Speziell beim Thema Vernetzung im Gesundheitsbereich sind wir in 2012 gut vorankommen. Wir haben richtungsweisende Verträge abgeschlossen, z. B. mit der Heil- und Hilfsmittel GmbH bei der Barmer Ersatzkasse, mit dem Hausärzterverband in Deutschland oder auch im Ausland mit der Raffles Klinik-Kette in Singapur und dem Presbyterian Healthcare Service in den USA. Zudem haben wir mit Partnern Produkte zur Gesundheitsüberwachung, wie den intelligenten Hausnotruf und den kabellosen Fitness-Coach (Fitbit), auf den Markt gebracht.
- **Vernetztes Automobil:** Wir arbeiten mit unseren Kunden und spezialisierten Partnern an Pilotprojekten und Lösungen, die das Auto in eine zunehmend vernetzte Gesellschaft einbinden. Dabei gehen die Anwendungen weit darüber hinaus, das Auto als fahrendes Endgerät zu nutzen. In einem Pilotprojekt mit der Hamburger Hafenbehörde geht es z. B. darum, wie Verkehr mithilfe von Smartphones und Tablet-PCs besser fließt. Ziel ist es, Verkehr und Logistikabläufe zu optimieren, um größere Gütermengen im Hafengebiet umschlagen zu können. Des Weiteren haben wir in 2012 im Bereich Flotten-Management eine strategische Technologiepartnerschaft mit der Deutschen Bahn geschlossen. In Friedrichshafen zeigen wir mit einem Pilotprojekt, wie man vernetzte Elektrofahrzeuge erfolgreich in das Stromnetz der Zukunft einbindet.



DEUTSCHE TELEKOM
INNOVATIV.

Start-up-Förderung und Beteiligungen.

„Open Innovation“: Neues von außen integrieren. Neben dem traditionellen Weg mit eigener Forschung und Entwicklung setzen wir auf „Open Innovation“: Auch außerhalb unseres Konzerns suchen wir nach den besten Ideen und den besten Köpfen. Bei unseren Venture-Beteiligungen geht es nicht nur darum, bei der Finanzierung zu helfen, sondern auch darum, diese Unternehmen zu beraten und zu begleiten. Ebenso vermitteln wir unternehmerisches Know-how. Dabei lassen wir den noch jungen und oft sehr kleinen Unternehmen genug Raum, um beweglich und agil zu bleiben.

An Innovationen beteiligen wir uns auch mit unserer Wagniskapitalfirma **T-Venture**. So binden wir bereits seit 15 Jahren vielversprechende Start-up-Unternehmen an uns. T-Venture ist einer der aktivsten Corporate Venture Capital Fonds in Deutschland, weltweit gehört er zu den Top Fünf. Zurzeit investieren wir aus einem Fonds mit einem Investitionsvolumen von 410 Mio. €. Seit Gründung sind wir insgesamt über 180 Minderheitsbeteiligungen eingegangen, haben die Unternehmen über einen bestimmten Zeitraum bei ihrer Weiterentwicklung begleitet und uns dann zum Teil aus dem Engagement wieder zurückgezogen (z. B. Börsengänge).

T-Venture hält derzeit rund 90 Beteiligungen; dass diese Früchte tragen, zeigen folgende Beispiele:

- **MyTaxi** von der Intelligent Apps GmbH ist eine Mobilitätsplattform, die insbesondere in Deutschland durch die erfolgreiche Taxiruf-App „MyTaxi“ bekannt wurde. Neben der App revolutioniert die MyTaxi-Software durch den automatisierten Bestellvorgang, den direkten Kontakt zum Taxifahrer und die Unabhängigkeit von Funkzentralen den gesamten Taximarkt. Auch international entwickelt sich MyTaxi ausgesprochen erfolgreich. Bereits im Sommer 2010 beteiligte sich T-Venture als Erstinvestor (sog. „Seed-Finanzierung“) an dem Unternehmen und begleitet es seitdem in seiner hervorragenden Entwicklung.
- **CipherCloud** stellt Datensicherheitslösungen für Cloud-Applikationen bereit. CipherClouds Technologie ermöglicht die sichere Nutzung von und die volle Kontrolle über Daten in privaten, hybriden und öffentlichen Cloud-Applikationen und eliminiert damit herkömmliche Datenschutz- und Regulierungsbedenken bei Cloud-Applikationen. Darüber hinaus erkennt CipherCloud Schad-Software und blockiert so die Verbreitung von infizierten Dateien. Damit wird nicht nur Hackerangriffen, sondern auch evtl. Manipulationen von externen Cloud-Applikationen vorgebeugt.

Um künftig junge Unternehmen auch als Mehrheitsbeteiligung in die Deutsche Telekom zu integrieren, haben wir Mitte 2012 die **Telekom Innovation Pool GmbH (TIP)** gegründet. Sie wird von T-Venture geführt, d. h. sie stellt die finanziellen Mittel und verwaltet zudem die neue Gesellschaft. Die TIP übernimmt auch konzerninterne Spin-offs, das sind Unternehmensbereiche, die als eigenständige Firmen ausgegründet werden. Ein Beispiel ist die in 2012 gegründete Trust2Core GmbH, hervorgegangen aus den T-Labs.

Außerdem unterstützen wir auch gezielt Start-ups bei der Unternehmensgründung. Hierfür haben wir am 8. Mai 2012 in Berlin einen sog. „Inkubator“ ins Leben gerufen: **hub:raum**. Damit wollen wir durch die Vernetzung von Menschen und Kapital innovative Geschäftsideen fördern und neue Geschäfte aufbauen: Junge Gründertalente unterstützen wir mit Telekommunikationsinfrastruktur, technischen Entwicklungsplattformen und Startfinanzierung – alles begleitet von erfahrenen Mentoren. Wir als Unternehmen profitieren von der Dynamik der Start-ups.

Ideen erleben.

T-City. Bereits seit 2007 ist die T-City unsere Zukunftswerkstatt mit der Stadt Friedrichshafen: Gemeinsam arbeiten wir daran, die Welt von morgen erlebbar zu machen – anhand von über 40 zukunftssträchtigen Projekten aus den Branchen Energie, Gesundheit und Verkehr.

T-Gallery. Um zu erleben, was wir entwickeln, empfiehlt sich ein Besuch in unserem Zukunftsforum T-Gallery in Bonn. Zu sehen gibt es dort u. a. Prototypen für Produkte und Dienste der Zukunft sowie weltweite Entwicklungen rund um das Vernetzte Leben und Arbeiten.

Patente.

Die Bedeutung von Patenten in der Telekommunikationsindustrie wächst beständig. Akteure und Aktionsfelder ändern sich und beeinflussen die IPR-Agenda (IPR – Intellectual Property Rights; Rechte am geistigen Eigentum) der Deutschen 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.

Für dieses Spektrum sind Schutzrechte – national wie international – außerordentlich bedeutend. Wir widmen uns im Rahmen der Forschung & Entwicklung wie auch der Produkt- und Technologieentwicklung intensiv der Generierung eigener Rechte. Im Berichtsjahr konnten wir 151 Patente anmelden und damit den Gesamtbestand auf rund 7 600 Schutzrechte (2011: rund 7 500) erhöhen.

Intensive Entwicklung und Bereinigung des IPR-Portfolios sichert die Werthaltigkeit des Bestands sowie den strategischen Fit mit den Stoßrichtungen des Konzerns. Komplementär trägt die professionelle Handhabung von patentjuristischen Aufgaben zur Stabilität der IPR Assets der Deutschen Telekom bei. Die Deutsche Telekom ist darüber hinaus in Standardisierungsgremien tätig. Beim Management der Schutzrechte berücksichtigen wir Kosten-Nutzen-Aspekte durch selektive Anmeldung und stringentes Terminieren.

AUFWAND UND INVESTITIONEN IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

Zu unseren Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen 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 und effektiveren IT-Unterstützung der Geschäftsprozesse. 2012 lag der Forschungs- und Entwicklungsaufwand für den Konzern mit 65,9 Mio. € unter dem Niveau des Vorjahres. Die Deutsche Telekom AG trägt als Konzernmutter einen Teil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Konzern. Hier liegt der Aufwand mit 52 Mio. € leicht über dem Vorjahresniveau von 48 Mio. €.

Diese Kennzahl darf jedoch nicht losgelöst von unserem oben genannten Innovationsdreiklang betrachtet werden. So setzen wir hierbei auch auf neue Innovationen von außen und wollen Wachstum nicht nur aus Eigenentwicklungen, sondern auch aus Partnerschaften und Unternehmensbeteiligungen generieren. Hierfür halten wir z. B. in unserer T-Venture ein Fondsvolumen von derzeit 410 Mio. € zur Verfügung.

Die Investitionen des Konzerns in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte liegen bei 78,0 Mio. € und damit unter Vorjahresniveau. Schwerpunktmäßig betreffen diese Investitionen selbst erstellte Software, wobei der überwiegende Anteil auf unser operatives Segment Systemgeschäft entfällt. Für alle Projekte und Aktivitäten, die zu neuen Produkten und deren effizienterem Angebot an Kunden führen, arbeiteten im Berichtsjahr rund 2 400 Mitarbeiter (2011: rund 2 200). Die für unsere ergebnisorientierte Forschung und Innovation zuständigen T-Labs beschäftigen überwiegend Wissenschaftler verschiedenster Fachrichtungen.

T 035

Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung.

	2012 Mio. €	2011 Mio. €	2010 Mio. €	2009 Mio. €	2008 Mio. €
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	65,9	121,4	145,6	205,5	172,4
Investitionen in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	78,0	122,4	162,2	232,5	413,6

MITARBEITER.

- Personalstrategie ■ Diversity und Health & Safety ■ Personalentwicklung ■

PERSONALSTRATEGIE.

Die Konzernstrategie der Deutschen Telekom basiert auf den vier strategischen Handlungsfeldern: „Integrierte Netze für die Gigabit-Gesellschaft“, „Mehr Innovation durch Kooperation“, „Sichere Cloud-Lösungen“ und „Kunden begeistern“. Daraus leiten wir unsere Personalstrategie ab. Externe Faktoren, die die Schwerpunkte unserer Personalstrategie beeinflussen, berücksichtigen wir ebenso. Dazu gehören Mega-Trends wie Globalisierung, Individualisierung, Nachhaltigkeit oder Demografischer Wandel wie auch die derzeitige Wettbewerbslandschaft. Grundvoraussetzung zur Erreichung der Unternehmensziele ist eine motivierte und fokussierte Belegschaft. Auf dieser Basis haben wir unser HR (Human Resources)-Leitbild entwickelt: „HR beschleunigt den Erfolg des Unternehmens und der Mitarbeiter“.

■ Siehe auch Kapitel „Konzernstrategie“, SEITE 75 ff.

Das Strategieprogramm unseres Personalbereichs.

Die drei strategischen Stoßrichtungen „Productivity“, „Performance“ und „Power“ sind elementare HR-Stellhebel zur Unterstützung der Unternehmensstrategie und bedeuten:

- Mitarbeiter mit den richtigen Fähigkeiten, der richtigen Einstellung am richtigen Ort und im richtigen Verhältnis von Kosten und Kapazität steigern unsere **Produktivität** und Wettbewerbsfähigkeit.
- Inspirierende Führung, persönliche und organisatorische Weiterentwicklung, angemessene Belohnung guter **Performance** sowie ein fairer Umgang mit Performance-Problemen sind Voraussetzungen für die weitere erfolgreiche Transformation des Unternehmens.
- Agile Unternehmensstrukturen, moderne Arbeitswelten sowie unternehmerisches Denken und Handeln fördern unsere Innovations-**Power**.

Für das Jahr 2013 haben wir vier Handlungsfelder – die sog. „HR Big 4“ – abgeleitet, die das HR-Leitbild und die strategischen Stoßrichtungen konkretisieren.

Big I – „Wir managen die interne und externe Mitarbeiterstruktur, um Arbeitsproduktivität zu maximieren.“

Zielsetzung ist es, den Einsatz interner und externer Mitarbeiter so zu balancieren, dass wir die bestmögliche Produktivität erreichen. Im Rahmen des „Total Workforce Managements“ nutzen wir eine quantitative und qualitative Planung der internen und externen Belegschaft in Bezug auf Kosten, Kapazitäten, Qualifikationen, Demografie und Einsatzort. Darüber hinaus setzen wir in 2013 ein gezieltes Kosten-Management im Hinblick auf den Einsatz von externen Mitarbeitern auf.

Big II – „Wir verankern inspirierende Führungsgrundsätze, um Top-Leistung zu fördern und zu belohnen.“

Im Rahmen dieses Handlungsfelds entwickeln wir ein neues Performance Management-System auf Ebene der Top-Führungskräfte. Damit werden wir die bisher getrennt laufenden Prozesse zum Ziel- und Performance Management verschlanken sowie Leistungen stärker differenzieren und fördern. Zudem richten wir unser Führungsleitbild und -verständnis auf die Herausforderungen der heutigen und künftigen Arbeitswelt aus. Wir erarbeiten ein entsprechendes Leitbild sowie flankierende Maßnahmen, um unsere Führungskräfte in ihrer Arbeit optimal zu unterstützen.

Big III – „Wir gestalten moderne Arbeitswelten, um Berufserfahrung und -kenntnisse teilen und erweitern zu können.“ Wir wissen, dass das Know-how in unserem Konzern sehr vielfältig ist und das vorhandene Wissen durch den Einsatz moderner Arbeitswelten noch stärker als bisher geteilt werden kann. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter dabei, diese Möglichkeiten zu nutzen. Ein internes Projektteam arbeitet bereits daran. Unter dem Titel „Future Workplace“ beleuchtet und bewertet es derzeit verschiedene Aspekte des Arbeitsplatzes der Zukunft, um ein für unseren Konzern richtungsweisendes Konzept zu erstellen. Darüber hinaus schaffen wir ein Umfeld, das es allen Mitarbeitern ermöglicht, ihr Wissen auf dem neuesten Stand zu halten bzw. zu bringen, neue Wissensfelder zu erschließen, Erfahrungen und Kenntnisse zu teilen und sich fit zu halten für die Herausforderungen der Arbeitswelt.

Big IV – „Unsere Verpflichtung: Wir setzen klar und einfach um.“ Dieses Handlungsfeld umfasst alle Aktivitäten des Personalbereichs. Wir werden unsere HR-Prozesse, -Angebote und -Produkte im Sinne des Nutzers klar und einfach gestalten. Hierzu haben wir 2012 unser gesamtes globales Produkt- und Service-Portfolio auf den Prüfstand gestellt. Damit wir unseren Kunden – Mitarbeiter und Führungskräfte – möglichst effektiv unterstützen können, verbessern wir kontinuierlich die segmentübergreifende HR-Arbeit. Neben einem kundenorientierten Portfolio ist dabei die reibungslose Interaktion in unserem HR-Drei-Rollen-Modell ein Erfolgsfaktor. Steuernde Aufgaben übernehmen unsere HR Competence Center, beratende Tätigkeiten zu strategischen HR-Themenstellungen erfolgen durch unsere HR Business Partner und geschäftsorientierte HR-Leistungen werden aus unseren Group HR Services erbracht. Unter den Stichworten „Lean HR“ und „HR Category- und Product Management“ optimieren wir unser HR-Portfolio sowie die HR-interne Aufstellung und Zusammenarbeit auch in 2013.



DEUTSCHE TELEKOM
INNOVATIV.

DIVERSITY MANAGEMENT UND HEALTH & SAFETY MANAGEMENT.

Diversity und Frauenquote. Unser Konzern vereint weltweit viele Kulturen, Vorstellungen und Talente. Diese Vielfalt fördern und nutzen wir als Quelle von Kreativität und Agilität. Wir verstehen Diversity als Voraussetzung für Innovation, Kundenorientierung und als Treiber des Wandels unserer Unternehmenskultur hin zu einem offenen und flexiblen Unternehmen. Ziel von Diversity Management ist es, im Unternehmen ein Bewusstsein für soziale Vielfalt zu schaffen, bei dem Diversität innerhalb der Belegschaft als unternehmerische Stärke erkannt und gefördert wird. Vielfalt und Unternehmenserfolg gehen Hand in Hand, indem v. a. international, alters- und geschlechtsheterogen besetzte Teams höchst erfolgreich am nationalen, aber insbesondere auch internationalen Markt agieren.

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. Dazu steuern wir unser Programm zur Umsetzung der Frauenquote weltweit entlang der gesamten Talent-Pipeline – von der Einstellung über die Quotierung von Führungskräfte-Entwicklungsprogrammen und Auswahl-Assessments bis hin zur Besetzung konzerninterner Aufsichtsratsgremien.

Deutsche Telekom für Diversity ausgezeichnet. Im Berichtsjahr erhielten wir gleich mehrere Auszeichnungen für unsere Aktivitäten, mittels derer wir die Vielfalt in unserem Konzern erhöht und eine integrative Unternehmenskultur etabliert haben. Die Deutsche Telekom wurde u. a. 2012 beim Bundeswettbewerb Erfolgsfaktor Familie „Deutschlands familienfreundlichster Arbeitgeber“ für ihr umfassendes Gesamtkonzept zur Vereinbarkeit von Berufs- und Familienleben geehrt. Mit dem Max-Spöhr-Verlegerpreis wurden wir dafür gewürdigt, dass wir die sexuelle Identität unserer Beschäftigten als Vorteil begreifen, den es bewusst wahrzunehmen und aktiv zu nutzen gilt. Außerdem zeichnete der Landschaftsverband Rheinland uns mit dem Prädikat „Behindertenfreundlicher Arbeitgeber“ aus.

Frauenanteil im Management steigt kontinuierlich. Der Blick in die jüngste Vergangenheit zeigt: Seit Einführung der Frauenquote schauen wir auf eine positive Entwicklung der Quotenwerte zurück. Der Anteil der Frauen im Führungskräftebereich konnte konzernweit von 19% (Februar 2010) auf 24% (Dezember 2012) gesteigert werden. Im Vergleich zu Dezember 2011 sank der Frauenanteil in Führungspositionen leicht um 0,7% aufgrund von Umstrukturierungen (inkl. Verkäufen) bei T-Mobile USA. In allen anderen Segmenten konnte der Anteil wie in den Vorjahren gesteigert werden. Auch den Frauenanteil in unseren Aufsichtsräten haben wir seit 2010 konsequent erhöht, wobei wir insbesondere beim Arbeitgeberanteil einen deutlichen Anstieg zu verzeichnen haben: 2010 betrug der weibliche Arbeitgeberanteil in Deutschland 17,7%, Ende 2012 bereits 24,8%. Einen ebenso positiven Effekt haben wir im selben Zeitraum durch den Anstieg des weiblichen Arbeitgeberanteils von 7,4 auf 25,5% bei unseren internationalen Aufsichtsräten erzielt. Darüber hinaus sind seit 2012 zwei unserer sieben Vorstandspositionen mit Frauen besetzt. Im internationalen Management Team unterhalb des Konzernvorstands, dem Business Leader Team, wurde der Frauenanteil von zwei (Februar 2010) auf neun (Dezember 2012) erhöht.

Arbeit und Freizeit miteinander in Einklang bringen. Mit dem Programm „work-life@telekom“ verbessern wir systematisch die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Auch im Berichtsjahr haben wir unsere Angebote ausgebaut: National haben wir seit 2010 die Anzahl der betrieblichen Kinderbetreuungsplätze um 212 auf 559 erhöht, die der Ferienbetreuungsplätze von Schulkindern von 170 auf nunmehr 300. Gleichzeitig haben wir als Treffpunkte für Mitarbeiter und deren Kinder sieben neue Eltern-Kind-Büros an Standorten in ganz Deutschland eingerichtet, im kommenden Jahr wollen wir mindestens zehn weitere Möglichkeiten schaffen, um Betreuungsengpässe abzufedern. Zudem bieten wir unseren Mitarbeitern eine kostenlose Unterstützung bei der Suche nach Kinderbetreuungsplätzen vor Ort sowie zusätzlich eine Notfallbetreuung für Kinder an. Dass nicht nur weibliche, sondern zunehmend auch männliche Beschäftigte sich bewusst Zeit für ihre Kinder nehmen, dafür spricht eine Verdopplung des Anteils von Männern, die eine Elternzeit von länger als zwei Monaten nehmen: Mitte 2011 lag deren Anteil bei 11,3%; Ende 2012 waren es bereits 22,1%.

Angebote des Health & Safety Managements. Ein multidisziplinäres Expertenteam verfolgt in den Themengebieten Gesundheits-, Arbeits- und Brandschutz einen ganzheitlich systemischen Ansatz. Dieser umfasst im Arbeitsschutz und betrieblich-organisatorischen Brandschutz die Gestaltung konzern einheitlicher Produkte und Prozesse zur Einhaltung gesetzlicher Anforderungen sowie zur kontinuierlichen Verbesserung der Sicherheit der Beschäftigten. Über die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben im Arbeits- und Gesundheitsschutz und zielgruppenspezifischen Maßnahmen hinaus fördern wir mit Projekten und konzernweiten Präventionsangeboten die Gesundheitskompetenz und das Gesundheitsbewusstsein unserer Beschäftigten: von speziellen Angeboten zur psychischen Gesundheit wie Seminaren zur Stressprävention bis hin zu den klassischen Angeboten der betrieblichen Gesundheitsförderung wie Gripeschutzimpfung, Darmkrebsvorsorge, Informationen zu Ernährung, Bewegung und Entspannung oder einem umfassenden Gesundheits-Check beim Betriebsarzt. Rund 130 Betriebsärzte und 120 Fachkräfte für Arbeitssicherheit kümmern sich um die gesundheitlichen und arbeitsschutzbezogenen Belange unserer Beschäftigten. Darüber hinaus können unsere Mitarbeiter kostenfrei und vertraulich auch das Angebot zu einer persönlichen Beratung durch etwa 50 Experten in psychosozialen Fragestellungen nutzen.

Psychische Gesundheit. Eine zentrale Rolle bei der Prävention psychischer Erkrankungen räumen wir unseren Führungskräften ein: Ein umfassendes Paket von Handlungsleitfäden und Informationsblättern hilft ihnen dabei, ihren Einfluss auf die Gesundheit der Mitarbeiter zu erkennen sowie beim Umgang mit psychischen Auffälligkeiten, Stress und Burn-out entsprechende Hilfsangebote zu nutzen. Außerdem bieten wir allen Führungskräften ein Web-basiertes Training zum Thema psychische Gesundheit an. Dieses E-Learning-Programm sensibilisiert unsere Führungskräfte dafür, frühzeitig mögliche psychische Belastungen bei sich und ihren Mitarbeitern zu erkennen, um rechtzeitig eine Unterstützung zu ermöglichen.

Allen unseren Mitarbeitern bieten wir ein breites Angebot an Workshops zum Thema psychische Gesundheit, Stressprävention und Beratung über gesundheitsförderliches Verhalten. Unsere Beschäftigten nutzen insbesondere das innovative Workshop-Konzept zum Thema Resilienz – der Steigerung der psychischen Widerstandsfähigkeit. Daneben gibt es individuelle psychosoziale Beratung bei den Themen Stress, Sucht, Konflikte, Veränderung, Führung und Gesundheit. Schnell und unbürokratisch hilft die kostenfreie Telefonberatung bei beruflichen und privaten Problemen. Eine schnelle Reaktion ist besonders bei psychischen Erkrankungen wichtig, um eine Chronifizierung zu vermeiden, denn psychische Leiden erzeugen schon lange vor einem Ausfall hohe Kosten durch Leistungseinbußen.

Health & Safety International. Der bestmögliche Schutz unserer Beschäftigten steht bei uns immer im Mittelpunkt. Den konzernweiten Ansatz unseres Arbeits- und Gesundheitsschutzes unterstützen wir mit einem international einheitlichen Health, Safety & Environmental Management-System. 29 Landesgesellschaften sind derzeit integriert, 2013 werden wir neun weitere Gesellschaften unseres Konzerns anbinden. Damit ist der Grundstein für konzernweit einheitliche Standards im Arbeits- und Gesundheitsschutz gelegt. Das System basiert auf den folgenden internationalen Standards: OHSAS 18001, ISO 14001 und ISO 9001 für Gesundheits-, Arbeits- und Umweltschutz sowie Qualität. Zudem haben wir einheitliche Kennzahlen festgelegt, z. B. um Ausfallzeiten zu messen. Mindeststandards und entsprechende Kennzahlen schaffen international mehr Transparenz und bessere Vergleichbarkeit. Das Health, Safety & Environmental Management-System unterstützt uns darüber hinaus dabei, auch im Krisenfall die weltweite Telekommunikationsinfrastruktur aufrechtzuerhalten.

PERSONALUMBAU.

□ Details siehe im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, SEITE 90 ff.

📄 Für weitere Informationen verweisen wir auf unseren Personalbericht:
WWW.TELEKOM.COM/PERSONALBERICHT

Nicht nur der nach wie vor harte Wettbewerb in unserer Branche, sondern auch die schwierige konjunkturelle Lage in unseren Kernmärkten machten auch 2012 einen weiteren Personalumbau mit Effizienzsteigerungen hin zu einem effektiven und zukunftsorientierten Personalkörper notwendig.

MITARBEITERSTATISTIK.

T 036

Entwicklung des Personalbestands.

Mitarbeiter im Konzern	31.12.2012	31.12.2011 ^c	31.12.2010 ^c	31.12.2009	31.12.2008
GESAMT	229 686	235 132	246 777	259 920	227 747
davon: Deutsche Telekom AG ^a	30 637	33 335	35 855	49 122	44 645
Operatives Segment Deutschland	67 497	69 574	70 902	81 336	85 637
Operatives Segment Europa	56 468	58 010	63 338	71 163	39 140
Operatives Segment USA	30 288	32 868	37 760	40 697	38 031
Operatives Segment Systemgeschäft	52 847	52 170	51 742	46 021	45 862
Konzernzentrale & Shared Services	22 586	22 510	23 035	20 703	19 077
GEOGRAFISCHE VERTEILUNG					
Deutschland	118 840	121 564	123 174	127 487	131 713
International	110 846	113 568	123 603	132 433	96 034
davon: Übrige EU	63 244	64 257	68 941	76 196	45 115
davon: Europa außerhalb EU	9 422	9 736	9 991	10 061	7 908
davon: Nordamerika	31 037	33 511	38 467	41 235	38 621
davon: Übrige Welt	7 143	6 064	6 204	4 941	4 390
PRODUKTIVITÄTSENTWICKLUNG^b					
Konzernumsatz je Mitarbeiter Tsd. €	250	244	247	251	263

^a Aufgrund der Ausgliederung des Festnetz-Geschäfts ist die Vergleichbarkeit der Vorjahresbeträge nicht gegeben.

^b Mitarbeiter im Durchschnitt.

^c Werte der Vorjahresperioden der operativen Segmente sowie der Konzernzentrale & Shared Services wurden angepasst.

T 037

Personalaufwand.

	2012 Mrd. €	2011 Mrd. €	2010 Mrd. €	2009 Mrd. €	2008 Mrd. €
Personalaufwand im Konzern	14,6	14,7	15,1	14,3	14,1
Sondereinflüsse ^a	1,1	1,1	1,0	0,5	1,1
Personalaufwand im Konzern bereinigt um Sondereinflüsse	13,5	13,6	14,1	13,8	13,0
Konzernumsatz	58,2	58,7	62,4	64,6	61,7
BEREINIGTE PERSONALAUFWANDSQUOTE %	23,2	23,1	22,5	21,4	21,1
PERSONALAUFWAND DER DEUTSCHEN TELEKOM AG NACH HGB^b	3,3	3,4	3,4	4,0	3,9

^a Aufwendungen für Personalmaßnahmen (□ Details hierzu geben wir im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, SEITE 90 ff.).

^b Aufgrund der Ausgliederung des Festnetz-Geschäfts in 2010 ist die Vergleichbarkeit der Vorjahresbeträge nicht gegeben.

PERSONALENTWICKLUNG.

Wir setzen auf eine lebenszyklusorientierte Personal- und Organisationsentwicklung. Den einzelnen Mitarbeitern stellen wir Angebote zur Verfügung, die ihre persönlichen und beruflichen Lebensumstände berücksichtigen. Neben den Ausbildungsangeboten gibt es ein „Start-up!-Programm“ für ambitionierte Einsteiger und Karriereentwicklungsangebote für Experten und Führungskräfte. Unter der Prämisse des „Lebenslangen Lernens“ werden wir zukünftig die Erfahrung von älteren Mitarbeitern noch stärker nutzen und weitere spezifische Angebote entwickeln. Dabei verändern sich auch die Lernmethoden: Klassische „Face to Face“-Trainings werden durch innovative Formate wie z. B. „Leadership Labs“ für Führungskräfte ersetzt, die Management-Theorie mit Erfahrungslernen im realen Kontext verbinden. Um „Learning on Demand“-Angebote weiter auszubauen, setzen wir in bestimmten Weiterbildungskontexten bereits auf speziell entwickelte Smartphone Apps oder auf unser internes Telekom Social Network, was nachhaltig zum Wissenstransfer beiträgt.

Duale Berufsausbildung/Duales Studium. Seit Jahren zählen wir zu den größten Ausbildungsunternehmen in Deutschland. Im Berichtsjahr haben über 3 200 junge Menschen die Chance genutzt, über unsere Ausbildungs- oder dualen Studienangebote eine qualitativ hochwertige Berufsausbildung in unserem Konzern zu beginnen. Bundesweit bilden wir kompetenten Berufsnachwuchs in elf Ausbildungsberufen und neun dualen Studiengängen in Kooperation mit zehn Partnerhochschulen aus. Die Gesamtzahl der Auszubildenden und dual Studierenden lag im Ausbildungsjahr 2012/2013 bei rund 9 300, davon 1 200 dual Studierende.

Einen wichtigen Baustein zur beruflichen Erstausbildung und Weiterbildung – insbesondere im technischen Bereich – liefert mit ihren akademischen Angeboten auch die konzerneigene Hochschule für Telekommunikation in Leipzig (HfTL). Im Berichtsjahr haben wir von insgesamt 340 Absolventen unserer Präsenz- und dualen Studiengänge aller Kooperationshochschulen rund 70 % in unseren Konzern übernommen, davon alleine von der HfTL 72 Absolventen.

Weiterbildung weiter gestärkt, wichtiger Fokus auf Expertenentwicklung. Insbesondere mit CAMPUS, der modular ausgelegten Weiterbildungssystematik für Experten, werden wir deutlich stärker den strategischen Weiterbildungsbedarfen des Business gerecht.

CAMPUS@Telekom – Zahlen und Fakten:

- Derzeit verfügen wir über acht konzernweit einheitliche Programme mit unterschiedlicher funktionaler Ausrichtung, wie z. B. für Finanzen und Controlling, Projekt-Management oder für den Vertrieb.
- Durch CAMPUS konnten wir das vorhandene Maßnahmenportfolio an Weiterbildungen um ca. 40 % von etwa 1 800 auf ca. 1 100 Maßnahmen reduzieren und sinnvoll konsolidieren.
- Die Maßnahmen sind eng mit Go Ahead!, unserem einheitlichen Rahmen zur Expertenentwicklung und -karriere, verzahnt und werden jeweils auf drei Qualifizierungsleveln („basis“, „fortgeschritten“ und „professionell“) angeboten.

Bologna@Telekom: berufsbegleitend zu Bachelor und Master. Mit der Initiative Bologna@Telekom fördern wir leistungsstarke Mitarbeiter, die neben ihrem Job ein Bachelor- oder Master-Studium absolvieren möchten. Dabei fördern wir Leistungsträger ab zwei Jahren Konzernzugehörigkeit durch zehn Tage Freistellung für Prüfungen (pro Studienjahr) und die Übernahme von 50 % der Studiengebühren.

Bologna@Telekom – Zahlen und Fakten:

- Jährlich vergeben wir rund 200 Bologna-Stipendien an ausgewählte Mitarbeiter. Derzeit fördern wir insgesamt rund 600 Mitarbeiter.
- In 2012 haben die ersten 33 Mitarbeiter die Initiative erfolgreich absolviert.
- Seit 2011 fördern wir zudem berufsbegleitende Promotionen unserer Mitarbeiter.

RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT.

- Risikofrüherkennungssystem ■ Chancen-Identifikation ■

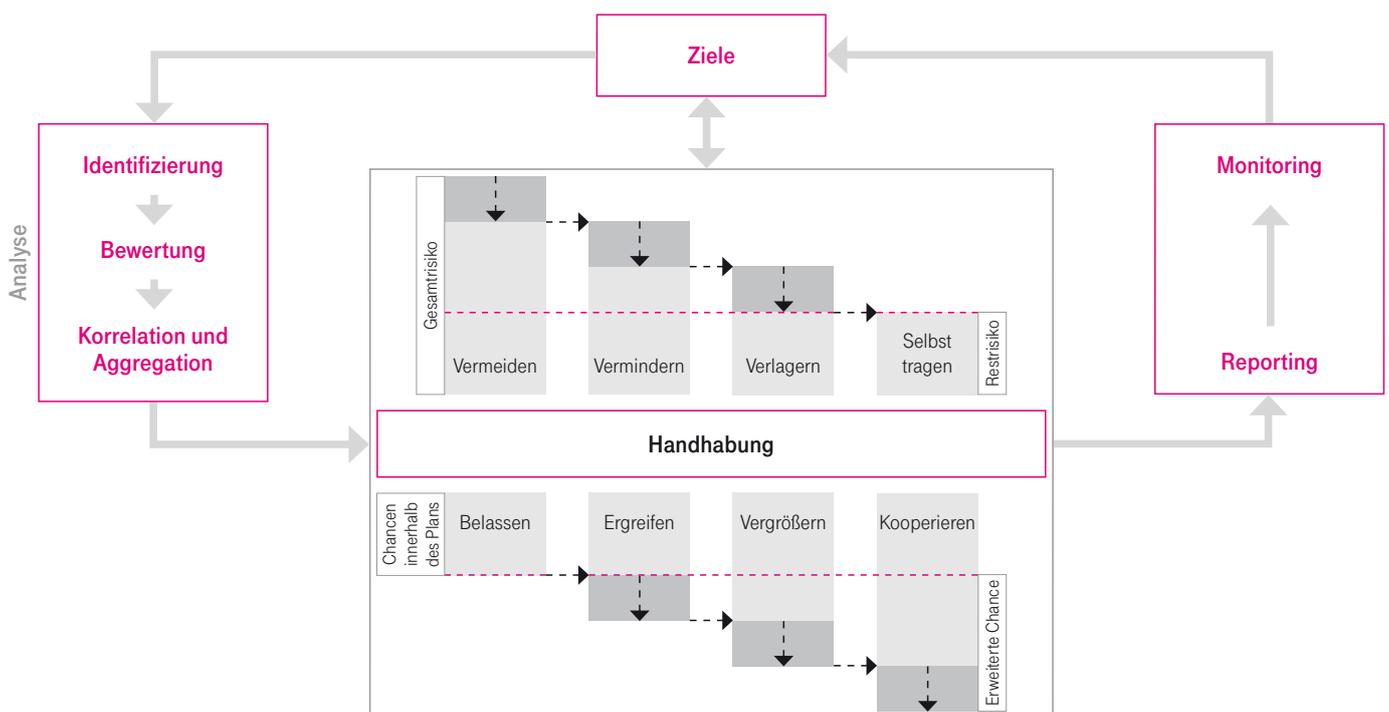
RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT-SYSTEM.

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Telekommunikation und Informationstechnologie sind wir zahlreichen Unsicherheiten und Veränderungen ausgesetzt. Um in diesem nach wie vor volatilen Umfeld erfolgreich zu agieren, müssen wir mögliche Entwicklungen frühzeitig antizipieren und daraus resultierende Risiken systematisch erfassen, bewerten und steuern. Ebenso wichtig ist es, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Unser Risiko- und Chancen-Management orientiert sich an unserem Regelprozess (siehe **GRAFIK G50**), an dessen Anfang die Definition des angestrebten Risikoprofils steht. Nach der Identifikation von Chancen und Risiken erfolgt die weitergehende Analyse bzw. Bewertung. Dies umfasst u. a. die Aggregation von Chancen und Risiken unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeit und dem jeweiligen 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 wieder durchlaufen und entsprechend den aktuellen Entwicklungen und Entscheidungen angepasst.

G 50

Das Risiko- und Chancen-Management-System.



Unser Risiko- und Chancen-Management-System 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.

Darüber hinaus gibt unser Konzern-Controlling einen konzernweiten Leitfadens für die Planung, die Budgetierung, die betriebswirtschaftliche Steuerung und das Reporting von Investitionen und Projekten vor. Dieser Leitfaden gewährleistet die erforderliche Transparenz im Investitionsprozess und die Durchgängigkeit von Investitionsplanungen und -entscheidungen in unserem Konzern und in unseren operativen Segmenten. Außerdem gibt er eine Entscheidungsunterstützung für den Vorstand und den Vorstandsausschuss „Investitionen“. Im Rahmen dieses Prozesses erfolgt auch eine systematische Identifikation strategischer Chancen, die in die Finanzplanung des Unternehmens einfließen.

Bei unseren Finanztransaktionen gilt für uns der Grundsatz der Risikominimierung. Dies gilt auch beim Einsatz derivativer Finanzinstrumente: 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. Wir führen alle Finanztransaktionen und Risikopositionen in einem zentralen Treasury-System und informieren die Konzernführung regelmäßig darüber. 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 umfassend denkbare 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.

Unsere 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 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 spezifischen 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 Simulationsverfahrens ausgewiesen. Außerdem fließt in die Betrachtung eine Reihe von qualitativen Faktoren ein, die für unsere Reputation 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. Treten neben dem turnusmäßigen Reporting der wesentlichen Chancen und Risiken unerwartete Risiken auf, so werden diese unmittelbar gemeldet.

Ein professionelles Risiko-Management ist weiterhin wichtiger denn je. Als Reaktion auf die Finanzkrise 2008 haben wir unser Risiko-Management-System weiter ausgebaut und die Frühwarnfunktion deutlich verstärkt.

So erstellen wir seit etwa drei Jahren für den Vorstand neben dem quartalsweisen Risikobericht ein „Risiko-Cockpit“ als zusätzliches Risikobeobachtungs- und Analyseinstrument. In diesem wird jedes Quartal eine Vielzahl von Frühwarn- und Konjunkturindikatoren, z. B. zu makroökonomischen, politischen und gesetzlichen Entwicklungen in unseren Kernländern, erfasst. Bei den Konjunkturindikatoren analysieren wir vor-, gleich- und nachlaufende Indikatoren. So projizieren 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 zeitnahe Messlatte der wirtschaftlichen Aktivität, als dies etwa die vierteljährliche Veröffentlichung des Bruttoinlandsprodukts sein kann (siehe **GRAFIK G 51**).

Auf Basis des gesamtheitlichen Indikatorensystems aus makroökonomischen und unter Berücksichtigung der politischen und gesetzlichen Entwicklungen entwickeln wir unterschiedliche Szenarien und ermitteln mögliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Mit dem Risiko-Cockpit 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.

G 51

Auszug aus Risiko-Cockpit.

Konjunkturtrends.

		Deutschland	USA	Griechenland	Polen	Ungarn	UK
vorlaufende ^a	Composite Leading Indicator	98,9 99,0	101,0 100,6	99,8 99,5	100,3 100,0	99,0 99,0	100,7 100,0
	Konsumklima	5,8 5,9	72,9 79,2				
	Trend	↔ →	→ →	→ →	→ →	→ ↘	↗ ↗
gleichlaufende ^b	BIP	0,5% 0,9%	1,9% 2,6%	-3,3% -6,9%	1,1% 1,9%	-1,9% -1,6%	0,4% 0,0%
	Konsumausgaben	0,6% 0,1%	1,9% 1,9%	-3,6% -8,4%	0,4% 0,1%	-3,0% -3,1%	1,3% 1,3%
	Industrieproduktion	-1,7% -1,1%	2,1% 3,4%	1,2% -3,2%	-1,2% 1,5%	-2,8% 0,2%	-2,0% -1,8%
Trend	↔ ↔	↔ →	→ ↘	↔ ↔	→ →	↗ ↗	
nachlaufende ^b	Arbeitslosigkeit	6,9% 6,8%	7,8% 8,0%	26,2% 25,6%	13,2% 13,0%	10,6% 10,4%	7,7% 7,8%
	Konsumentenpreise	2,0% 1,9%	1,9% 1,7%	1,1% 1,3%	3,0% 3,9%	5,6% 6,1%	2,6% 2,4%
	Trend	→ →	→ ↗	↘ ↘	→ →	→ →	→ →

^a Aktueller Monat | Vorquartalsmonat.

^b Q4 2012 | Q3 2012 jeweils gegenüber Vorjahresquartal.

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



Die Chancen-Identifikation. Die Erkennung und Erhebung von Chancen in unserem Geschäft erfolgt durch unsere operativen Segmente und die Konzernzentrale ganzjährig im Rahmen des kurzfristigen Ergebnis-Monitorings und des mittelfristigen Planungsprozesses. Während das kurzfristige Ergebnis-Monitoring auf Chancen abzielt, die hauptsächlich das laufende Geschäftsjahr betreffen, stehen im mittelfristigen Planungsprozess Chancen im Fokus, die für den Konzern von strategischer Bedeutung sind. Wir unterscheiden zwei Arten von Chancen:

- Chancen, die von außen gegeben sind und damit nicht beeinflussbare Ursachen haben, z. B. die Rücknahme einer Zusatzsteuer in Europa.
- Chancen, die von uns geschaffen werden, z. B. durch organisatorische Fokussierung auf Innovation (z. B. Gründung der Digital Business Unit (DBU), T-Labs, T-Venture) sowie Wachstumsfelder und -produkte, oder auch durch Partnerschaften und Kooperationen, von denen wir Synergien erwarten.

2012 haben wir unseren Planungsprozess effizienter gestaltet, um mehr Freiräume zu schaffen. So versetzen wir unsere Organisation in die Lage, Chancen zu nutzen und neues Geschäft zu generieren. Die Vorplanungen unserer operativen Segmente münden in einer Planungsphase, in der Vorstände, Business Leader, leitende Angestellte und Experten aus allen Geschäftsbereichen täglich intensiv über die strategische und finanzielle Ausrichtung des Konzerns und der operativen Segmente diskutieren und schließlich zu einem Gesamtbild fügen. Die Identifikation von Chancen und deren strategische und finanzielle Bewertung spielen während dieser Phase eine wichtige Rolle und wird entscheidend von unserer Innovationseinheit, der DBU, begleitet. Die Ergebnisse dieser „Denkrunden“ werden im Rahmen der während der Planungsphase täglich stattfindenden Entscheidungsrunden entweder verworfen, zur Überarbeitung in die Arbeitsgruppen zurückgegeben oder angenommen und in die Organisation überführt.

DIE RISIKEN.

Aus allen für den Konzern identifizierten Risiken und Chancen erläutern wir nachfolgend diejenigen Risikofelder bzw. Einzelrisiken sowie Chancen, 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 wesentliche Veränderungen bei von uns als zurzeit nicht kritisch eingeschätzten Einflüsse könnten unsere Geschäftstätigkeit ebenfalls beeinträchtigen. Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, werden von uns versicherbare Risiken durch ein konzernübergreifendes Versicherungsprogramm abgedeckt.

Konjunktur.

Die Staatsschuldenkrise hat sich auch in 2012 weiter stark auf die Wirtschaftsleistung ausgewirkt. Die Europäische Zentralbank (EZB) und die US-Notenbank (Fed) haben seit Spätsommer 2012 die Liquidität massiv ausgeweitet. Obwohl dies die Kapitalmärkte beruhigt hat, ist die Staatsschuldenkrise weiterhin ein signifikantes Risiko für die Wirtschaftsentwicklung. Weiterhin mit einer hohen Unsicherheit behaftet sind sowohl die langfristige Entwicklung der Staatsverschuldung als auch die volkswirtschaftliche Entwicklung v. a. in den europäischen Krisenstaaten Griechenland, Portugal, Irland, Spanien und Italien. Ein erneutes Aufflammen der Euro-Krise bzw. der mögliche Austritt einzelner Länder aus dem Euro-Raum könnten zu einer Belastung für die Kapitalmärkte und die Realwirtschaft werden. Auch die in 2012 noch offene und Anfang 2013 noch nicht final abgeschlossene Lösung des sog. „Fiscal Cliffs“ des US-Staatshaushalts stellt ein Risiko für die Wirtschaftsentwicklung in den USA dar, wenn auch mittlerweile mit einer deutlich geringeren Eintrittswahrscheinlichkeit.

□ Informationen zu unseren Chancen finden Sie im Abschnitt „Die Chancen“, SEITE 167 ff.

Die Risiken der Konjunktorentwicklung könnten sich in einigen unserer Kernländer unterschiedlich bemerkbar machen: Privat- und Geschäftskunden könnten sich bei einer weiter fortschreitenden Eintrübung der Wirtschaft und ansteigender Unsicherheit beim Konsum zunehmend zurückhalten. Zu weiteren negativen Auswirkungen auf den Telekommunikationskonsum könnten staatliche Sparmaßnahmen führen – hervorgerufen 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 und weiterer Steuererhöhungen bzw. Sondersteuern, speziell in unseren süd- und osteuropäischen Märkten. Ferner resultieren aus den Risiken der Staatsschuldenkrisen weiterhin volatile Wechselkursbewegungen.

Die Ausweitung der expansiven Geldpolitik durch die EZB und die US-Notenbank gegen Ende 2012 hat das Risiko einer mittelfristigen Beschleunigung des Preisauftriebs in den USA und in vielen Ländern des Euro-Raums erhöht.

Branche und Wettbewerb.

2012 ging das Preisniveau bei Sprach- und Datendiensten im Festnetz und im Mobilfunk weiter zurück. Die Ursachen dafür waren neben regulierungsbedingten Preissenkungen, wie etwa bei den Interconnection-, den Mobilfunk-Terminierungsentgelten oder beim International Roaming, v. a. der intensive Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche und Kannibalisierungseffekte durch den technologischen Fortschritt.

Der Wettbewerbsdruck hat sich insbesondere im Festnetz-Bereich weiter erhöht. Regionale Teilnehmer-netzbetreiber haben ihre Marktabdeckung weiter ausgeweitet. Der Trend, dass der Mobilfunk die Festnetz-Kommunikation zunehmend ersetzt, ist ungebrochen.

Im Festnetz-Breitband-Markt beobachten wir v. a. in Deutschland nach wie vor eine wachsende Dominanz der Kabelnetz-Betreiber im Neukundengeschäft: Sie bauen ihr Angebotsportfolio aus und können flächendeckend Haushalte und kleineren Unternehmen Telekommunikationsprodukte anbieten, für die weder ein 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 Unterhaltungselektronik. Für uns besteht daher das Risiko, dass Marktanteile und Margen weiter sinken.

In der mobilen Sprachtelefonie und bei mobilen Datendiensten erwarten wir einen weiteren Preisrückgang. Dies könnte sich negativ auf unsere Mobilfunk-Umsätze auswirken. Gründe für den Preisrückgang sind u. a. Billiganbieter, die in Deutschland und in weiteren europäischen Märkten expandieren.

Im Berichtsjahr waren wir in den USA der kleinste der vier nationalen Mobilfunk-Anbieter. Durch die vereinbarte Verschmelzung mit MetroPCS kann das neue Unternehmen eine verbesserte Marktpositionierung erlangen und sich gestärkt der Herausforderung stellen, durch eine neue Produkt- und Service-Qualität und eine attraktive Preisgestaltung den Kunden zu überzeugen.

Auch unser operatives Segment Systemgeschäft steht vor Herausforderungen; schließlich ist der ICT-Markt durch beständig starken Wettbewerb, Preisrückgang, lange Verkaufszyklen und die verhaltene Vergabe von Projekten gekennzeichnet. Dies führt zu einem potenziellen Risiko von Umsatzrückgängen und Margenverfall für T-Systems.

Produkte, Dienste und Innovationen.

Stetig kürzer werdende Innovationszyklen stellen den Telekommunikationssektor vor die Herausforderung, neue Produkte und Dienstleistungen in immer kürzeren Zeitabständen hervorbringen zu müssen.

Der technologische Fortschritt ermöglicht, 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 v. a. von mobilen Datendiensten (wie etwa Mobile Payment, Connected Car oder Smart Metering) auch die Chance, neue Einnahmequellen im mobilen Internet zu erschließen.

Regulierung.

Nach wie vor unterliegen unsere deutschen und internationalen Gesellschaften der sektorspezifischen Marktregulierung: Die nationalen Regulierungsbehörden haben umfassende Eingriffsbefugnisse in unsere Produkt- und Preisgestaltung. Das hat erhebliche Auswirkungen auf unser operatives Geschäft. Diese regulatorischen 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. Das bedeutet, dass wir in Deutschland im Markt für Festnetz-Telefonanschlüsse und zugehöriger Paketangebote einer ex-post Missbrauchsaufsicht ausgesetzt sind. Außerdem müssen wir unseren Wettbewerbern Vorleistungen anbieten, deren Preise von der Regulierungsbehörde auf Basis einer strikten Kostenprüfung festgesetzt werden. Beispiele für derart regulierte Leistungen sind der 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 die Terminierungsentgelte EU-weit auf Basis eines neuen Kostenkonzepts festgesetzt werden. Daraus ergibt sich für uns und unsere europäischen Tochtergesellschaften das Risiko, dass die Terminierungsentgelte zukünftig weiter sinken.
- Die Europäische Kommission plant für das Jahr 2013 eine neue Empfehlung zu Nicht-Diskriminierung und Kostenrechnungsmethodiken. Unter Nicht-Diskriminierung wird hierbei die Gleichbehandlung aller Abnehmer von regulierten Leistungen verstanden. Je nachdem, wie diese Empfehlung konkret ausgestaltet ist, können sich sowohl Risiken bezüglich einer Ausweitung der Regulierung ergeben als auch Chancen durch eine größere Stabilität der Regulierungsvorgaben.
- Die Roaming-Verordnung, die zum 1. Juli 2012 in Kraft trat, weitet die Regulierung durch zusätzliche Auflagen aus, insbesondere durch Entbündelung von Diensten, die bis Juli 2014 zu implementieren ist.

□ Details siehe im Kapitel „Regulatorische Eingriffe in das Geschäft“, SEITE 88 f.

□ Details siehe im Kapitel „Regulatorische Eingriffe in das Geschäft“, SEITE 88 f.

Netzneutralität. Bis heute gibt es für den Begriff Netzneutralität noch keine allgemeingültige 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.

Frequenzvergabe. In verschiedenen europäischen Ländern stehen auch 2013 Mobilfunk-Verlängerungen auslaufender Lizenzen und die Vergabe neuer Frequenznutzungsrechte an. Risiken entstehen dabei durch die Ungewissheit über Umfang und Verfügbarkeit des künftigen Spektrums sowie über die Kosten beim Erwerb der Frequenzressourcen. Diese Risiken sind u. a. durch das Auftreten neuer Wettbewerber und v. a. durch eine mögliche Reservierung von Frequenzteilbereichen für neue Wettbewerber bedingt.

Im Folgenden erläutern wir einige wichtige laufende und zukünftige Frequenzvergabeverfahren:

- In **Ungarn** wurden im Frühjahr 2012 Frequenzen an ein neues staatliches Mobilfunk-Unternehmen vergeben. Die Frequenzbedingungen besagten, dass ein Marktstart bis Ende 2012 erfolgen muss. Etablierte Netzbetreiber seien verpflichtet, diesem möglichen neuen Marktteilnehmer Vorleistungen anzubieten. Am 17. September 2012 entschied ein ungarisches Gericht, dass die 0,9 GHz-Auktionsbeteiligung des staatlichen Unternehmens Magyar Posta unrechtmäßig war. Die ungarische Regulierungsbehörde wurde aufgefordert, das Ergebnis der Auktion zu annullieren. Wir erwarten daher, dass 2013 die Auktionsergebnisse aufgehoben werden und eine erneute Vergabe erfolgt, evtl. gemeinsam mit Frequenzen aus anderen Bändern (0,8 GHz, 1,8 GHz, 2,1 GHz und 2,6 GHz). Für Magyar Telekom ergibt sich daraus erneut die Chance, die Frequenzressourcen wie angestrebt zu erweitern.
- In **Deutschland** plant die BNetzA, bis Mitte 2013 über das Verfahren zur Neuregelung der 0,9/1,8 GHz-Rechte ab 2017 zu entscheiden (Lizenzverlängerung oder Neuvergabe per Auktion). Ein neuerliches Frequenzvergabeverfahren bzw. ein Termin dazu ist noch nicht festgesetzt.
- In der **Tschechischen Republik** und in den **Niederlanden** wurden Spektrumauktionen in jeweils mehreren Frequenzbändern durchgeführt. Unsere jeweiligen Tochterunternehmen beteiligten sich an diesen Auktionen. In den Niederlanden endete die Auktion am 14. Dezember 2012 mit einem Frequenz-erwerb in den Bereichen 0,9 GHz, 1,8 GHz und 2,6 GHz; in der Tschechischen Republik wurde sie bislang nicht abgeschlossen.
- Im September 2012 erfolgte in **Kroatien** die Ausschreibung des 0,8 GHz-Spektrums (drei Lizenzen à 2x10 MHz). Hrvatski Telekom konnte sich eine der Lizenzen erfolgreich sichern, sodass dem Unternehmen am 29. Oktober 2012 die entsprechenden Nutzungsrechte für die Zeit bis zum 18. Dezember 2024 zugeteilt wurden.
- Im Herbst 2012 erfolgte in **Polen** die Ausschreibung zusätzlichen 1,8 GHz-Spektrums (2 x 25 MHz). Wir gehen davon aus, dass die Polska Telefonia Cyfrowa (PTC) im Februar 2013 hiervon 2 x 10 MHz zugeteilt bekommt. Die Behörde plant für die zweite Hälfte des Jahres eine Auktion für die 0,8 GHz- und 2,6 GHz-Frequenzen.
- Für die zweite Jahreshälfte 2013 ist in der **Slowakei** eine Vergabe von 0,8 GHz-, 1,8 GHz- und 2,6 GHz-Frequenzen angedacht.

- In **Österreich** wird eine Frequenzauktion für die Bereiche 0,8 GHz, 0,9 GHz und 1,8 GHz für den Herbst 2013 erwartet.
- Auch in diesen für 2013 geplanten Vergaben ist – wie in den **Niederlanden** und der **Tschechischen Republik** – mit neuen Anbietern zu rechnen und dass Frequenzteilbereiche ausschließlich für neue Wettbewerber reserviert werden.

Ausweitung der Regulierung bei internationalen Beteiligungen. Auch international sehen wir eine Ausweitung der Regulierung. Magyar Telekom (Ungarn) wurde im Festnetz verpflichtet, Zugang zu sämtlichen Hierarchieebenen des Anschlussnetzes zu gewähren und den Festnetz-Ausbau jeweils spätestens sechs Monate vorab im Markt bekannt zu geben. In Kroatien weitete die nationale Regulierungsbehörde mit Beschluss vom 21. März 2012 die Regulierung von Hrvatski Telekom und Iskon Internet aus: zum einen auf den Endkundenmarkt für Breitband-Internet-Zugang und zum anderen auf die Übertragung von TV-Programmen, beides mit einer ex-ante Entgeltkontrolle. Die Regulierungsbehörde Montenegros hat im Oktober 2012 begonnen, die Regulierungsbedürftigkeit der Endkundenmärkte für Breitband (ADSL) und Mobilfunk zu prüfen und bereitet eine entsprechende Preisregulierung vor. In Ungarn wurde am 17. November 2012 eine Änderung des Telekommunikationsgesetzes verabschiedet, die negative Auswirkungen für Magyar Telekom bei Endkundenverträgen hat, zu Auflagen und Rechtsmitteln im Zusammenhang mit zukünftigen Spektrumvergabeverfahren führt und sich auch negativ auf die Rolle von Magyar Telekom als Universaldienstanbieter auswirkt. In Polen wurde das Telekommunikationsgesetz novelliert: Der finale Text sieht zum Nachteil der Polska Telefonia Cyfrowa (PTC) vor, dass die polnische Regulierungsbehörde bestimmte Frequenzvergabeverfahren aus dem Jahr 2007 nicht wiederholen muss – entgegen eindeutig anderslautenden Gerichtsurteilen. In der Tschechischen Republik bereitet die nationale Regulierungsbehörde die Auflage von Zugangsverpflichtungen gegenüber allen Mobilfunknetz-Betreibern vor, um sog. „Mobile Virtual Network Operator“ als weitere Marktteilnehmer zu etablieren.

Regulatorischen Entscheidungen bzw. vorläufigen Entwürfen der zuständigen Regulierungsbehörden zufolge werden 2013 die Mobilfunk-Terminierungsentgelte in allen Ländern, in denen unsere Tochterunternehmen agieren, weiter abgesenkt. Grund dafür ist hauptsächlich, dass die EU-Kommission mit einer Empfehlung den Wechsel zu einem Kostenstandard durchgesetzt hat, der die bisherige Anerkennung nur indirekt zurechenbarer Kosten ausschließt.

□ Zu den Verwaltungsgerichtsverfahren vgl. **SEITE 162**.

In Deutschland ergeben sich neben den bereits beschriebenen allgemeinen regulatorischen Risiken auch Unsicherheiten dadurch, dass Verwaltungsgerichte Entgeltentscheidungen der Regulierungsbehörde aufheben können. Die Regulierungsbehörde muss dann für die Vergangenheit neu über die Entgelte entscheiden. Grundsätzlich ist hierbei offen, ob und in welcher Höhe sich Entgelte ändern.

□ Über die Einzelheiten informieren wir Sie gesondert im Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2012“, **SEITE 64 ff.**, und in **ANGABE 30** „Abschreibungen“, **SEITE 253 f.** im Konzern-Anhang.

Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS.

Die Deutsche Telekom und das US-amerikanische Mobilfunk-Unternehmen MetroPCS haben vereinbart, ihre Geschäftsaktivitäten in den USA zusammenzulegen.

Die gemeinsame Gesellschaft wird aufgrund einer verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und zusätzlicher Finanzmittel mit den anderen nationalen Mobilfunk-Betreibern in den USA offensiver konkurrieren können. Durch die Transaktion entsteht auf dem US-Mobilfunk-Markt eine gemeinsame Gesellschaft mit dem Ziel, ein führendes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten. Den Kunden kann so eine größere Auswahl günstiger Produkte und Services, eine verbesserte Netzabdeckung und eine klare Technologieausrichtung für ein gemeinsames LTE-Netz angeboten werden.

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Genehmigungen durch das amerikanische Justizministerium (DOJ), der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) und des Regierungsausschusses zur Überwachung ausländischer Investitionen in den USA (CFIUS). Zudem ist auch die Zustimmung der MetroPCS-Aktionäre erforderlich. Die Deutsche Telekom und MetroPCS erwarten, dass alle erforderlichen Genehmigungen und Zustimmungen im ersten Halbjahr 2013 vorliegen. Verweigern die zuständigen Behörden die Zustimmung zur Transaktion und kann diese daher nicht vollzogen werden, müsste die Deutsche Telekom MetroPCS eine Ausfallentschädigung in Höhe von 250 Mio. US-\$ zahlen.

Das Risiko eines Konkurrenzangebots eines oder mehrerer Dritter für MetroPCS ist nicht auszuschließen. Sollte MetroPCS nach Erhalt eines Konkurrenzangebots ihren Aktionären empfehlen, das Konkurrenzangebot anzunehmen, könnte die Deutsche Telekom die Vereinbarung mit MetroPCS kündigen und von MetroPCS eine Ausfallentschädigung in Höhe von 150 Mio. US-\$ verlangen. Die Deutsche Telekom AG hat Mitte Oktober und nachfolgend zudem Kenntnis von mehreren in den USA eingereichten Sammelklagen erhalten, die sich gegen den Zusammenschluss von MetroPCS und T-Mobile USA richten. Neben zwei im US-Bundesstaat Texas anhängigen Klageverfahren existiert ein weiteres Verfahren im Bundesstaat Delaware, in dem vier Klagen zusammengefasst wurden. Alle Verfahren richten sich auch gegen die Deutsche Telekom AG und T-Mobile USA. Derartige Klagen sind im Zusammenhang mit Unternehmensfusionen in den USA üblich und es ist derzeit nicht davon auszugehen, dass die Fusion hierdurch unterbunden wird.

Personal.

Auch in 2012 konnten wir den personellen Umbau in unserem Konzern 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.

Über wesentliche Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Personal informieren wir Sie im Abschnitt „Rechtsrisiken“, SEITE 160 ff.

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 2 643 Beamte. Unter der Annahme, dass im Geschäftsjahr 2013 alle oben genannten Beamten zu uns zurückkehren würden, beträgt das maximale Risiko rund 0,2 Mrd. € pro Jahr. Dieses Risiko lässt sich etwa durch Kompensationszahlungen reduzieren, aber nicht vollständig vermeiden.

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 unserer Geschäftstätigkeit.



DEUTSCHE TELEKOM
INNOVATIV.

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, Produkten und Services, z. B. Smartphones und „Entertain“, führen. Um Ausfallrisiken, z. B. ausgelöst durch Naturkatastrophen oder Feuer, zu vermeiden, setzen wir technische Frühwarnsysteme und Dopplung von IT-/NT-Systemen ein. Unser Computer Emergency Response Team (CERT) von T-Systems kümmert sich um die Sicherheit der Server unserer Großkunden. Beim Cloud Computing lagern alle Daten und Anwendungen in Rechenzentren. Die Telekom Rechenzentren sind sicherheitszertifiziert und erfüllen die strengen rechtlichen Datenschutzbestimmungen sowie EU-Regularien. So sind alle Daten von Unternehmen und Privatpersonen sicher vor fremdem Zugriff geschützt. Ständige Pflege und automatische Updates halten die Sicherheitsvorkehrungen stets auf dem aktuellsten Stand. Auf Basis eines konzernweit standardisierten Business Continuity Managements setzen wir zudem organisatorische und technische Maßnahmen ein, um Schäden zu verhindern bzw. zu mindern. Versicherbare Risiken decken wir darüber hinaus durch ein konzernübergreifendes Versicherungsprogramm ab.

Datenschutz und Datensicherheit.

Die 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 für Sicherheit und Schutz von Informationen wie jedes andere unserer Produkte.

Um diese hohen Standards zu halten und 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.

Bei der IT-Sicherheit stehen wir vor vielen neuen Herausforderungen. In den vergangenen Jahren hat sich der Schwerpunkt 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“, die Schwächen in IT-Systemen simulieren, umfasst unser Frühwarnsystem Melde- und Analyse-Tools für Spam Mails, Viren und Trojaner. Die Informationen, die wir aus den Honeypots gewinnen, werden mit öffentlichen und privaten Stellen ausgetauscht, um zukünftige Angriffe zu erkennen und zu vermeiden.

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 mehr Transparenz zu schaffen und so den Bedrohungen besser begegnen zu können. Mit „Security by Design“ arbeiten wir kontinuierlich daran, Sicherheit als festen Entwicklungsbestandteil für neue Produkte und Informationssysteme zu verwirklichen. Das bedeutet noch intensivere und obligatorische digitale Sicherheitstests, die wir als Standard in der Branche etablieren wollen.

Über unsere Internet-Seiten
WWW.TELEKOM.COM/DATENSCHUTZ
und WWW.TELEKOM.COM/SICHERHEIT
berichten wir fortlaufend über aktuelle
Entwicklungen in diesen Bereichen.

Gesundheit und Umwelt.

Der Mobilfunk bzw. die elektromagnetischen Felder, die der Mobilfunk nutzt, lösen immer wieder Bedenken in der Bevölkerung über mögliche Gesundheitsrisiken aus. Dazu gibt es eine intensive öffentliche, politische und wissenschaftliche Diskussion. Akzeptanzprobleme in der Öffentlichkeit betreffen sowohl die Mobilfunknetze als auch den Einsatz der mobilen 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 (digitale schnurlose Telefone) sowie Endgeräte mit WLAN-Technologie. Neben rechtlichen Risiken (z. B. Grenzwertsenkung) sind regulatorische Eingriffe möglich, wie etwa die Umsetzung von Vorsorgemaßnahmen beim Mobilfunk (z. B. durch Veränderungen im Baurecht oder Kennzeichnungspflichten für Endgeräte).

Basierend auf dem aktuellen wissenschaftlichen Kenntnisstand haben anerkannte Gremien wie die Weltgesundheitsorganisation und die Internationale Strahlenschutzkommission (ICNIRP) in den vergangenen Jahren wiederholt die geltenden Grenzwerte für den Mobilfunk überprüft und die sichere Nutzung der Mobilfunk-Technik bestätigt. Trotz fehlenden wissenschaftlichen Nachweises hat in 2011 die Internationale Agentur für Krebsforschung (IARC), eine Fachagentur der Weltgesundheitsorganisation, aufgrund von einzelnen Hinweisen die hochfrequenten elektromagnetischen Felder als „möglicherweise krebserregend“ eingestuft – dies ist die schwächste Kategorie, die auf eine mögliche krebserzeugende Wirkung hinweist. In der gleichen Kategorie ist z. B. auch der Genuss von Kaffee eingeordnet. Diese Bewertung führte zu einem Anstieg an Pressereaktionen sowie zu Kontroversen auf Expertenebene. So hat die Deutsche Strahlenschutzkommission diese Einschätzung kritisiert, da aus ihrer Sicht die wissenschaftliche Evidenz nicht ausreichend sei. Zwischen allen Institutionen und Fachgremien besteht Einigkeit bezüglich der Forderung nach weitergehender Forschung und dass es keinen wissenschaftlichen Nachweis für ein Gesundheitsrisiko durch elektromagnetische Felder gibt.

Wir sind davon überzeugt, dass die sichere Anwendung der Mobilfunk-Technik durch die Einhaltung der geltenden Grenzwerte garantiert wird. Dabei stützen wir uns auf die Bewertung anerkannter Gremien. Die Basis unseres verantwortungsvollen Umgangs mit der Mobilfunk-Thematik ist die „EMF-Policy“. In dieser verpflichten wir uns – weit über die gesetzlichen Anforderungen hinaus – zu mehr Transparenz, Information, Partizipation und finanzieller Unterstützung unabhängiger Forschung zum Mobilfunk. Wir arbeiten daran, Unsicherheiten in der Bevölkerung durch eine sachliche, wissenschaftlich fundierte und transparente Informationspolitik abzubauen.

Einkauf.

Als Dienstleister sowie Betreiber und Anbieter von Telekommunikations (TK)- und IT-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. So haben wir u. a. ein kennzahlengestütztes Lieferantenbewertungssystem eingeführt, das auch Kennzahlen mit einer Prognosegüte beinhaltet. Auf diese Weise können wir Lieferantenrisiken frühzeitig erkennen und rechtzeitig Maßnahmen zur Risikoreduzierung einleiten.

T 038

Wesentliche laufende Rechtsverfahren.

Schiedsverfahren Toll Collect
Prospekthaftungsverfahren
Eutelsat-Schiedsverfahren
Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten
Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere
Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen
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
MetroPCS
Sonderzahlung Beamte
Abgesenkte Besoldungstabellen

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.

- **Schiedsverfahren Toll Collect.** Hauptgesellschafter des Konsortiums Toll Collect sind die Daimler Financial Services AG und die Deutsche Telekom. Im Schiedsverfahren zwischen diesen Hauptgesellschaftern sowie der Konsortialgesellschaft Toll Collect GbR einerseits und der Bundesrepublik Deutschland andererseits über Streitigkeiten in Zusammenhang mit dem Mauterhebungssystem erhielt die Deutsche Telekom am 2. August 2005 die Klageschrift der Bundesrepublik Deutschland. Darin machte der Bund einen Anspruch auf entgangene Mauteinnahmen in Höhe von ca. 3,51 Mrd. € zuzüglich Zinsen wegen Verspätung der Aufnahme des Wirkbetriebs geltend. Die Summe der geforderten Vertragsstrafen beträgt 1,65 Mrd. € zuzüglich Zinsen; diese Forderungen beruhen auf angeblichen Verletzungen des Betreibervertrags: behauptete fehlende Zustimmung zu Unterauftragnehmerverträgen, behauptete verspätete 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. 3,33 Mrd. € zuzüglich Zinsen. Die Summe aller Hauptforderungen des Bundes – einschließlich der Vertragsstrafenforderungen – beträgt damit ca. 4,98 Mrd. € zuzüglich Zinsen.

Nach Rücktritt des Vorsitzenden des Schiedsgerichts zum 31. März 2012 wurde Ende Oktober 2012 Dr. Wolfgang Nitsche infolge eines verwaltungsgerichtlichen Verfahrens als Nachfolger bestellt. Das Verfahren wird daher demnächst fortgesetzt.

- **Prospekthaftungsverfahren.** Hierbei handelt es 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 (zweiter Börsengang, DT2) und vom 26. Mai 2000 (dritter Börsengang, DT3) 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 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 erlassen und die Ausgangsverfahren ausgesetzt. Am 16. Mai 2012 hat der Senat des Oberlandesgerichts Frankfurt im Musterverfahren zum dritten Börsengang (DT3) festgestellt, dass es keinen Fehler im Prospekt zum dritten Börsengang der Deutschen Telekom AG gab und die Deutsche Telekom AG nicht haftet. Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig. Gegen die Entscheidung wurde von der Musterklägerseite – Musterkläger und Beigeladene – Rechtsbeschwerde zum Bundesgerichtshof eingelegt.
- **Eutelsat-Schiedsverfahren.** Im Rahmen eines Schiedsverfahrens, das die Eutelsat S.A. gegen die Deutsche Telekom AG seit 2011 führt, hat Eutelsat S.A. in einem vor der International Chamber of Commerce initiierten Schiedsverfahren insbesondere Klärung hinsichtlich eines Nutzungsrechts an einer bestimmten Orbitposition beantragt; dieses Nutzungsrecht stehe Eutelsat nach eigener Auffassung längerfristig zu. Weiterhin hat Eutelsat S.A. eine Klärung hinsichtlich der Laufzeit eines zwischen Deutsche Telekom AG und Eutelsat S.A. geschlossenen Vertrags zur Nutzung dieser Orbitposition durch einen Eutelsat-Satelliten beantragt. Ferner hat Eutelsat S.A. verschiedene Zahlungsforderungen geltend gemacht – abhängig von der Laufzeit des genannten Vertrags. Die Deutsche Telekom AG betreibt heute selbst kein Satellitengeschäft mehr; sie hat es bereits vor einigen Jahren auf die inzwischen nicht mehr mit ihr verbundene Media Broadcast GmbH übertragen. Die Parteien haben nach intensiven Vergleichsverhandlungen am 7. Februar 2013 einen Vergleich zur Beendigung des Verfahrens geschlossen.

- **Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten.** 2005 wurde der Deutschen Telekom AG eine Schadensersatzklage der telegate AG in Höhe von ca. 86 Mio. € zuzüglich Zinsen gestellt. Die telegate AG 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 von Dr. Harisch in Höhe von ca. 329 Mio. € zuzüglich Zinsen gestellt. 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 Dr. Harisch und ein weiterer Gesellschafter Anteile aus ihrem Aktienbestand abgeben müssen; dadurch sei ihr verbliebener Aktienbestand verwässert worden. Der Kläger macht zwischenzeitlich eine weiter erhöhte Forderung von ca. 612 Mio. € zuzüglich Zinsen geltend. Beide Klagen sind in erster Instanz vor dem Landgericht Köln anhängig. Eine weitere Klage mit einem Streitwert von ca. 14 Mio. € zuzüglich Zinsen wurde 2006 von der klickTel AG, die heute zur telegate AG gehört, mit der Begründung erhoben, der Firma sei erheblicher Gewinn entgangen, weil sie ohne die angeblich überhöhten Preise schon 1999 Online-Verzeichnisse an den Markt gebracht hätte. Mit Urteil vom 27. November 2012 hat das Landgericht Köln diese Klage abgewiesen.
- **Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere.** Verschiedene Wettbewerbsunternehmen hatten Schadensersatzansprüche wegen einer Preis-Kosten-Schere zwischen Vorleistungspreisen und Endkundenpreisen im Ortsnetz gegenüber der Deutschen Telekom AG bzw. der Telekom Deutschland GmbH geltend gemacht, nachdem im Jahr 2003 im Rahmen einer Bußgeldentscheidung eine Preis-Kosten-Schere von der EU-Kommission festgestellt worden war. Im April 2012 haben mit QSC und DOKOM zwei weitere Wettbewerber entsprechende Forderungen in Höhe von 7 Mio. € bzw. 4,5 Mio. €, jeweils zuzüglich Zinsen, geltend gemacht. Die Klage von QSC wurde nach Vergleich zurückgenommen; die Klage von DOKOM ist noch in erster Instanz anhängig. Die Klagen von Versatel (ca. 70 Mio. € zuzüglich Zinsen) und M-Net (ca. 27 Mio. € zuzüglich Zinsen) wurden durch Urteil vom 9. November 2012 erstinstanzlich vom Landgericht Köln abgewiesen. Versatel hat gegen das klageabweisende Urteil Berufung eingelegt. Das Urteil gegen M-Net ist zwischenzeitlich rechtskräftig, nachdem M-Net infolge eines Vergleichs darauf verzichtet hat, Berufung gegen die Entscheidung einzulegen. Das Landgericht Köln hat den Klagen von NetCologne (ca. 73 Mio. € zuzüglich Zinsen) und EWE Tel (ca. 82 Mio. € zuzüglich Zinsen) mit Urteil vom 17. Januar 2013 dem Grunde nach stattgegeben, jedoch einen Teil der Ansprüche als verjährt zurückgewiesen. Im Laufe des Jahres 2012 wurden die Klagen von Hansenet (Klageforderung ca. 126 Mio. € zuzüglich Zinsen) und Vodafone (Klageforderung ca. 223 Mio. € zuzüglich Zinsen) ebenfalls infolge jeweils individuell abgeschlossener Vergleichsvereinbarungen zurückgenommen.
- **Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Mit am 14. Juni 2012 zugestellter Klage fordert die Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (KDG) von der Telekom Deutschland GmbH zweierlei: einerseits die Reduzierung des jährlichen Entgelts für die Nutzungsrechte an Kabelkanalkapazitäten für die Zukunft, andererseits die teilweise Rückzahlung von in diesem Zusammenhang seit 2004 geleisteter Zahlungen, die die KDG mit ca. 273 Mio. € zuzüglich Zinsen beziffert. Am 23. Januar 2013 wurde der Telekom Deutschland GmbH zudem eine Klage zugestellt, mit welcher Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, Unitymedia NRW GmbH und Kabel BW GmbH fordern, dass die Telekom Deutschland GmbH es unterlässt, mehr als ein jeweils genau beziffertes Entgelt für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen von den Klägern zu fordern. Daneben fordert Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG die Zahlung von ca. 36,5 Mio. € zuzüglich Zinsen, Unitymedia NRW GmbH 90,8 Mio. € zuzüglich Zinsen und Kabel BW GmbH 61,5 Mio. € zuzüglich Zinsen für seit 2009 angeblich zu viel gezahlter Entgelte für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen. Die finanziellen Auswirkungen beider Verfahren können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

- **Rechtsstreitigkeiten wegen Entscheidungen der Bundesnetzagentur.** Wettbewerbsunternehmen beantragten in vielen Fällen die Aufhebung von Entscheidungen der Bundesnetzagentur (BNetzA), die auch zugunsten der Deutschen Telekom oder Telekom Deutschland GmbH ergangen sind. Sollten diese Anträge Erfolg haben, bedarf es in der Regel einer erneuten Entscheidung durch die BNetzA. 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 rechtskräftig aufgehoben, sodass die BNetzA über die Entgelte neu entscheiden muss. Konkret waren dies bislang die Entgeltgenehmigungen für die TAL-Überlassung aus den Jahren 1999, 2001 und 2003 und für die TAL-Einmalentgelte aus den Jahren 2001, 2002 und 2003. Im Jahr 2012 wurden die Entgeltgenehmigungen für die TAL-Überlassung aus dem Jahr 2005 und für die Einmalentgelte aus den Jahren 2004 und 2005 aufgehoben. Die Neubescheidungen der TAL-Einmalentgelte aus den Jahren 2001 und 2002, die nur gegenüber den ehemaligen Klägerinnen erfolgten, wurden erneut von einzelnen Wettbewerbern beklagt. Mit Urteil vom 21. Dezember 2012 wurde die Neubescheidung der TAL-Einmalentgelte aus dem Jahr 2002 hinsichtlich der Kündigungsentgelte aufgehoben, die Klage im Übrigen jedoch abgewiesen.
 - **Vergabe von Frequenzen.** Gegen die Entscheidungen der BNetzA über die Vergabe bestimmter Frequenzen an einzelne Mobilfunk-Unternehmen, darunter die Telekom Deutschland GmbH, sind verschiedene Klagen anhängig.
 - **Versteigerung von LTE-Frequenzen.** Im April/Mai 2010 hat die BNetzA zusätzliche Frequenzen in den Bereichen 800 MHz, 1,8 GHz, 2,0 GHz und 2,6 GHz unter Teilnahme der vier Mobilfunknetz-Betreiber in Deutschland versteigert. Rechtliche Grundlage dieser Frequenzversteigerung im April/Mai 2010 war eine Allgemeinverfügung der BNetzA vom 12. Oktober 2009 (sog. „Präsidentenkammerentscheidung“). Gegen diese Allgemeinverfügung haben einige Mobilfunk-Unternehmen sowie Kabelnetz- und Rundfunk-Betreiber Anfechtungsklage beim Verwaltungsgericht Köln erhoben. Die Telekom Deutschland GmbH selbst hat keine Klage erhoben und ist an den Verfahren nicht beteiligt. Die Klagen der Kabelnetz- und Rundfunk-Betreiber sind rechtskräftig abgewiesen. Das Bundesverwaltungsgericht (BVerwG) hatte festgestellt, dass die Kläger durch die streitgegenständliche BNetzA-Entscheidung nicht in ihren Rechten verletzt seien. Erst die spätere Frequenzzuteilung an die Mobilfunk-Betreiber könne zu einer Rechtsverletzung führen. Alle Kläger haben auch jeweils Widerspruch gegen die Frequenzzuteilungen an die Telekom Deutschland GmbH erhoben, über die noch nicht entschieden ist. In Klagen von Mobilfunk-Betreibern hat das BVerwG die Verfahren wegen unzureichender Sachverhaltsaufklärung zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an das Verwaltungsgericht zurückverwiesen. Eine rechtskräftige Entscheidung liegt noch nicht vor.
 - **GSM-Frequenzverlängerung.** Mit Verwaltungsakt vom 31. Juli 2009 verlängerte die BNetzA die Laufzeit der GSM-Frequenzen, die ursprünglich bis zum 31. Dezember 2009 befristet zugeteilt waren, gegenüber der T-Mobile Deutschland GmbH – heute Telekom Deutschland GmbH – bis zum 31. Dezember 2016. Gegen diese Frequenzverlängerung hatten die Unternehmen E-Plus, Telefónica und Airdata Widerspruch bei der BNetzA eingelegt. Telefónica nahm den Widerspruch zurück; das Widerspruchsverfahren von E-Plus ist ausgesetzt. Den Widerspruch der Airdata hat die BNetzA zurückgewiesen. Hiergegen hat Airdata eine Klage erhoben, die noch beim Verwaltungsgericht Köln anhängig ist.

- **Aktionärsklage.** Unter Bezugnahme auf die beiden zuvor genannten Verfahren betreffend der Vergabe von Frequenzen hat eine Aktionärin im Jahr 2011 Nichtigkeits- und Anfechtungsklage vor dem Landgericht Köln gegen die Deutsche Telekom AG erhoben: Sie begehrt die Feststellung der Nichtigkeit von den auf der Hauptversammlung der Deutschen Telekom AG vom 12. Mai 2011 gefassten Beschlüssen über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG 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, die Berufung gegen dieses Urteil hat das Oberlandesgericht Köln mit Beschluss vom 11. September 2012 zurückgewiesen und die Revision nicht zugelassen. Hiergegen hat die Aktionärin Nichtzulassungsbeschwerde zum Bundesgerichtshof eingelegt.
- **Patentrisiken.** Wie viele andere große Telekommunikations- und Internet-Anbieter sieht sich auch die Deutsche Telekom einer wachsenden Zahl von IPR-Streitfällen ausgesetzt (IPR: Intellectual Property Rights; Recht am geistigen Eigentum). 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 sind aus Sicht der Deutschen Telekom die nachfolgend aufgeführten Verfahren:
 - **Patentstreitigkeiten Mobilfunk.** Wegen vermeintlicher Verletzung von angeblich standard-essenziellen Patenten im Bereich Mobilfunk verklagte der Patentverwerter IPCom GmbH & Co. KG die Deutsche Telekom AG sowie einzelne Mitglieder des Vorstands der Deutschen Telekom und die Telekom Deutschland GmbH. IPCom 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 sieben Verletzungsverfahren aus fünf verschiedenen Patenten anhängig. Stattgegeben hat das Landgericht Düsseldorf am 24. April 2012 der Klage der IPCom GmbH & Co. KG gegen die Telekom Deutschland GmbH wegen Patentverletzung aufgrund des Vertriebs von UMTS-fähigen Endgeräten von HTC und Nokia. Am 25. April 2012 hat aber das Europäische Patentamt in München das betreffende Patent vollumfänglich widerrufen. Beide Entscheidungen sind nicht rechtskräftig. Wir haben Berufung gegen das Urteil des Landgerichts Düsseldorf eingelegt und gehen davon aus, dass dieses Urteil nicht vollstreckt wird. IPCom hat gegen die Entscheidung des Europäischen Patentamts Beschwerde eingelegt, über die am 7. März 2013 mündlich verhandelt wird. In einem weiteren Prozess, der ein Patent betreffend eines Verfahrens zur Sprachcodierung betrifft, konnte am 18. Juli 2012 eine Einigung mit IPCom erzielt werden: IPCom hat auf alle Ansprüche aus diesem Patent gegenüber dem Konzern Deutsche Telekom verzichtet und die Patentverletzungsklage zurückgenommen. Im Gegenzug hat die Deutsche Telekom ihre Nichtigkeitsklage gegen das Patent zurückgenommen. Darüber hinaus sind unverändert weitere Rechtsstreitigkeiten mit IPCom anhängig. Der Gesamtbetrag der finanziellen Auswirkungen aus den Verfahren kann derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden. Mehrere Nichtigkeitsklagen und Einspruchsverfahren zur Überprüfung des Rechtsbestands der Patente, deren Verletzung IPCom behauptet, laufen parallel zu den Verletzungsverfahren.
- **Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom.** Im Jahr 1999 wurde Klage gegen Slovak Telekom mit dem Vorwurf eingereicht, 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. € zuzüglich Zinsen. Die Slovak Telekom hat am 27. Dezember 2011 gegen das Urteil Berufung zum Supreme Court eingelegt. Für den Fall einer rechtskräftigen gerichtlichen Entscheidung zum Nachteil der Slovak Telekom kann die Deutsche Telekom AG für einen Teil der eingeforderten Summe Rückgriffsansprüche gegen Dritte geltend machen.

- **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 seitens der OTE – hauptsächlich Zusammenschaltungsleistungen, Entbündelung von TAL und Vermietung von Standleitungen. Der von dem zuständigen Gericht anberaumte Termin zur mündlichen Verhandlung wurde vom 17. Februar 2011 auf den 30. Mai 2013 verlegt.

- **MetroPCS.** Im Rahmen des vereinbarten Zusammenschlusses der T-Mobile USA mit MetroPCS Communications, Inc., hat die Deutsche Telekom AG im Oktober 2012 und nachfolgend Kenntnis von mehreren in den USA eingereichten Sammelklagen („Class Actions“) erhalten, die sich gegen den Zusammenschluss von MetroPCS und T-Mobile USA richten. Neben zwei im US-Bundesstaat Texas anhängigen Klageverfahren existiert ein weiteres Verfahren im Bundesstaat Delaware, in dem vier Klagen zusammengefasst wurden. Alle Verfahren richten sich auch gegen die Deutsche Telekom AG und T-Mobile USA. Derartige Klagen sind im Zusammenhang mit Unternehmensfusionen in den USA üblich und es ist derzeit nicht davon auszugehen, dass die Fusion hierdurch unterbunden wird.

- **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 (BVerwG) entschieden, die streitgegenständlichen Normen dem Bundesverfassungsgericht (BVerfG) zur Normenkontrolle gemäß Artikel 100 Grundgesetz vorzulegen. Mit Beschluss vom 17. Januar 2012 hat das BVerfG entschieden, dass die Streichung der Sonderzahlung für Beamte der Deutschen Telekom mit dem Grundgesetz (GG) vereinbar ist: Die Maßnahme verstößt nicht gegen den in Artikel 3 Abs. 1 GG in Verbindung mit Artikel 33 Abs. 5 GG verankerten Grundsatz der gleichen Besoldung. Unter Berücksichtigung der Entscheidung des BVerfG hat nun das BVerwG zu entscheiden – in den ihm vorliegenden Rechtsstreiten über die Klagen auf Zahlung des Unterschiedsbetrags zwischen der Zahlung nach dem Bundessonderzahlungsgesetz und der geringeren Zahlung nach der Deutschen Telekom Sonderzahlungsverordnung.

- **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 (BBesG) 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. Das Verwaltungsgericht Stuttgart hatte in zwei Klageverfahren mit Beschluss vom 15. Dezember 2009 die Frage der Verfassungsmäßigkeit des § 78 BBesG dem BVerfG zur Entscheidung vorgelegt. Das BVerfG regte beim Verwaltungsgericht Stuttgart unter Hinweis auf die ergangene Entscheidung zur Streichung der Sonderzahlung die Rücknahme der Vorlage an, woraufhin das Verwaltungsgericht Stuttgart die Vorlage vor dem BVerfG mittlerweile zurückgenommen hat. In einigen Fällen haben Kläger ihre Klage zurückgenommen, andere wurden klageabweisend entschieden. Wir halten eine Inanspruchnahme in den noch anhängigen Klageverfahren für unwahrscheinlich.

Die Deutsche Telekom beabsichtigt im Übrigen, sich in jedem dieser Gerichts-, Güte- und Schiedsverfahren entschieden zu verteidigen bzw. ihre Ansprüche zu verfolgen.

Abgeschlossene Verfahren:

- **Eventualforderungen – Schadensersatzklage/Erstattungsbegehren gegen Bundesrepublik Deutschland und KfW.** Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs zugunsten der Deutschen Telekom aus dem Jahr 2011 hat die bundeseigene KfW Bankengruppe (KfW) die Kosten und zugehörigen Zinsen erstattet, die der Deutschen Telekom durch einen Vergleich im Rahmen einer Sammelklage von Aktionären in den USA entstanden waren. Auf Basis einer im März 2012 geschlossenen vertraglichen Vereinbarung erhielt die Deutsche Telekom Anfang April 2012 den gesamten geforderten Betrag – einschließlich zwischenzeitlich aufgelaufener Zinsen – in Höhe von ca. 96 Mio. €. Darüber hinaus erreichte sie die Zahlung eines Betrags in Höhe von 20 Mio. € an die D&O-Versicherer (Directors and Officers-Versicherer), von denen die Deutsche Telekom bereits im Vorgriff auf die KfW Zahlung eine Erstattung erhalten hatte. Damit ist der Rechtsstreit abgeschlossen.

Zusätzlich hat die KfW der Deutschen Telekom aufgrund eines außergerichtlichen Vergleichs einen Betrag in Höhe von 32,3 Mio. €, davon rund 7,8 Mio. € Zinsen, erstattet. Damit übernahm sie, unter der Bedingung, dass kein wesentlicher Prospektfehler festgestellt wird, die Rechtsverteidigungskosten der Deutschen Telekom in den deutschen Prospekthaftungsverfahren, die den dritten Börsengang der Deutschen Telekom (DT3) betreffen.

- **Verfahren der kroatischen Wettbewerbsbehörde gegen Hrvatski Telekom.** Die kroatische Wettbewerbsbehörde AZTN hat am 24. Oktober 2012 das im September 2011 gegen Hrvatski Telekom (HT) und andere Mobilfunk-Anbieter eingeleitete Verfahren wegen angeblicher kartellrechtswidriger Absprachen im Zusammenhang mit der Einführung einer staatlichen Mobilfunk-Abgabe eingestellt. Nach Ablauf der gesetzlichen Wartefrist ist diese Entscheidung im Januar 2013 rechtskräftig geworden.

Kartell- und Verbraucherschutzverfahren.

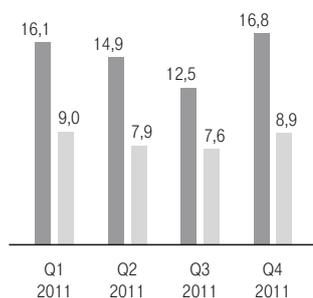
Wie viele andere Unternehmen unterliegt auch unser Konzern den Vorschriften des Kartellrechts. In einzelnen Ländern sehen sich die Deutsche Telekom und ihre Beteiligungen unterschiedlichen kartellrechtlichen bzw. wettbewerbsrechtlichen Verfahren ausgesetzt. Die Deutsche Telekom hält die Vorwürfe jeweils 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.

Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom. Die Europäische Kommission hat am 8. Mai 2012 beschlossen, der Slovak Telekom und der Deutschen Telekom eine Mitteilung der Beschwerdepunkte zu übersenden. Sie legt darin ihre vorläufige Ansicht dar, dass die Slovak Telekom, eine 51%-Beteiligung der Deutschen Telekom, auf dem slowakischen Breitband-Markt europäisches Kartellrecht verletzt habe. Hierfür beabsichtigt die Europäische Kommission auch die Deutsche Telekom als Konzernmutter verantwortlich zu machen. Die Europäische Kommission hatte das Verfahren gegen Slovak Telekom im April 2009 und jenes gegen die Deutsche Telekom im Dezember 2010 eröffnet.

G 52

Entwicklung Liquiditätsreserve, Fälligkeiten 2012/2011. (Mrd. €)



■ Liquiditätsreserve (absolut)
 ▨ Fälligkeiten in den nächsten 24 Monaten

Wir sehen weiterhin keine Grundlage für eine Haftung der Deutschen Telekom für das angeblich kartellrechtswidrige Verhalten der Slovak Telekom. Weiterhin sind wir überzeugt, dass Slovak Telekom sich an die geltenden Gesetze hält. Der starke Wettbewerb und stetig fallende Preise auf dem slowakischen Breitband-Markt sprechen außerdem gegen eine Behinderung der Wettbewerber durch Slovak Telekom. Die Beschwerdepunkte stellen noch keine finale Entscheidung dar; sollte die Kommission aber im Laufe des weiteren Verfahrens an ihren Vorwürfen festhalten, kann sie ein Bußgeld gegen Slovak Telekom und die Deutsche Telekom verhängen. Die finanzielle Auswirkung des Verfahrens kann derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

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.

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.

GRAFIK G 52 zeigt die Entwicklung unserer Liquiditätsreserve im Verhältnis zu den Fälligkeiten. Zum Ende des Jahres 2012, und auch in Quartalen zuvor, erfüllten wir eindeutig unsere Anforderungen an die Liquiditätsreserve, die Fälligkeiten der jeweiligen nächsten 24 Monate abzudecken.

Zum 31. Dezember 2012 stellten uns 22 Banken Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 13,2 Mrd. € zur Verfügung. In 2012 konnte eine neue Linie kontrahiert werden; eine Kreditlinie ist in 2012 hingegen ausgelaufen. Der Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ist aus heutiger Sicht nicht gefährdet. In 2012 emittierte die Deutsche Telekom eine Anleihe im Volumen von 2,0 Mrd. US-\$ (ca. 1,5 Mrd. €) sowie mehrere MTN im Gegenwert von insgesamt rund 1,5 Mrd. €.

Zum 31. Dezember 2012 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.

Werthaltigkeit des Vermögens der Deutschen Telekom.

Der Wert des Vermögens der Deutschen Telekom AG 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. 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.

□ Eine ausführliche Darstellung finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten“, SEITE 215 ff. im Konzern-Anhang.

Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW.

Zum 31. Dezember 2012 hielt der Bund zusammen mit der KfW rund 32,0 % an 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 5-jährige 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 AG durch den Bund oder die KfW in größerem Umfang bzw. durch entsprechende Spekulationen am Markt den Kurs der T-Aktie kurzfristig negativ beeinflussen.

Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation.

Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikofelder bzw. Einzelrisiken. Die Gesamtrisikosituation hat sich 2012 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 der Deutschen Telekom den Bestand des 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.

Neben einem systematischen Management von Risiken gilt es, den Unternehmenserfolg langfristig durch ein ganzheitliches Chancen-Management zu sichern. Die Identifikation von Chancen und deren strategische und finanzielle Bewertung spielen in unserem jährlichen Planungsprozess eine wichtige Rolle. Unseren operativen Segmenten und der Digital Business Unit haben wir mehr Freiräume gegeben, um sie in die Lage zu versetzen, Chancen zu nutzen und neues operatives Geschäft zu generieren, die sich aus den unternehmerischen Rahmenbedingungen und aus unserem unternehmerischen Handeln ergeben.

In unserem mittelfristigen Planungsprozess stehen Chancen im Fokus, die für den Konzern von strategischer Bedeutung sind. Hierbei sehen wir zwei Arten von Chancen:

- Chancen, die Ursachen haben, die von außen gegeben und damit nicht beeinflussbar sind, z. B. die Rücknahme einer Zusatzsteuer in Europa.
- Chancen, die von uns geschaffen werden, z. B. durch organisatorische Fokussierung auf verstärkte Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Wachstumsfelder und -produkte, oder auch durch Unternehmensverbindungen und Kooperationen, durch die wir Synergien erwarten.

Wir sehen, dass die Nachfrage nach Anwendungen, Diensten und sozialen Netzwerken stetig steigt. Damit wächst der Bedarf nach immer höheren Geschwindigkeiten auf den Datenautobahnen – sowohl zu Hause als auch unterwegs. Dies verlangt eine immer höhere bitratige Breitband-Versorgung sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunknetz. Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn Anfang Dezember 2012 haben wir unsere Wachstumspläne und Chancen vorgestellt. Wir wollen in erheblichem Umfang v. a. in moderne Breitbandnetze in Deutschland, in den USA und in Europa investieren, um uns klar von vielen anderen Unternehmen unserer Branche abzuheben. Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie werden wir ab 2013 einen zusätzlichen LTE-Ausbau in Angriff nehmen. Wir werden mit hohen Investitionen in Fiber to the Curb (FTTC) unsere Position im Festnetz-Bereich ausbauen und stärken. Und wir werden mit Vectoring höhere Bandbreiten zum Kunden bringen können.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

□ Details finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, SEITE 84 ff.

Dabei werden sich unsere Rahmenbedingungen ändern: Die EU-Kommission kündigte die Neuausrichtung der Festnetz-Regulierung zur Förderung von Investitionen in Breitband-Zugangsnetze an. Für uns stellt dies eine Verbesserung gegenüber den seit Herbst 2011 diskutierten Ansätzen dar, die u. a. eine erhebliche Absenkung von Zugangspreisen eingeschlossen hatten. Stabile und vorhersehbare Rahmenbedingungen sowie Preisflexibilität sind Grundvoraussetzungen für langfristige Investitionen in moderne Breitbandnetze.

Der technologische Fortschritt ermöglicht, 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 v. a. von mobilen Datendiensten (wie etwa Mobile Payment, Connected Car oder Smart Metering) auch die Chance, neue Einnahmequellen im mobilen Internet zu erschließen.

Durch konzernweit ausgerollte Regelwerke haben wir Datenschutz und Sicherheit fest in unserer Unternehmenskultur, unseren Produkten sowie als Handlungsmaxime unserer Mitarbeiter verankert. Auch im Jahr 2012 hat der Datenschutzbeirat, dessen Mitglieder führende Datenschutzexperten und Persönlichkeiten aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und unabhängigen Organisationen sind, seine erfolgreiche Arbeit fortgesetzt. In seinen Sitzungen hat sich der Beirat u. a. mit Cloud Computing und den Intelligenten Netzen (Energie und Vernetztes Automobil) befasst.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Nachfolgend geben wir einen Überblick über die wesentlichen Chancen, die sich aus den unternehmerischen Rahmenbedingungen und unserem Handeln in unseren operativen Segmenten ergeben.

In Deutschland werden wir den LTE-Ausbau beschleunigen: Im Jahr 2016 sollen 85 % der Bevölkerung diese Mobilfunk-Technologie nutzen können. Im gleichen Zeitraum bauen wir das Glasfasernetz aus: Rund 65 % der Bevölkerung sollen dann im Rahmen der integrierten Netzstrategie Zugang dazu erhalten. Damit wird eine höhere Abdeckung als im Netz der Kabelanbieter ermöglicht. Durch Verwendung der neuen **Vectoring-Technologie** bei entsprechenden regulatorischen Rahmenbedingungen erhöht sich die Datenübertragungsrate an einem VDSL-Anschluss auf bis zu 100 MBit/s. Am 19. Dezember 2012 haben wir bei der BNetzA einen Antrag auf Änderung der Regulierungsverordnung zur Regulierung der Teilnehmer-Anschlussleitung eingereicht. Damit wollen wir die regulatorischen Rahmenbedingungen dahingehend

ändern, dass wir durch den großflächigen Einsatz von Vectoring einen wesentlichen Beitrag dazu leisten können, die Breitband-Ziele der Bundesregierung zu erfüllen. Ähnliche Änderungen der Regulierungsverfügung hat es bereits in anderen europäischen Ländern gegeben. Weiterhin wollen wir Glasfaser und LTE in Zukunft in einer sog. „Hybrid-Box“ miteinander verbinden: Dies ermöglicht Download-Geschwindigkeiten von bis zu 200 MBit/s und Upload-Geschwindigkeiten von bis zu 90 MBit/s. Ein weiteres bedeutendes Wachstumsfeld ist die 2012 eingeführte Deutschland-Mail (De-Mail). Sie übermittelt digitale Briefe über verschlüsselte Kommunikationskanäle rechtlich und technisch sicher. Der Markt für Kommunikation zwischen Maschinen (M2M) mit Anwendungsbereichen wie Vernetztes Automobil, Container Tracking, Fleet Management oder die Zählerablesung der lokalen Energieversorger eröffnet ebenfalls neue Wachstumspotenziale.

In den USA steht neben den Chancen, die sich aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS ergeben, v. a. die Netzwerk-Modernisierung im Fokus. Für den Ausbau des LTE-Netzes investieren wir allein rund 4 Mrd. US-\$. Durch den vereinbarten Zusammenschluss mit MetroPCS kann T-Mobile USA seine Position für Mobilfunk-Frequenzen in wichtigen Ballungsgebieten wie z. B. New York deutlich verbessern. Wir werden ab 2014 LTE mit einer Bandbreite von mindestens 2x20 MHz in 90 % der Top 25-Märkte ausbauen. Darüber hinaus kann T-Mobile USA durch den Zusammenschluss mit MetroPCS die Position im stark wachsenden Prepaid-Segment festigen. Außerdem wird T-Mobile USA ab 2013 Produkte von Apple vertreiben, ein wichtiges Element, das bislang in unserer USA-Strategie fehlte.

Im Segment Europa soll die stärkere Kooperation zwischen den Landesgesellschaften dazu beitragen, Skalenvorteile zu nutzen und Kostenvorteile durch Zentralisierung gemeinsamer Aufgaben zu erreichen. Außerdem werden wir uns verstärkt auf die Wachstumsmärkte Business to Business (B2B)/ICT, mobile Datenumsätze und TV konzentrieren. Der Weg zu höherer Bandbreite im Mobilfunk erfordert jedoch weitere Schritte: zum einen durch neue Mobilfunk-Frequenzen. So haben wir in einigen Ländern erfolgreich an Auktionen teilgenommen, um bisherige Lizenzen zu verlängern sowie zusätzliche Frequenzbänder zu erwerben. Zum anderen helfen uns Netzwerk-Kooperationen – in Polen, der Tschechischen Republik und in Österreich – dabei, die Netzabdeckung und die Kapazität zu erhöhen.

Für T-Systems stellt die im Juli 2012 gestartete Bündelung der konzerninternen IT-Aktivitäten in Deutschland in der Telekom IT einen wesentlichen Meilenstein dar. Ziel der neuen Einheit ist es, die IT-Kosten des Konzerns bis 2015 dauerhaft um 1 Mrd. € zu reduzieren. Im externen Geschäft von T-Systems werden Cloud-basierte Lösungen noch mehr im Mittelpunkt stehen. Für diesen Markt erwarten Experten bis 2017 durchschnittliche jährliche Wachstumsraten von 17 %, deutlich mehr als im klassischen ICT-Geschäft, das um 2 % pro Jahr zulegen soll.

Neben den Chancen in unseren operativen Segmenten sehen wir darüber hinaus Chancen bei dem Auf- und Ausbau von segmentübergreifenden Partnerschaften wie BUYIN, unserer gemeinsamen Einkaufskooperation mit France Télécom-Orange. Strategische Partnerschaften bieten auch dann Chancen, wenn es darum geht, weiteres Marktpotenzial zu erschließen, oder bei Innovationen und Produktentwicklungen. In nur wenigen Bereichen ist die Innovationsgeschwindigkeit so hoch wie in der IT und der Telekommunikation. Wer hier nicht nur Schritt halten, sondern auch neue Entwicklungen vorantreiben will, sollte eigene Ideen gezielt durch die externer Partner ergänzen. Denn oft lassen sich intelligente Ansätze klug kombinieren – und aus der Summe der Entwicklungen entsteht ein noch besseres Angebot für die Kunden. Darum setzen wir verstärkt auf Kooperationen: Partner auf Augenhöhe können dabei alle werden – sowohl der global aufgestellte Konzern als auch das kleine Start-up-Unternehmen oder der Existenzgründer. Bei den Partnerschaften präferieren wir v. a. drei Modelle: Kooperationen mit großen etablierten Partnern, finanzielle Beteiligung und Zusammenarbeit mit Start-ups. Eine Win-win-Situation: Wir integrieren so erfolgreich Neues von außen und unsere Kunden können an neuesten Entwicklungen und Ideen teilhaben; unsere Partner profitieren vom Zugang zu unseren Kommunikations- und Internet-Diensten sowie zu den Vertriebskanälen und der Vertriebskraft unseres Konzerns.

RECHNUNGSLEGUNGS- BEZOGENES 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 AG 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. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und zielt auf Folgendes ab: Der Konzernabschluss der Deutschen Telekom soll nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt werden, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den nach § 315a Abs. 1 HGB ergänzend zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften. 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 Fehlaussagen in der Rechnungslegung vermieden oder aufgedeckt werden.

Unser Bereich Group Accounting steuert die Prozesse zur Konzernrechnungslegung und Lageberichterstellung. 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.

Sky Kooperation. Anfang Januar 2013 schlossen wir mit Sky Deutschland eine Vereinbarung für einen umfangreichen Kooperationsvertrag. Zur Bundesliga Saison 2013/14 werden wir für unsere „Entertain“ IPTV-Kunden zum ersten Mal die Programmpakete von Sky Deutschland einspeisen. Ab Mitte 2013 können „Entertain“ Kunden aus der kompletten Bandbreite der Sky Pakete auswählen: Sky Welt, Sky Fußball Bundesliga, Sky Sport und Sky Film sowie dem umfangreichen Sky HD-Angebot. Die Vereinbarung läuft bis Mitte 2017.

Emission Euro-Anleihe. Die Deutsche Telekom AG hat am 10. Januar 2013 eine Anleihe im Volumen von 2 Mrd. € über die niederländische Finanzierungstochter Deutsche Telekom International Finance B.V. begeben. Die Anleihe umfasst zwei Tranchen: eine 8-jährige Tranche mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € und einem Kupon von 2,125 % sowie eine 15-jährige Tranche im Volumen von 750 Mio. € und einem Kupon von 3,25 %. Die Emission ist Teil der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten werden dadurch nicht erhöht. Die Anleihe wird ab dem Begebungstag in den langfristigen finanziellen Verpflichtungen ausgewiesen.

Erweiterung des Vorruhestands für 2013 beschlossen. Unser Vorstand hat im Januar 2013 eine Erweiterung der Vorruhestandsregelungen für die Beamten für das Jahr 2013 beschlossen. Der Aufwand dafür wird im Jahr 2013 0,6 Mrd. € betragen.

Aktienrückkauf im Januar 2013 im Zusammenhang mit dem Share Matching Plan. Die Deutsche Telekom AG hat das vom Vorstand am 18. Dezember 2012 beschlossene Aktienrückkaufprogramm am 16. Januar 2013 abgeschlossen. Im Zeitraum 2. bis 16. Januar 2013 wurden insgesamt 268 295 Aktien mit einem Gesamterwerbsvolumen von insgesamt 2,4 Mio. € im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms der Deutschen Telekom AG erworben (durchschnittlicher Kaufpreis pro Aktie: 8,92 €); damit wurde der Rückkauf eigener Aktien abgeschlossen. Als Folge daraus wurden eigene Anteile von 0,7 Mio. € offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt (rechnerischer Wert pro Aktie: 2,56 €) und die Gewinnrücklagen des Konzerns um rund 1,7 Mio. € verringert. Der Aktienrückkauf erfolgte im Rahmen des Vergütungssystems der Deutschen Telekom zur Bedienung des sog. „Share Matching Plans“.

Personalumbau Deutschland. Die Geschäftsführung der Telekom Deutschland GmbH hat im Januar 2013 beschlossen, in 2013 für Beschäftigte mit Steuerungs- und Querschnittsfunktionen im operativen Segment Deutschland ein spezielles bis 30. Juni 2013 befristetes Abfindungsprogramm anzubieten. Ebenso werden wir gerade auch in diesen Bereichen den Vorruhestand für Beamte anbieten. Dieser graduelle Abbau ermöglicht der Telekom Deutschland einen verantwortungsvollen und sozialverträglichen Personalumbau. Wir erwarten damit einen signifikanten Beitrag zur Reduktion unserer Personalkosten.

TAL-Antrag. Die Deutsche Telekom hat am 22. Januar 2013 bei der Bundesnetzagentur für die Überlassung der Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) ein monatliches Entgelt in Höhe von 12,37 € beantragt. Erstmals soll der Genehmigungszeitraum drei Jahre betragen und eine Verlängerungsoption auf weitere drei Jahre umfassen (bis zum 31. Dezember 2019). Das derzeit gültige Entgelt (10,08 €) läuft am 30. Juni 2013 aus.

OTE – Emission Anleihe. Die OTE S.A. hat am 30. Januar 2013 eine Anleihe im Volumen von 0,7 Mrd. € mit 5-jähriger Laufzeit und einem Kupon von 7,875 % über ihre englische Finanzierungstochter OTE PLC begeben. Die Emission ist Teil der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten werden dadurch nicht erhöht. Die Anleihe wird am Begebungstag in den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Anleihe ist bei Investoren auf großes Interesse gestoßen und zeigt das Vertrauen der Märkte in die Strategie der OTE. Zudem ist die erfolgreiche Emission ein positives Signal für den Zugang griechischer Unternehmen zu den globalen Finanzmärkten.

Verkauf von Hellas Sat. Am 7. Februar 2013 hat die zum operativen Segment Europa gehörende OTE einen Vertrag über den Verkauf der Anteile an der Hellas Sat für 0,2 Mrd. € abgeschlossen. Der Verkauf wird voraussichtlich in der ersten Hälfte 2013 abgeschlossen. Der Erlös aus dem Verkauf und die Auswirkung auf den Konzernüberschuss werden voraussichtlich nicht wesentlich sein.

Erläuterungen zum **Eutelsat-Schiedsverfahren**, zu den Verfahren **Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere** und **Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen** sowie zum abgeschlossenen **Verfahren der kroatischen Wettbewerbsbehörde gegen Hrvatski Telekom** finden sich im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“.

■ Siehe SEITE 149 ff.

SONSTIGE ANGABEN.

Die Erklärung ist auf der Internetseite der Deutschen Telekom (WWW.TELEKOM.COM) öffentlich zugänglich.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289a HGB.

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts.

SCHLUSSEKKLÄRUNG 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 AG 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.“

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR.

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

Eigenkapital.

Jede Aktie gewährt eine Stimme. Eingeschränkt sind diese Stimmrechte jedoch bei den eigenen Anteilen (per 31. Dezember 2012: rund 2 Mio. Stück) und den sog. „Trust“ (Treuhand)-Aktien (per 31. Dezember 2012: 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.

Hinsichtlich der Angaben des Grundkapitals gemäß § 289 Abs. 4 Nr. 1 HGB wird auf **ANGABE 15** „Eigenkapital“, **SEITE 242 f.** im Konzern-Anhang, verwiesen.

Rückkauf eigener Aktien. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 24. Mai 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 23. Mai 2017 Aktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 1 106 257 715,20 € 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 §§ 71 d und 71 e 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 Aktientauschgebots 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 24. Mai 2012 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 werden können 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.

Der Vorstand ist gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 24. Mai 2012 ermächtigt, den Erwerb der eigenen Anteile auch unter Einsatz von Eigenkapitalderivaten durchzuführen.

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 auszuschließen, um neue Aktien im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen 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 Aktienaussgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2009/I**).

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 2012 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 2012 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 oder verlangen, dass sie an einen von ihm bekannten Dritten übertragen werden, 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. (eine Tochter der France Télécom S.A.) im Master Agreement vereinbart, dass, falls die Deutsche Telekom oder France Télécom unter den beherrschenden Einfluss eines Dritten gelangt bzw. ein nicht vollständig zum France Télécom Konzern gehörender Dritter Anteile an Atlas Services Belgium S.A. erwirbt, der jeweils andere Vertragspartner (France Télécom und Atlas Services Belgium nur gemeinschaftlich) das Master Agreement mit sofortiger Wirkung kündigen kann.

Konsolidierungskreisveränderungen.

Im Konzernabschluss der Deutschen Telekom werden neben der Deutschen Telekom AG 68 inländische und 167 ausländische Tochterunternehmen vollkonsolidiert (31. Dezember 2011: 64 und 174). Zusätzlich werden zwölf assoziierte Unternehmen (31. Dezember 2011: 10) und acht Gemeinschaftsunternehmen (31. Dezember 2011: 7) nach der Equity-Methode einbezogen.

Unternehmenszusammenschlüsse. Im Geschäftsjahr 2012 hat die Deutsche Telekom keine wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse getätigt.

Die wesentlichen Tochterunternehmen der Deutschen Telekom AG werden im Konzern-Anhang im Kapitel „Grundlagen und Methoden“ unter „Wesentliche Tochterunternehmen“, SEITE 220, aufgeführt.

PROGNOSEN ZUR UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG.¹

KONJUNKTURERWARTUNGEN.

Die Stützungsprogramme der Europäischen Zentralbank (EZB) und der US-Notenbank (Fed) konnten Ende 2012 die Finanzmärkte deutlich beruhigen und zeigten auch erste positive Entwicklungen bei den Konjunkturvertrauens-Indizes. Jedoch gehen wir davon aus, dass die durch die Konsolidierungsmaßnahmen hervorgerufene Schwächephase in den wesentlichen Industrie- und Schwellenländern die Volkswirtschaften auch in den ersten Monaten des Jahres 2013 noch belasten wird.

Sollte es zu keiner erneuten Verschärfung der Staatsschulden- und Bankenkrise kommen, kann sich die weltwirtschaftliche Expansion im Laufe des Jahres 2013 beschleunigen. Gestärkt wird dies v. a. durch ein Anziehen des Wachstums in den Schwellenländern. Auch die Volkswirtschaft im Euro-Raum könnte sich im Laufe des Jahres, v. a. gestützt durch die deutsche Wirtschaft, leicht erholen.

T039

Prognose für die BIP-Entwicklung 2013.

	2013 gegenüber 2012 %
Deutschland	0,7
USA	1,8
Griechenland	(4,3)
Polen	1,5
Ungarn	0,0
Tschechische Republik	(0,2)
Kroatien	0,3
Niederlande	(0,4)
Slowakei	1,7
Österreich	0,9
Großbritannien	1,0

Quelle: Oxford Economics,
Stand Januar 2013.

Für unsere Kernmärkte fällt der konjunkturelle Ausblick weiter unterschiedlich aus: Für Deutschland wird nach den zwei starken Jahren 2010 und 2011 und einem moderaten Wachstum in 2012 im kommenden Jahr mit einem abgeschwächten Wachstum gerechnet. Das Ifo-Institut prognostiziert für Deutschland ein Wachstum des realen BIP von 0,7 %, das v. a. aus der positiven Entwicklung im zweiten Halbjahr 2013 resultieren wird. Andere Untersuchungen rechnen mit einem geringeren Wachstum von 0,3 bis 0,5 %. Die relativ starke Wettbewerbsposition Deutschlands dürfte jedoch auch in 2013 gesichert sein. Der Arbeitsmarkt sollte sich auch im Jahr 2013 stabil zeigen, gestützt u. a. durch den in der zweiten Jahreshälfte erwarteten wieder anziehenden Export.

Für die USA wird in aktuellen Schätzungen für das Jahr 2013 von einer Wachstumsrate von bis zu 2 % ausgegangen, welche v. a. neben dem weiter steigenden Privatkonsum auch auf eine Erholung am Immobilienmarkt zurückzuführen ist. Es wird erwartet, dass die Arbeitslosenquote auch in 2013 geringfügig rückläufig ist und auf durchschnittlich 7,8 % fällt. Insgesamt verläuft der Beschäftigungsaufbau weiterhin jedoch langsamer als in früheren Erholungsphasen. Entscheidend für die weitere Entwicklung ist eine langfristige Einigung der Politik auf einen Konsolidierungskurs der Finanzpolitik.

Eine sich abkühlende, aber weiterhin moderat wachsende wirtschaftliche Entwicklung in 2013 wird aktuell für unsere Kernmärkte Polen, Österreich und Slowakei erwartet. Die jährlichen Wachstumsraten werden hierbei zwischen 0,5 und 2,2 % erwartet. Eine stagnierende oder leicht rezessive und somit schwierige wirtschaftliche Entwicklung für 2013 wird für die Volkswirtschaften in den Niederlanden, der Tschechischen Republik und Ungarn erwartet. Für Griechenland ist auch in 2013 weiter mit einer Rezession zu rechnen. Aktuelle Prognosen erwarten im Durchschnitt ein Minus von 4,3 %.

MARKTERWARTUNGEN.

Für 2013 und 2014 gehen wir in **Deutschland** insgesamt weiterhin von einem Rückgang des Telekommunikationsmarkts bei gleichzeitig intensivem Wettbewerb aus, in dem verstärkt Kabelnetz-Betreiber mit den klassischen Anbietern der Branche konkurrieren. Für den Mobilfunk-Markt erwarten wir in 2013 einen leichten Rückgang, getrieben durch die Absenkung der Terminierungsentgelte. Kompensiert wird der regulierungsbedingte Umsatzrückgang 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-Dienst-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 TV 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.

Die **europäischen Märkte (ohne Deutschland)** sind geprägt von hartem Wettbewerb zwischen Marktteilnehmern aus der klassischen Telekommunikationsbranche und Kabelnetz-Anbietern. Auch im kommenden Jahr gehen wir davon aus, dass Entscheidungen von Regulierungsbehörden die Märkte weiter unter Druck setzen und den Umsatz v. a. bei der Sprachtelefonie negativ beeinflussen. So wird sich z. B. durch die Lizenzvergabe von Mobilfunk-Frequenzen in einigen Ländern unseres Segments die Anzahl an neuen Marktteilnehmern spürbar erhöhen. Auch erwarten wir harte Einschnitte bei den Terminierungsraten, die voraussichtlich alle Länder unseres Segments Europa treffen. Trotz alledem gehen wir davon aus, dass wir die Umsatzrückgänge in der klassischen Telefonie durch die Zuwächse in den Wachstumsfeldern, wie z. B. Breitband und TV, teilweise ausgleichen können. Insbesondere die stark zunehmende Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs erhöht die Nachfrage nach höheren Bandbreiten. Auch im Geschäftskunden-segment/ICT und bei den Internet-Diensten erkennen wir deutliche Wachstumspotenziale. In einigen der süd- und osteuropäischen Märkte, in denen wir agieren, wird auch das kommende Jahr 2013 von der Wirtschaftskrise geprägt sein. So könnten Regierungen in einigen Ländern unseres Segments nach wie vor versucht sein, ihre Finanzsituation durch fiskalpolitische Eingriffe zu unseren Ungunsten zu verbessern. Diese Maßnahmen können auch den privaten Konsum dämpfen, was das Marktvolumen schmälert. Insgesamt rechnen wir für das Segment Europa ab 2014 mit moderat wachsenden Telekommunikationsmärkten.

Obwohl der konjunkturelle Aufschwung in den Vereinigten Staaten derzeit für niedrigere Arbeitslosenzahlen sorgt und eine Erhöhung der Konsumausgaben erwarten lässt, ist der **US-amerikanische Markt** für Mobilfunk-Dienste nach wie vor von einem intensiven Wettbewerb zwischen den großen Netzanbietern geprägt. Angesichts der Wettbewerbssituation und der konjunkturellen Lage in den USA gehen wir davon aus, dass der Telekommunikationsmarkt bei Produkten ohne feste Vertragslaufzeit sowie bei den Umsätzen mit mobilen breitbandigen Datendiensten wachsen wird. Mit diesem Umsatzwachstum werden wir entsprechende Verluste in der Sprachtelefonie und bei SMS voraussichtlich ausgleichen können.

Aufgrund der erwarteten leichten Erholung der Weltwirtschaft gehen wir davon aus, dass sich der Wachstumstrend im **ICT-Markt** in den Jahren 2013 und 2014 wieder verstärken wird. Der ICT-Markt wird unseres Erachtens weiterhin durch anhaltenden Kostendruck, verzögerte Investitionen und einen starken Wettbewerb geprägt sein. Die Gesamtnachfrage verändert sich stetig: Vor allem die Themen Cloud Services, Big Data (Speicherung, Aufbereitung, Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen), Intelligente Netze und Mobilisierung von Geschäftsprozessen (Verwendung und Benutzung von mobilen Endgeräten in den Geschäftsprozessen eines Unternehmens) verändern den Markt zunehmend.

Wir gehen davon aus, dass sich die Märkte in unseren Marktsegmenten unterschiedlich entwickeln:

- **„Telekommunikation“:** Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung beeinflusst das Marktsegment Telekommunikation nur wenig. Wie schon in den Jahren zuvor erwarten wir, dass dieser Markt weiterhin hart umkämpft sein und der Preisverfall andauern wird.
- **„IT-Dienstleistungen“:** Nach einer leichten Abschwächung des Markts für IT-Dienstleistungen im Berichtsjahr wird für die Folgejahre wieder eine Erholung erwartet. IT-Dienstleistungen setzen sich im Wesentlichen aus „Outsourcing“ und „IT-Projektgeschäft“ zusammen:
 - „Outsourcing“: Im Jahr 2012 war eine weitere Erholung im Outsourcing-Geschäft im Bereich Computing & Desktop Services zu beobachten, die sich in der nahen Zukunft auch so fortsetzen wird. Das liegt nicht nur am traditionellen Outsourcing-Geschäft, sondern auch am zunehmenden Erfolg im Cloud Services-Geschäft, dem Bereitstellen von IT-Dienstleistungen über das Internet.
 - „IT-Projektgeschäft“: Im Berichtsjahr hat sich das Wachstum aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abgeschwächt, aufgrund der aktuellen Prognosen wird aber eine deutliche Erholung des „IT-Projektgeschäfts“ erwartet. Das Wachstum resultiert im Wesentlichen aus den Themen ICT-Sicherheit, Big Data und Cloud Services.

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNES.

Zukunft auf einen Blick. Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn Anfang Dezember 2012 haben wir u. a. unsere Erwartungen für die Jahre 2013 bis 2015 vorgestellt. Die im Folgenden dargestellten Aussagen geben die dort kommunizierten Inhalte wieder; hieran halten wir unverändert fest.

Wir werden die Entwicklung der Deutschen Telekom von einem reinen Telekommunikationsunternehmen zur „Telco plus“ weiter vorantreiben. Wir wollen für unsere Kunden die erste Wahl für Vernetztes Leben und Arbeiten werden und daher verstärkt in unsere Zukunft investieren und bereits in 2014 wieder wachsen. Unsere strategische Ausrichtung geht einher mit folgenden Kernbotschaften für den Zeitraum 2013 bis 2015:

- In Deutschland streben wir ab 2014 eine Umsatzstabilisierung an.
- In Europa und den USA wollen wir ab 2014 auf einen leichten Wachstumspfad zurückkehren.
- In unserer Innovationseinheit, der Digital Business Unit (DBU), streben wir ein zweistelliges Umsatzwachstum an.
- Im operativen Segment Systemgeschäft wollen wir im Geschäft mit Großkunden profitabel wachsen und im Bereich der konzerninternen IT-Dienstleistungen die Gesamtausgaben reduzieren.

Um unsere Ziele zu erreichen, werden wir verstärkt in unsere Netze investieren und unsere Breitband-Infrastruktur insbesondere in Deutschland und den USA ausbauen. Insgesamt streben wir im Konzern in 2013 ein **Investitionsvolumen** (ohne Spektruminvestitionen) von 9,8 Mrd. € an. Dabei wird für das Jahr 2013 auf Basis einer Pro-forma-Rechnung die Einbeziehung der MetroPCS für ein vollständiges Geschäftsjahr unterstellt.

Für den Ausbau der deutschen Breitband-Infrastruktur im Festnetz mit Glasfaser und dem sog. „Vectoring“ sind für die Jahre 2013 bis 2020 Investitionen von rund 6 Mrd. € vorgesehen. Voraussetzung für unsere Investitionen in das schnelle Festnetz ist allerdings ein verlässliches und innovationsfreundliches regulatorisches Umfeld in Europa. Im Mobilfunk setzen wir auf den Standard LTE. Zusätzlich haben T-Mobile USA und Apple vereinbart, dass T-Mobile USA im Jahr 2013 Produkte von Apple vertreiben wird. Unsere Maßnahmen sollen sich bereits in 2014 umsatz- und ergebnissteigernd auswirken:

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

- Wir erwarten für den Konzern – nach einem Rückgang in 2013 – bis 2014 einen steigenden Gesamtumsatz gegenüber dem Vorjahr (einschließlich MetroPCS auf vergleichbarer Basis). Dabei gehen wir davon aus, dass sich im Segment Deutschland die Umsätze stabilisieren werden; im Segment Europa ist die Rückkehr zu organischem Wachstum geplant, also ohne Einfluss von Regulierungsentscheidungen, Wechselkursen und staatlichen Sondermaßnahmen wie Zusatzsteuern. In den USA wollen wir in 2014 wieder wachsen. Dazu sollen nicht nur die geplanten Investitionen, sondern auch der Vertrag mit Apple beitragen, durch den wir die beliebten Smartphones mit hervorragender Netzqualität bzw. -abdeckung anbieten können. Unser Geschäft mit externen Großkunden im operativen Segment Systemgeschäft soll profitabel wachsen.
- Nicht zuletzt aufgrund erforderlicher Marktinvestitionen im Zusammenhang mit dem Vertrag mit Apple wird für das bereinigte EBITDA 2013 im Konzern mit etwa 18,4 Mrd. € ein Rückgang gegenüber dem Geschäftsjahr 2012 erwartet (einschließlich MetroPCS auf vergleichbarer Basis). Bereits im darauffolgenden Jahr wollen wir aufgrund der positiven Auswirkungen aus unseren Investitionsmaßnahmen und Initiativen im bereinigten EBITDA gegenüber dem Vorjahr wachsen.
- Der Free Cashflow 2013 des Konzerns wird v. a. durch die erhöhten Investitionen sowie die Umsetzung der Challenger-Strategie (Herausforderer-Strategie) auf dem US-Markt einschließlich der Vereinbarung mit Apple voraussichtlich bei rund 5 Mrd. € liegen. Bis 2015 soll der Free Cashflow des Konzerns bei rund 6 Mrd. € liegen (einschließlich MetroPCS).

Auch in Zukunft wollen wir durch Kooperationen oder angemessene Akquisitionen in Präsenzmärkten Größenvorteile und Synergien nutzen. Nicht geplant sind allerdings größere Akquisitionen und die Expansion in aufstrebende Länder (Emerging Markets). Unsere Kooperationen und Beteiligungen, wie Everything Everywhere und Scout, werden wir mit Blick auf Unternehmenswert-Maximierung strategisch prüfen.

Wir werden die oben erwähnten Maßnahmen und Initiativen durch Kosteneinsparprogramme insbesondere bei den indirekten Kosten flankieren, um profitables Wachstum zu erzielen. Insgesamt wollen wir so bis 2015 unsere Gesamtkapitalrendite (ROCE) auf 5,5% steigern.

Trotz der erheblichen Investitionen wollen wir unsere Aktionäre auch weiterhin angemessen vergüten. So soll für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine Dividende von jeweils 0,50 € je dividendenberechtigter Aktie gezahlt werden. Dabei ist geplant, die Dividende wahlweise in bar oder in Form von Aktien der Deutschen Telekom AG zu leisten.

Die Lage an den internationalen Finanzmärkten stand im Jahr 2012 erneut im Zeichen der europäischen Schuldenkrise. In deren Folge hatten einige Länder Schwierigkeiten, ihre fälligen Schulden zu refinanzieren. Für 2013 ist zunächst mit einem stabilen Marktumfeld zu rechnen. Die Entwicklung an den Finanzmärkten wird voraussichtlich von der Implementierung weiterer 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 kurzfristig an den internationalen Kapitalmärkten durchzuführen. Die Einhaltung der folgenden, im Rahmen unserer Finanzstrategie definierten Leitplanken wird uns auch in 2013 und in den Folgejahren einen flexiblen Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ermöglichen:

- Rating: A- bis BBB
- Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA: 2 bis 2,5 x
- Eigenkapitalquote: 25 bis 35 %

□ Weitere Informationen zu unserer im Januar 2013 begebenen Anleihe finden Sie im Kapitel „Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres“, SEITE 172 f.

In 2012 konnte die Deutsche Telekom insgesamt Anleihen und Medium Term Notes (MTN) im Gesamtvolumen von über 3 Mrd. € an den internationalen Kapitalmärkten zu attraktiven Konditionen erfolgreich platzieren. In 2013 sind Rückzahlungen von insgesamt 3,9 Mrd. € in Anleihen, MTNs und Schuldscheindarlehen fällig. Im Januar 2013 haben wir bereits eine Anleihe im Volumen von 2 Mrd. € zu guten Konditionen begeben.

Ende 2012 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 von A- bis BBB Kernbestandteil unserer Finanzstrategie. Ein solides Rating hilft uns zudem, unsere geplanten Investitionen in den nächsten Jahren flexibel zu steuern und damit einen Beitrag für zukünftiges Wachstum zu leisten.

Per Jahresende 2012 hatten wir eine komfortable Liquiditätsreserve in Höhe von rund 18,3 Mrd. €. Auch für 2013 planen wir eine Liquiditätsreserve, welche die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Im Rahmen der Liquiditätsvorsorge wird die Deutsche Telekom im Verlauf des Jahres 2013 Fremdfinanzierungen am Kapitalmarkt durchführen. Die Finanzierungsmaßnahmen richten sich zeitlich insbesondere nach dem jeweiligen Umfeld an internationalen Kapitalmärkten.

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 operativen Ergebnissen 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 Konjunkturerwartungen etc., neben den Konzern-erwartungen, die zukünftige Entwicklung des Jahresüberschusses der Deutschen Telekom AG.

Da wir eine Dividende von 0,50 € anstreben, stellt der Jahresüberschuss dafür einen wesentlichen Faktor dar. Auf Basis der beschriebenen Erwartungen bei den operativen Segmenten und der sich daraus ergebenden Effekte für 2013 und 2014 geht die Deutsche Telekom AG unter Berücksichtigung der vorhandenen Gewinnrücklage auch zukünftig für die beiden Geschäftsjahre von einer entsprechenden Dividendenaus-schüttung aus.

Erwartungen bis 2015. Die Erwartungen des Konzerns und der operativen Segmente im Einzelnen bis 2015 sind in **TABELLE T 040, SEITE 183**, dargestellt und gelten unter der Annahme einer vergleichbaren Konsolidierungsstruktur und konstanter Wechselkurse. Eine weitere Verschlechterung der makroökonomischen Lage sowie unvorhergesehene staatliche oder regulatorische Eingriffe können sich auf die Erwartung entsprechend auswirken. Alle Trendaussagen beziehen sich auf das jeweilige Vorjahr.

T 040

		Ergebnisse 2012	Erwartungen 2013	Erwartungen 2014 ^e	Erwartungen 2015 ^e
UMSATZ					
Konzern	Mrd. €	58,2	leichter Rückgang		
Konzern (inkl. MetroPCS)			leichter Rückgang	leichter Anstieg	leichter Anstieg
Deutschland	Mrd. €	22,7	leichter Rückgang	Stabilisierung	stabiler Verlauf
Europa	Mrd. €	14,4	Rückgang	Stabilisierung	leichter Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	19,8	Stabilisierung		
USA (in lokaler Währung) inkl. MetroPCS			Stabilisierung	leichter Anstieg	leichter Anstieg
Systemgeschäft	Mrd. €	10,0	stabiler Verlauf	leichter Anstieg	leichter Anstieg
davon „Market Unit“	Mrd. €	7,8	Anstieg	Anstieg	Anstieg
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)					
Konzern	Mrd. €	18,0	rund 17,4		
Konzern (inkl. MetroPCS)	Mrd. €		rund 18,4	leichter Anstieg	leichter Anstieg
Deutschland	Mrd. €	9,2	rund 8,9	leichter Rückgang	stabiler Verlauf
Europa	Mrd. €	4,9	rund 4,7	Stabilisierung	leichter Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	4,9	rund 4,7		
USA (in lokaler Währung) inkl. MetroPCS	Mrd. US-\$		rund 6,0	leichter Anstieg	Anstieg
Systemgeschäft	Mrd. €	0,7	rund 0,8	leichter Anstieg	leichter Anstieg
INVESTITIONEN^a					
Konzern	Mrd. €	8,0	rund 8,6		
Konzern (inkl. MetroPCS)	Mrd. €		rund 9,8	leichter Rückgang	rund 9,5
Deutschland	Mrd. €	3,5	rund 3,4	rund 4,1	rund 4,3
Europa	Mrd. €	1,6	rund 1,7	rund 1,7	rund 1,7
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	2,9	3,3 bis 3,4		
USA (in lokaler Währung) inkl. MetroPCS	Mrd. US-\$		4,7 bis 4,8	rund 3,0	rund 3,1
Systemgeschäft („Market Unit“)	Mrd. €	0,5	rund 0,6	rund 0,6	rund 0,7
ROCE	%	(2,3)			Ziel 2015: rund 5,5
Free Cashflow ^b	Mrd. €	6,2	rund 5	leicht steigend	rund 6
Dividende je Aktie ^{c, d}	€	0,70	0,50	0,50	re-visit
EPS (bereinigt um Sondereinflüsse)	€	0,59			Ziel 2015: rund 0,8
Eigenkapitalquote	%	28,3	25 bis 35	25 bis 35	25 bis 35
Relative Verschuldung		2,1 x	2 bis 2,5 x	2 bis 2,5 x	2 bis 2,5 x
Rating		BBB+	A-/BBB	A-/BBB	A-/BBB

^a Vor etwaigen Investitionen in Spektrum.

^b Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum sowie vor AT&T-Transaktion.

^c Zusätzliche Option für Anteilseigner: Dividende wahlweise in bar oder in Form von Aktien der Deutschen Telekom AG.

^d Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

^e Erwartungen 2014 und 2015 inkl. MetroPCS.

T041**Wechselkurse.**

Kroatische Kuna	HRK	7,52/€
Polnischer Zloty	PLN	4,18/€
Tschechische Krone	CZK	25,14/€
Ungarischer Forint	HUF	289,17/€
US-Dollar	USD	1,29/€

Im Rahmen unserer Planung haben wir die Wechselkurse wie in **TABELLE T 041** angenommen.

Die von uns durchgeführten Modellierungen und Szenarioanalysen möglicher wesentlicher externer Einflussfaktoren werden zusammenfassend in **TABELLE T 042** dargestellt:

T 042**Mögliche Einflussfaktoren auf das Ergebnis.**

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

^a Europa inkl. Deutschland.

^b Aufgrund der von der EU-Kommission angekündigten Neuausrichtung der Festnetz-Regulierung zur Förderung von Investitionen in Breitband-Zugangsnetze erwarten wir eine Verbesserung des Trends.

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

ERWARTUNGEN DER OPERATIVEN SEGMENTE.**Deutschland.**

Der Breitband-Bedarf für unsere innovativen Produkte, z. B. Cloud-Dienste oder TV auf allen Endgeräten, wird unseres Erachtens sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz weiter deutlich steigen. Bis 2015 streben wir sowohl bei den Serviceumsätzen im Mobilfunk einen Mobilfunk-Marktanteil von rund 35 % als auch bei der Zahl der Breitband-Anschlüsse die Marktführerschaft mit rund 43 % in Deutschland an. Daher werden wir in Deutschland in den kommenden Jahren unsere Investitionen in breitbandige Netze, Produkte und Kunden-Service gemessen am Kundenzufriedenheitsindex TRI*M^a deutlich erhöhen, um unsere Wettbewerbsposition nachhaltig zu verbessern. Schwerpunkt ist der beschleunigte LTE- und Glasfasernetz-Ausbau in Deutschland mit folgenden Punkten:

- Ein beschleunigter LTE-Ausbau bis zu einer Bevölkerungsabdeckung von 85 % in 2016.
- Ausbau des Glasfasernetzes im gleichen Zeitraum mit dem Ziel, rund 65 % der Haushalte einen FTTC-Anschluss anbieten zu können. Durch Verwendung der neuen Vectoring-Technologie erhöht sich die Datenübertragung an einem FTTC-Anschluss auf bis zu 100 MBit/s. Dieser Ausbau erfolgt bei Vorliegen entsprechender regulatorischer Rahmenbedingungen.
- Zukünftig wird eine innovative Hybrid-Technologie die Übertragungskapazitäten des Fest- und Mobilfunknetzes intelligent bündeln und so die maximal verfügbare Bandbreite entsprechend additiv nutzbar machen.

Während wir die Investitionen in neue Technologien vorantreiben, reduzieren wir gleichzeitig die Investitionen in Alttechnologien und stellen damit die Weichen klar auf Innovation und Wachstum.

Wir erwarten im operativen Segment Deutschland für 2013 gegenüber dem Vorjahr einen leicht rückläufigen Umsatz. Dieser resultiert v. a. aus Regulierungsentscheidungen (z. B. Terminierungsentgelte, Interconnection und Roaming im Mobilfunk), aber auch aus rückläufigen Umsätzen in der klassischen Sprachtelefonie sowie im Festnetz-Wholesale-Geschäft.

In 2014 streben wir eine Umsatzstabilisierung gegenüber der Vorjahresperiode an. Insbesondere unsere attraktiven Bündelprodukte im Mobilfunk, die zunehmend mit einem hochwertigen Endgerät ausgestattet sind, sowie unser TV-Angebot „Entertain“ auf Basis unserer erweiterten Glasfaser-Infrastruktur im Festnetz sollen die Umsatzentwicklung unterstützen. Gleichzeitig werden wir innovative Cloud-Lösungen vorantreiben und weitere innovative Produktideen realisieren, insbesondere in den Wachstumsfeldern Mobiles Internet und Connected Home^b. Dadurch wollen wir den Rückgang im klassischen Geschäft kompensieren.

Wir erwarten für das operative Segment Deutschland, u. a. aufgrund des leicht rückläufigen Umsatzes in 2013 sowie eines Anstiegs der direkten Kosten aufgrund erhöhter Marktinvestitionen in den nächsten Jahren, ein rückläufiges bereinigtes EBITDA für 2013 und 2014 gegenüber der jeweiligen Vorjahresperiode. Durch ein weiteres konsequentes Kosten-Management bei den indirekten Kosten durch Optimierung unserer Prozesse und Systeme streben wir eine bereinigte EBITDA-Marge um 40 % an.

Unsere mittelfristigen Erwartungen für das operative Segment Deutschland, die wir auf unserem Kapitalmarkttag im Dezember 2012 veröffentlicht haben, sind in **TABELLE T 043** dargestellt:

T 043

Mittelfristiges Ambitionsniveau.

Markt	Nr. 1 beim Marktanteil Serviceumsätze im Mobilfunk ≈ 35 %	2015
	Nr. 1 beim Breitband-Marktanteil ≈ 43 %	2015
	Nr. 1 bei TV-Wachstum	2012 bis 2015
Qualität	Kundenbindungsindex ≈ +10 %	2015 gegenüber 2012
Finanzdaten	Stabiler Gesamtumsatz	2014
	Umsatz aus Connected Home ^b + 2 %	2015 gegenüber 2012
	EBITDA-Marge ≈ 40 %	2012 bis 2015

^a TRI*M (Measuring, Managing und Monitoring) ist ein standardisiertes Kennzahlensystem für die Kundenzufriedenheit und beruht auf Kundenbefragungen.

^b Bündelung aller Umsätze, die wir mit bereits bestehenden Double Play- und Triple Play-Angeboten – also unseren Festnetz-basierten Sprach-, Daten- und TV-Diensten – erzielen werden (inkl. Zubuchoption und nach Erlösschmälerungen).

Europa.

Wie bereits im Abschnitt zur Markterwartung 2013 erläutert, erwarten wir für das operative Segment Europa eine angespannte Marktsituation.

Unsere Landesgesellschaften bewegen sich in einem harten Wettbewerbsumfeld. Die meisten Märkte unseres Segments sind nahezu gesättigt und das klassische Festnetz-Geschäft ist durch Anschlussverluste geprägt. Entscheidungen von Regulierungsbehörden, wie z. B. die erneute Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk als auch Vorleistungsentscheidungen im Festnetz, lassen das Preisniveau weiter sinken. Zudem verschärft die Vergabe von zusätzlichen und bestehenden Mobilfunk-Frequenzen an mögliche neue Marktteilnehmer den Wettbewerb zusätzlich.

Trotz dieser schwierigen Wettbewerbsbedingungen in den meisten Ländern unseres Segments streben wir an, unsere starken Ergebnisse weiterhin zu verteidigen. Entsprechend der jeweiligen Marktposition des Unternehmens werden wir z. B. in den sog. „senior leaders“ Griechenland, Ungarn, Kroatien und EJR Mazedonien darauf hinwirken, die Marktführerschaft sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk zu halten. Hingegen in Rumänien, der Slowakei und in Montenegro – den „junior leaders“ – wollen wir die starke Stellung im Festnetz-Bereich nutzen und das Mobilfunk-Geschäft vorantreiben. Bei unseren reinen Mobilfunk-Gesellschaften beabsichtigen wir bei den sog. „mobile runner-ups“ in Polen und der Tschechischen Republik die Marktführerschaft zu erlangen. Auch unterstützen wir die Aktivitäten unserer Beteiligungen in den Niederlanden, Österreich und Albanien als „smart attackers“ zu wachsen und damit den Unternehmenswert zu steigern.

Im Sinne unserer Vision von „Deutsche Telekom – Meine erste Wahl für Vernetztes Leben und Arbeiten“ streben wir an, unsere Kunden durch ein konsistentes Nutzungserlebnis sowie die Kommunikation von digitalen Inhalten über alle Bildschirme (Fernseher, Computer, Laptop oder Mobilfunk-Gerät) hinweg zu begeistern. Unterstützt wird das durch ein attraktives Service-Portfolio, z. B. mit modularen und flexiblen Bündelangeboten auf intelligenten Endgeräten. Innovative Daten- und Content-Dienste für Smartphones und Laptops runden das Angebot ab. Insbesondere für das Surfen in Hochgeschwindigkeit, dreidimensionales Fernsehen, hochauflösende Filme und Mehrwertdienste ist die Wahl eines Breitband-Zugangs entscheidend.

Einen deutlichen Schwerpunkt unseres Geschäfts werden wir auf neue Wachstumsfelder legen. Im Bereich Breitband & TV werden wir z. B. unseren Kunden das TV-Angebot mit eigenen Inhalten bzw. Inhalten in Kooperation mit Partnern anreichern. Darüber hinaus entwickeln wir im Bereich des mobilen Internets neue Produkte und Dienste wie z. B. die mobile Geldbörse (Mobile Wallet). Dieser Dienst feierte bereits Ende des Berichtsjahres 2012 in Polen seinen kommerziellen Marktstart. Zusätzlich dazu wird unsere Beteiligung in Polen sich auch dafür einsetzen, andere Länder des Segments bei der Einführung der mobilen Geldbörse zu unterstützen.

Unsere Strategie geht davon aus, dass intelligente ICT-Lösungen immer wichtiger werden. Daher werden wir im Segment Europa im Bereich Business to Business (B2B) starke ICT-Dienste für kleine und mittlere Unternehmen sowie für Großkunden anbieten. In diesem Zusammenhang arbeiten wir an einheitlichen Plattformen über alle Ländergesellschaften hinweg, z. B. die Entwicklung einer M2M-Plattform in Österreich. Auch wollen wir eine stärkere Präsenz im Privatkundensegment mit überzeugenden Cloud-Lösungen zeigen.

Um diese Vorhaben realisieren zu können, planen wir eine Transformation des Geschäftsmodells insbesondere durch die IP-Transformation, d. h. von der traditionellen PSTN-Welt hin zu einer neuen IP-Ära. Dadurch wollen wir ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk und damit die Voraussetzung für die zukunftsträchtige e-Gesellschaft schaffen. So gingen wir bereits im Jahr 2012 mit unseren beiden Gesellschaften Kroatien und EJR Mazedonien voran. Die Vorteile liegen im Wesentlichen im automatisierten Generieren von Diensten und Produkten und auch in einer deutlichen Reduzierung der Kosten, z. B. für das Equipment und geringeren Energieverbrauch.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Ziel ist ein nahtloses Zusammenspiel aller Zugangstechnologien. So werden wir schwerpunktmäßig in die Weiterentwicklung der Netzinfrastruktur investieren. Beim Mobilfunk konzentrieren wir unser Engagement darauf, die LTE-Technologie als vierte Mobilfunk-Generation neben Österreich, Ungarn, Kroatien und Griechenland auch in anderen Ländern unseres Segments einzuführen. Dazu werden wir auch im kommenden Jahr an Frequenzauktionen teilnehmen. Parallel dazu sind Investitionen vorgesehen, um die UMTS-Netze auszubauen und diese für unsere Kunden in einer Mehrzahl der Länder HSPA plus-fähig zu machen. Im Festnetz soll weiter investiert werden, um die Breitband-Abdeckung zu erhöhen. Ferner planen wir, in den integrierten Märkten durch eine Bündelung von Datenströmen aus Festnetz und Mobilfunk zu einem sog. „Hybrid-Zugang“ dem Kunden ein größtmögliches Bandbreiten-Erlebnis zu bieten. Bis 2014 wollen wir diese Technologie in mindestens einem Land unseres Segments einführen. Ein weiterer technologischer Meilenstein stellt TeraStream dar – ein Konzept, das auf einer Cloud-basierten IP-Architektur beruht. In Kroatien wurde im Dezember 2012 ein erster Feldversuch mit Privatkunden erfolgreich durchgeführt. Auch in Griechenland planen wir, als Vorstufe von TeraStream die Einführung eines Broadband Network Gateways (BNG) bis 2015 zu realisieren. Weitere Investitionen sind für einen besseren Kunden-Service und effizientere Prozesse geplant.

■ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Ungünstig auf unsere Umsätze und Ergebnisse können sich Änderungen in der Gesetzgebung (z. B. im Zuge von staatlichen Sparprogrammen) auswirken. So werden z. B. die Sondersteuern neben Ungarn auch auf die Slowakei und Montenegro im kommenden Jahr umsatz- und/oder ergebnisbelastend wirken und das Investitionspotenzial im Land einschränken. Zusätzlich könnten Wechselkursänderungen 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 bestimmte Länder des Segments Europa weitere Netzwerkkoperationen mit Wettbewerbern prüfen.

Ab dem 1. Januar 2013 werden Aufgaben und Funktionen der Group Technology und der Global Network Factory, die bisher bei der Konzernzentrale & Shared Services geführt wurden, im Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Für das operative Segment Europa erwarten wir aus der Verschiebung obiger Aktivitäten keine Veränderung im Umsatz, aber eine leichte Erhöhung des bereinigten EBITDA.

Auf Basis dieser vorgenannten Rahmenparameter erwarten wir im operativen Segment Europa, dass die Umsätze und das bereinigte EBITDA – auf Basis konstanter Wechselkurse als auch basierend auf Annahmen zur Regulierung (z. B. Terminierungsabsenkungen), zu neuen Marktteilnehmern, zu Spektrumauktionen etc. sowie gleicher Organisationsstruktur – im Jahr 2013 gegenüber 2012 sinken werden. Für 2014 gehen wir davon aus, dass sich die Umsätze und das bereinigte EBITDA gegenüber 2013 stabilisieren werden.

Unsere mittelfristigen Erwartungen für das operative Segment Europa, die wir auf unserem Kapitalmarkttag im Dezember 2012 veröffentlicht haben, sind in **TABELLE T 044** dargestellt:

T 044

Ambitionsniveau 2015.

	Finanzielle Stabilität in Europa	Technologieführerschaft	
Operativer Free Cashflow (bereinigt)	Stabil	All IP-Migration in Kroatien und EJR Mazedonien	All IP-Transformation
Gesamtumsatz ^a	14 Mrd. €	All IP-Migration in weiteren Ländern gestartet	TeraStream/BNG ^c
Kumulierte Reduzierung des indirekten Opex bis 2015 ^b	0,6 Mrd. €	Start TeraStream-Pilot in Kroatien bis Ende 2012 Einführung BNG in Griechenland läuft bis 2015	Hybrid Access ^d
Operativer ROCE	Weitere Verbesserung	Maximales Bandbreiten-Erlebnis durch Bündelung der Festnetz- und Mobilfunk-Datenkanäle; Start in mindestens einem Land in 2014	Mobile Geldbörse (Mobile Wallet)

^a Nur bereinigte, organische Umsatzentwicklung auf der Grundlage von Annahmen zur Regulierung (insbesondere Senkung MTRs), neuer Marktteilnehmer/Spektrumauktionen etc.

^b Basisjahr 2012.

^c Broadband and Network Gateway.

^d Integrierte Netzstrategie.

USA.

T-Mobile USA wird im Geschäftsjahr 2013 die Challenger-Strategie (Herausforderer-Strategie) weiter verfolgen, die durch den geplanten Unternehmenszusammenschluss mit MetroPCS weiteren Schub erhält. Einer der Eckpfeiler dieser Strategie ist das Angebot faszinierender 4G-Dienste, die durch das erweiterte Frequenzspektrum und den Ausbau des LTE-Netzes der nächsten Generation möglich werden. Weitere Elemente der Challenger-Strategie sind der Ausbau und die Sicherung eines loyalen Kundenstamms mithilfe eines guten Preis-Leistungs-Verhältnisses, die Steigerung der Effizienz im operativen Bereich, die weitere gezielte Verbesserung der Netzqualität sowie attraktive Endgeräteangebote, u. a. erstmalig auch von Apple Produkten.

T-Mobile USA wird auch weiterhin gezielt in die Verbesserung der Netzqualität und -abdeckung und insbesondere in die weitere Modernisierung des mobilen Breitbandnetzes investieren und so 2013 die neueste Generation LTE-Technik einsetzen. Aus diesem Grund sind bei T-Mobile USA für die Jahre 2013 und 2014 keine größeren Investitionen in Spektrumlizenzen vorgesehen. Durch den Unternehmenszusammenschluss mit MetroPCS erweitert sich das in wichtigen LTE- bzw. HSPA plus (1,9 GHz) Versorgungsgebieten zur Verfügung stehende Frequenzspektrum erheblich, sodass bis Ende 2013 mehr als 200 Mio. US-Bürger erreicht werden.

Ohne MetroPCS geht T-Mobile USA für 2013 von einem nahezu unveränderten Gesamtumsatz in lokaler Währung aus. Auf Pro-forma-Basis, d. h. mit MetroPCS, erwarten wir für 2014 einen Umsatzanstieg mit durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten von voraussichtlich 3 bis 5% über fünf Jahre (2012 bis 2017).

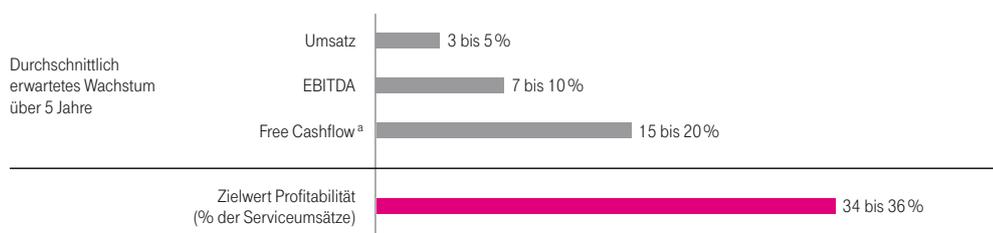
Die Ergebniserwartungen für das Geschäftsjahr 2013 gehen von positiven Auswirkungen durch Zuwächse bei Angeboten ohne feste Vertragslaufzeit und bei Datendiensten aus, denen negative Einflüsse durch geringere Serviceumsätze, verursacht durch den Wechsel von Kunden in Value Flatrate-Tarife, gegenüberstehen. Letztere wirken sich allerdings wiederum positiv auf die Endgeräteumsätze aus, da bei diesen Tarifen geringere Endgerätesubventionen anfallen.

Für 2013 erwartet T-Mobile USA (ohne MetroPCS) einen Rückgang des bereinigten EBITDA in lokaler Währung. T-Mobile USA geht davon aus, dass das bereinigte EBITDA 2013 durch anhaltende Investitionen in den Netzausbau und weitere Marketing-Kampagnen zur Stärkung der Marke T-Mobile USA mit dem Ziel der Kundengewinnung und -bindung belastet wird. Andererseits werden aber auch die Sparmaßnahmen zur Senkung der Betriebskosten fortgeführt. Auf Pro-forma-Basis, d. h. inkl. MetroPCS, erwartet T-Mobile USA für 2014 einen Anstieg des bereinigten EBITDA mit durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten von voraussichtlich 7 bis 10 % über fünf Jahre (2012 bis 2017). 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 2013 und 2014 Umsatz und bereinigtes EBITDA auf Euro-Basis deutlich belasten.

Unsere mittelfristigen Erwartungen für das operative Segment USA, die wir auf unserem Kapitalmarkttag im Dezember 2012 veröffentlicht haben, sind in **GRAFIK G 53** dargestellt:

G 53

Wachstumsprognose für die neue Gesellschaft, einschließlich MetroPCS.



^a Free Cashflow definiert als EBITDA abzüglich Investitionen.

T 045

Hauptquellen für Umsatzwachstum der neuen Gesellschaft.

Vertragsangebote	Kein Wachstum Teilnehmerzahlen 2013 stabilisieren; ab 2014 moderater Teilnehmerzuwachs
Prepaid-Angebote	80 bis 90 % Wachstum (2012 bis 2017)
Gezielte geografische Ausdehnung der MetroPCS-Marke	10 bis 20 % Wachstum (2012 bis 2017)

Systemgeschäft.

Zum 1. Juli 2012 hat die Deutsche Telekom die IT-Konzernstruktur neu formiert und die gesamte interne IT aus den zwei operativen Segmenten Deutschland und Systemgeschäft sowie der Konzernzentrale & Shared Services innerhalb des operativen Segments Systemgeschäft als neue Telekom IT gebündelt. Dadurch ist die Entwicklung der Geschäftsbereiche des operativen Segments Systemgeschäft unterschiedlich geprägt.

Die T-Systems Market Unit konzentriert sich auf den Wachstumsmarkt der ICT-Services mit Lösungen für Großkunden. Hier nimmt die Bedeutung internationaler ICT-Lösungen durch die zunehmende Globalisierung der Unternehmen weiter zu. Mit einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt die T-Systems Market Unit 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. Auch in 2012 konnten wieder neue Großaufträge mit namhaften Branchengrößen wie Shell, der katalanischen Regierung, Clariant, BP, Daimler, British American Tobacco und dem Schweizer Industriekonzern Georg Fischer hinzugewonnen oder verlängert werden. Bei vielen dieser Großkunden konnten sich unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchsetzen. Entsprechend hat T-Systems seine dynamischen Ressourcen, durch die Kunden nach Bedarf Bandbreite, Rechnerkapazität und Speicherleistung erhalten, nach Verbrauch zahlen und sich die Infrastruktur teilen, auch im Berichtszeitraum 2012 weiter ausgebaut. Erfreulich ist ebenfalls, dass auch in den Wachstumsfeldern „Intelligente Netze“ und „Security“ bedeutende Abschlüsse erzielt werden konnten. RWE Deutschland setzt z. B. bei dem bislang größten Smart Meter-Projekt in Deutschland auf die Deutsche Telekom als Partner. Diese Vertragsabschlüsse bilden den Grundstein für die Umsatzentwicklung der kommenden Jahre. Effizienzsteigerungsmaßnahmen, die im technologischen Fortschritt begründet sind, und Kostensenkungsmaßnahmen zeigten auf der Kostenseite bereits erfreuliche Auswirkungen und werden fortgeführt.

☞ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

☞ Siehe Glossar, SEITE 301 ff.

Die Telekom IT entwickelt als Konzerndienstleister die IT-Landschaft innerhalb des Konzerns Deutsche Telekom stetig weiter. Dabei tragen standardisierte und optimierte Systeme wesentlich dazu bei, ein konsequentes Effizienz-Management zu betreiben und die IT-Kosten im Konzern weiterhin zu optimieren.

Insgesamt erwarten wir für das operative Segment Systemgeschäft in 2013 im Umsatz einen stabilen Verlauf sowie eine leicht positive Entwicklung des bereinigten EBITDA. Für 2014 wird sowohl im Umsatz als auch im bereinigten EBITDA eine leicht positive Entwicklung erwartet. Der konzernexterne Umsatz des operativen Segments wird in 2013 und 2014 steigend, die Umsatzerlöse mit anderen Konzerneinheiten aufgrund der Effizienzbemühungen sinkend erwartet.

Unsere mittelfristigen Erwartungen für das operative Segment Systemgeschäft, die wir auf unserem Kapitalmarkttag im Dezember 2012 veröffentlicht haben, sind in **TABELLE T 046** dargestellt:

T 046

Ambitionsniveau 2015.

Umsatz ^{a, b}	Über Marktwachstum (erwartete durchschnittliche Wachstumsrate ≈ 2%)
Qualität	TRI*M-Index ^c über Durchschnitt der Wettbewerber und > 70 Punkte
EBIT-Marge ^a (bereinigt um Sondereinflüsse)	ca. 4%
Telekom IT	Reduzierung der IT-Aufwendungen um ≈ 1 Mrd. € auf Benchmark-Niveau

^a Das Ambitionsniveau bei Umsatz und bereinigter EBIT-Marge bezieht sich jeweils auf die Market Unit.

^b Umsatz: 2 % jährliche durchschnittliche Wachstumsrate für den adressierbaren Markt erwartet; gewichtet nach der T-Systems Umsatzaufteilung in Telekommunikation/Informationstechnologie (TK/IT).

^c TRI*M (Measuring, Managing und Monitoring) ist ein standardisiertes Kennzahlensystem für die Kundenzufriedenheit und beruht auf Kundenbefragungen.

Konzernzentrale & Shared Services.

Das bereinigte EBITDA wird im Wesentlichen durch die Aufwendungen der Konzernzentrale und die Aktivitäten zum Personalumbau über Vivento negativ beeinflusst. Dem stehen positive Ergebnisbeiträge aus den Shared Services und dem Innovationsbereich Digital Business Unit (DBU) gegenüber. Für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 erwarten wir ein fortgeführtes Kosten-Management in den Shared Services, welches das EBITDA positiv beeinflussen wird. Die mit dem Projekt „Shape Headquarters“ angestoßenen Optimierungen wirken sich ebenfalls positiv aus, werden aber 2013 durch Remanenzkosten in ihrer Wirkung noch gedämpft. Die im Geschäftsjahr 2012 neu aufgestellte DBU wird 2013 mit umfangreichen Marktinvestitionen die Basis für ein stärkeres Wachstum verbreitern. Diese kostenintensiven Aktivitäten in den innovativen Wachstumsfeldern (z. B. Cloud Services, Payment, Media Business) der DBU werden in 2013 das bereinigte EBITDA belasten. Insgesamt erwarten wir für die Konzernzentrale & Shared Services, dass die in 2012 und 2013 initiierten Maßnahmen, die wir v. a. im Bereich der DBU ergreifen werden, zu einem rückläufigen bereinigten EBITDA 2013 führen, aber eine spürbare Verbesserung des EBITDA ab 2014 bewirken werden.

¹ 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. 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“, SEITE 149 ff. im zusammengefassten Lagebericht, und im „Haftungsausschluss“, SEITE 306 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.