

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT.

Unsere mittelfristige Finanzstrategie steht. Den ungehinderten Zugang zu den Kapitalmärkten wollen wir sichern und unsere guten Ratings halten. Unseren Aktionären bieten wir eine berechenbare Dividendenpolitik. Für die kommenden Jahre planen wir deutlich erhöhte Gesamtinvestitionen, mit denen v.a. unsere Breitband-Infrastruktur ausgebaut werden soll. Ein konzernweites Wert-Management unterstützt uns dabei, unsere strategischen Ziele zu erreichen.

53 ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

54 DAS GESCHÄFTSJAHR 2013 IM ÜBERBLICK	110 CORPORATE RESPONSIBILITY
56 Die Deutsche Telekom auf einen Blick	110 Verantwortung: Geschäftsmodell der Zukunft
57 Soll-Ist-Vergleich der Konzernenerwartungen	111 Messbare Fortschritte in der nachhaltigen Entwicklung
57 Soll-Ist-Vergleich der Erwartungen unserer Interessengruppen	112 Die Deutsche Telekom in der Gesellschaft
58 WICHTIGE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2013	116 INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG
62 KONZERNSTRUKTUR	116 Wegbereiter des digitalen Zeitalters
62 Geschäftstätigkeit und Organisation	116 Innovationskultur und Innovationsprozess
64 Leitung und Kontrolle	117 Innovation als Dreiklang
65 KONZERNSTRATEGIE	120 Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung
69 KONZERNSTEUERUNG	121 MITARBEITER
69 Finanzstrategie	121 Personalstrategie
71 Wert-Management und Steuerungssystem	121 Umsetzung der Personalstrategie
73 WIRTSCHAFTLICHES UMFELD	125 Personalstrategie 2014
73 Entwicklung der Weltwirtschaft	125 Entwicklung des Personalbestands
74 Telekommunikationsmarkt	126 Mitarbeiterstatistik
76 Wesentliche Regulierungsentscheidungen	127 BESONDERE EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES
78 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS	127 PROGNOSE
78 Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2013	127 Konjunkturerwartungen
78 Ertragslage des Konzerns	128 Markterwartungen
82 Vermögens- und Finanzlage des Konzerns	129 Gesamtaussage der Unternehmensleitung zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns
90 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE	133 Erwartungen der operativen Segmente
90 Deutschland	137 RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT
94 USA	137 Risiko- und Chancen-Management-System
97 Europa	139 Risikobewertung und Risikobegrenzung
104 Systemgeschäft	141 Risiken und Chancen
106 Group Headquarters & Group Services	153 Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation
107 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER DEUTSCHEN TELEKOM AG	154 RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENES INTERNES KONTROLLSYSTEM
107 Ertragslage der Deutschen Telekom AG	154 SONSTIGE ANGABEN
108 Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG	154 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
110 Risiko-Management bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften	154 Schlusserklärung des Vorstands zum Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen
	155 Rechtliche Konzernstruktur

DAS GESCHÄFTSJAHR 2013 IM ÜBERBLICK.

KONZERNUMSATZ.

- Der Konzernumsatz stieg um 3,4 %.
- Insbesondere unser operatives Segment USA trug durch den Einbezug der MetroPCS seit dem 1. Mai 2013 sowie den ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei.
- In unserem operativen Segment Europa belasteten immer noch schwierige ökonomische Rahmenbedingungen, erhebliche regulierungsbedingte Preisänderungen sowie ein hoher Wettbewerbsdruck unseren Umsatz.
- Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreis- sowie negativen Wechselkurseffekten lag der Konzernumsatz um 0,3 Mrd. € über dem Vorjahresniveau.

EBITDA BEREINIGT.^a

- Das bereinigte EBITDA sank um 3,1 %.
- Positive Auswirkungen: Fokussierung auf werthaltige Umsätze im Zusammenhang mit Fernsehangeboten und Datenumsätzen im Mobilfunk.
- Negative Auswirkungen: negative Wechselkurseffekte von 0,2 Mrd. €, höhere Marktinvestitionen in den USA, wettbewerbsbedingte Anschlussverluste im Festnetz, regulierungsbedingte Preisänderungen, Sonderabgaben sowie staatliche Sparprogramme. Unser umfassendes Kosten-Management konnte die negativen Effekte nur teilweise auffangen.

KONZERNÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG).^a

- Der Konzernüberschuss erhöhte sich um 6,3 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten geringere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, v. a. begründet durch die im dritten Quartal 2012 vorgenommene Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA von rund 7,4 Mrd. € nach Steuern sowie verminderte Abschreibungen aufgrund des Auslaufens der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik im operativen Segment Deutschland.
- Anstieg des bereinigten Konzernüberschusses von 2,5 Mrd. € auf 2,8 Mrd. €.

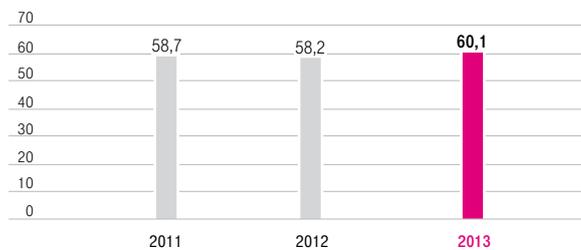
EIGENKAPITALQUOTE.^a

- Die Bilanzsumme erhöhte sich um 9,5 %, v. a. aufgrund des erstmaligen Einbezugs der MetroPCS.
- Das Eigenkapital erhöhte sich um 5,0 % auf 32,1 Mrd. €. Erhöhend wirkten v. a. der erstmalige Einbezug der MetroPCS (2,0 Mrd. €), der Konzernüberschuss (0,9 Mrd. €) sowie die – vor dem Hintergrund der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung (1,1 Mrd. €). Vermindernd wirkte v. a. die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2012 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG (3,0 Mrd. €).
- Die Eigenkapitalquote verringerte sich auf 27,1 % und bewegte sich damit unverändert innerhalb unserer Zielbandbreite von 25 bis 35 %.

G 05

Konzernumsatz.

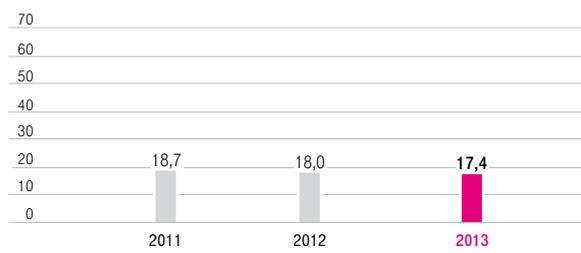
in Mrd. €



G 06

EBITDA bereinigt.^a

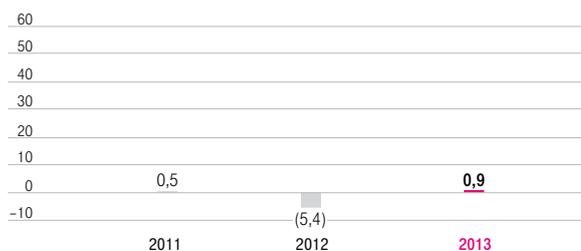
in Mrd. €



G 07

Konzernüberschuss/(-fehlbetrag).^a

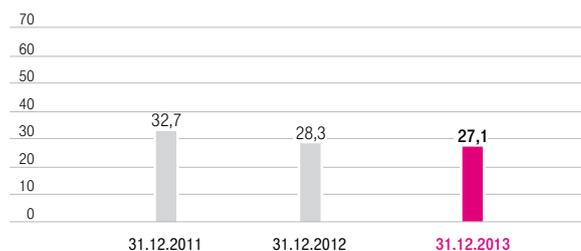
in Mrd. €



G 08

Eigenkapitalquote.^a

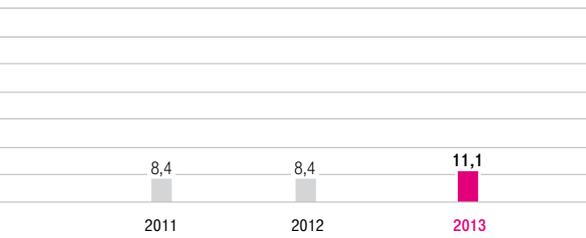
in %



54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

G 09

Cash Capex.
in Mrd. €



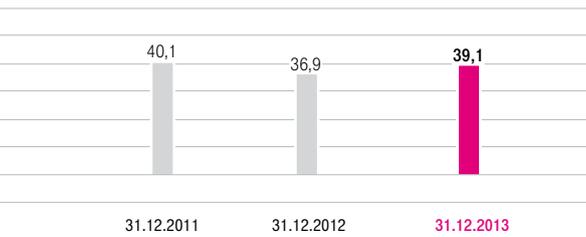
G 10

Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum).^b
in Mrd. €



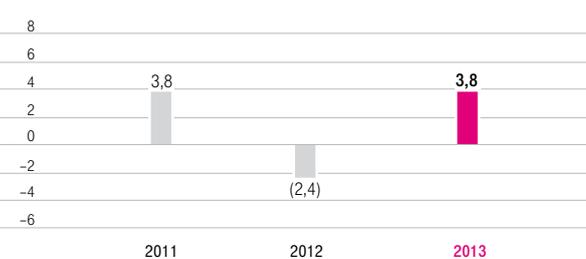
G 11

Netto-Finanzverbindlichkeiten.
in Mrd. €



G 12

ROCE.^a
in %



CASH CAPEX.

- Der Cash Capex erhöhte sich um 31,3%. Schwerpunkte waren der Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterungen der bestehenden Netze.
- Erhöhend wirkten die Investitionen für den LTE-Netzausbau in unseren operativen Segmenten USA und Europa. In unserem Heimatmarkt Deutschland investierten wir schwerpunktmäßig in die „Netze der Zukunft“ wie Glasfaser- und LTE-Infrastruktur.
- Mobilfunk-Spektrum erwarben wir in Höhe von 2,2 Mrd. €, v. a. in den Niederlanden, Österreich und den USA.

FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG, INVESTITIONEN IN SPEKTRUM).^b

- Der Free Cashflow verringerte sich um 26,2%.
- Der Rückgang ist primär Folge unserer Strategie, verstärkt in den Ausbau und die Modernisierung unserer Netzinfrastruktur zu investieren, und somit durch unseren erhöhten Cash Capex beeinflusst.
- Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit verminderte sich um 0,6 Mrd. €. Negativ wirkten sich u. a. im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € geringere vom Joint Venture EE erhaltene Dividenden sowie um 0,2 Mrd. € höhere Abfindungszahlungen aus.

NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN.

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich um 6,1%.
- Erhöhend wirkten v. a. der erstmalige Einbezug der MetroPCS (3,4 Mrd. €), Dividendenzahlungen – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (2,2 Mrd. €), Spektrumerwerbe (2,2 Mrd. €) und Zahlungen an externe Versorgungsträger (Dotierung CTA; 0,3 Mrd. €).
- Vermindernd wirkten der Free Cashflow (4,6 Mrd. €), die Kapitalerhöhung der T-Mobile US (1,3 Mrd. €), der Verkauf der Anteile an Globul und Germanos (0,7 Mrd. €) sowie der Verkauf der Anteile an Hellas Sat (0,2 Mrd. €).

ROCE.^a

- Der ROCE erholte sich deutlich von dem negativen Wert im Vorjahr und lag bei 3,8%.
- Sowohl die Verbesserung des operativen Ergebnisses – welches v. a. nicht mehr durch die im Vorjahr auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA vorgenommene Wertminderung belastet war – als auch die Reduzierung des durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögens trugen zu dieser Entwicklung bei.



Weitergehende Erläuterungen finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, SEITE 78 FF.

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst. Eine Anpassung des ROCE erfolgte lediglich für das Jahr 2012.

^b Sowie vor AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK.

Auch 2013 konnten wir insgesamt unsere wichtigsten finanziellen Unternehmensziele mit einem bereinigten EBITDA von 17,4 Mrd. € erreichen und mit einem Free Cashflow von 4,6 Mrd. € sogar leicht übertreffen. Den Umsatz auf Konzernebene steigerten wir um 3,4 % auf 60,1 Mrd. €; maßgeblich dafür war ein erfreulich starkes Umsatzwachstum in den USA. Während der Umsatz in Deutschland nur leicht zurückging, belasteten das weiterhin schwierige ökonomische Umfeld, der intensive Wettbewerb sowie massive Regulierungseingriffe den Umsatz in unseren europäischen Beteiligungen. Das bereinigte EBITDA ging wie erwartet um 3,1 % zurück: Während wir beim bereinigten EBITDA in den USA ein leichtes Wachstum und in Deutschland einen nur moderaten Rückgang verzeichneten, konnten Kostensenkungen die rückläufigen Umsätze in unserem operativen Segment Europa nur teilweise kompensieren.

Nachdem wir im Jahr 2012 – v. a. aufgrund der damals erfassten Wertminderung in unserem operativen Segment USA – noch einen Konzernfehlbetrag von 5,4 Mrd. € hinnehmen mussten, erzielten wir im Berichtsjahr einen Konzernüberschuss von 0,9 Mrd. €. Auch den um Sondereinflüsse bereinigten Konzernüberschuss steigerten wir von 2,5 auf 2,8 Mrd. €. Grund dafür waren geringere Abschreibungen, die den Effekt aus dem rückläufigen bereinigten EBITDA mehr als ausgleichen konnten.

Nachhaltig beeinflusst war die Ergebnisentwicklung durch den im Mai 2013 erfolgten Zusammenschluss der T-Mobile USA mit der MetroPCS, die allein mit 2,5 Mrd. € zum Gesamtumsatz des Konzerns im Berichtsjahr beitrug. Dagegen belasteten die erfolgten Unternehmensverkäufe wie z. B. Globul und Germanos in Bulgarien oder Hellas Sat in Griechenland die Umsatzentwicklung mit rund 0,25 Mrd. €. Auf den Konzernüberschuss hatten diese Transaktionen jedoch nur eine geringe Auswirkung.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen im Jahresverlauf von 36,9 Mrd. € auf 39,1 Mrd. €. Positiv wirkten v. a. der Free Cashflow in Höhe von 4,6 Mrd. €, Anteilsverkäufe von 0,9 Mrd. € und die Kapitalerhöhung bei T-Mobile US von 1,3 Mrd. €. Dem gegenüber standen im Wesentlichen der Effekt aus dem erstmaligen Einbezug von MetroPCS mit 3,4 Mrd. €, Dividendenzahlungen inkl. an Minderheiten in Beteiligungen von insgesamt 2,2 Mrd. € sowie der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. € – v. a. in den Niederlanden (0,9 Mrd. €), Österreich (0,7 Mrd. €) sowie in den USA (0,3 Mrd. €).

Das Investitionsniveau (Cash Capex vor Investitionen in Spektrum) lag im Berichtsjahr bei 8,9 Mrd. €. Schwerpunkte dabei waren der Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterung der bestehenden Netze. Im Mobilfunk-Bereich haben wir in LTE investiert, die Netzabdeckung erhöht und die Kapazitäten an den steigenden Bedarf an Datenvolumen angepasst. Im Festnetz-Bereich standen folgende Themen im Vordergrund: Glasfaser-Ausbau, IPTV sowie die weitere Umstellung des bestehenden Telefonnetzes auf ein IP-basiertes Netz. Die Investitionen in unserem Heimatmarkt Deutschland blieben dabei auf konstant hohem Niveau. In unserem operativen Segment USA lag der Fokus der Investitionen weiterhin darauf, das Mobilfunknetz zu modernisieren; insgesamt war hier das Investitionsniveau durch den Erwerb von MetroPCS in 2013 gestiegen. In unserem operativen Segment Europa erhöhte sich das Investitionsniveau durch verstärkten LTE-Ausbau leicht. In unserem operativen Segment Systemgeschäft investierten wir in die konzerninterne IT; darüber hinaus tätigten wir Investitionen im Zusammenhang mit Kundenaufträgen und zum Ausbau übergreifender neuer Plattformen, z. B. für Cloud Services, De-Mail und Intelligente Netze.

Unsere zentrale Steuerungsgröße Kapitalrendite (ROCE) erholte sich deutlich von dem negativen Wert im Vorjahr und lag 2013 bei 3,8%. Dazu beigetragen haben sowohl die Verbesserung des operativen Ergebnisses nach Abschreibungen und Steuern (Net Operating Profit after Taxes, NOPAT) als auch die Reduzierung des durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögens (Net Operating Assets, NOA). Beispiele für unsere bisherigen ROCE-steigernden Maßnahmen sind unsere abgeschlossenen Netzwerk-Kooperationen, unser Kontingentmodell, unsere eingegangenen Joint Ventures, unsere durchgeführten Portfolio-Veränderungen, Funkturm-Verkäufe in den USA oder aber die Neuausrichtung unserer zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen.

Nicht zuletzt war 2013 auch für unsere Aktionäre ein gutes Jahr: Neben der Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 0,70 € je Aktie profitierten sie zudem von einem Kursanstieg um insgesamt 42%.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

SOLL-IST-VERGLEICH DER KONZERNERWARTUNGEN.

Nachfolgende TABELLE 010 gibt einen zusammenfassenden Überblick über die Ergebnisse 2012, die für das Berichtsjahr erwarteten Ergebnisse und die tatsächlich erzielten Ergebnisse 2013.

T 010

Soll-Ist-Vergleich der Konzernwartungen.

		Ergebnisse 2012 ^a	Erwartungen 2013	Ergebnisse 2013
ROCE	%	(2,4)	Ziel 2015: rund 5,5	3,8
Umsatz (exkl. MetroPCS)	Mrd. €	58,2	leichter Rückgang	
Umsatz (inkl. MetroPCS)	Mrd. €		leichter Rückgang	60,1
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) (exkl. MetroPCS)	Mrd. €	18,0	rund 17,4	
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) (inkl. MetroPCS)	Mrd. €		rund 17,5	17,4
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum) ^b	Mrd. €	6,2	rund 4,5	4,6
Cash Capex (exkl. MetroPCS) ^c	Mrd. €	8,0	rund 8,6	
Cash Capex (inkl. MetroPCS) ^c	Mrd. €		rund 9,8 ^d	8,9
Rating (Standard & Poor's, Fitch)		BBB+	A-/BBB	BBB+
Rating (Moody's)		Baa1	Baa1	Baa1

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperiode wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

^b Sowie vor AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

^c Vor Investitionen in Spektrum.

^d Unter Annahme der Einbeziehung von MetroPCS für zwölf Monate.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

SOLL-IST-VERGLEICH DER ERWARTUNGEN UNSERER INTERESSEGRUPPEN.

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 13

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

Aktionäre			Fremdkapitalgeber		
	Erwartung 2013	Ist 2013		Erwartung 2013	Ist 2013
Ausschüttungsstrategie ^a	Dividende für Geschäftsjahr 2013: 0,50 €/Aktie Optional: Erfüllung des Dividendenanspruchs in Aktien	Dividendenvorschlag für Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 0,50 €/Aktie (2,2 Mrd. €); Dividende in bar oder wahlweise Umwandlung in Aktien	Rating	A-/BBB	BBB+
			Relative Verschuldung	2 bis 2,5 x	2,2 x
			Eigenkapitalquote	25 bis 35 %	27,1 %
			Liquiditätsreserve	deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate	deckt Fälligkeiten > 24 Monate
Kapitalrendite ROCE			ROCE STAND		
AMBITIONSNIWEAU 2015 rund 5,5%			2013: 3,8 % (2012: - 2,4 %, 2011: 3,8 %, 2010: 3,5 %)		
Personalumbau und -abbau			vor Spektrum		in Spektrum
Aufwendungen aus Personalrestrukturierungen 2013		1,5 Mrd. €	Cash Capex	8,9 Mrd. €	2,2 Mrd. €
Mitarbeiter			„Unternehmer im Unternehmen“		

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



Für weitere Erläuterungen und Details über unsere Finanzstrategie verweisen wir auf das Kapitel „Konzernsteuerung“, SEITE 69 FF.

WICHTIGE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2013.

PERSONALIA.

Am 15. Mai 2013 hat der Aufsichtsrat **Timotheus Höttges** mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden unseres Konzerns und damit zum Nachfolger von René Obermann bestellt. Darüber hinaus wurde beschlossen, **Thomas Dannenfeldt** zum Finanzvorstand zu bestellen. Er trat zum 1. Januar 2014 die Nachfolge von Timotheus Höttges an. Der Aufsichtsrat hat zudem den Vertrag von **Niek Jan van Damme** als Vorstand Deutschland um weitere fünf Jahre verlängert.

MITARBEITER.

Rückkehrrecht für teilzeitarbeitende Mitarbeiter. Als eines der ersten deutschen Unternehmen führen wir für teilzeitarbeitende Mitarbeiter ein Rückkehrrecht bei Neuverträgen ein. Ab Januar 2014 können Teilzeitbeschäftigte von der „Rückkehrgarantie“ Gebrauch machen, um eine bestehende Teilzeitbeschäftigung vorzeitig zu beenden und zur ursprünglichen Wochenarbeitszeit zurückzukehren.

Vorruhestandsregelung für Beamte aktualisiert. Unser Vorstand hat eine Erweiterung der Vorruhestandsregelungen für die Beamten für das Jahr 2013 beschlossen. Der Aufwand dafür betrug im Jahr 2013 0,5 Mrd. €.

Abfindungs- und Vorruhestandsprogramm Telekom Deutschland. Im ersten Halbjahr 2013 hat die Telekom Deutschland Beschäftigten mit Steuerungs- und Querschnittsfunktionen ein spezielles Abfindungs- und Vorruhestandsprogramm angeboten. Dies ermöglichte einen verantwortungsvollen und sozialverträglichen Personalumbau mit dem Ziel, durch eine konsequente Senkung der Personalkosten in nicht operativen Bereichen einen deutlichen Beitrag zur Umsetzung unserer integrierten Netzstrategie zu leisten.

Abfindungsprogramm OTE. Im November 2013 verabschiedete die OTE in Griechenland ihr neues freiwilliges und sozialverträgliches Abfindungsprogramm, das im vierten Quartal 2013 umgesetzt wurde. Mit dem Programm wurden vorwiegend rentennahe Jahrgänge angesprochen. Mit der Umsetzung des Programms ist die OTE in der Lage, ihre Transformationspläne weiter voranzutreiben, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, ihre Betriebskosten deutlich zu senken und dabei gleichzeitig Beschäftigungsmöglichkeiten für junge Leute zu schaffen. Rund 1 800 Mitarbeiter haben das Programm angenommen. Die OTE geht davon aus, dass sie durch den Personalumbau jährliche Einsparungen von rund 94 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.

TRANSAKTIONEN DER T-MOBILE US.

Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS. Die Fusion von T-Mobile USA und MetroPCS wurde zum 1. Mai 2013 vollzogen. Auf der Hauptversammlung am 24. April 2013 hatten die Aktionäre von MetroPCS dem Zusammenschluss zugestimmt, nachdem wir am 10. April 2013 ein verbessertes Angebot vorgelegt hatten; Kernelemente dieses Angebots waren: eine Reduzierung der Gesellschafterdarlehen der Deutschen Telekom an T-Mobile USA um insgesamt 3,8 Mrd. US-\$, eine Senkung der Zinssätze für die verbleibenden Gesellschafterdarlehen um 0,5 Prozentpunkte sowie eine Verlängerung der Haltefrist für Aktien der neuen Gesellschaft auf 18 Monate nach Vollzug der Transaktion für Verkäufe von Aktien über die Börse. Den Zusammenschluss hatten die zuständigen US-Behörden bereits im ersten Quartal 2013 genehmigt.

Mit Abschluss der Transaktion hielten wir 74,29% (Stand: 1. Mai 2013) an der neuen Gesellschaft. Die restlichen 25,71% der Anteile entfielen auf die Altaktionäre von MetroPCS, die zudem eine einmalige Barzahlung in Form einer Sonderdividende in Höhe von 1,5 Mrd. US-\$ erhielten. In unserem Konzernabschluss weisen wir die Gesellschaft seit dem 1. Mai 2013 als vollkonsolidiertes Unternehmen aus. Sie firmiert als T-Mobile US, Inc. und wird seit dem 1. Mai 2013 an der New Yorker Börse (NYSE) gehandelt. Aufgrund der verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und des erweiterten Kundenstamms können wir mit der gemeinsamen Gesellschaft in den USA offensiver mit den anderen nationalen Mobilfunk-Betreibern konkurrieren.

Seit dem Zusammenschluss mit MetroPCS hat T-Mobile US wesentliche Fortschritte bei der Integration der Geschäftstätigkeiten der MetroPCS erzielt. Neben der Markteinführung von HSPA+/LTE-Endgeräten in zahlreichen ehemals von der MetroPCS erschlossenen Märkten hat T-Mobile US das 4G-/LTE-Spektrum in Las Vegas zusammengeführt. Darüber hinaus hat T-Mobile US bis zum Jahresende die geografische Präsenz des MetroPCS-Vertriebs auf 30 zusätzliche Märkte ausgedehnt und in diesen Märkten über 1 700 neue Verkaufsstellen eröffnet.

Verkauf von Anleihen der T-Mobile US. Am 16. Oktober 2013 haben wir aus unserem Bestand Anleihen von T-Mobile US in Höhe von 5,6 Mrd. US-\$ verkauft. Dabei handelte es sich um fünf Anleihen mit Zinssätzen zwischen 6,464 und 6,836% und Endfälligkeiten in der Zeit von 2019 bis 2023. Die Mittel, die uns aus dem Verkauf zufließen, setzen wir zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung ein. Die Transaktion erhöhte unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten nicht. Mit Abschluss der Transaktion halten wir noch Anleihen von T-Mobile US im Wert von 5,6 Mrd. US-\$.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“, SEITE 121 FF.



Weitere Erläuterungen zu dieser Transaktion finden Sie im Abschnitt „Veränderung des Konsolidierungskreises und Transaktionen mit Eigentümern“ im Konzern-Anhang, SEITE 182 FF.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“, SEITE 121 FF.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Eigen- und Fremdkapitalemission der T-Mobile US. Am 20. November 2013 gelang T-Mobile US die öffentliche Platzierung von 72 765 000 Stammaktien zu einem Preis von 25,00 US-\$ je Aktie. In dieser Emission waren 6 615 000 Aktien enthalten, die im Rahmen der Ausübung einer Option der Konsortialbanken platziert wurden. Durch die Kapitalerhöhung wurde die Beteiligung der Deutschen Telekom an T-Mobile US auf 67,62 % verwässert. Im August 2013 begab die Gesellschaft eine Anleihe über 500 Mio. US-\$. Die Notes sind mit einem Kupon von 5,250 % ausgestattet und in 2018 zur Rückzahlung fällig. Am 21. November 2013 begab eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der T-Mobile US Schuldverschreibungen („Senior Notes“) in einem Gesamtvolumen von 2 Mrd. US-\$. Diese Senior Notes haben einen Zinssatz von 6,125 % bzw. 6,500 % und eine Laufzeit bis 2022 bzw. 2024. Die Erlöse aus den Kapitalmaßnahmen werden für allgemeine unternehmerische Ziele eingesetzt: u. a. Kapitalinvestitionen, Stärkung der finanziellen Flexibilität und Erwerb zusätzlichen Spektrums.

Weiterhin wurde bedingt durch ausgeübte Optionen – im Rahmen von übernommenen Aktienoptionsplänen der MetroPCS – der Anteil der Deutschen Telekom an T-Mobile US um 0,87 % verwässert. Somit betrug zum 31. Dezember 2013 unser Anteil an T-Mobile US 66,75 %.

WEITERE UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN.

Die zu unserem operativen Segment Europa gehörende OTE veräußerte im ersten Quartal 2013 100 % ihrer Anteile an ihrer Tochter Hellas Sat. Der Verkaufspreis betrug 0,2 Mrd. €. Der Ertrag aus der Entkonsolidierung betrug 0,1 Mrd. € (vor Steuern).

Außerdem verkaufte die OTE am 31. Juli 2013 ihre Anteile an der Cosmo Bulgaria Mobile (Globul) und Germanos Telecom Bulgaria (Germanos) an den norwegischen Telekommunikationsanbieter Telenor, der 100 % der Anteile erwarb. Alle zuständigen Behörden hatten der Transaktion zugestimmt. Der angepasste Verkaufspreis betrug 0,6 Mrd. €. Der Ertrag aus der Entkonsolidierung belief sich auf 0,1 Mrd. € (vor Steuern).

Die DIGI Slovakia wurde zum 1. September 2013 als 100-prozentige Tochter der Slovak Telekom in unser operatives Segment Europa aufgenommen. Nach erfolgreichen Verhandlungen wurde der Kaufvertrag am 14. Mai 2013 abgeschlossen; die Wettbewerbsbehörde hatte dem Erwerb am 31. Juli 2013 zugestimmt. Der Kaufpreis betrug 0,1 Mrd. €. Mit dem Kauf der DIGI Slovakia erweitert die Slovak Telekom ihr TV-Portfolio.

VEREINBARTE UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN.

Mit einem Konsortium aus internationalen Private Equity-Unternehmen schlossen wir Anfang November 2013 einen Vertrag zur Übernahme der GTS Central Europe Gruppe (GTS) für insgesamt 0,5 Mrd. €. Die GTS ist einer der führenden infrastrukturbasierten Anbieter von Telekommunikationsdiensten in Zentral- und Osteuropa und verfügt über ein weitreichendes Glasfasernetz. Unser Ziel dabei: eine noch bessere Ausgangsposition schaffen, um in unseren europäischen Schlüsselmärkten zukünftig innovative Telekommunikationsdienstleistungen und integrierte Produkte anbieten zu können. Die zuständigen Behörden müssen die Übernahme noch genehmigen.

Ebenfalls im November 2013 vereinbarten wir den Verkauf von einem Anteil von 70 % an der Scout24 Holding GmbH an Hellman & Friedman LLC (H&F). In Zukunft werden wir noch einen Anteil von 30 % an der Scout24 Gruppe halten und damit weiterhin von der künftigen Wertsteigerung von Scout24 profitieren.

DIVIDENDE.

Erstmals hatten die Aktionäre der Deutschen Telekom AG die Möglichkeit, für das Geschäftsjahr 2012 statt der Auszahlung des Dividendenanspruchs in bar die Umwandlung in Aktien zu wählen. Die Option, Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, wurde von unseren Aktionären gut angenommen: Für rund 1,62 Mrd. Aktien wurde diese Option gewählt. Als Folge wurden rund 130 Mio. neue Aktien ausgegeben. Dies entspricht einer Erhöhung des Grundkapitals um 3 %. Die Barausschüttung für unsere Aktionäre, die die Option nicht wählten, betrug 1,9 Mrd. €. Auch für das Geschäftsjahr 2013 erwägen wir, dieses Wahlrecht wieder anzubieten.

KOOPERATIONEN.

Partnerschaften und Kooperationen spielen für den Erfolg unseres Konzerns eine große Rolle. Im Jahr 2013 gingen wir eine Vielzahl von Kooperationen ein bzw. bauten diese aus. Einige möchten wir im Detail vorstellen:

- Anfang 2013 haben wir mit Sky Deutschland eine Vereinbarung für eine umfangreiche Kooperation getroffen. Pünktlich zum Start der Bundesliga-Saison 2013/14 konnten wir für unsere „Entertain“ IPTV-Kunden die Programmpakete von Sky Deutschland anbieten. Unsere „Entertain“ Kunden können aus der kompletten Bandbreite der Sky Pakete auswählen: Sky Welt, Sky Fußball Bundesliga, Sky Sport und Sky Film sowie dem umfangreichen Sky HD-Angebot.
- Um dem digitalen Lesen weiteren Auftrieb zu geben, bündeln wir mit den führenden deutschen Buchhändlern – u. a. Thalia und Club Bertelsmann – unsere Kompetenzen in den Bereichen Technologie und Handel. Dabei setzen wir mit unseren Partnern und deren umfassenden eBook-Angeboten auf die neue Marke tolino. Der eReader tolino shine ist seit März 2013 bei allen Partnern erhältlich.
- Mit Twitter – einem der beliebtesten Social Media-Unternehmen – sind wir im Dezember 2013 eine strategische Partnerschaft eingegangen, deren Details noch festgelegt werden. Für unsere Kunden wird dies ein optimiertes Nutzererlebnis bedeuten: Via Twitter erhalten sie dann z. B. einen direkten Überblick auf aktuelle Ereignisse aus Politik, Wirtschaft und Sport auf dem Startbildschirm ihres jeweiligen Endgeräts. Dieser Service wird ab 2014 auf ausgewählten Android Smartphones angeboten – zunächst in Deutschland, später dann auch in den Niederlanden, Griechenland, Rumänien und Kroatien.



Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres“, SEITE 127.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

- Unsere strategische Zusammenarbeit mit **Microsoft** haben wir im Geschäftsjahr weiter ausgebaut: Mit dem erweiterten Angebot von Office 365-Paketen haben unsere Kunden ortsunabhängigen Zugriff auf die neuesten Office-Anwendungen zur Erstellung von Dokumenten sowie auf Cloud-basierte IT-Dienste wie E-Mail, Kalender oder Web-Konferenzen.

- Gemeinsam mit dem weltweit führenden Energiedienstleister **ista International** kooperieren wir seit November 2013 bei der Fernauslesung von Verbrauchsdaten via Mobilfunk: ista nutzt unser Mobilfunknetz, um die erfassten Werte an seine Server zu übertragen. Diese Partnerschaft ist ein wichtiger Schritt, um unser wachsendes Angebot in der Maschinenkommunikation – M2M – weiter auszubauen.

NEUE WHOLESALEREINBARUNGEN.

- Anfang Mai 2013 haben wir mit **Telefónica Deutschland** eine Vereinbarung über eine verstärkte Nutzung unserer VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte unterzeichnet. Diese Kooperation soll 2014 starten und bis 2019 schrittweise ausgebaut werden. So können wir Investitionsrisiken teilen und den weiteren Netzausbau noch stärker vorantreiben. Die Bundesnetzagentur hat in ihrem Entscheidungsentwurf der Kooperation Ende Dezember zugestimmt; eine finale Entscheidung erwarten wir im ersten Halbjahr 2014.

- Zudem haben wir im Rahmen des Kontingentmodells einen Kooperationsvertrag mit **Vodafone** geschlossen: Vodafone wird in Zukunft verstärkt unsere Netze nutzen und sowohl auf VDSL- als auch auf die neuen Vectoring-Anschlüsse zurückgreifen.

- Ziel unserer strategischen Partnerschaft mit der Deutschen Annington ist es, einen Großteil der Wohnungen der Immobilien-gruppe mit TV-Diensten zu versorgen und teilweise mit Glasfaser auszustatten. Weitere Partnerschaften im Bereich **Wohnungswirtschaft** sind wir in 2013 mit der Landes-Bau-Genossenschaft Württemberg, der FLÜWO Bauen und Wohnen, dem Bau- und Heimstättenverein in Stuttgart sowie der Howoge Wohnungsbaugesellschaft in Berlin eingegangen, deren technische Realisierung überwiegend in 2014 erfolgt. Unsere Kooperation mit der Antec Servicepool GmbH konnten wir 2013 weiter ausbauen. Insgesamt wurden bislang 68 Tsd. Wohnungen im Rahmen der bereits gewonnenen Kooperationen an unser Netz angeschlossen.

REGULIERUNGSENTSCHEIDUNGEN.

Grünes Licht für Vectoring. Mit Veröffentlichung der Regulierungsverfügung für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) am 29. August 2013 hat die Bundesnetzagentur grundsätzlich „grünes Licht“ für den Einsatz der Übertragungstechnologie Vectoring in Deutschland gegeben. Allerdings müssen noch in einem weiteren Verfahren, dem sog. „Standardangebotsverfahren“, detaillierte Vorleistungsangebote festgelegt werden. Den Beschluss der Bundesnetzagentur erwarten wir noch im ersten Quartal 2014, sodass ab diesem Zeitpunkt Vectoring in Deutschland eingesetzt werden kann.

INVESTITIONEN IN NETZE UND NEUE SPEKTREN.

Um für den steigenden Datenbedarf gerüstet zu sein, bauen wir schon heute am Netz der Zukunft und investieren dafür intensiv in **Deutschland**:

- Mit **LTE+** sind in unserem deutschen Mobilfunknetz jetzt Geschwindigkeiten von bis zu 150 MBit/s möglich. Die neue Technologie funktioniert in allen Städten und Ballungszentren, die bisher mit bis zu 100 MBit/s versorgt waren. Damit steht LTE+ in weit über 150 deutschen Städten zur Verfügung. Bereits über 40% der deutschen Bevölkerung konnte Ende 2013 LTE+ nutzen. Bis 2015 wollen wir diesen Anteil auf 60% steigern.

- Dank unserer Netzoffensive wurden im November 2013 die ersten zehn deutschen Ortsnetze an das neue VDSL-Netz angeschlossen. Für den Ausbau haben wir rund 500 Multifunktionsgehäuse neu aufgestellt und mit **Glasfaser** angeschlossen. Insgesamt wurden fast 300 Kilometer Glasfaser verlegt. Die VDSL-Reichweite lag in den Ortsnetzen bisher bei etwa 15%. Jetzt liegt sie bei deutlich über 90%. Ab der zweiten Jahreshälfte 2014 wird unsere neue **Vectoring-Technik** die maximale Übertragungsgeschwindigkeit von derzeit 50 MBit/s noch einmal verdoppeln. Die nächsten 45 Ortsnetze werden bis Mai 2014 schrittweise eingeschaltet. Von unserem Ausbau werden also eine Million Haushalte profitieren.

- Auch bei der flächendeckenden Umstellung unserer Festnetz-Anschlüsse auf **IP-Basis** kamen wir 2013 in Deutschland einen großen Schritt weiter: Zum Jahresende 2013 haben wir bereits mehr als zwei Millionen IP-Anschlüsse in Deutschland umgestellt.

- Mit rund 17 000 öffentlichen HotSpots waren wir Ende 2013 der mit Abstand größte **HotSpot-Betreiber** in Deutschland. Zusammen mit den bestehenden **WLAN-TO GO** HotSpots bieten wir damit an fast 30 000 HotSpots Internet-Zugang via WLAN an. Zusammen mit der Deutschen Bahn bauen wir unser **WLAN-Netz** aus: Den drahtlosen Internet-Zugang gibt es inzwischen an mehr als hundert deutschen Bahnhöfen. Weiterhin werden derzeit schon 160 ICE auf 5 200 Kilometern online versorgt.

Auch in unseren anderen operativen Segmenten haben wir verstärkt in unsere Netze investiert und intensiv daran gearbeitet, unsere Infrastruktur auszubauen:

- Der **LTE-Netzausbau** schreitet auch in den **USA** weiter voran: T-Mobile US hat das 4G-/LTE-Netz zunächst in sieben US-Ballungszentren in Betrieb genommen. Zum Jahresende 2013 erstreckte sich das 4G-/LTE-Netz über 273 US-Ballungszentren und erreicht mittlerweile 209 Millionen Menschen.

- **Spektrumerwerb T-Mobile US.** Im Oktober 2013 hat die T-Mobile US für 308 Mio. US-\$ 10 MHz Advanced Wireless Services-Spektrum von U.S. Cellular erworben. Das Spektrum stellt die Netzabdeckung für insgesamt 32 Millionen Menschen in 29 Märkten sicher. Die Transaktion erweitert darüber hinaus das Portfolio an landesweitem Breitband-Spektrum in den USA und ermöglicht die Ausweitung der LTE-Versorgung auf neue Märkte.



Über regulatorische Entscheidungen 2013 informieren wir Sie ausführlich im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, SEITE 76 F. Weitere Entwicklungen im Bereich Regulierung, die bislang für uns nicht abschätzbar sind, erläutern wir im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“, SEITE 143 FF.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

- Auch in **Europa** kam der **LTE-Netzausbau** gut voran. Hier sind wir mittlerweile in fast allen unseren europäischen Märkten vertreten: In Österreich hat T-Mobile Austria ihr LTE-Netz weiter ausgebaut. In Rumänien bieten wir seit April 2013 mobile Internet-Dienste an, die auf der 4G-/LTE-Mobilfunk-Technik basieren; verfügbar ist diese Technik in Bukarest und einigen anderen Städten. In der Tschechischen Republik bieten wir seit Anfang Oktober 2013 LTE an, u. a. in Prag. Im November 2013 starteten wir in der Slowakei den Betrieb des 4G-/LTE-Netzes in fünf Städten. Ebenfalls im November starteten wir unser 4G-/LTE-Netz in den Niederlanden; es ist in größeren Städten wie z. B. Amsterdam verfügbar. In Montenegro und EJR Mazedonien konnten wir zum Jahresende bereits verschiedene Städte und Regionen mit 4G-/LTE-Technologie versorgen.
- In **Europa** haben wir erfolgreich an **Lizenzversteigerungen** in Österreich, der Tschechischen Republik, Polen, Großbritannien, Ungarn und der Slowakei teilgenommen. 
- Die **IP-Migration** wurde in allen integrierten Ländern unseres operativen Segments **Europa** gestartet. In der Slowakei, Kroatien und Ungarn wurde bereits 2013 ein Großteil unserer Kunden auf die IP-Technologie migriert. In EJR Mazedonien wurde die Migration zum 15. Januar 2014 erfolgreich abgeschlossen.

NEUE PRODUKTE.

Von unserer Innovationskraft sollen in erster Linie unsere Kunden profitieren. Darum haben wir auch 2013 wieder neue Dienste und Produkte auf den Markt gebracht. Einige davon stellen wir nachfolgend vor:

- Als erster Netzbetreiber in Deutschland haben wir Ende 2013 den **Verschlüsselungsstandard A5/3** für die Sprachübertragung in unserem Mobilfunknetz eingeführt. Damit sind auch im GSM-Netz Gespräche besser gegen mögliches Abhören geschützt. Die Verschlüsselung von mobilen Gesprächen erfolgt automatisch bei der Funkübertragung zwischen Mobiltelefon und Basisnetz. Ähnliche Verschlüsselungen werden im UMTS- und LTE-Netz bereits eingesetzt. Bereits implementiert ist die Technik auch in EJR Mazedonien, Montenegro, Polen und der Tschechischen Republik; weitere Länder werden folgen.
- Seit Dezember 2013 stehen unseren „Entertain“ Kunden neue Social TV-Funktionen zur Verfügung: Mit der **Remote Control App** können sie sich interaktiv über ihr mobiles Endgerät über Twitter oder Facebook zu laufenden Sendungen austauschen. Das Lesen, Schreiben und Teilen von Nachrichten passend zur laufenden Sendung wird damit besonders einfach und unkompliziert. Die T-Labs in Berlin haben diese neuen Funktionen konzipiert und entwickelt.
- Mit der neuen App „**Entertain to go**“ haben „Entertain“ Kunden Zugriff auf rund 40 TV-Sender im heimischen WLAN und unterwegs auf die Online-Videothek. Nach dem erfolgreichen Start von „Entertain to go“ auf PC, Laptop und iPad ist die App seit November 2013 für das iPhone und seit Dezember 2013 für Android Smartphones und Tablets verfügbar.

- Am 12. April 2013 startete bei T-Mobile US der Verkauf des iPhone 5 – unsere Kunden in den USA können seitdem auch **Apple Produkte** erwerben.
- T-Mobile US hat im Juli 2013 als Phase 2.0 ihres „Uncarrier“-Wertversprechens das **Just Upgrade My Phone-Programm** („JUMP!“) bekanntgegeben: Kunden, die die „JUMP!“-Option dazubuchen, können ihr Endgerät sechs Monate nach Anmeldung bei „JUMP!“ bis zu zweimal im Jahr gegen ein höherwertigeres Gerät eintauschen; dafür müssen sie – neben anderen Voraussetzungen – den Kauf ihres ersten Endgeräts mittels Ratenkauf finanzieren. Tauscht der Kunde sein gebrauchtes Endgerät gegen ein neues ein, erhält er eine Gutschrift für die ausstehenden Raten des Altgeräts. Im Oktober 2013 läutete die T-Mobile US Phase 3.0 ihrer „Uncarrier“-Strategie ein, die eine Senkung der Entgelte für internationale Verbindungen aus den Vereinigten Staaten und der Roaming-Entgelte sowie kostenloses Daten-Roaming in über 100 Ländern beinhaltet.
- Im November 2013 startete T-Mobile US den Verkauf des **Apple iPad Air** und **iPad mini** mit Retina Display. Darüber hinaus erhält jeder Nutzer eines T-Mobile US Tablets jeden Monat kostenlos ein Datenvolumen von 200 MB für 4G-/LTE-Übertragung, vorausgesetzt ihm gehört das Tablet, auch wenn er noch kein T-Mobile US Kunde ist. 

NEUE GROSSKUNDENVERTRÄGE.

T-Systems betreibt seit Ende November 2013 alle Cloud-Lösungen auf einer einzigen Plattform. Die einheitliche Plattform, die zunächst in München in Betrieb ging, hat für unsere Großkunden den Vorteil, dass sie grenzenlos skalierbar ist und daher den wachsenden Kapazitätsbedarf problemlos bewältigen kann. Auch können unsere Kunden von verbesserten Service Levels profitieren, da bei erforderlichen Wartungsarbeiten oder bei Updates keine Unterbrechungen mehr nötig sind.

Im Berichtsjahr war insbesondere die Cloud ein Geschäftstreiber, aber auch in anderen Bereichen konnten wir erfolgreich verschiedene Aufträge und Auftragsweiterungen abschließen. Beispielhaft stellen wir einige neue Großkundenverträge vor:

- Der Energieversorger RWE lagert seine europaweiten Arbeitsplatzsysteme für die kommenden fünf Jahre an T-Systems aus. Wir betreiben künftig das Management von rund 40 000 Arbeitsplatzsystemen.
- Anfang Juni 2013 erhielten wir den Zuschlag für die internationale Ausschreibung des finnischen Aufzugsanlagen- und Rolltreppenunternehmens **KONE** für die Auslagerung seiner IT-Dienstleistungen an T-Systems. KONE wird u. a. den Betrieb seines Rechenzentrums, der SAP-Landschaft sowie den Service für die weltweit verteilten Arbeitsplatzsysteme an unsere Tochter auslagern. Künftig werden die Systeme als Cloud-Anwendung bereitgestellt.
- Die **Europäische Kommission** hat mit T-Systems einen Dreijahres-Rahmenvertrag geschlossen; Aufgabe ist der Aufbau einer Kommunikationsinfrastruktur für den elektronischen Datenaustausch zwischen der europäischen Verwaltung und den Mitgliedsländern.



Weitere Informationen zu der Vergabe von Mobilfunk-Frequenzen finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, **SEITE 77**.



Mehr über unsere neuen Produkte und innovativen Dienste erfahren Sie im Kapitel „Innovation und Produktentwicklung“, **SEITE 116 FF**.



Siehe Glossar, **SEITE 257 FF**.

- Die **Deutsche Rentenversicherung** hat uns für die nächsten vier Jahre beauftragt, sämtliche Leistungen für den sicheren Betrieb ihrer Kommunikationsnetze zu übernehmen; T-Systems baut die bestehende Infrastruktur der Sprach-, Daten- und Mobilfunknetze aus.
- Die **Schweizerischen Bundesbahnen** haben ihre Verträge mit T-Systems verlängert und beziehen ihre zentralen Rechen- und Infrastrukturleistungen weiterhin über uns.
- Als erstes Bundesland hat **Rheinland-Pfalz** einen Zweijahresvertrag über eine strategische Partnerschaft mit T-Systems für Cloud-Dienstleistungen abgeschlossen. Neben deutlich mehr Flexibilität bieten diese Cloud Services ein hohes Maß an Datenschutz und Datensicherheit.
- Auf Basis langjähriger Kooperation planen T-Systems und **Microsoft** ihre Expertise im **Cloud Computing** zukünftig zu bündeln. Großkunden können künftig die kostengünstige Infrastruktur von Microsoft nutzen, um Daten aus der „Public Cloud“ nahtlos in die besonders geschützte „Private Cloud“ von T-Systems zu verschieben.
- Unsere Tochter T-Mobile Austria hat „das beste Netz Österreichs“: so das Technikportal **Futurezone**. Der im Mai 2013 durchgeführte unabhängige Test kürte insbesondere unsere ausgezeichnete Sprachtelefonie. Auch beim „connect“-Netztest erhielten wir erneut die Note „sehr gut“ für unsere Netzqualität.
- In der jüngsten **QUDAL**-Umfrage erhielt unsere kroatische Tochtergesellschaft Hrvatski Telekom (HT) Bestnoten als „Bester Mobilfunk-Betreiber im Markt“ und „Bester Diensteanbieter für Geschäftskunden“. Darüber hinaus stuften uns die Befragten in elf von insgesamt 16 Kategorien als besten Anbieter im Bereich Telekommunikation ein. Die Ergebnisse beruhen auf einer Befragung von jeweils 1 200 Nutzern und Geschäftsleuten.
- Magyar Telekom (MT) wurde in der Kategorie „Kunden-Service am Telefon (Callcenter) bei Unternehmen“ mit dem **Customer Service Award** und der Note „Excellence“ ausgezeichnet. Somit können wir unter Beweis stellen, dass wir in Ungarn das Unternehmen mit dem besten Callcenter Service sind.



Siehe Glossar, **SEITE 257 FF.**

AUSZEICHNUNGEN.

Regelmäßig werden wir für unser hervorragendes Netz und unseren Service geehrt. Insbesondere unsere hochmodernen Netze konnten in unserem Heimatmarkt Deutschland in allen großen Netztests den Spitzenplatz belegen. Auch in unseren Landesgesellschaften des operativen Segments Europa konnten wir gute Noten erzielen. Hier einige ausgewählte Auszeichnungen, die wir 2013 erhalten haben:

- Zum dritten Mal in Folge haben wir Anfang Dezember 2013 den umfassenden Mobilfunknetz-Test des Fachmagazins „connect“ gewonnen – mit großem Vorsprung vor unseren Wettbewerbern. Im Test überzeugten dabei v. a. Sprachqualität, Netzabdeckung und die schnelle mobile Datenübertragung. Im Mai 2013 haben uns zudem die Leserinnen und Leser der „connect“ zum vierzehnten Mal in Folge zum „Mobilfunknetz-Betreiber des Jahres“ in Deutschland gewählt.
- Auch mit unserem Festnetz konnten wir beim großen „connect“-Netztest 2013 den ersten Platz belegen: Die neuen IP-basierten Anschlüsse bekamen beim Telefonieren Bestnoten für Zuverlässigkeit und Sprachqualität. Auch bei der Datenübertragung bescheinigten uns die Tester sehr gute Ergebnisse sowie eine hohe und stabile Rundum-Performance.
- Auch die Fachzeitschrift „**Computer Bild**“ hat unser modernes LTE-Mobilfunknetz mit der Bestnote ausgezeichnet. Der Test maß die durchschnittlichen **Download**-Geschwindigkeiten in 50 Großstädten, in denen wir nachweislich überall das schnellste Netz anbieten.
- Zum vierten Mal in Folge hat unser deutsches Mobilfunknetz den ersten Platz beim bundesweiten Netztest des Fachportals „**CHIP Online**“ belegt. Zusätzlich erhielten wir den zum ersten Mal vergebenen Titel „Bestes LTE-Netz“.
- Den Spitzenplatz bei der Kundenzufriedenheit bei der diesjährigen Befragung des **Kundenmonitors Deutschland** – durchgeführt vom Forschungsinstitut ServiceBarometer – konnten wir dank unserer Netzabdeckung und -verfügbarkeit belegen. Unter den Discountern erzielte auch unsere Zweitmarke „congstar“ das beste Ergebnis.
- In einem ausführlichen Test untersuchte der **TÜV Rheinland** die Zufriedenheit unserer Kunden und bescheinigte uns die Gesamtnote „gut“. Getestet wurden unsere Hotline, unsere Telekom Shops sowie unser Technischer Service. Deutschlandweit sind wir der einzige Anbieter, der zum siebten Mal in Folge mit der Note „gut“ zertifiziert ist. ☒

RECHTSVERFAHREN.

Folgende Verfahren haben wir im Berichtsjahr abgeschlossen: „Eutelsat-Schiedsverfahren“, „Aktionärsklage“ (Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2010), „Sonderzahlung Beamte“ sowie „Patentstreitigkeiten Mobilfunk“. ☒

KONZERNSTRUKTUR.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND ORGANISATION.

Wir wollen auch in Zukunft erfolgreich sein. Darum entwickeln wir uns schon heute von der klassischen Telefongesellschaft hin zu einer Service-Gesellschaft mit ganz neuen Perspektiven. Unser Ziel haben wir dabei immer klar vor Augen: der führende europäische Telekommunikationskonzern zu werden. Die Basis dafür ist und bleibt unser Kerngeschäft: der Betrieb und Vertrieb von Netzen und Anschlüssen. Zugleich engagieren wir uns intensiv in Geschäftsfeldern, in denen sich neue Wachstumschancen bieten.



Informationen zu unseren Auszeichnungen im Rahmen unserer Personalarbeit finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“, **SEITE 123.**



Mehr Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancenmanagement“, **SEITE 148 FF.**

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

Um uns herum entsteht eine „Gigabit-Gesellschaft“, in der schnelles Internet zu Hause wie unterwegs völlig selbstverständlich ist. Das digitale Zeitalter verändert unsere Kommunikation von Grund auf. Internet-Anwendungen sind längst unverzichtbarer Bestandteil des Lebens. Was vor wenigen Jahren noch Utopie war, ist nun Realität: Filme aus dem Internet zu laden, Fußballspiele auf dem Handy zu sehen, Fotos oder Videos via Smartphone zu verschicken und sie über soziale Netzwerke mit Freunden zu teilen.

Technisch gesehen müssen also immer größere Datenmengen in immer größerer Geschwindigkeit transportiert werden. Das wollen wir als Deutsche Telekom möglich machen. Darüber hinaus ist es unser Ziel, unseren Kunden Festnetz, Mobilfunk, Internet und Internet-Fernsehen aus einer Hand zu bieten und ihnen sicheren Zugang zu allen privaten Daten zu gewährleisten – und zwar unabhängig von Standort und Endgerät. Für die „Gigabit-Gesellschaft“ braucht es aber auch immer leistungsfähigere Netze. Wir bauen diese Netze: Netze, die nicht nur in Zukunft den enorm wachsenden Bedarf an Bandbreite decken, sondern die auch intelligent genug sind, um ganzen Branchen neue Geschäftsfelder zu eröffnen, wie z. B. dem Energiesektor, dem Gesundheitswesen oder der Automobilindustrie.

Aber es geht um mehr. Denn in vielen Bereichen werden in den kommenden Jahren gesellschaftlich wichtige Weichen gestellt, an denen sich die Deutsche Telekom beteiligen will. Das gebietet unser Verständnis einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Wir glauben, dass wirtschaftliche, soziale und ökologische Aspekte miteinander vereinbar sind, und legen Nachhaltigkeit unserem Handeln zugrunde.  Dass wir als erstes DAX 30-Unternehmen eine Frauenquote im Management eingeführt haben, oder ein konzernübergreifend verbindliches Klimaschutzziel verabschiedet haben, sind nur zwei Beispiele dafür. Anders ausgedrückt: Wir wollen ein Unternehmen sein, das seine Kunden begeistert, das für seine Anleger Wert schafft und in dem die Mitarbeiter gerne arbeiten.

Geschäftstätigkeit: führender integrierter Telekommunikationsanbieter. Wir gehören mit rund 143 Millionen Mobilfunk-Kunden, 31 Millionen Festnetz- und mehr als 17 Millionen Breitband-Anschlüssen zu den führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen weltweit. Unseren Kunden bieten wir Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz/Breitband, Mobilfunk, Internet und Internet-Fernsehen für Privatkunden sowie Lösungen aus der Informations- und Kommunikationstechnik für Groß- und Geschäftskunden. Dabei richten wir uns international aus und sind in rund 50 Ländern vertreten. Mit 34,7 Mrd. € erwirtschafteten wir im Geschäftsjahr 2013 mehr als die Hälfte unseres Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands. Insgesamt beschäftigt wir rund 228 600 Mitarbeiter (31. Dezember 2013).

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, betreibt mit einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen die Informations- und Kommunikationstechnik für global aufgestellte Unternehmen und öffentliche Institutionen. Auf dieser Basis bietet T-Systems ihren Kunden in aller Welt integrierte Lösungen für die vernetzte Zukunft von Wirtschaft und Gesellschaft. Dabei rücken dynamische Plattformen – wie das Cloud Computing – immer mehr in den Fokus.

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.

Die folgende **GRAFIK 14** gibt einen Überblick über die Organisationsstruktur unseres Konzerns, die wir nachfolgend im Detail erläutern.

G 14

Organisationsstruktur.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

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

Unser operatives Segment **USA** umfasst sämtliche Mobilfunk-Aktivitäten auf dem US-amerikanischen Markt.

Unser operatives Segment **Europa** umfasst sämtliche Festnetz- und Mobilfunk-Aktivitäten der Landesgesellschaften in Griechenland, Rumänien, Ungarn, Polen, der Tschechischen Republik, Kroatien, den Niederlanden, der Slowakei, Österreich, Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie des Joint Ventures EE in Großbritannien. Unsere Landesgesellschaften in Bulgarien haben wir verkauft und unsere Geschäftstätigkeit im Mobilfunk dort zum 31. Juli 2013 eingestellt.

Daneben bieten einzelne Landesgesellschaften ihren Geschäftskunden auch Lösungen aus der Informations- und Kommunikationstechnik an. Ebenso zum operativen Segment Europa gehört der Bereich International Carrier Sales & Solutions, der hauptsächlich Telekommunikation

tionsvorleistungen für andere operative Segmente im Konzern erbringt. Die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory waren bisher Bestandteil des Segments Group Headquarters & Group Services; seit dem 1. Januar 2013 werden sie im operativen Segment Europa ausgewiesen. Group Technology sorgt für die effiziente und kundengerechte Bereitstellung von Technologien, Plattformen und Services für Mobilfunk und Festnetz. Global Network Factory gestaltet und betreibt ein weltweites Netzwerk, um Wholesale-Kunden Sprach- und Datenkommunikation anzubieten. Die Änderung des Ausweises wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Bereiche durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

Unser operatives Segment **Systemgeschäft** bündelt unter der Marke „T-Systems“ das Geschäft für ICT-Produkte und Lösungen für große multinationale Unternehmen und öffentliche Institutionen. T-Systems bietet ihren Kunden Informations- und Kommunikationstechnik aus einer Hand und entwickelt und betreibt Infrastruktur- und Branchenlösungen. Das Angebot reicht von Standardprodukten über IP-basierte Hochleistungsnetze bis zur Realisierung kompletter ICT-Lösungen. Unser operatives Segment Systemgeschäft vereint zwei Geschäftsbereiche: Market Unit und Telekom IT. Die Market Unit umfasst das Geschäft mit externen Kunden sowie konzerninternen TK-Leistungen und internationalen IT-Services, die nicht im Verantwortungsbereich der Telekom IT liegen. Die Telekom IT bündelt alle internen nationalen IT-Projekte unseres Konzerns.

Wir haben unsere zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen neu ausgerichtet. Hierzu fiel zum 1. Januar 2013 der Startschuss für unsere neue Konzernzentrale sowie die neu formierten Group Services. In diesem Zusammenhang wurde das Segment – bisher geführt als Konzernzentrale & Shared Services – in **Group Headquarters & Group Services** umbenannt. Es umfasst alle Konzerneinheiten, die nicht direkt einem der operativen Segmente zugeordnet sind. Group Headquarters arbeitet als Richtungs- und Impulsgeber. Es definiert die strategischen Vorgaben für den Konzern, stellt sicher, dass sie eingehalten werden, und bearbeitet ausgewählte Konzernprojekte. Die Group Services erbringen ihre Leistungen als Dienstleister für den Konzern. Zu den Group Services zählt neben den typischen Dienstleistungen wie Finanzbuchhaltung, Personal-Service und operativem Einkauf u. a. Vivento, die dafür verantwortlich ist, im Rahmen des Personalumbaus Mitarbeitern neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu vermitteln. Außerdem gibt es die Bereiche Group Real Estate Management und MobilitySolutions als Komplettanbieter von Fuhrpark-Management und Mobilitätsleistungen. Die Aufgaben und Funktionen des Wachstumsgeschäfts Digital Services sowie des Internet-Dienstleisters STRATO werden gebündelt als Digital Business Unit in den Group Headquarters & Group Services ausgewiesen. 

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 2013 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. Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss vom 20. Dezember 2012 dem Wunsch von René Obermann entsprochen, dessen Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorstandsvorsitzenden mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2013 aufzuheben. Timotheus Höttges wurde mit Beschluss vom 15. Mai 2013 mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Mit Beschluss vom 15. Mai 2013 ist Thomas Dannenfeldt zum Mitglied des Vorstands für das Ressort Finanzen bestellt worden. Er hat mit Wirkung zum 1. Januar 2014 die Nachfolge von Timotheus Höttges als Finanzvorstand angetreten. Die Bestellung von Niek Jan van Damme zum Vorstand für das Ressort Deutschland ist mit Beschluss vom 15. Mai 2013 mit Wirkung zum 1. März 2014 für fünf Jahre verlängert worden.

Veränderungen im Aufsichtsrat (Vertreter der Anteilseigner). In der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 wurde Sari Baldauf, die zuvor bereits gerichtlich in den Aufsichtsrat bestellt worden war, in das Gremium gewählt. Prof. Dr. Ulrich Lehner wurde in der Hauptversammlung 2013 für weitere fünf Jahre in den Aufsichtsrat gewählt und anschließend vom Aufsichtsrat zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats wiedergewählt. Am 2. Juli 2013 verstarb Prof. h. c. (CHN) Dr.-Ing. E. h. Dr. Ulrich Middelman. Lawrence Guffey hat zum 1. Oktober 2013 sein Mandat niedergelegt. Lars Hinrichs und Karl-Heinz Streibich wurden bis zum Ablauf der Hauptversammlung 2014 mit Wirkung zum 1. Oktober 2013 vom zuständigen Amtsgericht als Vertreter der Anteilseigner zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt. Dr. Hans Bernhard Beus hat mit Wirkung zum Ablauf des 5. Februar 2014 sein Mandat niedergelegt. Das zuständige Amtsgericht hat mit Wirkung zum 6. Februar 2014 Johannes Geismann bis zum Ablauf der Hauptversammlung 2014 als Vertreter der Anteilseigner zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Veränderungen im Aufsichtsrat (Arbeitnehmervertreter). Petra Steffi Kreusel wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2013 bis zum Ablauf der Hauptversammlung 2013 vom zuständigen Amtsgericht als Vertreterin der Arbeitnehmer zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung 2013 wurden acht Arbeitnehmervertreter, die zuvor bereits Mitglieder im Aufsichtsrat waren, bis zur Delegiertenversammlung zur Wahl der Arbeitnehmervertreter am 26. November 2013 gerichtlich zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt. In der Delegiertenversammlung hat Lothar Holzwarth nicht wieder



Für nähere Informationen weisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Anhang, SEITE 220 FF.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

kandidiert und ist damit aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Josef Bednarski wurde als neuer Vertreter der Arbeitnehmer in den Aufsichtsrat gewählt. Im Übrigen wurden alle bisherigen Arbeitnehmervertreter durch die Delegiertenversammlung erneut in den Aufsichtsrat gewählt.

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 011

Zusammensetzung des Vorstands.

Mitglieder des Vorstands	Ressort
René Obermann (bis zum 31.12.2013)	
Timotheus Höttges (ab dem 01.01.2014)	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Reinhard Clemens	T-Systems
Niek Jan van Damme	Deutschland
Timotheus Höttges (bis zum 31.12.2013)	
Thomas Dannenfeldt (ab dem 01.01.2014)	Finanzen (CFO)
Dr. Thomas Kremer	Datenschutz, Recht und Compliance
Claudia Nemat	Europa und Technik
Prof. Dr. Marion Schick	Personal

Grundlagen der Vorstandsvergütung. Der Aufsichtsrat hat am 24. Februar 2010 ein neues System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschlossen. Umgesetzt wurden dabei die seit dem 5. August 2009 geltenden Regelungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Die Hauptversammlung der Deutschen Telekom AG vom 3. Mai 2010 billigte dieses neue System. Zum 31. Dezember 2013 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 ein jährliches festes Jahresgehalt, eine jährliche variable Erfolgsvergütung, eine langfristige 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 die variablen Vergütungsbestandteile eine mehrjährige Bemessungsgrundlage 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.

Die aktuelle Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex enthält u. a. die neue Empfehlung, die variablen Vergütungsbestandteile und die Vorstandsvergütung insgesamt betragsmäßig zu begrenzen. Um dieser Empfehlung zu entsprechen, haben Aufsichtsrat und Vorstand einvernehmlich die bestehenden Vorstandsverträge angepasst. Die variablen Vergütungsbestandteile enthalten nun eindeutige betragsmäßige Höchstgrenzen und auch die Vergütungshöhe insgesamt wurde betragsmäßig begrenzt. Ordentliche Vorstandsmitglieder können somit nicht mehr als 4,5 Mio. € Vergütung pro Jahr erreichen. Die Vergütung des Vorstandsvorsitzenden kann maximal 7,5 Mio. € betragen.

KONZERNSTRATEGIE.

- Erfolgreiche Strategieumsetzung 2013
- Mit unserer weiterentwickelten Strategie „Leading Telco“ unsere Zukunft erfolgreich gestalten

Wir zählen zu den weltweit führenden Anbietern von Telekommunikation und Informationstechnologie. Dafür sprechen auch unser breit gefächertes Produkt-Portfolio für Privat- und Geschäftskunden, unsere mehr als 170 Mio. Kunden und unsere Investitionen von über 11 Mrd. €.

ERGEBNISSE UNSERER KONZERNSTRATEGIE „TELCO PLUS“.

2010 formulierten wir unsere Konzernstrategie „Telco Plus“, an der wir auch im Berichtsjahr unser Handeln ausrichteten. Sie war die Grundlage für unseren Erfolg in den vergangenen Jahren. Wie nachfolgende **GRAFIK 15** zeigt, umfasste „Telco Plus“ vier Handlungsfelder, die alle auf unsere Kunden ausgerichtet waren. Ab 2014 werden wir unsere neue Strategie „Leading Telco“ fokussieren.

G 15

Unternehmensstrategie „Telco Plus“.

Integrierte Netze für die Gigabit-Gesellschaft	Mehr Innovation durch Kooperation	Sichere Cloud-Lösungen	Kunden begeistern
--	-----------------------------------	------------------------	-------------------



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 die Angabe 40 „Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat“, **SEITE 240 FF.** im Konzern-Anhang.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Weitere Informationen zu unserem LTE-Netz und unseren Auszeichnungen finden Sie im Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013“, SEITE 58 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Weitere Informationen zu unseren Produkt- und Innovationsthemen finden Sie im Kapitel „Innovation und Produktentwicklung“, SEITE 116 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Integrierte Netze für die Gigabit-Gesellschaft.

Wir setzen auf unsere hervorragende Netzqualität. Unser Ziel ist es, unseren Kunden immer und überall die beste und schnellstmögliche Verbindung zu bieten. Unsere Netze – sowohl Festnetz als auch Mobilfunk – bauen wir nachfragegerecht aus. Allein 2013 haben wir dafür 8,9 Mrd. € investiert (vor Investitionen in Spektrum). Ebenso haben wir im Berichtsjahr in Deutschland begonnen, unsere **Integrierte Netzstrategie** umzusetzen: Über den Ausbau der Breitbandnetze fördern wir die Teilhabe unserer Kunden an der Informationsgesellschaft.

Ein Schwerpunkt dabei ist der leistungsfähige **LTE+ -Mobilfunk-Standard**, mit dem wir Geschwindigkeiten von bis zu 150 MBit/s erreichen. Den Versorgungsgrad in Deutschland von derzeit über 40 % wollen wir bis 2015 auf 60 % erhöhen. Für unser hervorragendes Netz werden wir regelmäßig ausgezeichnet: So haben wir zum dritten Mal in Folge den umfassenden Mobilfunknetz-Test des Fachmagazins „connect“ gewonnen – mit großem Vorsprung vor unseren Wettbewerbern.

Im deutschen Festnetz erhöhten wir die Zahl der Haushalte mit VDSL-Anschlussmöglichkeit zum Jahresende 2013 auf 13,4 Mio. Im August 2013 genehmigte die Bundesnetzagentur unseren Antrag auf Einführung der innovativen **VDSL-Vectoring-Technologie**. Mit ihr können wir den Ausbau noch effizienter vorantreiben, indem wir die Glasfaser bis zum nächsten Kabelverzweiger legen und von da an mit VDSL-Vectoring auf den bestehenden Kupferleitungen Download-Bandbreiten von bis zu 100 MBit/s und Upload-Bandbreiten von bis zu 40 MBit/s realisieren. Unser Ziel ist es, bis 2016 für rund 65 % der deutschen Haushalte eine Versorgung mit VDSL-Vectoring-Anschlüssen zu schaffen. Außerdem arbeiten wir intensiv an der Einführung von **Hybrid Routern**, mit denen hohe Bandbreiten – sowohl im Download als auch im Upload – erreicht werden.

Mehr Innovation durch Kooperation.

Als innovativer Telekommunikationsanbieter setzen wir nicht nur auf eigene Innovationen, sondern integrieren auch erfolgreich Neues von außen: Innovation ist für uns ein **Dreiklang aus Eigenentwicklungen, Partnerschaften und Unternehmensbeteiligungen**. Ein Beispiel für eine erfolgreiche Eigenentwicklung im Berichtsjahr ist „Entertain to go“: Unser TV-Angebot in Deutschland ist nun auch auf Laptops, Tablets und Smartphones verfügbar. Eine umfangreiche Partnerschaft haben wir mit Twitter vereinbart, die unseren Mobilfunk-Kunden in derzeit fünf Ländern ein optimiertes Nutzererlebnis auf ausgewählten Android-Endgeräten bietet. Unser Inkubator hub:raum hat 2013 sechs Start-ups aufgenommen und nach Berlin weitere Standorte in Krakau und Tel Aviv eröffnet.

Sichere Cloud-Lösungen.

Wir wollen unseren Kunden ständigen Zugriff auf Daten und Services ermöglichen – unabhängig von Zeit, Ort und Gerät – mit dem gesamten Leistungsspektrum und bei höchstmöglicher Sicherheit. Daher bieten wir für Geschäfts- und Privatkunden ein umfassendes Portfolio an attraktiven **Cloud-Lösungen**. Kleine und mittlere Geschäftskunden können auf unserer Cloud-Software-Plattform, dem sog. „Business Marketplace“, auf mehr als 40 Applikationen zugreifen, die von unseren Partnern bereitgestellt werden (Stand Ende 2013). Auch Privatkunden versorgen wir mit sicheren Cloud-Lösungen, z. B. mit der „TelekomCloud“. Außerdem haben wir die klassische E-Mail

im Berichtsjahr ein gutes Stück sicherer gemacht: Zusammen mit unseren Partnern United Internet und freenet decken wir ca. zwei Drittel aller deutschen E-Mail-Konten ab – inkl. der Garantie, dass E-Mails verschlüsselt über Rechenzentren in Deutschland übertragen werden. T-Systems bietet internationalen Großkunden umfassende Cloud-Lösungen an und hat 2013 u. a. eine dynamische Cloud-Plattform in Betrieb genommen, die unseren Kunden eine flexible, bedarfsgerechte Skalierung aller Cloud-Dienste ermöglicht.

Kunden begeistern.

Wir wollen, dass unsere Kunden nicht nur zufrieden, sondern begeistert sind. Mittelpunkt unseres Handelns ist es, die besten Kundenerfahrungen zu bieten, und zwar überall dort, wo Kunden mit unserem Konzern in Berührung kommen. Dass wir dies auch organisatorisch verankert haben, unterstreicht die Bedeutung des Themas für uns. So ist z. B. ein Teil der Management-Vergütungen an die Entwicklung der **Kundenbindung/-zufriedenheit** – gemessen mithilfe der weltweit anerkannten TRI*M-Methodik – gekoppelt. Die Steuerungsgröße dient außerdem zur Optimierung unserer Prozesse im Kundenkontakt und zur Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen. Im Rahmen dieser Befragungen ermitteln wir die Loyalität unserer Kunden gegenüber unserem Unternehmen, die sich in ihrer Gesamtheit aus den Antworten zu folgenden Fragen ableitet: „die Beurteilung unserer Leistungsfähigkeit durch unsere Kunden“, „die Weiternutzungs- und Weiterempfehlungsabsicht“, „der Vorteil unserer Angebote im Wettbewerbsvergleich“ und „die Zufriedenheit unserer Kunden“. Die Ergebnisse werden in einer Kennzahl, dem TRI*M-Index, innerhalb einer Skalierung von – 66 bis 134 dargestellt. Im Geschäftsjahr 2013 lag der Wert bei 64,9: Stark positiv entwickelte sich insbesondere T-Systems, aber auch unsere operativen Segmente Deutschland und Europa zeigten eine stabile Entwicklung mit leicht positiver Tendenz im Jahresverlauf.

Darüber hinaus konnten wir weiter messbare Erfolge nachweisen: So erzielten wir z. B. laut Kundenmonitor Deutschland im deutschen Mobilfunk-Privatkundengeschäft den besten Zufriedenheitswert aller Netzbetreiber. Unter den Mobilfunk-Discountern erreichte unsere Marke „constar“ den ersten Platz. Unsere Großkundensparte T-Systems erreichte 2013 ihren bisher besten TRI*M-Kundenzufriedenheitswert.

In den USA hebt sich T-Mobile US nach dem Zusammenschluss mit MetroPCS positiv vom Wettbewerb ab. T-Mobile US hat sein komplettes Tarifsystem im Rahmen der „Uncarrier“-Strategie kundenfreundlicher gestaltet und steht nun für Preismodelle, die für Kunden besonders vorteilhaft und transparent sind. So ist T-Mobile US z. B. der erste US-Mobilfunk-Anbieter, der ein kostenfreies Daten-Roaming in über 100 Ländern anbietet. Die Zahlen sprechen für sich: 2013 haben wir ohne Berücksichtigung der Kundenzugänge im Zusammenhang mit dem Erwerb von MetroPCS einen Netto-Kundenzuwachs von 4,4 Mio. erzielt und unsere Kundenzahl im operativen Segment USA auf insgesamt 46,7 Mio. gesteigert.

Auch 2013 konnte T-Systems im Geschäftskundensegment namhafte Kunden gewinnen oder halten. Wir haben z. B. im September einen Vertrag mit dem Energieversorger RWE geschlossen: RWE lagert europaweit seine rund 40 000 Arbeitsplatzsysteme für die kommenden fünf Jahre an T-Systems aus. Wir sind also mit unserem „**zero distance**“-Ansatz – uns ganz an den Kundenbedürfnissen auszurichten – auf dem richtigen Weg.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

Die vier Handlungsfelder der Konzernstrategie „Telco Plus“ haben uns in den vier zurückliegenden Jahren deutlich nach vorn gebracht:

- Unsere Netze haben wir nachfragegerecht ausgebaut. Wer mit uns surft, telefoniert oder Fernsehen schaut, nutzt modernste, leistungsfähige Technik. Wir sind Qualitätsführer.
- Wir sind ein innovatives Unternehmen. Wir setzen die Trends.
- Wir haben uns unter den Top Cloud-Anbietern etabliert und bieten Privat- und Geschäftskunden jeglicher Größe die passende Lösung aus einer Hand an.
- Für unsere Kunden sind wir wieder die erste Wahl. Und immer mehr Kunden sind von unserem Service begeistert.

WACHSTUMSFELDER.

In unseren fünf Wachstumsfeldern wollen wir unsere Umsätze von 15 Mrd. € im Jahr 2009 auf insgesamt 27 Mrd. € im Jahr 2015 steigern. Nachfolgend zeigen wir die Fortschritte, die wir im Berichtsjahr in den einzelnen Wachstumsfeldern gemacht haben:

- Unter **Mobiles Internet** fallen alle Umsätze, die wir mit mobilen Datendiensten erwirtschaften. Hierbei haben wir 2013 einen Umsatz von 8,3 Mrd. € erreicht. Wir sind also auf einem guten Weg, unser Ambitionsniveau von 10 Mrd. € Umsatz im Jahr 2015 zu erreichen bzw. zu übertreffen.
- In unserem Wachstumsfeld **Vernetztes Zuhause** bündeln wir unsere Umsätze mit unseren **Double Play-** und **Triple Play-Angeboten** – also unseren Festnetz-basierten Sprach-, Daten- und TV-Diensten. Auch unsere innovativen Produkte zählen dazu, wie z. B. unsere Heimvernetzungsplattform QIVICON, die wir 2013 erfolgreich gestartet haben. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen in unseren europäischen Absatzmärkten sind wir weiterhin zuversichtlich, unser Ziel von 7 Mrd. € Umsatz im Jahr 2015 zu erreichen.
- Mit **Internet-Angeboten** haben wir 2013 einen Umsatz von 1,0 Mrd. € erzielt. Aufgrund des im November 2013 vereinbarten Verkaufs eines 70 %-Anteils an der Scout24 Gruppe werden wir das Ambitionsniveau von 2 Mrd. € Umsatz voraussichtlich nicht realisieren können.
- **T-Systems** erwirtschaftete im Berichtsjahr einen **externen Umsatz** von 6,2 Mrd. €; gebündelt im Bereich Market Unit. Hierzu zählen v. a. Geschäfte mit innovativen Cloud Services. Wir gehen davon aus, dass das Umsatzziel von 7 Mrd. € aufgrund des anhaltend hohen Wettbewerbsdrucks im Großkundengeschäft sowie infolge der Transformation unseres Geschäftsmodells zugunsten von nachhaltigem, profitabilem Wachstum nur schwer erreichbar sein wird.
- Im Wachstumsfeld **Intelligente Netzlösungen** rechnen wir weiter mit einem deutlichen Umsatzplus; auch deutlich über dem Marktwachstum. Mit diesen Lösungen tragen wir zudem zu einer nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft bei und helfen unseren Kunden ihren Energieverbrauch sowie CO₂-Emissionen zu reduzieren, Ressourcen zu schonen und damit letztlich Kosten zu senken. 

T 012

Wachstumsfelder der Deutschen Telekom.
in Mrd. €

Umsatz	2013	Ambitionsniveau 2015 ^a
Mobiles Internet	8,3	≈ 10
Vernetztes Zuhause	6,3	≈ 7
Internet-Angebote	1,0	≈ 2
T-Systems (externer Umsatz) ^b	6,2	≈ 7
Intelligente Netzlösungen (Energie, Gesundheit, Vernetztes Automobil)	0,2	≈ 1

^a Ambitionsniveau 2015 auf Kapitalmarkttag 2012 kommuniziert.
^b Ohne Umsatz aus Intelligenzen Netzlösungen.

WEITERENTWICKLUNG UNSERER KONZERNSTRATEGIE „LEADING TELCO“.

Im Berichtsjahr haben wir unsere Konzernstrategie weiterentwickelt. Ab 2014 werden wir uns an dieser aktualisierten Strategie „Leading Telco“ orientieren. Sie sieht weiterhin vier strategische Handlungsfelder vor, die auf unsere Kunden ausgerichtet sind; zusätzlich gibt es drei unterstützende Handlungsfelder. Einen Überblick über die Strategie „Leading Telco“ und ihre Handlungsfelder gibt die **GRAFIK 16**.

G 16

Unternehmensstrategie „Leading Telco“.



 Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

STRATEGISCHE HANDLUNGSFELDER.

Integrierte IP-Netze.

Unser Kerngeschäft ist und bleibt der Betrieb und Vertrieb von Netzen und Anschlüssen. Mit einem integrierten paneuropäischen All-IP-Netz werden wir unseren Kunden immer die beste und schnellstmögliche Verbindung bieten.

Unser gesamtes Festnetz werden wir sukzessive für alle Kundensegmente auf **Internet Protokoll (IP)** umstellen. Einheitliche IP-Netze versetzen uns in die Lage, schnell, flexibel und kostengünstig auf sich ändernde Kundenwünsche zu reagieren.  Die Migration hin zu modernen IP-Netzen hat in all unseren integrierten Landesgesellschaften bereits begonnen; voraussichtlich bis 2018 wollen wir sie abgeschlossen haben. Vorreiter hierbei sind EJR Mazedonien, die Slowakei und Kroatien. In EJR Mazedonien konnten wir die Migration unserer Kunden auf IP-basierte Anschlüsse zum 15. Januar 2014 erfolgreich abschließen. In den anderen beiden Ländern haben wir zwischen 42 % und 59 % der **Festnetz-Anschlüsse** auf den IP-Standard umgestellt. Eine vollständige Umstellung streben wir in diesen Ländern bis Ende 2014 bzw. 2015 an. In Deutschland haben wir bereits zum Jahresende 2013 mehr als zwei Millionen Anschlüsse auf den IP-Standard umgestellt.

 Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

 Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Im Mobilfunk setzen wir auf den weiteren **Ausbau unserer LTE-Netze**. In Deutschland planen wir bis 2016 ca. 85 % der Bevölkerung mit LTE zu versorgen. Unsere europäischen Landesgesellschaften haben differenzierte Ausbauziele: zwischen 50 und 85% Abdeckung der Bevölkerung mit LTE bis 2017. Unser Modernisierungsprogramm in den USA führen wir auch 2014 konsequent weiter fort und rechnen damit, dass wir gegen Jahresende 2014 etwa 225 Millionen Menschen Zugang zu LTE verschaffen können.



Siehe Glossar, **SEITE 257 FF.**



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Fest- und Mobilfunknetz wachsen immer mehr zusammen: Daher werden wir unsere Angebote im Bereich **Fixed Mobile Convergence (FMC)** deutlich ausweiten. Unter Einsatz unserer flächendeckenden Mobilfunk- und Festnetz-Infrastruktur wollen wir unseren Kunden ein nahtloses – d. h. ein einheitliches und von der eingesetzten Technologie unabhängiges – Telekommunikationserlebnis anbieten. Ein Beispiel für die begonnene Umsetzung unseres FMC-Schwerpunkts im Tarif-Portfolio ist unser seit November 2013 in Deutschland verfügbarer Tarif „Familien-Vorteil“. Mittelfristig arbeiten wir daran, für Privatkunden komplett konvergente Angebote aus Sprache, Internet-Zugang und TV sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk aufzubauen. Auch für Geschäftskunden werden wir Bündelangebote inkl. attraktiver Cloud-Dienste auf den Markt bringen.

In Deutschland laufen unsere verschiedenen Ausbauprogramme in einer **Integrierten Netzstrategie** zusammen. Unser Ziel: eine optimale Breitband-Versorgung schaffen – und so unsere Marktposition gegenüber den Kabelnetz-Betreibern verbessern und die Entwicklung unserer Umsätze stabilisieren. Unsere Integrierte Netzstrategie stützt sich dabei auf vier wesentliche Maßnahmen:

- Durch einen beschleunigten LTE-Ausbau festigen wir unsere führende Position im Mobilfunk-Markt.
- Durch einen beschleunigten Ausbau der Glasfaser-Anschlusstechnik **FTTC** bringen wir die Glasfaser näher zu unseren Kunden.
- Durch die Kombination von FTTC-Ausbau und dem Einsatz der neuen Vectoring-Technologie optimieren wir die Kapazität unserer bestehenden Kupferleitungen.
- Unter dem Schlagwort „Hybrid“ entwickeln wir Produkte, bei denen wir die Stärken von Festnetz und Mobilfunk – Kapazität und Geschwindigkeit – miteinander kombinieren. IP-Transformation bildet die Basis für die erfolgreiche Umsetzung der Integrierten Netzstrategie – und damit für alle unsere zukünftigen Produkte und Services. Dabei stellen wir z. B. Vectoring und Hybrid-Produkte in unserem Netz auf IP-Basis zur Verfügung.

Kunden begeistern.

Wir möchten unsere Kunden begeistern – einfach, ehrlich, gezielt überraschend und anders. Um unsere Kunden mit hervorragender Qualität – und gleichzeitig effizient – bedienen zu können, verbessern wir unsere **Prozesse und IT-Systeme** ständig weiter.  Wir investieren in die Kommunikation mit unseren Kunden – auf allen Kommunikationskanälen. So planen wir, unsere Kunden bis 2018 noch besser dabei zu unterstützen, kleinere Probleme schnell und einfach selbst zu lösen.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist eines unserer wichtigsten Ziele. Darum arbeiten wir entschlossen an unseren Programmen weiter: „Kunde zuerst“ in Deutschland und „Customer Experience“ in Europa. Mit **Service-Innovationen** werden wir unsere Privat- und Geschäftskunden begeistern. Ein Beispiel: 2013 haben wir mit modernen Kommunikationskanälen wie Facebook und Twitter sehr gute Erfahrungen gemacht; Kunden können uns auch auf diesen Wegen erreichen und erhalten unkompliziert Antwort bzw. Hilfe.

Das Jahr 2013 hat gezeigt: **Datenschutz und -sicherheit** stehen mehr denn je im Fokus der Öffentlichkeit und sind ein wichtiges Kundenbedürfnis. Für uns ist es schon seit langem ein Ziel, unseren Kunden den bestmöglichen Schutz ihrer Daten und Netze zu bieten.  Um den wachsenden Herausforderungen zu begegnen, investieren wir kontinuierlich in Datenschutz und -sicherheit und vermarkten auch entsprechende Sicherheitslösungen. 2013 haben wir u. a. den Abhörschutz in unseren GSM-Netzen verbessert, indem wir den Verschlüsselungsstandard A5/3 in weiteren Landesgesellschaften eingeführt haben.

Mit Partnern gewinnen.

Neben unserer starken Marke bieten wir als Deutsche Telekom moderne Infrastruktur, massenmarktfähige Prozesse sowie professionelle Marketing- und Vertriebsstrukturen. Zusammen mit attraktiven Partnern liefern wir die digitalen Angebote, die unsere Kunden wünschen. Unsere eigene Innovationskraft wollen wir bündeln: auf unser Netz, unsere Prozesslandschaft, ausgewählte Plattformen für Produktion und Vertrieb unserer Produkte sowie auf unsere Zugangsprodukte.

Wir werden eine **technische und kommerzielle Plattform** aufbauen, an die wir Partner bzw. Partnerprodukte schnell, flexibel und kostengünstig anschließen können. Wir wollen der bevorzugte Telekommunikationsanbieter sein, über den innovative Partner ihre Produkte vermarkten. Unsere Kunden begeistern wir mit Produkten bzw. Produktbündeln, die echten Mehrwert bieten. Ein Erfolgsbeispiel hierfür ist unsere Kooperation mit dem Musik-Streaming-Anbieter Spotify in Deutschland: Wer die Musik-Streaming-Option bucht, kann die Spotify App auf Smartphone und Tablet mobil nutzen, ohne das im Tarif enthaltene Datenvolumen zu belasten. Unsere Geschäftskunden profitieren von unserem Business Marketplace.

In unserem **TV-Geschäft** wollen wir weiter wachsen. Wir werden unser Angebot an attraktiven Inhalten erweitern – auch aufbauend auf Partnerschaften wie mit Sky. Unseren Kunden werden wir diese Inhalte auf all ihren Bildschirmen zugänglich machen, d. h. auf dem Fernseher, dem Smartphone, dem Tablet etc.

Führend bei Geschäftskunden.

Für Geschäftskunden wollen wir der bevorzugte Anbieter von Telekommunikations- und IT-Dienstleistungen sein. Dass wir dem Geschäftskundensegment ein eigenständiges Handlungsfeld in unserer Strategie „Leading Telco“ widmen, zeigt deutlich, dass es einen großen Stellenwert für uns hat.

Wir werden unser **Geschäft mit mittelständischen Kunden** stärken. Deshalb bauen wir unser Produkt-Portfolio nachfragegerecht aus und richten uns noch mehr nach den Kundenbedürfnissen. Insbesondere

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

bei IT-Leistungen für Mittelständler sehen wir großes Potenzial und wollen unseren Umsatz in diesem Bereich bis 2017 deutlich steigern. Dafür werden wir auch unseren Partnervertrieb stark ausbauen.

T-Systems bedient unsere größten Geschäftskunden und wird sich weiterhin als der kompetente Telekommunikations- und IT-Partner von internationalen Großkunden positionieren. Ziel ist und bleibt **profitables und nachhaltiges Wachstum**. Dazu gehört auch, dass wir unsere interne IT-Landschaft weiter vereinheitlichen und optimieren.

Unser Ziel in unseren europäischen Absatzmärkten: unseren Umsatz mit Geschäftskunden in Richtung ICT-Lösungen und mobile Daten zu transformieren. Dafür setzen wir vermehrt auf **Bündelangebote aus Festnetz, Mobilfunk und Cloud-Diensten** sowie auf das Angebot konvergenter Dienste.

UNTERSTÜTZENDE HANDLUNGSFELDER.

Die unterstützenden Handlungsfelder bilden den Rahmen für unser internes Handeln.

Portfolio transformieren. Unser **Beteiligungs-Portfolio** werden wir kontinuierlich weiterentwickeln. Der im November 2013 vereinbarte Verkauf von 70 % unserer Anteile an der Scout24 Gruppe zeigt, dass wir Wertsteigerungen im Non-Core Business – also außerhalb unseres Kerngeschäfts – erfolgreich realisieren. Die Einnahmen daraus erlauben uns, unser Kerngeschäft weiter zu stärken, v. a. in unseren integrierten Landesgesellschaften. Mit dem Erwerb der GTS Central Europe Gruppe – einem der führenden infrastrukturbasierten Anbieter von Telekommunikationsdiensten in Zentral- und Osteuropa – stärken wir unsere Position im Geschäftskundensegment und schaffen eine noch bessere Ausgangsposition, um europaweite Telekommunikationsdienste und integrierte Produkte anbieten zu können. Bei unserem US-Geschäft liegt unser kurz- bis mittelfristiger Fokus auf der Realisierung der Erschließung der Synergien aus der MetroPCS-Transaktion.

Finanzziele & Effizienz weiterentwickeln. Unsere **Finanzstrategie** sorgt dafür, dass unsere Bilanzrelationen weiterhin solide bleiben. Wir wollen unsere Kapitalkosten mittelfristig verdienen und unser Anlagevermögen im Hinblick auf Auslastung und Ersatzinvestitionen kostenoptimal bewirtschaften. Wir werden an unserer strengen Kostendisziplin festhalten.

Führungskompetenz & Leistungsorientierung ausbauen.  Unsere Mitarbeiter sind entscheidend für den Erfolg unseres Konzerns. Unsere **Personalstrategie** werden wir anhand von vier Stoßrichtungen umsetzen: Erstens werden wir konzernweit gültige Führungsgrundsätze etablieren und unsere Performance- und Entwicklungsinstrumente entsprechend ausrichten. Zweitens möchten wir die Beschäftigungsfähigkeit unserer Belegschaft fördern. Dies erreichen wir über konsequente Mitarbeiterqualifizierung und unser Diversity Management. Wir halten an der Steigerung der Frauenquote fest und arbeiten an der Internationalisierung unserer Belegschaft. Wir begreifen den demografischen Wandel als eine Chance, die wir über ein ganzheitliches Demografie-Management nutzen werden. Drittens werden wir die Umsetzungsfähigkeit der Deutschen Telekom erhöhen, z. B. mithilfe innovativer Arbeitsformen, neuer Lernformate und flexibler Arbeits-

welten. Viertens werden wir unsere Total Workforce angesichts der sich verändernden Anforderungsprofile geschäftsorientiert gestalten. Wir orientieren uns bei Stellenbesetzungen nach dem Grundprinzip „intern vor extern“.

Bei allem, was wir tun, wollen wir nachhaltig wirtschaften und gesellschaftlich sowie ökologisch verantwortungsvoll handeln. 

Zusammenfassend drückt sich unsere Strategie „Leading Telco“ auch in unserem Ziel aus:

Der führende europäische Telekommunikationsanbieter.

- Wir haben eine **führende Marktposition**, denn mit den leistungsfähigsten Netzen und dem besten Service sind wir für unsere Kunden die erste Wahl.
- Unsere Netze sind **integriert** und nutzen einheitliche technische Standards.
- Wir liefern die Plattformen für **erfolgreiche Partnerschaften** im Privat- wie im Geschäftskundensegment.
- Wir sind im Kern **Telekommunikationsanbieter** – erweitert um ausgewählte ICT-Geschäftsmodelle.

KONZERNSTEUERUNG.

- **Finanzstrategie 2013 konsequent umgesetzt**
- **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 Schuldenrückzahlung.
- Die **Mitarbeiter** erwarten sichere Arbeitsplätze mit Zukunftsperspektiven sowie eine verantwortungsvolle 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 verantwortungsvollen Personalumbau und Investitionen zur Verfügung stehen.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom
Näheres hierzu finden Sie im Kapitel „Corporate Responsibility“, SEITE 110 FF.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Siehe Kapitel „Konzernstrategie“, SEITE 65 FF.

Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn im Dezember 2012 hatten wir unsere Finanzstrategie für die Jahre 2013 bis 2015 vorgestellt. Diese haben wir in 2013 bereits konsequent umgesetzt. Dazu gehört das Erreichen unserer angestrebten Finanzrelationen – Relative Verschuldung (Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA), Eigenkapitalquote – sowie eine Liquiditätsreserve, die mindestens die Kapitalmarktfälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Mit diesen klaren Aussagen wollen wir ein Rating von A-/BBB halten und den uneingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt sicherstellen. Für die Aktionäre gibt es – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – 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. Erstmals haben wir für 2012 unseren Aktionären die Wahlmöglichkeit zwischen einer Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar oder der Umwandlung der Bardividende in Aktien der Deutschen Telekom AG gegeben. Letzteres bietet Investoren die Chance, Mittel in unserem Unternehmen zu belassen, die Finanzrelationen weiter zu verbessern und vom Erfolg ihrer Investition langfristig noch mehr zu profitieren. Dieses Angebot wurde in erfreulichem Umfang angenommen. Für das Geschäftsjahr 2013 erwägen wir, unseren Aktionären diese Wahlmöglichkeit erneut anzubieten. Auch für die kommenden zwei Jahre sind weiterhin deutlich erhöhte Gesamtinvestitionen geplant. 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.

Die Finanzstrategie unterstützt unsere Konzernstrategie „Leading Telco“ bei der Transformation unseres Konzerns. Um nachhaltig Wertzuwachs zu generieren, wollen wir unsere Kapitalkosten mittelfristig verdienen. Dieses Ziel soll zum einen durch eine Optimierung der Auslastung unseres Anlagevermögens erreicht werden. Hierzu haben wir im Berichtsjahr z. B. weitere Netzwerk-Kooperationen geschlossen, wie in den Niederlanden und in der Tschechischen Republik. Auch die neuen Kontingentmodelle, mit denen wir die Auslastung unserer Netze verbessern, sind ein wichtiger Teil dieser Strategie.

Zum anderen soll unser Ziel, die Kapitalkosten zu verdienen, durch eine strenge Kostendisziplin erreicht werden. Hierfür ist die konzernweite Einführung der „Target Costing“-Methode geplant. Damit wollen wir weg von einer historischen Betrachtung unserer Kosten und stattdessen einen konsequenten Zielkostenpfad verfolgen, der sich an den zukünftig erzielbaren Marktpreisen orientiert. Zusätzlich werden wir bei der Steuerung einen stärkeren Fokus auf das unbereinigte EBIT legen. Durch die Berücksichtigung von Investitionskosten liegt das EBIT näher am ROCE-Konzept (zur Erläuterung der Steuerungsgröße ROCE wird auf die Ausführungen im weiteren Verlauf dieses Kapitels verwiesen) und unterstützt damit unseren konsequenten Fokus auf eine effiziente Kapitalallokation im Deutsche Telekom Konzern.

Im letzten Jahr haben wir die Möglichkeiten von Portfolio-Veränderungen geprüft, z. B. hinsichtlich unseres Joint Ventures EE sowie der Scout24 Gruppe. Im November 2013 wurde der Verkauf von einem Anteil von 70 % an der Scout24 Holding GmbH vereinbart. Die Transaktion selbst wurde am 12. Februar 2014 vollzogen. Nach gründlicher Untersuchung unseres Joint Ventures EE zusammen mit unserem Partner Orange wurde gemeinschaftlich beschlossen, die aktuelle Besitzstruktur bis auf Weiteres so zu belassen und weiterhin erfolgreich im UK-Markt zusammenzuarbeiten.

G 17

Unsere Finanzstrategie der Jahre 2014 bis 2015.

Eigenkapital	Strategie „Leading Telco“				Fremdkapital
Verlässliche Ausschüttungspolitik	Integrierte IP-Netze	Kunden begeistern	Mit Partnern gewinnen	Führend bei Geschäftskunden	Uneingeschränkter Zugang zum Fremdkapitalmarkt
Dividende^a Geschäftsjahr 2013: 0,50 €/Aktie Geschäftsjahr 2014: 0,50 €/Aktie Geschäftsjahr 2015: Überprüfung Optional: Erfüllung des Dividendenanspruchs in Aktien	Werte schaffen				Rating: A-/BBB Netto-Finanzverbindlichkeiten/ bereinigtes EBITDA: 2 bis 2,5x Eigenkapitalquote: 25 bis 35% Liquiditätsreserve: deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate
	<ol style="list-style-type: none"> 1 Effizienz-Management Kostenreduzierung durch „Target Costing“ und Erhöhung des ROCE über die Kapitalkosten 2 Portfolio-Management Beitrag zur Erreichung unseres präferierten Geschäftsmodells (integriert + B2C/B2B) und zur Wertgenerierung 3 Risiko-Management Erhaltung eines Länderportfolios mit geringem Risiko 4 Zügige Transformation Unterstützung der IP-Migration und der Transformation der Netzwerk Infrastruktur 				

^a Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

WERT-MANAGEMENT UND STEUERUNGSSYSTEM.

Um unsere strategischen Ziele besser setzen und erreichen zu können, verfolgen wir ein konzernweites Wert-Management. Schließlich braucht es konkrete Leistungsindikatoren, um den Erfolg zu messen. Die Grundlage dafür ist ein zuverlässiges und verständliches Steuerungssystem. Einen Überblick über unsere bedeutsamsten finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren geben die folgenden Erläuterungen (siehe auch TABELLEN 013 und 014).

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 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 dem Leistungsindikator 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).

Wir sind der Meinung, dass der 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.

Um unseren ROCE nachhaltig zu verbessern, setzen wir an allen erforderlichen Stellhebeln gleichzeitig an. Kostensenkungsprogramme und ein zielgerichteter Einsatz unserer Restrukturierungsmaßnahmen zielen dabei auf die Steigerung des NOPAT ab. Hierbei steht v. a. die kontinuierliche Reduktion der indirekten Kosten im Mittelpunkt. Um eine effiziente Kapitalallokation sowie eine hohe Auslastung des bereits gebundenen Kapitals sicherzustellen, wurde ein eigenes Gremium etabliert, das dies konzernübergreifend gewährleistet. Ein wesentliches Element stellt hierbei z. B. die Vorvermarktung von Produkten dar, um eine schnellere Amortisation unserer Investitionen zu erreichen. Weitere Beispiele für unsere bisherigen ROCE-steigernden Maßnahmen sind unsere abgeschlossenen Netzwerk-Kooperationen, unser Kontingentmodell, unsere eingegangenen Joint Ventures, unsere durchgeführten Portfolio-Veränderungen, Funkturm-Verkäufe in den USA oder aber die Neuausrichtung unserer zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen.

Zur operativen Steuerung nutzen wir die im folgenden Abschnitt beschriebenen Kennzahlen. 

UMSATZ UND ERGEBNIS.

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



Zur Entwicklung der Kennzahlen siehe TABELLEN 013 und 014 SEITE 71 und 72, sowie Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, SEITE 78 FF.

T 013

Finanzielle Leistungsindikatoren.

		2013	2012 ^a	2011 ^a	2010	2009
ROCE	%	3,8	(2,4)	3,8	3,5	3,9
Umsatz	Mrd. €	60,1	58,2	58,7	62,4	64,6
Betriebsergebnis (EBIT)	Mrd. €	4,9	(4,0)	5,6	5,5	6,0
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	Mrd. €	17,4	18,0	18,7	19,5	20,7
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum) ^b	Mrd. €	4,6	6,2	6,4	6,5	7,0
Cash Capex	Mrd. €	(11,1)	(8,4)	(8,4)	(9,9)	(9,2)
Rating (Standard & Poor's, Fitch)		BBB+	BBB+	BBB+	BBB+	BBB+
Rating (Moody's)		Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

Eine Anpassung des ROCE erfolgte lediglich für das Jahr 2012.

^b Sowie vor PTC- und AT&T-Transaktionen und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

im Verhältnis zum Umsatz zu zeigen. Dies lässt einen Vergleich der Ertragskraft von ergebnisorientierten Bereichen unterschiedlicher Größen zu. Durch die Betrachtung des unbereinigten EBITDA/EBIT werden auch Sondereinflüsse berücksichtigt. Hierdurch fördern wir den ganzheitlichen Blick auf unsere Kosten. Allerdings überlagern Sondereinflüsse die Darstellung der operativen Geschäftstätigkeit und erschweren somit eine Vergleichbarkeit von Ergebnisgrößen mit Vorjahren. Für eine transparente Darstellung bereinigen wir darum unsere Ergebnisgrößen zusätzlich. Ohne diese Bereinigung sind Aussagen über die künftige Entwicklung der Ertragslage nur eingeschränkt möglich. Ausgehend von den unbereinigten Größen ermitteln wir die jeweils bereinigten Werte.



Die Überleitung des EBITDA, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte zeigt TABELLE 018, SEITE 81.

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. Im Berichtsjahr lag der Schwerpunkt darin, das Forderungs-Management konzernweit zu optimieren – insbesondere in unseren operativen Segmenten USA, Europa und Systemgeschäft; dazu zählen auch Maßnahmen im Bereich des Forderungsverkaufs. Auch in den nächsten Jahren wollen wir weiter daran arbeiten, das Working Capital zu verbessern. Dabei konzentrieren wir uns auf folgende Bereiche: weitere Verbesserungen auf Basis der Zahlungsrichtlinie sowie Reverse Factoring-Programme, das Forderungs- und Vorräte-Management bei T-Mobile US und Europa sowie das Working Capital Management bei der OTE-Gruppe.

Der **Cash Capex** (vor Investitionen in Spektrum) entspricht den Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen, die als Teil des Free Cashflows auszahlungsrelevant dargestellt sind. Im Gegensatz zum Book Capex sind hierbei keine Investitionen zu berücksichtigen, die in der aktuellen Periode aktiviert, aber erst in einer zukünftigen Periode bezahlt werden.

Ein **Rating** ist eine Beurteilung oder Klassifizierung der Bonität von Schuldtiteln und deren Emittenten nach einheitlichen Kriterien. Die Beurteilung der Bonität durch Rating-Agenturen hat Einfluss auf die Zinshöhe von Schuldtiteln und somit auch auf unsere Fremdkapitalkosten. Wir haben als Teil unserer Finanzpolitik einen Rating-Korridor definiert. Mit einem Rating im Bereich von A- bis BBB (Standard & Poor's, Fitch) bzw. A3 bis Baa2 (Moody's) sind wir überzeugt, grundsätzlich den notwendigen Kapitalmarktzufluss zu haben, um die erforderlichen Finanzierungsmittel zu generieren.

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Telekommunikation und Informationstechnologie mit mehr als 170 Mio. Kunden ist die Entwicklung unseres Konzerns – und damit auch unserer finanziellen Leistungsindikatoren – eng verknüpft mit der Entwicklung der **Kundenzahlen**. Darum sind Kundengewinnung und -bindung unabdingbar für den Erfolg unseres Unternehmens. Wir messen die Entwicklung unserer Kundenzahl je nach Geschäftstätigkeit in unseren operativen Segmenten in unterschiedlichen Ausprägungen: Je nach operativem Segment sind das die Zahl der Mobilfunk-Kunden sowie die Zahl der Breitband- und Festnetz-Anschlüsse.

Wir wollen, dass unsere Kunden zufrieden – wenn nicht sogar begeistert – sind, denn zufriedene Kunden sind Multiplikatoren unseres Unternehmenserfolgs. Als service-orientiertes, verantwortungsvolles Unternehmen liegen uns die Bedürfnisse und Meinungen unserer Kunden am Herzen und wir wollen unsere Kunden auch langfristig an unser Unternehmen binden. Daher messen wir die **Kundenbindung/-zufriedenheit** in unseren Gesellschaften mithilfe der weltweit anerkannten TRI*M-Methodik. Die Ergebnisse systematischer Befragungen werden in einer Kennzahl dargestellt: dem TRI*M-Index. Um die hohe Bedeutung der Kundenbindung/-zufriedenheit für unser operatives Geschäft zu unterstreichen, haben wir diese Kennzahl seit 2010 als



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

T 014

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.

		2013	2012	2011	2010	2009
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		64,9	-	-	-	-
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index) ^a		n. a.	4,0	-	-	-
KUNDEN IM FESTNETZ UND MOBILFUNK						
Mobilfunk-Kunden ^b	Mio.	142,5	127,8	125,1	124,6	130,6
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	31,0	32,4	34,7	36,0	38,5
Breitband-Anschlüsse ^c	Mio.	17,4	17,2	16,9	16,4	15,4
SYSTEMGESCHÄFT						
Auftragseingang	Mio. €	8 259	8 737	7 396	9 281	9 305

^a Engagement-Index per zuletzt in 2012 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

^b Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus den historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

^c Ohne Wholesale.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

einen von vier Parametern in die neu definierte langfristige variable Vergütung (Variable II) für unsere Führungskräfte aufgenommen. Dabei aggregieren wir die für die operativen Einheiten ermittelten TRI*M-Indizes in Annäherung an die jeweiligen Umsatzanteile der Einheiten zu einem TRI*M-Konzernwert. Über einen Zeitraum von vier Jahren partizipieren die berechtigten Führungskräfte dann an der Entwicklung der konzernweiten Kundenbindung/-zufriedenheit. 

Unsere Mitarbeiter möchten sich für die Entwicklung des Unternehmens einsetzen und sich mit ihm identifizieren.  Wir wollen einen offenen Dialog und produktiven Austausch mit unseren Mitarbeitern etablieren: Dabei helfen uns neue Arbeitsformen und moderne Kommunikationsmöglichkeiten sowie regelmäßige Befragungen. Als wichtigstes konzernweites Feedback-Instrument für die Beurteilung der **Mitarbeiterzufriedenheit** zählen die regelmäßigen Mitarbeiterbefragungen und der halbjährlich durchgeführte Puls-Check. Wir messen den Leistungsindikator Mitarbeiterzufriedenheit in unserem Unternehmen mit dem sog. „Engagement-Index“ – abgeleitet aus den Ergebnissen der jeweils letzten Mitarbeiterbefragung sowie aktualisiert um die Ergebnisse des letzten Puls-Checks. 

Die hohe Bedeutung der Mitarbeiterzufriedenheit für den Unternehmenserfolg hat dazu geführt, dass eine Steuerung und Incentivierung der Führungskräfte auch über die langfristige variable Erfolgsvergütung (Variable II) eingeführt wurde. Als einer von vier relevanten Parametern fließt das Mitarbeiter-Feedback seit 2010 in die Variable II ein. Auf diese Weise partizipieren die berechtigten Führungskräfte an der Entwicklung der konzernweiten Mitarbeiterzufriedenheit.

In unserem operativen Segment Systemgeschäft verwenden wir den **Auftragseingang** als nichtfinanziellen Leistungsindikator. Dabei definieren und ermitteln wir den Auftragseingang als die Summe aller Beträge der Kundenaufträge – deren Bearbeitungsstart in der Zukunft liegt – innerhalb unseres operativen Segments Systemgeschäft. Der Auftragseingang in Form von langfristig abgeschlossenen Verträgen hat für unseren Konzern eine hohe Bedeutung für die Abschätzung des Umsatzpotenzials. Damit ergibt sich aus dem Auftragseingang eine recht hohe Planungssicherheit.

T 015

Wachstumsraten des BIP.

in %

	Q1 2013 gegenüber Q1 2012	Q2 2013 gegenüber Q2 2012	Q3 2013 gegenüber Q3 2012	Q4 2013 gegenüber Q4 2012	Schätzung Gesamtjahr 2013
Deutschland	(0,3)	0,5	0,6	1,3	0,5
USA	1,3	1,6	2,0	2,8	1,9
Griechenland	(5,5)	(3,7)	(3,0)	(1,8)	(3,5)
Polen	0,8	1,2	1,7	2,1	1,4
Ungarn	(0,3)	0,5	1,6	2,8	1,2
Tschechische Republik	(2,4)	(1,5)	(1,3)	(0,4)	(1,5)
Kroatien	(1,0)	(0,7)	(0,6)	(0,3)	(0,7)
Niederlande	(1,4)	(1,9)	(0,6)	0,0	(1,0)
Slowakei	0,7	0,7	0,7	1,1	0,8
Österreich	0,3	0,1	0,2	0,6	0,3
Rumänien	2,3	1,6	4,1	2,4	2,6
Großbritannien	0,7	2,0	1,9	2,8	1,9

Quelle: Oxford Economics, Stand Januar 2014.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD.

- Verbesserung der konjunkturellen Entwicklung in unseren Kernländern
- Konsolidierungsdruck im Telekommunikationsmarkt nimmt zu

ENTWICKLUNG DER WELTWIRTSCHAFT.

Die Weltwirtschaft ist im Berichtsjahr 2013 nur verhalten gewachsen: Der Internationale Währungsfonds geht in seiner aktuellen Prognose vom Januar 2014 davon aus, dass die globale Wirtschaft 2013 um 3,0% gewachsen ist; im Vorjahr betrug das Wachstum noch 3,1%. Dabei waren die Entwicklungen in den einzelnen Volkswirtschaften im Jahr 2013 zum Teil gegenläufig: Während die Wachstumsraten in den USA, West- und Zentraleuropa seit Jahresmitte anstiegen, nahmen sie in den Schwellenländern leicht ab.

In unseren Kernmärkten hat sich die konjunkturelle Lage im Jahresverlauf leicht verbessert. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs in Deutschland um 0,5% – und damit stärker als in den übrigen Ländern Westeuropas. In den USA hat sich die wirtschaftliche Situation der privaten Haushalte weiter verbessert und auch der Immobilienmarkt hat sich weiter erholt. Insgesamt ist die US-Wirtschaft im Berichtsjahr um 1,9% gewachsen. Jedoch bremsen die Sparmaßnahmen im Staatshaushalt eine noch positivere Konjunktorentwicklung. Nahezu alle Volkswirtschaften in unserem operativen Segment Europa verzeichneten in der zweiten Jahreshälfte eine Verbesserung ihrer konjunkturellen Entwicklung. Der Rückgang der Wirtschaftsleistung in Griechenland schwächte sich gegen Jahresende erstmals deutlich ab; jedoch befand sich Griechenland Ende 2013 mit einer Wachstumsrate von minus 3,5% weiter in der Rezession. Negative Wachstumsraten im Gesamtjahr 2013 verzeichneten außerdem die Tschechische Republik, die Niederlande und Kroatien. Dagegen wuchsen die Volkswirtschaften in Rumänien, Großbritannien, Polen, Ungarn, der Slowakei und Österreich.

TABELLE 015 zeigt die Entwicklung der Wachstumsraten des BIP 2013 in unseren wichtigsten Märkten.



Nähere Informationen zu der Kundenzufriedenheit finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“, SEITE 65 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



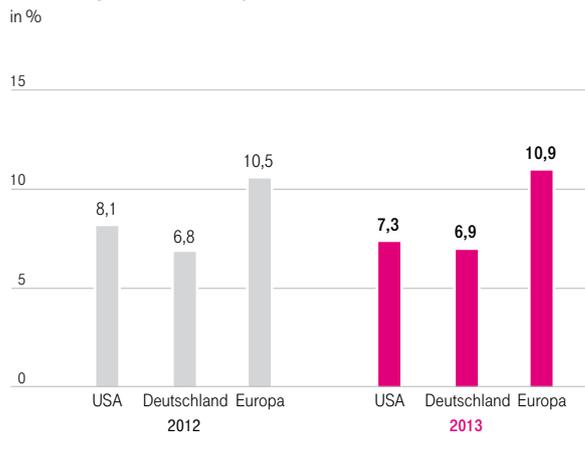
Nähere Informationen zu der Mitarbeiterzufriedenheit finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“, SEITE 121 FF.

Die nationalen Arbeitsmärkte in unseren Kernländern entwickelten sich 2013 unterschiedlich. In Deutschland und Österreich zeigten sich die Arbeitsmärkte weiterhin stabil. In den USA belebte der wirtschaftliche Aufschwung auch den Arbeitsmarkt: Infolgedessen sank die Arbeitslosenrate von 8,1 % im Vorjahr auf 7,3 % im Jahr 2013. Der Arbeitsmarkt in Griechenland ist durch die harte Rezession der letzten Jahre sehr geschwächt. Die Rezessionen in Kroatien, den Niederlanden und der Tschechischen Republik belasteten die dortigen Arbeitsmärkte. Hohe strukturelle Arbeitslosenquoten – v. a. bei den älteren Erwerbsfähigen – gibt es in Polen, der Slowakei, Ungarn und Kroatien. Strukturelle Arbeitslosigkeit führt bei den Betroffenen zu einer Verringerung der Kaufkraft und beeinflusst ihre Zahlungsbereitschaft. Wir sehen, dass ein Teil unserer Kunden ihr Nachfrageverhalten angepasst hat, und spüren die Auswirkungen der hohen Arbeitslosigkeit v. a. in Griechenland, Ungarn, Kroatien und der Slowakei.

Einen Überblick über die Entwicklung der Arbeitslosenquoten gibt die **GRAFIK 18**.

G 18

Entwicklung der Arbeitslosenquote.



Quelle: Oxford Economics, Stand Januar 2014.

Neben der hohen Arbeitslosigkeit wirkten sich auch die Sparmaßnahmen öffentlicher Auftraggeber und die geringe Investitionsneigung nachteilig auf die Nachfrage nach Telekommunikationsdienstleistungen aus. In einigen Ländern führte der hohe Druck zur Konsolidierung der Staatsfinanzen zur Aufrechterhaltung von Sondersteuern für Telekommunikationsunternehmen – so z. B. in Ungarn. In dem Marktumfeld des operativen Segments Systemgeschäft führte die Wachstumsschwäche der Weltwirtschaft in 2013 zu weiter anhaltendem Kostendruck, verzögerten Investitionen und steigender Wettbewerbsintensität.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT.

Die Märkte für Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) entwickeln sich in den verschiedenen Regionen und Segmenten sehr unterschiedlich. Marktdaten zur Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Unterhaltungselektronik publiziert das European Information Technology Observatory (EITO): Nach Angaben von EITO wuchs der US-amerikanische Markt für ICT im Jahr 2013 um 4,8 %. Getrieben wurde dieses Wachstum in erster Linie von einer starken Nachfrage nach Telekommunikationsausrüstung sowie Mobilfunk-

Endgeräten und -Diensten. Das Wachstum der europäischen ICT-Märkte fiel 2013 mit einem Plus von lediglich 1,2 % eher schwach aus; Gründe dafür waren der immer härtere Wettbewerb sowie regulatorische Eingriffe, die einen weiteren Preisverfall mit sich brachten. Die ICT-Marktsegmente entwickelten sich uneinheitlich: Während die Marktsegmente Software, Telekommunikationsausrüstung und mobile Datendienste wuchsen, gingen die Umsätze bei IT-Ausrüstung und Sprachtelefonie zurück.

Sinkende Umsätze bei gleichzeitig hohem Bedarf für Investitionen in den Netzausbau haben den Konsolidierungsdruck in der europäischen Telekommunikationsbranche verstärkt. Dass die Konsolidierung voranschreitet, zeigt auch die Übernahme von Kabel Deutschland durch Vodafone; die EU-Kartellbehörden genehmigten diese im September 2013.

Die im Vergleich zu internationalen Wettbewerbern geringe Börsenbewertung vieler europäischer Telekommunikationsunternehmen – letztlich ebenfalls die Folge einer überzogenen Netzzugangs- und Preisregulierung – hat das Interesse strategischer Investoren geweckt, Beteiligungen an europäischen Telekommunikationsunternehmen zu erwerben oder auszubauen. América Móvil ist der größte Mobilfunk-Anbieter in Lateinamerika. Das mexikanische Unternehmen ist bereits seit 2010 an der niederländischen KPN und seit 2012 an Telekom Austria beteiligt und unternahm 2013 den Versuch, KPN vollständig zu übernehmen. Jedoch zog América Móvil im Oktober 2013 das Übernahmeangebot zurück, nachdem dieses auf erheblichen Widerstand gestoßen war. Im Januar 2013 schloss Hutchison 3G Austria nach Genehmigung der Kartellbehörden die Übernahme von Orange Austria ab. Auch der US-amerikanische Telekommunikationskonzern AT&T hat Interesse an einem Einstieg in den europäischen Markt bekundet. Im September 2013 wurde der Verkauf von Vodafone-Anteilen an Verizon Wireless im Wert von 130 Mrd. US-\$ bekannt gegeben; die Transaktion soll im Frühjahr 2014 abgeschlossen werden. Auch diese Transaktion könnte Einfluss auf die weitere Entwicklung der europäischen Telekommunikationsbranche haben.

EUROPÄISCHES REGULIERUNGSUMFELD.

Die Europäische Kommission hat am 11. September 2013 dem Europäischen Parlament und dem Europäischen Rat Vorschläge für eine EU-Verordnung zur weiteren Entwicklung des Binnenmarkts für elektronische Kommunikation vorgelegt. Neben positiven Vorschlägen zur Frequenzpolitik und zu Regulierungsprinzipien sieht der Entwurf auch regulatorische Einschnitte bei den Tarifen für Roaming und innereuropäischen Gesprächen vor. Gleichzeitig sollen Kundenschutz-Regelungen weiter harmonisiert werden. Dies könnte zu zusätzlichen Belastungen für die Anbieter von Telekommunikationsdiensten führen. Der Entwurf enthält ebenfalls Regelungen zur Netzneutralität. Im laufenden Gesetzgebungsverfahren im EU-Parlament und im Europäischen Rat ist mit erheblichen Änderungen an den Vorschlägen zu rechnen. Wir erwarten die Verabschiedung der Verordnung frühestens im Herbst 2014, was sich aber weiter in die erste Jahreshälfte 2015 verschieben kann.

DEUTSCHLAND.

Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland war auch in 2013 stark geprägt von regulatorischen Eingriffen und weiteren Umsatzrückgängen – v. a. bedingt durch Substitutionstechnologien wie die

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Messaging-Applikationen (Apps), z. B. Joyn und WhatsApp. Infolge der zunehmenden Verbreitung von Smartphones ist auch weiterhin davon auszugehen, dass durch das geänderte Nutzerverhalten SMS-Mitteilungen durch Messaging Apps und E-Mails abgelöst werden.

Darüber hinaus waren der Mobilfunk- und der Festnetz-Bereich geprägt von Übernahmen, Unternehmenszusammenschlüssen und signifikanten Investitionen in Glasfaser und LTE. Außerdem veränderten neue Vertragsmodelle im Festnetz-Vorleistungsmarkt (Kontingentmodell) das Marktumfeld nachhaltig. Insbesondere die geplante Fusion von Telefónica und E-Plus im Mobilfunk-Markt sowie die Übernahme von Kabel Deutschland durch Vodafone kennzeichneten das Berichtsjahr 2013. Auch Internet-Riesen wie Facebook drängten mit Produkten und Dienstleistungen – wie z. B. dem Facebook Messenger – in den Telekommunikationsmarkt.

Nach Angaben der Bundesnetzagentur (BNetzA) sank das Volumen des deutschen Telekommunikationsmarkts von 58,0 Mrd. € im Jahr 2012 auf 57,1 Mrd. € im Jahr 2013. Insbesondere im klassischen Festnetz war der Markt leicht rückläufig, während Bündelangebote aus Telefonie und breitbandigem Internet-Zugang weiter zunahmen: im Wesentlichen zugunsten der Breitband-Kabelnetzbetreiber. Nach Einschätzung der BNetzA ist die Anzahl der Breitband-Anschlüsse in Deutschland auf 28,4 Mio. gestiegen. Das entspricht einer Penetrationsrate von über 34 % bezogen auf die Einwohnerzahl (der EU-Durchschnitt liegt bei derzeit 28,8 %) bzw. etwa 70 % der Haushalte. Damit liegt Deutschland im Vergleich der EU-Staaten weit über dem Durchschnitt. Besonders leistungsfähige Anschlüsse mit Geschwindigkeiten von 30 MBit/s bis 100 MBit/s haben im Vergleich zum Vorjahr zugenommen. Angesichts des sehr ambitionierten Ziels der Bundesregierung, bis 2018 mithilfe des Ausbaus hochleistungsfähiger Netze eine flächendeckende Versorgung mit 50 MBit/s zu erreichen, wird es darauf ankommen, den richtigen Mix an Technologien und Strategien umzusetzen. Wichtige Trends der Branche sind dabei der fortschreitende Glasfaser-Ausbau in verschiedenen Ausbauvarianten (FTTx: Fiber to the Curb, Building oder Home) und ein dynamischer Bandbreiten-Wettbewerb zwischen Telekommunikationsanbietern mit Glasfaser und Kabelnetz-Betreibern mit Koaxialkabeln.

Neben dem Umsatzrückgang durch Messaging Apps haben die steigende Wettbewerbsintensität mit subventionierten Mobilfunk-Endgeräten und das sinkende Preisniveau durch Bündelangebote sowie regulatorische Eingriffe zu einem weiteren Umsatzrückgang im Mobilfunk-Markt geführt. Hingegen wächst das mobil abgewickelte Datenvolumen zurzeit sehr dynamisch und hat sich in nur zwei Jahren mehr als verdoppelt auf schätzungsweise 200 Mio. Gigabit. Für den wachsenden Datenverkehr im Mobilfunk braucht es leistungsfähige Netze, weshalb Investitionstätigkeiten insbesondere in die LTE-Technologie zu beobachten sind. Infolgedessen wuchs der Ausbau der LTE-Basisstationen. Die LTE-Netzabdeckung konnte laut Breitband-Atlas der Bundesregierung auf über 50 % im Jahr 2013 gesteigert werden. Bis 2015 sollen 60 % der Bevölkerung mit einem Spitzentempo von bis zu 150 MBit/s surfen können.

Wie auch schon in den vergangenen Jahren stellten Bündelangebote aus Telefon- und Internet-Anschluss einen weiterhin wachsenden Teil der abgeschlossenen Verträge im Telekommunikationsmarkt dar.

Deutschland befindet sich im europäischen Vergleich an der Spitze dieser Entwicklung. Als weitgehend neue Entwicklung ist festzustellen, dass neben der Integration von TV-Angeboten zunehmend Mobilfunk-Dienste hinzukommen. Eine Vereinfachung der Geschäftsbeziehung für den Kunden einerseits sowie die Möglichkeit zu einer höheren Kundenbindung für die Unternehmen andererseits erhöhen die Attraktivität gegenüber den traditionellen Einzelangeboten.

Wir haben im Geschäftsjahr 2013 auf die neuen Herausforderungen im Telekommunikationsmarkt reagiert und die regulatorischen und strategischen Grundlagen unserer Netzoffensive mit verstärkten Investitionen in breitbandige Netze und neue Spektren intensiviert.

USA.

Das Wachstum des Mobilfunk-Markts in den USA wurde 2013 weiterhin durch eine sich verlangsamende Durchdringung mit Smartphones, verbunden mit einer Sättigung des Mobilfunk-Markts (Penetration mittlerweile über 100 %), belastet. Insgesamt waren die Sprachumsätze im Markt 2013 weiterhin rückläufig, wobei allerdings das fortgesetzte Wachstum bei den Datenumsätzen dies mehr als ausgleichen konnte. Der Markt in den USA ist nach wie vor zwischen vier landesweiten Anbietern – AT&T, Verizon Wireless, Sprint-Nextel sowie T-Mobile US – und verschiedenen regionalen Netzbetreibern aufgeteilt. Es gibt des Weiteren eine Reihe von virtuellen Mobilfunknetzbetreibern, die sich auf die Netze von einem oder mehreren der vier nationalen Carrier stützen, um ihren Mobilfunk- und Datenverkehr zu übertragen. Die zwei größten nationalen Netzbetreiber sind AT&T und Verizon Wireless. Sie verzeichneten 2013 erneut ein deutliches Wachstum und solide Margen. Dies war auf zunehmende Datennutzung zurückzuführen, durch die sie ihren durchschnittlichen Umsatz pro Kunde im Postpaid-Bereich steigern konnten.

Der exklusive Verkauf des Apple iPhone war bisher ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für einen Betreiber. Seit 2013 haben alle vier nationalen Betreiber das iPhone im Angebot. Im Dezember 2012 gaben wir die Vertriebspartnerschaft zwischen T-Mobile USA und Apple bekannt, die es T-Mobile USA ermöglichte, ab April 2013 das iPhone anzubieten. Dies beseitigte den Wettbewerbsnachteil der T-Mobile USA in Bezug auf ihr Endgeräte-Portfolio.

Im Oktober 2012 gab die Deutsche Telekom den vereinbarten Zusammenschluss mit MetroPCS bekannt. Die Fusion konnte im Frühjahr 2013 erfolgreich abgeschlossen werden. Am 1. Mai 2013 begann für das neu zusammengeschlossene Unternehmen T-Mobile US der Handel als separat börsennotiertes Unternehmen an der New Yorker Börse unter dem Kürzel „TMUS“.

2013 hat die T-Mobile US eine bedeutende operative Trendwende herbeigeführt und den Wettbewerb auf dem US-amerikanischen Mobilfunk-Markt verschärft. Dies ist insbesondere auf die Verbesserungen in ihrem Netz, die Tatsache, dass die Gesellschaft mit der Einführung des iPhone mit anderen Betreibern gleichziehen konnte, sowie auf die „Uncarrier“-Initiativen, welche überaus erfolgreich zur Kundenzufriedenheit beitrugen, zurückzuführen. Als Ergebnis führt die T-Mobile US seit dem zweiten Quartal 2013 die Mobilfunk-Branche in den USA in Bezug auf die Nettoentwicklung bei Postpaid-Kunden an.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Weitere Informationen zur Netzoffensive finden Sie in den Kapiteln „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013“, SEITE 58 FF., „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, SEITE 90 FF. und im Abschnitt „Erwartungen der operativen Segmente“, SEITE 133 FF.

EUROPA.

Die Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa standen 2013 weiterhin im harten Wettbewerb mit anderen Netzbetreibern und MVNOs. Weiterhin sehen wir zunehmende Substitutionseffekte durch Anbieter von Internet-basierten Diensten (Over-the-Top), wie Kurznachrichten (z. B. WhatsApp) und Internet-TV (z. B. Watchever). Auch waren die meisten Märkte durch regulatorische Eingriffe stark belastet.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

So verstärkte die hohe Anzahl an bestehenden und neuen Marktteilnehmern den Preisdruck auf unsere Gesellschaften, insbesondere in der Tschechischen Republik und Griechenland. Dies führte zu weiter sinkenden Endkundenpreisen. Weiterhin belasteten die Eingriffe staatlicher Behörden die Telekommunikationsumsätze: So wurden regulierungsbedingt die nationalen Terminierungsentgelte für Mobilfunk sowie die Roaming-Gebühren im Ausland deutlich abgesenkt. Staatliche Sparprogramme wie in Griechenland und Ungarn wirkten sich zudem negativ auf die Telekommunikationsbranche aus, z. B. Infrastrukturabgaben und die Aufrechterhaltung von Sondersteuern auf Telekommunikationsleistungen. Zudem litten die Telekommunikationsmärkte wie z. B. in Griechenland, der Tschechischen Republik und Kroatien unter der schwachen bzw. zurückhaltenden privaten Kaufkraft. Infolgedessen schrumpften bzw. stagnierten in allen Ländern unseres operativen Segments Europa die Telekommunikationsmärkte.

Ähnlich wie im Vorjahr gab es im Festnetz-Geschäft hauptsächlich zwei Trends: den steigenden Bandbreiten-Bedarf und eine stärkere Fokussierung der Konsumenten auf Bündelprodukte mit Breitband und TV. Dies unterstreicht die zunehmende Bedeutung integrierter Telekommunikationsunternehmen. Für eine Steigerung von hochleistungsfähigen Breitband-Abdeckungen spielt v. a. der Glasfaser-Ausbau eine wichtige Rolle. Um das Angebot von innovativen Produkten und Diensten – wie z. B. vielfältige TV-Angebote – zu ermöglichen, modernisieren wir unsere Netze und stellen konsequent auf das Internet-Protokoll (IP) um. Nicht zuletzt wird hierdurch zudem die Effizienz der Netze signifikant gesteigert, wie z. B. durch einen geringeren Energieverbrauch. Die Migration der Festnetz-Anschlüsse auf IP wurde in allen unseren integrierten Beteiligungsgesellschaften begonnen und wurde in EJR Mazedonien zum 15. Januar 2014 abgeschlossen. Zur weiteren Modernisierung der Netzinfrastruktur wird zurzeit in Kroatien die TeraStream-Technologie mit Erfolg in einem Pilotprojekt getestet. Das ICT-Geschäft ist weiterhin ein wichtiger Wachstumstreiber. Durch seinen Ausbau konnten wir unsere Position insbesondere im Geschäftskundensegment stärken.

Auch im Mobilfunk-Markt ist der Bedarf an schnellerer Datenübertragung rasant gewachsen. Die Mobilfunknetze in unseren Ländern werden daher kontinuierlich modernisiert und ausgebaut, z. B. mit dem Mobilfunk-Standard LTE. Dazu erwarben bereits sieben unserer Beteiligungsgesellschaften das LTE-Frequenzspektrum, und der Ausbau der LTE-Netze wird in allen Ländern des operativen Segments Europa bis auf Albanien vorangetrieben.

Infolge des Kostendrucks, v. a. durch den Umsatzverfall, und aufgrund der hohen Investitionen in Spektrum und Netzausbau sind wir Kooperationen mit anderen Mobilfunk-Betreibern eingegangen. So haben wir im Berichtsjahr 2013 weitere Netzwerk-Kooperationen geschlossen, wie z. B. in den Niederlanden und in der Tschechischen Republik.

SYSTEMGESCHÄFT.

Auch in 2013 ist der Wandel bei der Gesamtnachfrage in unserem operativen Segment Systemgeschäft weiter vorangeschritten: Zunehmend an Bedeutung gewannen v. a. die Wachstums- und Innovationsthemen Cloud Services, Big Data (Speicherung, Aufbereitung, Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen), ICT-Sicherheit, Embedded Systems und Intelligente Netze.

Die Erholung der Weltwirtschaft hatte nur geringe Auswirkungen auf den ICT-Markt unseres operativen Segments Systemgeschäft. Die einzelnen Segmente des ICT-Markts entwickelten sich dabei sehr unterschiedlich:

- Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat das Marktsegment „Telekommunikation“ vergleichsweise wenig beeinflusst. Wie schon in den vergangenen Jahren dominierten der anhaltende Preisverfall bei den Telekommunikationsdienstleistungen und der intensive Wettbewerb den Markt.
- Das Wachstum im Markt für IT-Dienstleistungen fiel 2013 deutlich höher als im Vorjahr aus. Insbesondere in den Bereichen Computing & Desktop Services war eine weitere Erholung spürbar. Zurückzuführen war dies auf die positive Entwicklung des traditionellen Outsourcing-Geschäfts und den wachsenden Erfolg von Cloud Services. Das IT-Projektgeschäft war in hohem Maß konjunkturabhängig. Nach einer im Vergleich zu den beiden Vorjahren schwächeren Entwicklung im Jahr 2012 konnte das Wachstum im Berichtsjahr an Fahrt gewinnen. Dazu trug maßgeblich das Standard-Projektgeschäft in folgenden Bereichen bei: ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management) und SCM (Supply Chain Management). Das industriespezifische Systemintegrationsgeschäft wuchs dagegen nur in geringem Umfang.

WESENTLICHE REGULIERUNGSENTSCHEIDUNGEN.

Unser Geschäft unterliegt in hohem Maß der nationalen und europäischen Regulierung; damit verbunden sind weitreichende Eingriffsbefugnisse in unsere Produkt- und Preisgestaltung. Auch 2013 wurde unser Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft umfassend reguliert.

Hauptsächlich handelte es sich um die Regulierung von Leistungen für Wholesale-Kunden – insbesondere Breitband-Vorleistungen und Investitionen in neue Netze und Infrastruktur (Next Generation Network & Next Generation Access; NGN & NGA) – und den entsprechenden Entgelten sowie um die Vergabe von Mobilfunk-Frequenzen.

REGULIERUNG VON BREITBAND-VORLEISTUNGEN UND INVESTITIONEN IN NEUE NETZE UND INFRASTRUKTUR (NGN & NGA).

Grünes Licht für Vectoring. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat die neue Regulierungsverfügung für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) am 29. August 2013 veröffentlicht. Der Entscheidung vorausgegangen waren ein Antrag der Telekom Deutschland GmbH vom 19. Dezember 2012 auf Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen sowie zwei öffentliche mündliche Verhandlungen zur Einführung von VDSL-Vectoring durch die BNetzA am 24. Januar 2013 und 24. April 2013. Mit der Entscheidung gibt die BNetzA grundsätzlich „grünes Licht“ für den Einsatz der Übertragungstechnologie Vectoring in Deutschland. Die Entscheidung der Behörde gibt uns allerdings noch keine endgültige Rechtssicherheit, da für uns einige Regelun-



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

gen unter dem Vorbehalt eines bestimmten Vorleistungsangebots (Bitstream Access) stehen. Dieses Angebot muss in einem weiteren Verwaltungsverfahren durch die BNetzA festgelegt werden. Außerdem ist die Entscheidung so angelegt, dass die Anreize, im ländlichen Raum zu investieren, für die Deutsche Telekom erheblich reduziert werden. Das Standardangebotsverfahren zur detaillierten Ausgestaltung der Vorleistungsangebote wird voraussichtlich bis Anfang 2014 dauern, sodass ab diesem Zeitpunkt Vectoring in Deutschland eingesetzt werden kann.

REGULIERUNG VON ENTGELTEN.

Entgelterhöhung für die Teilnehmer-Anschlussleitung in Deutschland. Am 26. Juni 2013 hat die BNetzA die finale Entscheidung zu den monatlichen Überlassungsentgelten für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) veröffentlicht. Demnach steigt das Entgelt für die wichtigste TAL-Variante um 11 Cent auf 10,19 €. Das Entgelt für die – kürzere – Leitung vom Kabelverzweiger (KVZ-TAL) sinkt um 38 Cent auf 6,79 €. Die Entgelte gelten ab dem 1. Juli 2013 für drei Jahre.

Regulierung von Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelten in Deutschland. Die Europäische Kommission hat am 1. März bzw. am 8. April 2013 sog. „ernsthafte Zweifel“ an den Entwürfen der BNetzA zu den Regulierungsverfügungen und Entgeltentscheidungen zur Mobilfunk-Terminierung (MTR) bzw. Festnetz-Terminierung (IC) geäußert. Bezüglich der Mobilfunk-Terminierungsentgelte hat die Kommission am 27. Juni 2013 der BNetzA empfohlen, die MTR-Beschlussentwürfe zurückzuziehen oder abzuändern. Die Kommission hat jedoch kein Vetorecht für diese BNetzA-Entscheidungen. Am 19. Juli 2013 hat die BNetzA die finalen MTR-Entscheidungen veröffentlicht. Die Entgelthöhe entspricht den bereits zum 1. Dezember 2012 im Rahmen einer vorläufigen Genehmigung festgesetzten Entgelten (1,85 Cent/Min. rückwirkend ab dem 1. Dezember 2012 und 1,79 Cent/Min. ab dem 1. Dezember 2013). Die Entgeltreduzierung wirkte sich im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 118 Mio. € negativ auf unsere Umsatzerlöse im Mobilfunk aus. Die finale Entscheidung zu den Festnetz-Terminierungsentgelten wurde am 30. August 2013 veröffentlicht. Auch hier wurden die Entgelte in Höhe der bereits seit dem 1. Dezember 2012 vorläufig genehmigten Entgelte festgesetzt.

Rückwirkende Entgeltgenehmigung für die Teilnehmer-Anschlussleitung. Die BNetzA hat am 24. Juni 2013 die TAL-Einmalentgelte für den Zeitraum 1. Juli 2005 bis 30. Juni 2007 für einzelne Wettbewerber auf Basis von Urteilen des Verwaltungsgerichts Köln rückwirkend neu festgesetzt. Im Vergleich zu den ursprünglich genehmigten Entgelten reduzieren sich die verschiedenen Entgeltpositionen zwischen 3,6 und 13,9%. Am 23. September 2013 hat die BNetzA die TAL-Einmalentgelte für den Zeitraum 1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005 rückwirkend neu festgesetzt. Auch hier war die ursprüngliche Entgeltgenehmigung durch ein Urteil des Verwaltungsgerichts Köln für die Kläger aufgehoben worden. Im Vergleich zur ursprünglichen Entgeltgenehmigung aus dem Jahr 2004 fallen die Entgelte im Gesamteffekt niedriger aus, obwohl einzelne Entgeltpositionen auch gestiegen sind.

Entgeltabsenkungen bei Beteiligungen. In Griechenland hat die Regulierungsbehörde die Vorleistungspreise für VDSL gesenkt. Mit Geltungsfrist des neuen Kostenmaßstabs für Terminierungsentgelte aus der diesbezüglichen EU-Empfehlung kam es seit dem 1. Januar 2013 zur Umsetzung erheblicher Kürzungen der regulierten Mobilfunk-Terminierungsentgelte in allen Beteiligungen außer Rumänien im Bereich von 23 bis 65% im Vergleich zu den Entgelten aus Dezember 2012.

VERGABE VON MOBILFUNK-FREQUENZEN.

Im Jahr 2013 haben bei unseren internationalen Beteiligungen die folgenden wesentlichen Frequenzauktionen stattgefunden:

- In **Österreich** startete die Regulierungsbehörde RTR am 9. September 2013 eine Auktion von Spektrum in den Bändern 0,8 GHz, 0,9 GHz und 1,8 GHz. Bei dem Spektrum handelte es sich zum Teil um die zwischen 2015 und 2019 auslaufenden GSM-Frequenzen der drei Mobilfunknetz-Betreiber. Zum Einsatz kam eine sehr intransparente Auktionsmethode (Combinatorial Clock Auktion). Im 0,8 GHz-Bereich erfolgte eine Reservierung für einen möglichen Neueinsteiger. Die Auktion wurde am 21. Oktober 2013 beendet, wobei sich kein möglicher Neueinsteiger beteiligte. Die drei Netzbetreiber sollen für das Spektrum insgesamt über 2 Mrd. € bezahlen. T-Mobile Austria wie auch Hutchison haben mit Verweis auf schwere Verfahrensmängel gegen das Auktionsergebnis Klage eingereicht.
- In der **Tschechischen Republik** startete am 11. November 2013 eine Spektrumauction für Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz, 1,8 GHz und 2,6 GHz. Ein erster Versuch, dieses Spektrum zu veräußern, war im März 2013 abgebrochen worden. Die Bietphase der Auktion wurde am 19. November 2013 beendet, dabei erwarben alle drei Mobilfunknetz-Betreiber Frequenzen in allen drei Bändern. Zwei mögliche Neueinsteiger beendeten das Verfahren ohne Frequenzerwerb.
- In **Polen** ersteigerte unsere Tochtergesellschaft T-Mobile Polska 2x10 MHz an zusätzlichem Spektrum im Bereich 1,8 GHz. Damit konnte die bisherige 1,8 GHz-Menge verdoppelt und eine exzellente Basis für das LTE-Netz akquiriert werden. Die Spektrumrechte haben eine Laufzeit bis 2027.
- In **Großbritannien** hat unser Joint Venture EE neue Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz und 2,6 GHz erworben. EE konnte dadurch seine bisherigen Frequenzressourcen, v. a. für das im Markt führende LTE-Netz, erweitern.
- In **Ungarn** erwarb die Magyar Telekom Laufzeitenverlängerungen ihrer bestehenden Frequenzen in den 0,9 GHz- und 1,8 GHz-Bändern bis zum Jahr 2022.
- Die Bietphase einer Frequenzauktion in der **Slowakei** mit Frequenzen in den Bändern 0,8 GHz, 1,8 GHz und 2,6 GHz, die ebenfalls am 11. November 2013 gestartet war, endete am 6. Dezember 2013. Neben den drei existierenden Mobilfunknetz-Betreibern – Slovak Telekom, Orange und Telefónica O₂ – wurde für mögliche Neueinsteiger eine Frequenz im Bereich 1,8 GHz reserviert. Die slowakische Regulierungsbehörde gab Mitte Januar 2014 bekannt, dass die drei existierenden Mobilfunknetz-Betreiber erfolgreich an der Vergabe teilgenommen haben. Slovak Telekom erwarb dabei Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz und 2,6 GHz, die den Ausbau des LTE-Netzes unterstützen. Das bisher als Anbieter von Internet, Kabel-TV und Mobilfunk-Diensten tätige Unternehmen SWAN erwarb das reservierte 1,8 GHz-Spektrum. Daher wird es fortan vier Netzbetreiber im slowakischen Mobilfunk-Markt geben. Insgesamt erwarben die vier Unternehmen Frequenzen im Gegenwert von 163,9 Mio. €.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS.

- Unternehmensziele wurden erreicht bzw. leicht übertroffen
- Bereinigtes EBITDA von 17,4 Mrd. €
- Free Cashflow von 4,6 Mrd. €

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2013.

Bonn, den 18. Februar 2014

Auch 2013 haben wir ein für uns erfolgreiches Geschäftsjahr abschließen können. Unsere selbst gesetzten Unternehmensziele konnten wir mit einem bereinigten EBITDA von 17,4 Mrd. € erreichen und mit einem Free Cashflow von 4,6 Mrd. € (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) sogar leicht übertreffen. Zudem halten wir an unserer kommunizierten Ausschüttungsstrategie fest und schlagen der Hauptversammlung – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine Dividende von 0,50 € je Aktie vor. Wie im Vorjahr erstmals durchgeführt, erwägen wir, unseren Aktionären erneut die Möglichkeit anzubieten, statt der Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar eine Umwandlung in Form von Aktien der Deutschen Telekom AG zu wählen.

Am 1. Mai 2013 haben wir die Fusion von T-Mobile USA und MetroPCS vollzogen und damit die Zusammenlegung unserer Geschäftsaktivitäten in den USA abgeschlossen. Die neue Gesellschaft firmiert als T-Mobile US, Inc. und wird seit dem 1. Mai 2013 an der New Yorker Börse (NYSE) gehandelt. Aufgrund der verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und des erweiterten Kundenstamms können wir nun in den USA offensiver mit den anderen nationalen Mobilfunk-Betreibern konkurrieren.

Nachdem wir im Jahr 2012 – v. a. aufgrund der damals erfassten Wertminderung in unserem operativen Segment USA – noch ein negatives Betriebsergebnis von 4,0 Mrd. € hinnehmen mussten, erzielten wir im Berichtsjahr ein positives Betriebsergebnis von 4,9 Mrd. €. Dies wirkte sich auch auf die Entwicklung des Konzernüberschusses aus. Erwirtschafteten wir im Vorjahr einen Konzernfehlbetrag von 5,4 Mrd. €, erreichten wir im Berichtsjahr einen Konzernüberschuss von 0,9 Mrd. €.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen von 36,9 Mrd. € auf 39,1 Mrd. €. Trotz des erstmaligen Einbezugs der MetroPCS, Dividendenzahlungen sowie Spektrumerwerb haben wir damit ein sehr gutes Ergebnis erreicht. Reduzierend wirkten sich u. a. der Free Cashflow, Anteilsverkäufe und die Kapitalmaßnahmen bei der T-Mobile US 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 8,9 Mrd. € getätigt. Dabei standen der weitere Breitband-Ausbau sowie die Kapazitätserweiterung der bestehenden Netze im Vordergrund. Im Festnetz-Bereich standen Investitionen in den Glasfaser-Ausbau, in IPTV sowie die weitere Umstellung auf ein IP-basiertes Netz im Vordergrund. Im Mobilfunk-Bereich haben wir Investitionen in LTE getätigt, die Netzabdeckung erhöht und die Kapazitäten an den steigenden Bedarf an Datenvolumen angepasst. Zusätzlich haben wir Spektren in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. €, v. a. in den Niederlanden, Österreich und den USA, erworben.

Im Berichtsjahr haben wir unsere Konzernstrategie weiterentwickelt. Ab 2014 orientieren wir uns an dieser aktualisierten Strategie „Leading Telco“, welche sich zusammenfassend in unserem Ziel ausdrückt, der **führende europäische Telekommunikationsanbieter** zu sein.

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS. UMSATZ.

Im Geschäftsjahr 2013 erzielten wir einen gegenüber dem Vorjahr um 3,4 % gestiegenen Konzernumsatz von 60,1 Mrd. €. Maßgeblich trug unser operatives Segment USA mit dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS zum 1. Mai 2013 sowie dem ungebrochen starken Zugang an Neukunden infolge unserer „Uncarrier“-Strategie zu dieser Umsatzentwicklung bei. Belastend wirkten der intensive Wettbewerb, die zum Teil erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen sowie die weiterhin schwierige konjunkturelle Lage in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den regulatorischen und wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten, musste jedoch insgesamt leichte Umsatzrückgänge – v. a. bedingt durch geringere Umsätze im klassischen Festnetz – hinnehmen. Die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft belastete den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreiseffekten von insgesamt 2,3 Mrd. € sowie negativen Wechselkurseffekten von 0,7 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, lag der Umsatz um 0,3 Mrd. € über dem Vorjahresniveau. ☐



Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, SEITE 90 FF. entnommen werden.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

T 016

Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.

in Mio. €

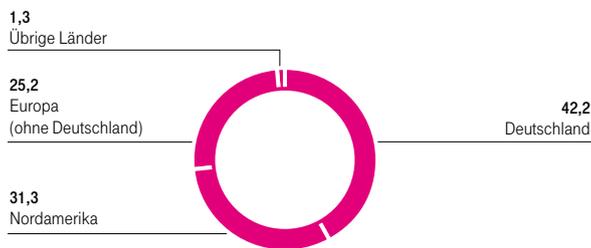
	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
KONZERNUMSATZ	60 132	58 169	1 963	3,4 %	58 653
Deutschland	22 435	22 736	(301)	(1,3) %	23 206
USA	18 556	15 371	3 185	20,7 %	14 811
Europa	13 659	14 406	(747)	(5,2) %	15 124
Systemgeschäft	9 491	10 016	(525)	(5,2) %	9 953
Group Headquarters & Group Services	2 879	2 835	44	1,6 %	2 822
Intersegmentumsatz	(6 888)	(7 195)	307	4,3 %	(7 263)

Unser operatives Segment Deutschland leistete mit einem Anteil von 35,0% unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Während unser operatives Segment USA seinen Anteil am Konzernumsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode u. a. aufgrund des Einbezugs der MetroPCS um 4,5 Prozentpunkte erhöhte, nahmen die Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft ab. Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 55,7 auf 57,8%.

G 19

Regionale Umsatzverteilung.

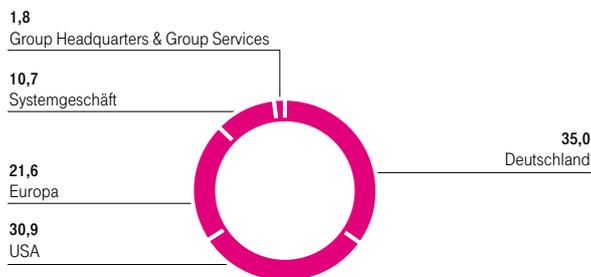
in %



G 20

Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.

in %



EBITDA, BEREINIGTES EBITDA.

Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich unser EBITDA um 2,2 Mrd. € auf 15,8 Mrd. €. Vor allem die gegenüber dem Vorjahr höheren Aufwendungen in Zusammenhang mit Sondereinflüssen wirkten sich hierbei negativ aus. Im EBITDA 2013 waren insgesamt negative Sondereinflüsse von 1,6 Mrd. € enthalten. Diese setzten sich im Wesentlichen aus Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen zusammen, welche um 0,2 Mrd. € über dem Niveau des Vorjahres lagen. In Zusammenhang mit der Veräußerung der T-Systems Italia sowie dem Verkauf des Geschäftsbereichs Systems Integration der T-Systems France entstand ein Verlust von rund 0,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich Entkonsolidierungsgewinne aus den Veräußerungen unserer Beteiligungen an der Hellas Sat von rund 0,1 Mrd. € sowie an der Globul und Germanos von ebenfalls insgesamt rund 0,1 Mrd. € aus. Positiv beeinflusst waren die Sondereinflüsse des Vorjahres u. a. von 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 stand. ☒

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im Berichtsjahr ein gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mrd. € vermindertes bereinigtes EBITDA von 17,4 Mrd. €. Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte in Höhe von 0,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, negativ auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. ☒



Eine Übersicht über die Entwicklung der Sondereinflüsse gibt die TABELLE 018 auf SEITE 81.



Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/ bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, SEITE 90 FF., entnommen werden.

T 017

Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt.

	2013 in Mio. €	Anteil am Konzern-EBITDA bereinigt in %	2012 in Mio. €	Anteil am Konzern-EBITDA bereinigt in %	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2011 in Mio. €
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN	17 424	100,0	17 973	100,0	(549)	(3,1)	18 697
Deutschland	8 936	51,3	9 166	51,0	(230)	(2,5)	9 553
USA	3 874	22,2	3 840	21,4	34	0,9	3 831
Europa	4 518	25,9	4 936	27,5	(418)	(8,5)	5 276
Systemgeschäft	806	4,6	747	4,2	59	7,9	672
Group Headquarters & Group Services	(655)	(3,8)	(715)	(4,0)	60	8,4	(640)
Überleitung	(55)	(0,2)	(1)	(0,1)	(54)	n.a.	5

MARKETING-AUFWENDUNGEN.

Im Geschäftsjahr 2013 betragen unsere Marketing-Aufwendungen 2,4 Mrd. € und lagen damit auf Vorjahresniveau. Hierin enthalten sind Kosten für Marktforschung, Marktanalyse, Zielmarktuntersuchungen, Festlegung von Marketing-Strategien, die Gestaltung des Marketing-Mixes sowie 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“, „Netzoffensive – Netze der Zukunft“ oder Kampagnen wie „Besondere Geschichten verdienen das beste Netz“ mit „Bob und Linda“.

EBIT.

Das EBIT des Konzerns stieg gegenüber dem Vorjahr von minus 4,0 Mrd. € auf plus 4,9 Mrd. €. Dieser Anstieg ist v. a. auf die Verringerung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen gegenüber dem Vorjahr um 11,1 Mrd. € zurückzuführen. Begründet ist dies durch die im dritten Quartal des Vorjahres vorgenommene Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA. Darüber hinaus lagen die planmäßigen Abschreibungen um 0,8 Mrd. € unter dem Vorjahreswert. Eine reduzierte Abschreibungsbasis, welche im Wesentlichen durch die im Vorjahr erfasste Wertminderung im operativen Segment USA begründet ist, sowie das Auslaufen der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik im operativen Segment Deutschland sind hierfür ursächlich. Im Berichtsjahr belasteten Wertminderungen auf Goodwill im operativen Segment Europa von 0,6 Mrd. € sowie Wertminderungen auf Lizenzen und Sachanlagevermögen von jeweils 0,1 Mrd. € das EBIT. ☐

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahr um 8,5 Mrd. € auf 2,1 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Mrd. € auf minus 2,8 Mrd. €. Dies stand u. a. im Zusammenhang mit dem Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija im ersten Quartal des Vorjahres. Aus dem Abschluss der Transaktion resultierte damals ein Erlös von 0,2 Mrd. €. Unser Zinsergebnis verschlechterte sich nur geringfügig um 0,1 Mrd. €. Dies ist im Wesentlichen durch den erstmaligen Einbezug der MetroPCS und durch insgesamt schlechtere Finanzierungskonditionen der T-Mobile US verursacht. Die Deutsche Telekom AG hat im Geschäftsjahr 2013 von besseren Zinskonditionen profitiert.

KONZERNÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG).

Der Konzernüberschuss erhöhte sich auf 0,9 Mrd. €. Im Vorjahr verzeichneten wir einen Konzernfehlbetrag von rund 5,4 Mrd. €, v. a. bedingt durch die Erfassung einer Wertminderung im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,9 Mrd. €. ☐

Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis reduzierte sich auf 0,3 Mrd. €, vorwiegend bedingt durch den Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija im Vorjahr. Erhöhend wirkte sich der Verkauf von Globul und Germanos mit insgesamt 0,1 Mrd. € aus. ☐

Die folgende TABELLE 018 zeigt die Überleitung des EBITDA, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte.

☐
Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie in der Angabe 25 „Ertragsteuern“, SEITE 213 FF. im Konzern-Anhang.

☐
Für weiterführende Informationen zur Entwicklung unserer Ertragslage verweisen wir auf die Angaben im Kapitel „Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung“, SEITE 210 FF. im Konzern-Anhang.

☐
Weitere Erläuterungen sind Angabe 30 „Abschreibungen“, SEITE 218 F. im Konzern-Anhang zu entnehmen.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

T 018

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen.

in Mio. €

	EBITDA 2013	EBIT 2013	EBITDA 2012 ^a	EBIT 2012 ^a	EBITDA 2011 ^a	EBIT 2011 ^a
EBITDA/EBIT	15 834	4 930	17 995	(3 962)	19 999	5 563
DEUTSCHLAND	(535)	(540)	(560)	(560)	(612)	(612)
Personalrestrukturierung	(506)	(506)	(492)	(492)	(495)	(495)
Sachbezogene Restrukturierungen	(16)	(16)	0	0	(4)	(4)
Ergebniseffekte aus Unternehmens- und sonstigen Transaktionen	(23)	(23)	(8)	(8)	0	0
Sonstiges	10	5	(60)	(60)	(113)	(113)
USA	(232)	(329)	1 479	(9 110)	(134)	(2 431)
Personalrestrukturierung	(179)	(179)	(69)	(69)	(116)	(116)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(28)	(28)	0	0
Ergebniseffekte aus Unternehmens- und sonstigen Transaktionen	(52)	(52)	1 558	1 558	0	0
Wertminderungen	-	(97)	-	(10 589)	-	(2 297)
Sonstiges	0	0	18	18	(18)	(18)
EUROPA	(178)	(792)	(208)	(571)	(246)	(1 286)
Personalrestrukturierung	(328)	(328)	(182)	(182)	(132)	(132)
Sachbezogene Restrukturierungen	4	4	(16)	(19)	0	0
Ergebniseffekte aus Unternehmens- und sonstigen Transaktionen	183	183	0	0	0	0
Wertminderungen	-	(614)	-	(360)	-	(1 040)
Sonstiges	(37)	(37)	(10)	(10)	(114)	(114)
SYSTEMGESCHÄFT	(416)	(431)	(405)	(417)	(398)	(418)
Personalrestrukturierung	(213)	(213)	(238)	(238)	(204)	(204)
Sachbezogene Restrukturierungen	(128)	(130)	(166)	(178)	(163)	(175)
Ergebniseffekte aus Unternehmens- und sonstigen Transaktionen	(71)	(84)	0	0	0	0
Sonstiges	(4)	(4)	(1)	(1)	(31)	(39)
GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES	(228)	(228)	(282)	(282)	2 691	2 691
Personalrestrukturierung	(226)	(226)	(243)	(243)	(231)	(231)
Sachbezogene Restrukturierungen	(34)	(34)	(13)	(13)	(22)	(22)
Ergebniseffekte aus Unternehmens- und sonstigen Transaktionen	40	40	(46)	(46)	(56)	(56)
Ausfallentschädigung AT&T	-	-	-	-	3 000	3 000
Sonstiges	(8)	(8)	20	20	0	0
KONZERNÜBERLEITUNG	(1)	(1)	(2)	(1)	1	1
Personalrestrukturierung	1	1	(1)	(1)	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Unternehmens- und sonstigen Transaktionen	1	1	0	0	0	0
Sonstiges	(3)	(3)	(1)	0	1	1
SUMME SONDEREINFLÜSSE	(1 590)	(2 321)	22	(10 941)	1 302	(2 055)
EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	17 424	7 251	17 973	6 979	18 697	7 618
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2 772)		(2 546)		(2 607)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		4 479		4 433		5 011
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 364)		(1 451)		(1 690)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		3 115		2 982		3 321
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 755		2 537		2 879
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		360		445		442

^a Die Werte der Vorjahresperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 und der Änderung in der Segmentberichterstattung aufgrund des geänderten Ausweises der Bereiche Group Technology und Global Network Factory zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS.

T 019

Konzern-Bilanz (Kurzfassung).

in Mio. €

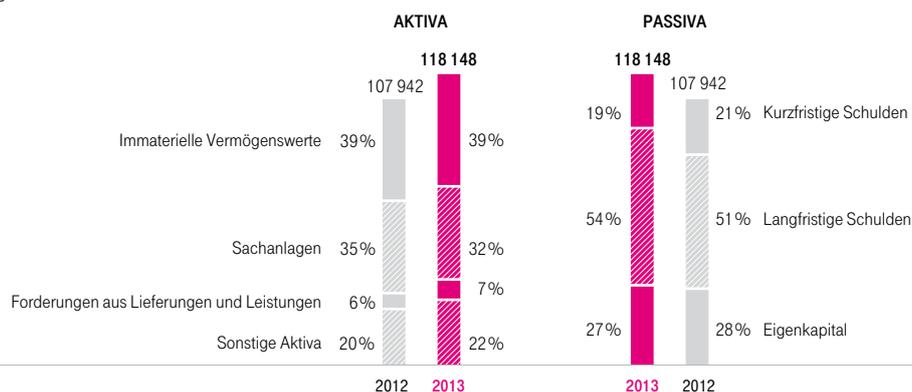
	31.12.2013	Veränderung	31.12.2012 ^a	31.12.2011 ^a	31.12.2010	31.12.2009
AKTIVA						
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	21 963	6 944	15 019	15 865	15 243	23 012
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 970	3 944	4 026	3 749	2 808	5 022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	7 712	1 295	6 417	6 557	6 889	6 757
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	5 248	762	4 486	5 123	5 495	4 706
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	1 033	943	90	436	51	6 527
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	96 185	3 262	92 923	106 631	112 569	104 762
Immaterielle Vermögenswerte	45 967	4 120	41 847	50 227	53 807	51 705
Sachanlagen	37 427	20	37 407	41 797	44 298	45 468
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 167	(559)	6 726	6 873	7 242	147
Übrige langfristige Vermögenswerte	6 624	(319)	6 943	7 734	7 222	7 442
BILANZSUMME	118 148	10 206	107 942	122 496	127 812	127 774
PASSIVA						
KURZFRISTIGE SCHULDEN	22 496	(499)	22 995	24 215	26 452	24 794
Finanzielle Verbindlichkeiten	7 891	(1 369)	9 260	10 219	11 689	9 391
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	7 259	814	6 445	6 436	6 750	6 304
Kurzfristige Rückstellungen	3 120	235	2 885	3 095	3 193	3 369
Übrige kurzfristige Schulden	4 113	(283)	4 396	4 465	4 820	4 307
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	113	104	9	-	-	1 423
LANGFRISTIGE SCHULDEN	63 589	9 173	54 416	58 249	58 332	61 043
Finanzielle Verbindlichkeiten	43 708	8 354	35 354	38 099	38 857	41 800
Langfristige Rückstellungen	9 077	(92)	9 169	7 771	8 001	8 340
Übrige langfristige Schulden	10 804	911	9 893	12 379	11 474	10 903
EIGENKAPITAL	32 063	1 532	30 531	40 032	43 028	41 937
BILANZSUMME	118 148	10 206	107 942	122 496	127 812	127 774

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

G 21

Konzern-Bilanzstruktur.

in Mio. €



54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

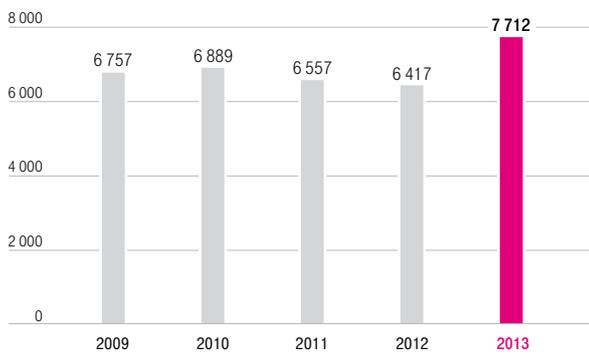
Unsere Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 10,2 Mrd. €, maßgeblich bedingt durch den Erwerb der MetroPCS zum 1. Mai 2013. Darüber hinaus war unsere Konzernbilanz v. a. durch folgende Effekte beeinflusst:

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stieg gegenüber dem Vorjahr um 3,9 Mrd. € an.

G 22

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen.

in Mio. €



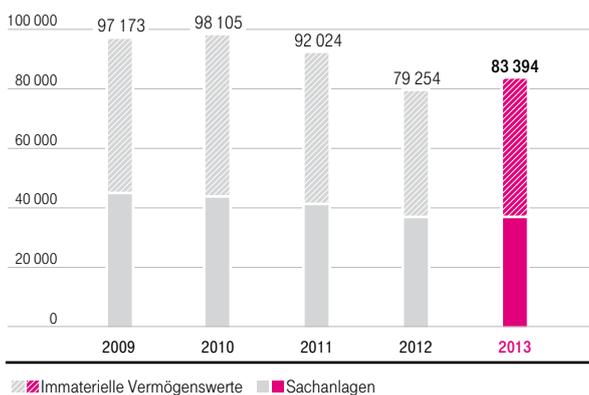
Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen stiegen um 1,3 Mrd. € auf 7,7 Mrd. €, v. a. aufgrund eines höheren Anteils von auf Ratenzahlungen verkaufter Endgeräte in unserem operativen Segment USA. Dies ist die Folge der von der T-Mobile US verfolgten Strategie, Endgeräte über die neu eingeführten Tarife nicht mehr preisreduziert, sondern z. B. über einen Finanzierungsplan zu veräußern.

Die Buchwerte der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen stiegen um 0,9 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund des Tauschs von Mobilfunk-Spektrumlizenzen bei der T-Mobile US mit Verizon Communications, Inc., zur Verbes-

G 23

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

in Mio. €



Immaterielle Vermögenswerte | Sachanlagen

serung des Mobilfunk-Netzabdeckung und des vereinbarten Verkaufs der Scout24 Gruppe.

Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen zum 31. Dezember 2013 um 4,1 Mrd. € war im Wesentlichen begründet durch den Anstieg des Buchwerts bei den immateriellen Vermögenswerten. Diese erhöhten sich v. a. aufgrund von Investitionen in Höhe von 6,2 Mrd. €. Davon entfielen auf Mobilfunk-Spektrum 2,2 Mrd. €. Ebenfalls trugen Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 4,1 Mrd. € aus dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS und ein in diesem Zusammenhang erfasster Goodwill in Höhe von 1,0 Mrd. € zum Anstieg bei. Die Investitionen in den Sachanlagen beliefen sich auf 7,1 Mrd. €. Von den Anlagezugängen entfielen 68 % 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.

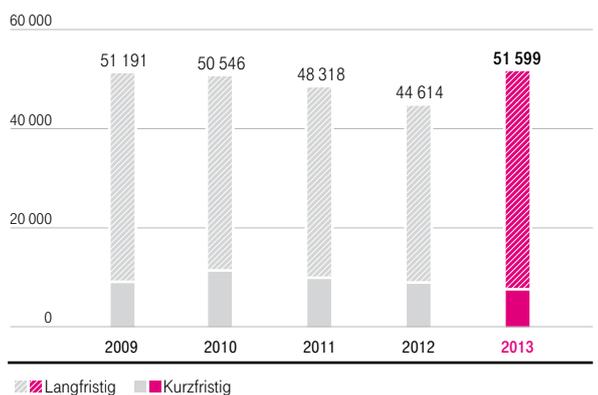
Planmäßige Abschreibungen in Höhe von 10,1 Mrd. € sowie Wertminderungen in Höhe von 0,8 Mrd. € standen dem Anstieg entgegen. Die Wertminderungen resultierten v. a. aus dem zum Jahresende durchgeführten Werthaltigkeitstest; so wurden in unserem operativen Segment Europa Wertminderungen in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. € erfasst. Währungskurseffekte in Höhe von insgesamt 1,5 Mrd. € – hauptsächlich aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro – hatten ebenso einen verminderten Effekt auf die Buchwerte. Umbuchungen in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von insgesamt 0,9 Mrd. € aufgrund des vereinbarten Tauschs von Spektrum im operativen Segment USA sowie des vereinbarten Verkaufs der Scout24 Gruppe verminderten den Buchwert zusätzlich.

Die Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen verringerten sich um 0,6 Mrd. €. Dieser Rückgang stand im Wesentlichen in Zusammenhang mit dem Joint Venture EE. Erhaltene Dividendenzahlungen verringerten den Beteiligungsbuchwert um 0,3 Mrd. €; Wechselkurseffekte verringerten den Beteiligungsbuchwert um weitere 0,1 Mrd. €.

G 24

Finanzielle Verbindlichkeiten.

in Mio. €



Langfristig | Kurzfristig



Detailliertere Angaben hierzu sind dem Kapitel „Veränderung des Konsolidierungskreises und Transaktionen mit Eigentümern“ im Konzern-Anhang, SEITE 182 FF., zu entnehmen.



Detaillinformationen zu dieser Veränderung sind der „Konzern-Kapitalflussrechnung“, SEITE 166 F., und der Angabe 31 „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“, SEITE 219 F. im Konzern-Anhang, zu entnehmen.

Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 7,0 Mrd. € auf insgesamt 51,6 Mrd. € erhöht. Allein aus dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS resultierten Zugänge von 5,1 Mrd. €. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind den nachfolgenden Tabellen und den zugehörigen Erläuterungen zu entnehmen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2012 durch intensivierete Maßnahmen im Rahmen der Netzwerk-Modernisierung und ein gestiegenes Bevorratungsvolumen an Endgeräten (v. a. Smartphones) um 0,8 Mrd. € erhöht.

Die **Rückstellungen** (kurzfristig und langfristig) erhöhten sich insgesamt um 0,1 Mrd. €. Erhöhend wirkten von der OTE aufgelegte Restrukturierungsprogramme. Gegenläufig wirkte sich die Erhöhung unseres Planvermögens um 0,3 Mrd. € (Dotierung Contractual Trust Agreement) auf die Pensionsrückstellungen aus.

Der Anstieg der **übrigen Schulden** (kurzfristig und langfristig) um 0,6 Mrd. € ist v. a. durch den Anstieg der passiven latenten Steuern begründet, die auf den erstmaligen Einbezug der MetroPCS zurückzuführen sind.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2012 um 1,5 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der erstmalige Einbezug der MetroPCS in Höhe von insgesamt 2,0 Mrd. €, eine Kapitalerhöhung der T-Mobile US von 1,3 Mrd. € und der Überschuss in Höhe von 1,2 Mrd. €, von dem 0,3 Mrd. € auf Anteile anderer Gesellschafter entfielen. Einen vermindernden Effekt auf das Eigenkapital hatte die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2012 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 3,0 Mrd. €. Im Rahmen der unseren Aktionären eingeräumten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, wurde eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,1 Mrd. € durchgeführt. Ebenfalls vermindern sich ergebnisneutrale Währungsumrechnungseffekte von 0,9 Mrd. € (inkl. Minderheiten) sowie Dividendenausschüttungen an Minderheiten in Beteiligungen in Höhe von 0,4 Mrd. € aus.

T 020

Finanzielle Verbindlichkeiten.

in Mio. €

	31.12.2013			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten				
Nicht konvertible Anleihen	28 211	545	9 531	18 135
Commercial Paper, Medium Term Notes und ähnliche Verbindlichkeiten	12 324	2 770	4 145	5 409
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 105	1 721	2 185	199
	44 640	5 036	15 861	23 743
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 446	162	550	734
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	1 072	127	529	416
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	891	577	210	104
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 967	1 855	109	3
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 583	134	594	855
	6 959	2 855	1 992	2 112
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	51 599	7 891	17 853	25 855

Fremdkapitalkostensatz. Zum Geschäftsjahresende lag der durchschnittliche Zinssatz auf die finanziellen Verbindlichkeiten bei 5,6 % (2012: 5,2 %).

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

T 021

Netto-Finanzverbindlichkeiten.

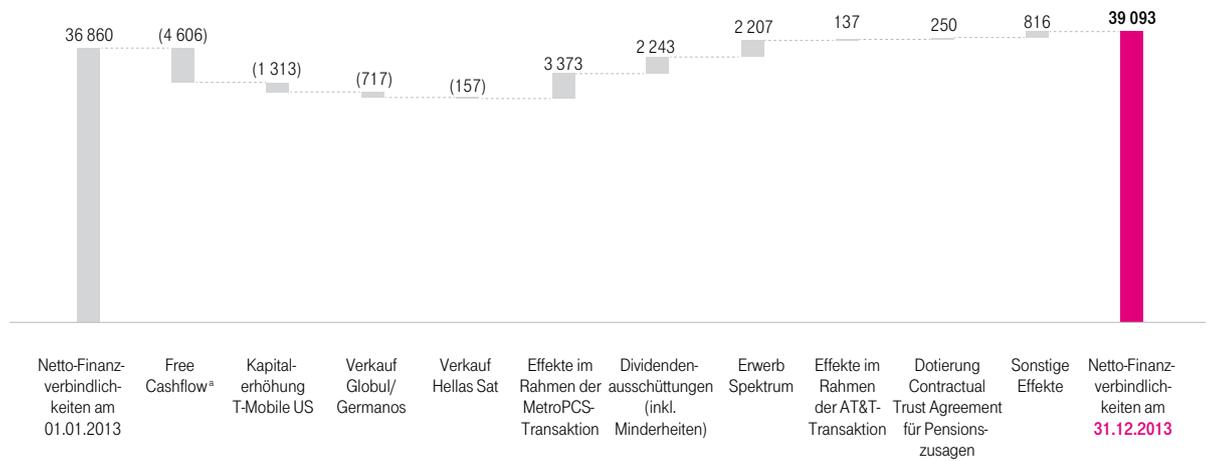
in Mio. €

	31.12.2013	Veränderung	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	7 891	(1 369)	9 260	10 219	11 689	9 391
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	43 708	8 354	35 354	38 099	38 857	41 800
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	51 599	6 985	44 614	48 318	50 546	51 191
Zinsabgrenzungen	(1 091)	(188)	(903)	(966)	(1 195)	(1 175)
Verpflichtungen aus Unternehmenstransaktionen	-	-	-	-	(1 566)	(1 455)
Sonstige	(881)	(127)	(754)	(615)	(467)	(444)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	49 627	6 670	42 957	46 737	47 318	48 117
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 970	3 944	4 026	3 749	2 808	5 022
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	310	283	27	402	75	162
Derivative finanzielle Vermögenswerte	771	(516)	1 287	1 533	835	1 048
Andere finanzielle Vermögenswerte	1 483	726	757	932	1 331	974
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	39 093	2 233	36 860	40 121	42 269	40 911

G 25

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten.

in Mio. €



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

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 Mrd. € auf 39,1 Mrd. €. Die dafür ursächlichen Effekte sind GRAFIK 025 zu entnehmen.

Der erstmalige Einbezug der MetroPCS erhöhte unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt um insgesamt 3,4 Mrd. €. Dabei erhöhten sich die finanziellen Verbindlichkeiten um 5,1 Mrd. €; gleichzeitig übernahmen wir Zahlungsmittel sowie übrige Vermögenswerte im Gesamtwert von 1,7 Mrd. €.



Für weitere Informationen verweisen wir auf die Erläuterung in Angabe 34 „Leasing-Verhältnisse“, SEITE 226 F., und auf die Angabe 35 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“, SEITE 228 im Konzern-Anhang.

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.

Als außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente verkaufen wir v. a. Forderungen mittels Factoring. Zum 31. Dezember 2013 betrug das verkaufte Forderungsvolumen 1,5 Mrd. € (31. Dezember 2012: 1,3 Mrd. €).

Darüber hinaus haben wir im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 0,4 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Zahlungsziele für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften verlängert werden.

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.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

T 022

Rating der Deutschen Telekom AG.

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
LANGFRIST-RATING			
31.12.2009	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2010	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2011	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2012	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2013	BBB+	Baa1	BBB+
KURZFRIST-RATING			
	A-2	P-2	F2
AUSBLICK			
	stabil	stabil	stabil

T 023

Finanzielle Flexibilität.

	2013	2012	2011	2010	2009
RELATIVE VERSCHULDUNG					
Netto-Finanzverbindlichkeiten EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	2,2	2,1	2,1	2,2	2,0
EIGENKAPITALQUOTE %	27,1	28,3	32,7	33,7	32,8

Zur Sicherstellung der finanziellen Flexibilität setzten wir 2013 im Wesentlichen die Kennzahl Relative Verschuldung ein. Ein Bestandteil dieser Kennzahl sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten, die der Konzern als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Rating-Agenturen verwendet.

T 024

Kapitalflussrechnung (Kurzfassung).

in Mio. €

	2013	2012	2011
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	13 017	13 577	16 214
Effekte im Rahmen der AT&T-Transaktion	137	470	(2 289)
Auszahlung im Zuge der PTC-Transaktion	-	-	400
Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS	60	-	-
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT^a	13 214	14 047	14 325
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(8 861)	(8 021)	(8 260)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	253	213	356
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)^a	4 606	6 239	6 421
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(9 896)	(6 671)	(9 275)
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	1 022	(6 601)	(5 958)
Auswirkungen von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(167)	(28)	(40)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	(32)	-	-
Veränderung der kurzfristigen Zahlungsmittel	3 944	277	941
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE	7 970	4 026	3 749

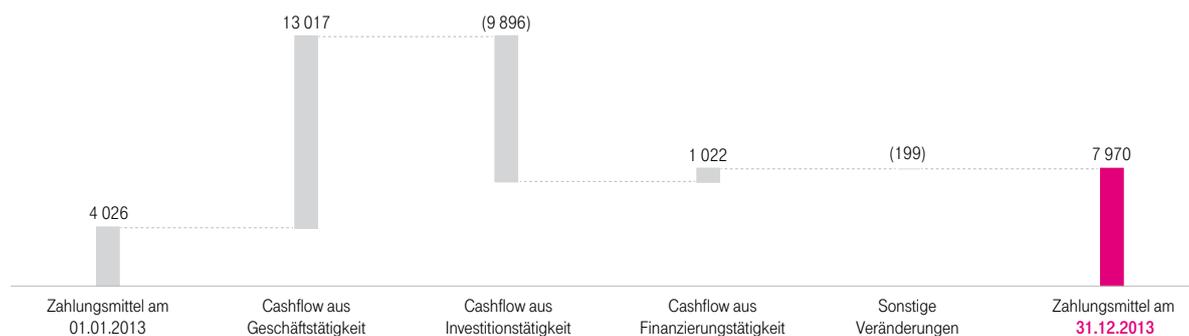
^a Vor PTC- und AT&T-Transaktionen und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

G 26

Veränderung der Zahlungsmittel.

in Mio. €



Free Cashflow. Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum lag mit 4,6 Mrd. € um 1,6 Mrd. € unter dem des Vorjahres. Ursächlich hierfür waren der gesunkene Cashflow aus Geschäftstätigkeit sowie der Anstieg des Cash Capex. Letzteres ist Folge unserer Strategie, national wie international gezielt in die Verbesserung der Netzqualität und -abdeckung sowie in die weitere Modernisierung unserer „Netze der Zukunft“ zu investieren.

Gegenüber dem Vorjahr verminderte sich der **Cashflow aus Geschäftstätigkeit** um 0,6 Mrd. € auf 13,0 Mrd. €.

Die Entwicklung war v. a. durch Effekte im Rahmen der AT&T-Transaktion in Zusammenhang mit der Auflösung des Kaufvertrags für die T-Mobile USA geprägt: Hier waren im Berichtsjahr Auszahlungen von 0,1 Mrd. € und in 2012 Auszahlungen von 0,5 Mrd. € enthalten. In 2013 waren zudem 0,1 Mrd. € an Ausgleichszahlungen für Mitarbeiter der MetroPCS aufgrund des Zusammenschlusses mit der T-Mobile USA enthalten. Ebenfalls negativ wirkten sich im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € geringere vom Joint Venture EE erhaltene Dividenden sowie um 0,2 Mrd. € höhere Abfindungszahlungen aus. Auch belasteten höhere Marktinvestitionen im operativen Segment USA unseren Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Im Vorjahr waren Einzahlungen in Höhe von 0,1 Mrd. € im Rahmen der Vereinbarung über die Vermietung und Nutzung von Funkturm-Standorten in den USA enthalten, denen keine vergleichbaren Einzahlungen in 2013 gegenüberstanden. Positiv wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mrd. € höhere Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsderivaten sowie um 0,1 Mrd. € niedrigere Netto-Zinszahlungen aus. 



Informationen zum Cashflow aus Investitionstätigkeit und zum Cashflow aus Finanzierungstätigkeit sind der Angabe 31 „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“, **SEITE 219 F.** im Konzern-Anhang zu entnehmen.

T 025

Überleitungsrechnung zu den in 2013 durchgeführten Ausweisänderungen für wesentliche Kennzahlen.

in Mio. €

	Gesamtumsatz		Betriebsergebnis (EBIT)	
	2012	2011	2012	2011
DARSTELLUNG WIE BERICHTET (VOR ANPASSUNGEN)				
Deutschland	22 736	23 206	4 345	4 520
USA	15 371	14 811	(7 547)	(710)
Europa	14 408	15 124	1 484	780
Systemgeschäft	10 016	9 953	(299)	(290)
Group Headquarters & Group Services	2 978	2 977	(1 786)	1 274
SUMME	65 509	66 071	(3 803)	5 574
Überleitung	(7 340)	(7 418)	(7)	12
KONZERN	58 169	58 653	(3 810)	5 586
+/- AUSWEISÄNDERUNG GROUP TECHNOLOGY UND GLOBAL NETWORK FACTORY ZUM 1. JANUAR 2013				
Deutschland	-	-	-	-
USA	-	-	-	-
Europa	(2)	-	(42)	(32)
Systemgeschäft	-	-	-	-
Group Headquarters & Group Services	(143)	(155)	42	32
SUMME	(145)	(155)	-	-
Überleitung	145	155	-	-
KONZERN	-	-	-	-
+/- AUSWEISÄNDERUNG IAS 19 GEÄNDERT ZUM 1. JANUAR 2013				
Deutschland	-	-	(132)	77
USA	-	-	-	-
Europa	-	-	(5)	12
Systemgeschäft	-	-	(8)	(105)
Group Headquarters & Group Services	-	-	(6)	(7)
SUMME	-	-	(151)	(23)
Überleitung	-	-	(1)	-
KONZERN	-	-	(152)	(23)
= DARSTELLUNG ZUM 31. DEZEMBER 2013				
Deutschland	22 736	23 206	4 213	4 597
USA	15 371	14 811	(7 547)	(710)
Europa	14 406	15 124	1 437	760
Systemgeschäft	10 016	9 953	(307)	(395)
Group Headquarters & Group Services	2 835	2 822	(1 750)	1 299
SUMME	65 364	65 916	(3 954)	5 551
Überleitung	(7 195)	(7 263)	(8)	12
KONZERN	58 169	58 653	(3 962)	5 563

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

EBITDA		EBITDA bereinigt		Planmäßige Abschreibungen		Wertminderungen		Segmentvermögen	
2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
8 738	8 864	9 165	9 553	(4 389)	(4 340)	(4)	(4)	31 224	32 578
5 319	3 697	3 840	3 831	(2 265)	(2 110)	(10 601)	(2 297)	27 436	38 075
4 717	4 995	4 921	5 241	(2 845)	(3 159)	(388)	(1 056)	36 348	37 815
350	379	747	672	(632)	(654)	(17)	(15)	9 044	9 308
(975)	2 081	(695)	(617)	(711)	(722)	(100)	(85)	95 360	100 168
18 149	20 016	17 978	18 680	(10 842)	(10 985)	(11 110)	(3 457)	199 412	217 944
(2)	6	-	5	(6)	-	1	6	(91 470)	(95 402)
18 147	20 022	17 978	18 685	(10 848)	(10 985)	(11 109)	(3 451)	107 942	122 542
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	23	19	23	(58)	(55)	-	-	224	221
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(15)	(23)	(19)	(23)	57	54	1	1	(219)	(218)
-	-	-	-	(1)	(1)	1	1	5	3
-	-	-	-	1	1	(1)	(1)	(5)	(3)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(132)	77	1	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(4)	12	(4)	12	-	-	-	-	7	5
(8)	(105)	-	-	-	-	-	-	1	-
(7)	(7)	(1)	-	-	-	-	-	41	(3)
(151)	(23)	(4)	12	-	-	-	-	49	2
(1)	-	(1)	-	-	-	-	-	(49)	(48)
(152)	(23)	(5)	12	-	-	-	-	-	(46)
8 606	8 941	9 166	9 553	(4 389)	(4 340)	(4)	(4)	31 224	32 578
5 319	3 697	3 840	3 831	(2 265)	(2 110)	(10 601)	(2 297)	27 436	38 075
4 728	5 030	4 936	5 276	(2 903)	(3 214)	(388)	(1 056)	36 579	38 041
342	274	747	672	(632)	(654)	(17)	(15)	9 045	9 308
(997)	2 051	(715)	(640)	(654)	(668)	(99)	(84)	95 182	99 947
17 998	19 993	17 974	18 692	(10 843)	(10 986)	(11 109)	(3 456)	199 466	217 949
(3)	6	(1)	5	(5)	1	-	5	(91 524)	(95 453)
17 995	19 999	17 973	18 697	(10 848)	(10 985)	(11 109)	(3 451)	107 942	122 496

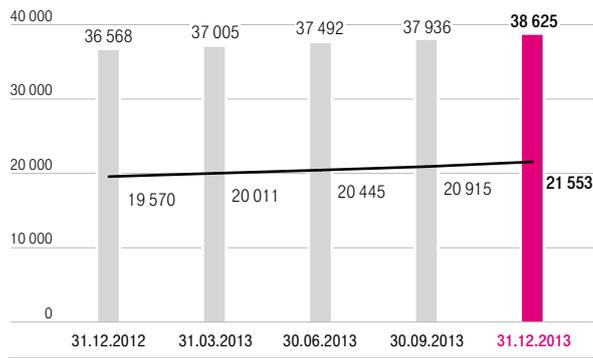
GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE.

DEUTSCHLAND. KUNDENENTWICKLUNG.

G 27

Mobilfunk-Kunden.

in Tsd.

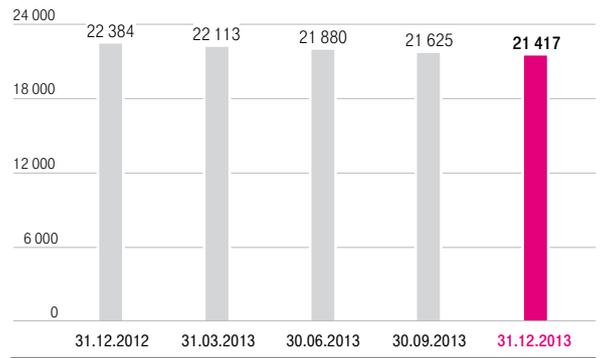


— Vertragskunden

G 29

Festnetz-Anschlüsse.

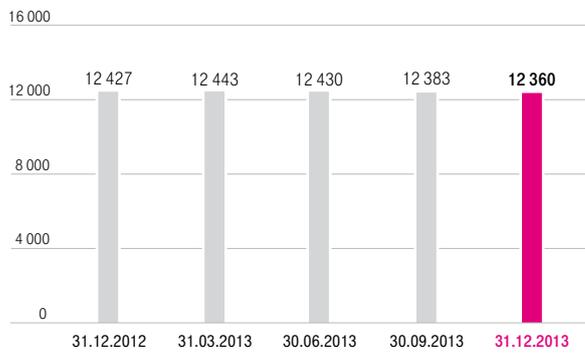
in Tsd.



G 28

Breitband-Anschlüsse.

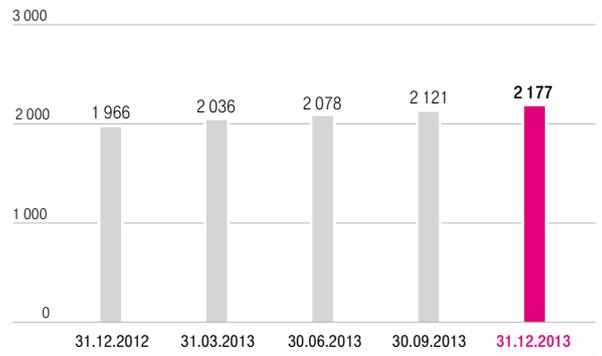
in Tsd.



G 30

TV-Kunden (IPTV, Sat).^a

in Tsd.

^a Angeschlossene Kunden.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

T 026

in Tsd.

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2011
GESAMT					
Mobilfunk-Kunden	38 625	36 568	2 057	5,6 %	35 403
Vertragskunden	21 553	19 570	1 983	10,1 %	18 221
Prepaid-Kunden	17 072	16 997	75	0,4 %	17 182
Festnetz-Anschlüsse	21 417	22 384	(967)	(4,3)%	23 399
davon: IP-basiert	2 141	937	1 204	n. a.	514
Breitband-Anschlüsse	12 360	12 427	(67)	(0,5)%	12 265
TV (IPTV, Sat)	2 177	1 966	211	10,7 %	1 553
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	9 257	9 436	(179)	(1,9)%	9 598
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1 564	1 303	261	20,0 %	1 222
Wholesale gebündelte Anschlüsse	390	518	(128)	(24,7)%	704
DAVON: PRIVATKUNDEN					
Mobilfunk-Kunden	29 943	28 811	1 132	3,9 %	28 382
Vertragskunden	15 669	13 990	1 679	12,0 %	12 874
Prepaid-Kunden ^a	14 275	14 821	(546)	(3,7)%	15 508
Festnetz-Anschlüsse	16 923	17 789	(866)	(4,9)%	18 763
davon: IP-basiert	1 960	856	1 104	n. a.	488
Breitband-Anschlüsse	9 963	10 039	(76)	(0,8)%	9 959
TV (IPTV, Sat)	2 001	1 804	197	10,9 %	1 434
DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN					
Mobilfunk-Kunden	8 682	7 757	925	11,9 %	7 021
Vertragskunden	5 885	5 581	304	5,4 %	5 347
Prepaid-Kunden (M2M) ^a	2 797	2 176	621	28,5 %	1 675
Festnetz-Anschlüsse	3 445	3 510	(65)	(1,9)%	3 505
davon: IP-basiert	164	55	109	n. a.	21
Breitband-Anschlüsse	2 072	2 062	10	0,5 %	1 973
TV (IPTV, Sat)	174	161	13	8,1 %	117

^a Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt der Ausweis M2M (Maschine zu Maschine) ausschließlich bei den Prepaid-Geschäftskunden im Mobilfunk. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Gesamt.

In unserem Heimatmarkt Deutschland sind wir Marktführer im Festnetz und im Mobilfunk und wollen dies zukünftig bleiben. Auch bei der Qualität von Service und Technik liegen wir ganz vorn. Wir haben die beste Netzqualität – bestätigt durch den Gewinn aller wichtigen Netztests in 2013. Dies ist die Grundlage für den Höchstwert in der Kundenwahrnehmung gegenüber unseren Wettbewerbern. 

Im Gesamtjahr 2013 setzten sich mehrere positive Trends fort. Gegenüber dem Jahresende 2012 haben wir bis zum Jahresende 2013 insgesamt 2 057 Tsd. Mobilfunk-Kunden hinzugewonnen. Den Smartphone-Absatz steigerten wir 2013 auf 4,3 Mio. Im Festnetz werden unsere Glasfaser-Produkte immer wichtiger: Die Gesamtzahl der Glasfaser-Anschlüsse – VDSL und FTTH – stieg um 534 Tsd. auf 1,5 Mio. insbesondere durch den Wechsel von Bestandskunden auf höherwertige Produkte mit mehr Bandbreite. Weiterhin konnten wir bis Jahresende 2013 bereits 2,1 Mio. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse migrieren. Im Breitband-Geschäft verzeichneten wir im Gesamtjahr 2013 mit 12,4 Mio. Anschlüssen eine nahezu stabile Entwicklung.

Nach wie vor befinden wir uns im Wettbewerb mit den Kabelanbietern. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben. Ende 2013 haben wir im Rahmen unserer Netzoffensive die ersten Städte mit vectoring-fähigen VDSL-Anschlüssen ausgebaut und werden ab der zweiten Jahreshälfte 2014 die Geschwindigkeit von maximal 50 MBit/s auf bis zu 100 MBit/s im Download verdoppeln.

Mit unserem Kontingentmodell und dessen zukünftiger Weiterentwicklung setzen wir Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung zu höherwertigen VDSL-Wholesale-Anschlüssen. Im Rahmen von Kooperationen mit Netzbetreibern, die auf einer verstärkten Nutzung unserer VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte basieren, können wir die Investitionsrisiken teilen und den weiteren Ausbau forcieren. Erfolgreich zeigten sich auch unsere Kooperationen in der Wohnungswirtschaft: Insgesamt 68 Tsd. Wohnungen wurden an unser Netz angeschlossen. 



Weitere Informationen zu unseren Auszeichnungen finden Sie im Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013“, SEITE 58 FF.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.



Weitere Informationen zu unseren Wholesale-Vereinbarungen finden Sie im Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013“, SEITE 58 FF.

Mobilfunk.

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Im Mobilfunk haben wir 2013 verstärkt an der Kundenbindung und -rückgewinnung gearbeitet, u. a. mit dem im Mai 2013 neu eingeführten Mobilfunk-Tarif-Portfolio. Zum Ende des Jahres 2013 steigerten wir die Zahl der Mobilfunk-Kunden auf 38,6 Mio.: ein Plus von 2,1 Mio. bzw. 5,6% gegenüber dem Vorjahresende. Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden wuchs 2013 um 1 983 Tsd. Davon entfielen 746 Tsd. auf das eigene Geschäft unter der Marke „Telekom“ und unserer Zweitmarke „congstar“. Der verbleibende Anteil resultierte aus dem stark wachsenden, aber deutlich umsatzschwächeren Segment der Wiederverkäufer (Service Provider).

Weiterhin verzeichneten wir eine gute Entwicklung im Bereich Maschine zu Maschine sowie bei unserem Tarif „Call & Surf Comfort via Funk“. Zum Jahresende 2013 nutzten bereits 229 Tsd. Kunden „Call & Surf Comfort via Funk“. Das ist Teil unserer Integrierten Netzstrategie: Durch unseren LTE- und 3G-Ausbau können wir diesen Kunden eine hochwertige und schnelle Breitband-Anbindung über unser Mobilfunknetz anbieten.

Im Gesamtjahr konnten wir 6,3 Mio. Mobilfunk-Telefone verkaufen. Dabei belief sich der Anteil an Smartphones, v. a. an Android-Endgeräten und iPhones, auf 68,3%.

Festnetz.

Telefon, Internet und Fernsehen. Von unseren Breitband-Kunden nutzten insgesamt 17,6% unser TV-Angebot „Entertain“. Die Zahl der TV-Kunden steigerten wir zum Jahresende 2013 gegenüber 2012 um 10,7%; bei „Entertain Sat“ verzeichneten wir eine Steigerungsrate von 34,8%.

Im klassischen Festnetz sanken die Anschlüsse um 4,3% gegenüber dem Vorjahr. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern und vermehrt zu Produkten auf Mobilfunk-Basis.

Privatkunden.

Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher. Im Berichtsjahr erhöhten wir bei den Mobilfunk-Vertragskunden die Kundenzahl um 12,0% gegenüber 2012. Positiv entwickelten sich v. a. die Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet („Complete Comfort“, Spezialtarife wie z. B. „Special Allnet“), reine Datentarife wie z. B. für Tablet-PC, LTE-Zubuchoptionen sowie „Travel & Surf“- und „SpeedOn“-Pässe. Ebenfalls sehr positiv entwickelte sich „Call & Surf Comfort via Funk“ mit einem Kundenzuwachs von 85,1% gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank im Berichtsjahr um 3,7%: Grund dafür war hauptsächlich das rückläufige Kundensegment der Wiederverkäufer. Diesen Rückgang konnten wir teilweise durch Neukundenzugänge bei „congstar“ kompensieren.

Im Festnetz konnten wir 2013 weitere 197 Tsd. Kunden für „Entertain“ gewinnen; dies ist ein Plus von 10,9% gegenüber dem Vorjahr. Erfolgreich verlief auch die Vermarktung der Programmpakete von Sky Deutschland ab Juni 2013. Die Anschlussverluste im Festnetz lagen bei 866 Tsd. und damit unter den Anschlussverlusten des Vorjahres. Im Breitband-Markt konnten wir 288 Tsd. Kunden für Glasfaser-Anschlüsse gewinnen.

Geschäftskunden.

Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen. Grund für das Wachstum im Mobilfunk ist die positive Entwicklung bei den Vertragskunden sowie der Zuwachs aus dem Bereich Maschine zu Maschine mit 621 Tsd. Karten im Gesamtjahr 2013. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten wie z. B. „Complete Comfort“ und „BusinessProfi“ mit höherwertigen Endgeräten. Die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse im Bereich Geschäftskunden war gegenüber 2012 mit 1,9% nur leicht rückläufig.

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

Wholesale.

Die Zahl unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse stieg im Berichtsjahr um 261 Tsd., getrieben durch das Wachstum bei den VDSL-Anschlüssen. Einen wichtigen Beitrag dazu leistete das im zweiten Halbjahr 2012 erfolgreich gestartete Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 128 Tsd. 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 Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2012 um 179 Tsd. Dieser Rückgang ist sowohl bedingt durch die Verlagerung zu höherwertigen VDSL-Wholesale-Anschlüssen als auch marktbedingt, da Wettbewerber ihre Kunden auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren oder die Kunden zu Kabelanbietern wechseln.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 027

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
GESAMTUMSATZ	22 435	22 736	(301)	(1,3)%	23 206
Privatkunden	12 122	12 197	(75)	(0,6)%	12 497
Geschäftskunden	5 676	5 680	(4)	(0,1)%	5 615
Wholesale	3 811	4 035	(224)	(5,6)%	4 209
Mehrwertdienste	288	367	(79)	(21,5)%	425
Sonstiges	538	457	81	17,7 %	460
Betriebsergebnis (EBIT)	4 435	4 213	222	5,3 %	4 597
EBIT-Marge	%	19,8			19,8
Abschreibungen	(3 966)	(4 393)	427	9,7 %	(4 344)
EBITDA	8 401	8 606	(205)	(2,4)%	8 941
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(535)	(560)	25	4,5 %	(612)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	8 936	9 166	(230)	(2,5)%	9 553
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	39,7			41,1
CASH CAPEX	(3 411)	(3 418)	7	0,2 %	(3 506)

Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt die operative Steuerung der Regional Services and Solutions (RSS) durch das operative Segment Deutschland statt durch das operative Segment Systemgeschäft, um den Marktzugang gezielter zu bündeln.

Gesamtumsatz.

Insgesamt verbesserte sich der Umsatzrückgang im Jahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Prozentpunkte und lag somit bei minus 1,3%. Ursachen für den anhaltenden Umsatzrückgang waren hauptsächlich verstärkte regulatorische Preissenkungen, geringere Umsätze im klassischen Festnetz sowie rückläufige Entwicklungen bei Sprachtelefonie und Textnachrichten im Mobilfunk. Diesen Rückgang konnten wir teilweise durch die wachsende Nachfrage nach Komplettpaketen mit mobilen Daten- oder Fernsehertarifen sowie durch den Umsatzanstieg aus dem Verkauf von attraktiven Endgeräten, v. a. Smartphones, ausgleichen.

Im Mobilfunk erhöhten wir unseren Umsatz gegenüber 2012 um 1,3%. Insgesamt lag 2013 unser Marktanteil an mobilen Serviceumsätzen in Deutschland über Marktniveau. Jedoch waren die mobilen Serviceumsätze preisbedingt v. a. aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks um 1,9% rückläufig. Weitere Gründe für den Rückgang waren regulierungsbedingte Preissenkungen der Mobilfunk-Terminierungsentgelte im Dezember 2012 und der Roaming-Gebühren jeweils zum 1. Juli 2012 und 2013. Der Umsatz bei den Textnachrichten sank um 27% bzw. 193 Mio. €, u. a. bedingt durch das geänderte Nutzungsverhalten hin zu IP-Messaging-Diensten. Dagegen verzeichneten wir einen Anstieg bei den Daten- und Mobilfunk-Endgeräteumsätzen. Im Festnetz wirkten sich die Vermarktung von „Entertain“ und „Zubuchoptionen“ sowie der Umsatz aus dem Endgerätemietmodell positiv aus, konnten jedoch den Umsatzrückgang aus der klassischen Sprachtelefonie aufgrund der Anschlussverluste nicht kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** ging der Umsatz leicht um 0,6% zurück. Im Mobilfunk erzielten wir einen Umsatzzuwachs von 0,9% aufgrund der positiven Entwicklung bei der Vermarktung von mobilen Endgeräten. Dagegen sanken die mobilen Serviceumsätze um 2,7%. Zurückzuführen ist dies v. a. auf die rückläufige mobile Sprachtelefonie, die verstärkten regulatorischen Preissenkungen sowie geringere Umsätze mit Textnachrichten. Diese rückläufigen Effekte konnten teilweise durch die positive Entwicklung bei den Datenumsätzen kompensiert werden: Insbesondere die starke Smartphone-Vermarktung trug dazu bei. Der Festnetz-Umsatz sank im Kerngeschäft aufgrund der rückläufigen Sprachtelefonie um 2,9%. Kompensierend wirkten das Wachstum bei TV-Umsätzen – inkl. „Zubuchoptionen“ – von 14,5% sowie der gestiegene Endgeräteumsatz von 18,7% gegenüber dem Vorjahr.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

Im **Geschäftskundenbereich** war der Gesamtumsatz mit minus 0,1% nahezu auf Vorjahresniveau. Die positive Entwicklung im Mobilfunk resultierte aus dem Umsatzwachstum bei Mobilfunk-Endgeräten mit plus 27,0% sowie einer nahezu stabilen Entwicklung bei den Serviceumsätzen mit Schwerpunkt auf Datenumsätzen. Dies konnte die rückläufigen Umsätze aus der klassischen Sprachtelefonie im Festnetz nahezu ausgleichen.

Für den Umsatzrückgang im **Wholesale-Bereich** – um minus 5,6% auf 3,8 Mrd. € – waren im Wesentlichen folgende Faktoren verantwortlich: regulatorisch bedingte Preissenkungen u. a. bei Interconnection-Verbindungen (ab 1. Dezember 2012) und bei der Teilnehmer-Anschlussleitung aus den Neubescheidungen bei den Altverfahren, die rückläufige Nutzung von Interconnection-Verbindungen sowie mengen- bzw. preisbedingte Umsatzrückgänge.

Hauptgründe für die rückläufigen Umsätze von 21,5 % im Bereich **Mehrwertdienste** waren: das Inkrafttreten der Neuregelungen zu kostenlosen Warteschleifen zum 1. September 2012 und zum 1. Juni 2013 sowie eine geringere Inanspruchnahme von Service-Rufnummern, wie z. B. Auskunftsdiensten, und der öffentlichen Telefone. Um uns stärker auf unser Kerngeschäft zu fokussieren, erfolgte im vierten Quartal 2013 der Ausstieg aus dem Geschäft mit der digitalen Außenwerbung – einhergehend mit einem entsprechenden Umsatzrückgang.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Das EBITDA lag im Berichtsjahr bei 8,4 Mrd. €. Darin enthalten sind 0,5 Mrd. € Aufwand für Sondereinflüsse, im Wesentlichen für unseren verantwortungsvollen Personalumbau. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war gegenüber dem Vorjahr um 2,5 % rückläufig. Der Umsatzrückgang konnte nicht vollständig durch Kosteneinsparungen wie z. B. bei CallCenter- und fremdbezogenen Leistungen sowie bei IT-Kosten kompensiert werden. Wesentliche Einflussfaktoren waren

Marktinvestitionen auf Vorjahresniveau im Mobilfunk und Personalkosten, u. a. durch Tarifsteigerungen. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 39,7 % sind wir trotz hoher Marktinvestitionen in unserem Zielkorridor von 40 %.

EBIT.

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland stieg im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 % auf 4,4 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund geringerer Abschreibungen. Dies war u. a. durch das Auslaufen der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik bedingt.

Cash Capex.

Der Cash Capex lag in 2013 gegenüber dem Vorjahr auf gleich hohem Niveau. Wir investierten weiterhin schwerpunktmäßig in die „Netze der Zukunft“, wie z. B. in Glasfaser- und LTE-Infrastruktur. Die verzögerte Auftragsvergabe u. a. durch die kalte Witterung am Anfang des Jahres 2013 konnten wir durch verstärkte Investitionen im Laufe des Jahres nachholen.

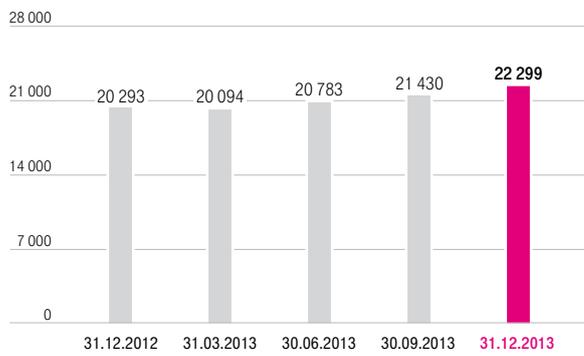
USA.

KUNDENENTWICKLUNG.

G 31

Eigene Postpaid-Kunden.

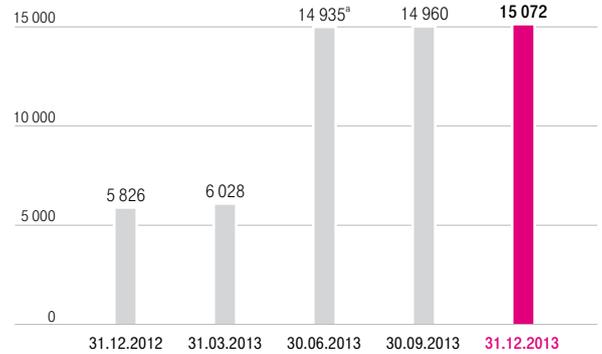
in Tsd.



G 32

Eigene Prepaid-Kunden.

in Tsd.



^a Zum 1. Mai 2013 stieg die Anzahl der Prepaid-Kunden um 8 918 Tsd. im Zusammenhang mit dem Erwerb von MetroPCS.

T 028

in Tsd.

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2011
USA					
Mobilfunk-Kunden	46 684	33 389	13 295	39,8%	33 186
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	37 371	26 119	11 252	43,1%	27 186
Eigene Postpaid-Kunden	22 299	20 293	2 006	9,9%	22 367
Eigene Prepaid-Kunden	15 072	5 826	9 246	n. a.	4 819
Wholesale-Kunden	9 313	7 270	2 043	28,1%	6 000
M2M ^a	3 602	3 090	512	16,6%	2 430
MVNO	5 711	4 180	1 531	36,6%	3 570

^a M2M: Maschine zu Maschine.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Zum 31. Dezember 2013 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 46,7 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 33,4 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2012. Dieser Anstieg um netto 13,3 Mio. ist auf den Zugang von 8,9 Mio. Kunden als Folge des Zusammenschlusses mit MetroPCS und auf den organischen Kundenzuwachs von netto 4,4 Mio. zurückzuführen. Der Netto-Kundenzuwachs im Geschäftsjahr stellt eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Zuwachs von netto 203 Tsd. im Jahr 2012 dar.

Eigene Kunden (unter eigener Marke). Die Zahl der eigenen Postpaid-Kunden stieg in 2013 um netto 2 006 Tsd. gegenüber einem Kundenverlust von netto 2 074 Tsd. im Jahr 2012. Die deutliche Nettoverbesserung ist eine Folge der geringeren Abwanderung der eigenen Postpaid-Kunden und eines höheren Bruttozuwachses in diesem Bereich, u. a. durch die Migration von Kunden von eigenen Prepaid-Tarifen. Darüber hinaus haben der Erfolg der „Uncarrier“-Strategie und der „Value“-/„Simple Choice“-Tarife, die Einführung attraktiver Endgeräte sowie das in der US-Mobilfunk-Branche führende „JUMP!“-Programm im Geschäftsjahr hierzu beigetragen. Auch ist die verbesserte Wechselrate bei den eigenen Postpaid-Kunden eine

Folge der zu diesem Ziel ergriffenen Gegenmaßnahmen wie die Verbesserung der Netzqualität und des Kundenerlebnisses. Mit diesen Maßnahmen wurde die Kundenbindung in diesem Segment im Jahr 2013 gestärkt.

Der Anstieg der Zahl der eigenen Prepaid-Kunden, ohne Berücksichtigung der durch den Zusammenschluss mit MetroPCS hinzugewonnenen 8,9 Mio. Kunden, betrug netto 328 Tsd. im Jahr 2013 gegenüber einem Zuwachs von netto 1 007 Tsd. im Jahr 2012. Die vermehrte Ausbuchung von eigenen Prepaid-Kunden trug zur rückläufigen Kundenentwicklung in diesem Segment bei, die jedoch teilweise durch höhere Bruttozuwächse ausgeglichen werden konnte. Zudem wechselten unsere Kunden aufgrund der erfolgreichen „Value“- und „Simple Choice“-Tarife vermehrt zu eigenen Postpaid-Tarifen. Der Anstieg der Ausbuchungen bei den eigenen Prepaid-Kunden im Jahr 2013 ist v. a. das Ergebnis des intensiven Wettbewerbs im Prepaid-Geschäft und einer wachsenden Prepaid-Kundenbasis.

Wholesale-Kunden. Der Anstieg der Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich von netto 1 270 Tsd. im Vorjahr auf netto 2 043 Tsd. im Jahr 2013. Dieser Anstieg ist eine Folge der anhaltenden Beliebtheit der von unseren MVNO-Partnern angebotenen staatlich subventionierten Lifeline-Programme und höherer Bruttozugänge bei den MVNO-Kunden, in Zusammenhang mit im vierten Quartal 2012 eingegangenen neuen MVNO-Partnerschaften.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 029

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
GESAMTUMSATZ	18 556	15 371	3 185	20,7 %	14 811
Betriebsergebnis (EBIT)	1 404	(7 547)	8 951	n. a.	(710)
EBIT-Marge	7,6	(49,1)			(4,8)
Abschreibungen	(2 238)	(12 866)	10 628	82,6 %	(4 407)
EBITDA	3 642	5 319	(1 677)	(31,5)%	3 697
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(232)	1 479	(1 711)	n. a.	(134)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	3 874	3 840	34	0,9 %	3 831
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	20,9	25,0			25,9
CASH CAPEX	(3 279)	(2 560)	(719)	(28,1)%	(1 963)

„Value“- und „Simple Choice“-Tarife. T-Mobile US bietet Dienste im Rahmen der sog. „Value“-Tarife an, welche die Auswahlmöglichkeiten und das Preis-/Leistungsverhältnis für die eigenen Postpaid-Kunden verbessern. Die „Value“-Tarife ermöglichen es den Kunden, Mobilfunk-Dienste separat – d. h. ohne Kauf oder Bezahlung eines Endgeräts im Rahmen eines Bündelangebots – zu beauftragen. Um den Kunden ein noch besseres Preis-/Leistungsverhältnis und noch mehr Flexibilität zu bieten, hat T-Mobile US im ersten Quartal 2013 einen „Simple Choice“-Tarif auf den Markt gebracht. Dieser Tarif ähnelt den „Value“-Tarifen, macht aber keinen Jahresvertrag erforderlich. Je nach Bonitätsprofil eignen sich die Kunden für den Postpaid-Dienst, bei dem sie in der Regel jeweils am Ende eines Monats zahlen, oder für den Prepaid-Dienst, bei dem sie in der Regel im Vorfeld zahlen. Kunden der T-Mobile US, die sich für „Value“-/„Simple Choice“-Tarife entschieden haben, profitieren von einem niedrigeren monatlichen Grundentgelt und können wahlweise ihr eigenes für das Netz der T-Mobile US geeignetes Endgerät nutzen oder eines von T-Mobile US bzw. einem seiner Händler erwerben. Kunden, die entsprechende Voraussetzungen erfüllen, können für ein Endgerät von T-Mobile US entweder den vollen Preis zum Zeitpunkt des Kaufs bezahlen oder einen Teil des Kaufpreises über einen bestimmten Zeitraum als Ratenkauf finanzieren. Im Gegensatz zu herkömmlichen Bündeltarifen, die ein preisreduziertes Endgerät, aber höhere Leistungsentgelte enthalten, generieren die „Value“-/„Simple Choice“-Tarife von T-Mobile US für jedes verkaufte Endgerät höhere Endgeräteumsätze.

Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA belief sich 2013 auf 18,6 Mrd. €; dies entspricht einem Anstieg um 20,7 % gegenüber 15,4 Mrd. € im Jahr 2012. Auf US-Dollar-Basis verzeichnete T-Mobile US aufgrund der Einbeziehung der MetroPCS-Ergebnisse seit Mai 2013 einen Anstieg beim Gesamtumsatz um 24,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS verzeichnete T-Mobile US einen Rückgang der Serviceumsätze, der im Wesentlichen Folge eines niedrigeren durchschnittlichen Umsatzes je eigenen Postpaid-Kunden war. Kompensiert wurden die rückläufigen Serviceumsätze durch einen gestiegenen Endgeräteabsatz, einschließlich der mit Ratenkauf finanzierten Geräte, als Folge der Einführung neuer Smartphones im Jahr 2013 und der gestiegenen Akzeptanz der „Value“-/„Simple Choice“-Tarife von T-Mobile US.

EBITDA, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge.

Das bereinigte EBITDA stieg leicht um 0,9 % von 3,8 Mrd. € im Vorjahr auf 3,9 Mrd. € im Jahr 2013. Nicht im bereinigten EBITDA enthalten sind Aufwendungen in Höhe von 232 Mio. €, die hauptsächlich auf die aktienbasierte Vergütung und integrationsbezogene Kosten im Rahmen des Zusammenschlusses mit MetroPCS zurückzuführen sind. Auf US-Dollar-Basis stieg das bereinigte EBITDA um 4,3 %, insbesondere als Folge des Einbezugs der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013. Ohne Berücksichtigung der MetroPCS wäre das bereinigte EBITDA gesunken, v. a. aufgrund höherer Verluste bei Endgeräteverkäufen infolge eines gestiegenen Smartphone-Absatzes – mit höheren Kosten pro Endgerät – sowie höherer Aufwendungen für Provisionen aufgrund der gestiegenen Brutto-Kundenzuwächse. Kompensiert wurden diese Effekte teilweise durch einen Rückgang der Aufwendungen für uneinbringliche Forderungen, der auf eine höhere Bonität des Kunden-Portfolios von T-Mobile US zurückzuführen ist. Darüber hinaus sanken die Roaming-Aufwendungen im Vorjahresvergleich aufgrund von Maßnahmen zur Kostensenkung. Im Geschäftsjahr haben die laufenden Kosten-Management-Programme dazu beigetragen, die Aufwendungen zu kontrollieren. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum war die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Sachverhalte rückläufig.

EBIT.

Das Betriebsergebnis stieg von minus 7,5 Mrd. € im Vorjahr auf plus 1,4 Mrd. € im Berichtsjahr. Hauptursache hierfür war eine im dritten Quartal 2012 vorgenommene Wertminderung auf den Goodwill, weitere immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 10,6 Mrd. €. Diese Wertminderung hatte eine reduzierte Abschreibungsbasis zur Folge und führt in den Folgeperioden zu geringeren planmäßigen Abschreibungen.

Cash Capex.

Der Cash Capex stieg von 2,6 Mrd. € im Vorjahr um 28,1 % auf 3,3 Mrd. € im Berichtsjahr. Ursache für diese Entwicklung war der Einsatz der LTE-Technologie im Zusammenhang mit dem Programm zur Modernisierung des Netzes der T-Mobile US, das voraussichtlich auch 2014 andauern wird.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

EUROPA.

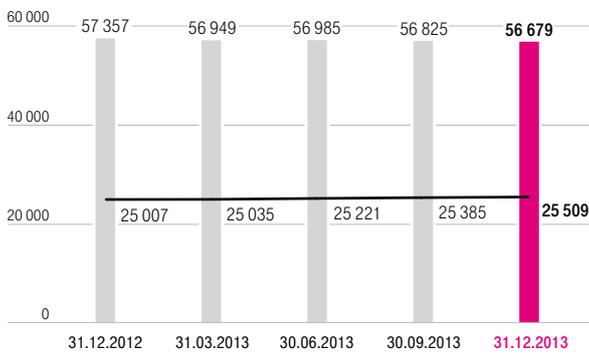
Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. 

KUNDENENTWICKLUNG.

G 33

Mobilfunk-Kunden.^a

in Tsd.



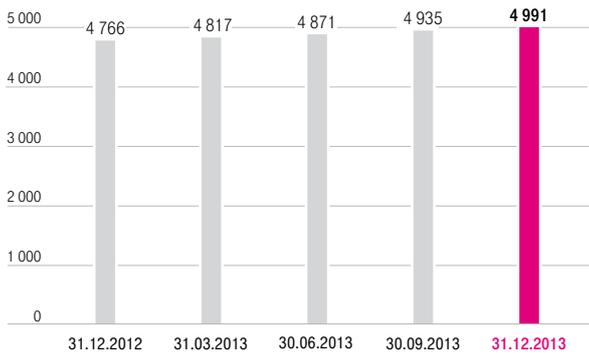
— Vertragskunden

^a Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus den historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

G 34

Breitband-Anschlüsse Retail.

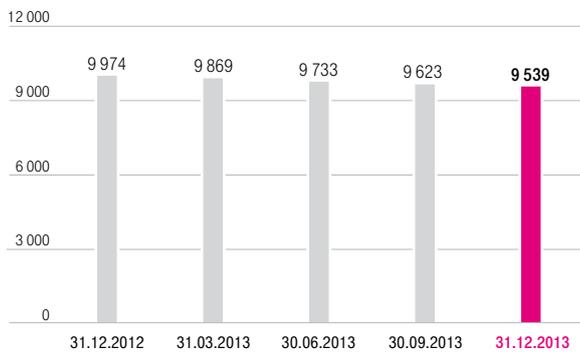
in Tsd.



G 35

Festnetz-Anschlüsse.

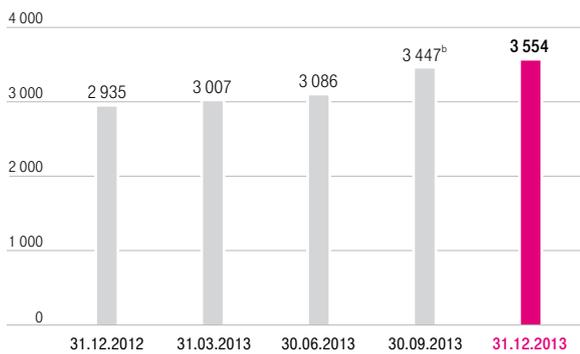
in Tsd.



G 36

TV (IPTV, Sat, Kabel).

in Tsd.



^b Zum 1. September 2013 stieg die Anzahl der TV-Kunden im Zusammenhang mit dem Erwerb der DIGI Slovakia.



Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angabe 32 „Segmentberichterstattung“, SEITE 220 FF. im Konzern-Anhang.

T 030

in Tsd.

		31.12.2013	31.12.2012	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2011
EUROPA, GESAMT^a	Mobilfunk-Kunden	56 679	57 357	(678)	(1,2) %	56 028
	Festnetz-Anschlüsse	9 539	9 974	(435)	(4,4) %	10 617
	davon: IP-basiert	2 718	1 852	866	46,8 %	1 140
	Breitband-Anschlüsse Retail	4 991	4 766	225	4,7 %	4 588
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 554	2 935	619	21,1 %	2 664
	Teilnehmer-Anschlusslei- tung (TAL)/Wholesale PSTN	2 258	2 157	101	4,7 %	2 072
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	150	153	(3)	(2,0) %	153
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	101	74	27	36,5 %	50
GRIECHENLAND	Mobilfunk-Kunden	7 477	7 697	(220)	(2,9) %	7 885
	Festnetz-Anschlüsse	2 746	2 952	(206)	(7,0) %	3 235
	Breitband-Anschlüsse	1 286	1 203	83	6,9 %	1 126
RUMÄNIEN	Mobilfunk-Kunden	6 153	6 368	(215)	(3,4) %	6 499
	Festnetz-Anschlüsse	2 369	2 422	(53)	(2,2) %	2 596
	Breitband-Anschlüsse	1 193	1 134	59	5,2 %	1 078
UNGARN	Mobilfunk-Kunden	4 887	4 837	50	1,0 %	4 817
	Festnetz-Anschlüsse	1 596	1 611	(15)	(0,9) %	1 658
	Breitband-Anschlüsse	922	875	47	5,4 %	848
POLEN	Mobilfunk-Kunden	15 563	16 040	(477)	(3,0) %	14 161
TSSCHECHISCHE REPUBLIK	Mobilfunk-Kunden	5 831	5 498	333	6,1 %	5 381
	Festnetz-Anschlüsse	120	111	9	8,1 %	100
	Breitband-Anschlüsse	120	111	9	8,1 %	100
KROATIEN	Mobilfunk-Kunden	2 303	2 326	(23)	(1,0) %	2 418
	Festnetz-Anschlüsse	1 133	1 208	(75)	(6,2) %	1 263
	Breitband-Anschlüsse	670	658	12	1,8 %	651
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	4 441	4 720	(279)	(5,9) %	4 909
	Festnetz-Anschlüsse	264	283	(19)	(6,7) %	294
	Breitband-Anschlüsse	256	275	(19)	(6,9) %	284
SLOWAKEI	Mobilfunk-Kunden	2 262	2 311	(49)	(2,1) %	2 326
	Festnetz-Anschlüsse	922	960	(38)	(4,0) %	1 021
	Breitband-Anschlüsse	521	480	41	8,5 %	464
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden	4 091	4 104	(13)	(0,3) %	4 060
ÜBRIGE^{a, b}	Mobilfunk-Kunden	3 671	3 457	214	6,2 %	3 573
	Festnetz-Anschlüsse	390	427	(37)	(8,7) %	449
	Breitband-Anschlüsse	274	258	16	6,2 %	239

^a Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen.

Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus den historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

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



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Festnetz-Anschlüsse nach Technologien dargestellt. Diese Umstellung beinhaltet auch die Ergänzung der Breitband-Kabelanschlüsse und den Ausweis der Wholesale PSTN-Anschlüsse zusammen mit den Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL). Werte der Vorperioden wurden entsprechend angepasst.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Gesamt.

Die Kundenbestände in den Märkten unseres operativen Segments Europa entwickelten sich im Verlauf des Berichtsjahres gegenüber dem Vorjahr solide – trotz der anhaltend hohen Wettbewerbsintensität und der weiterhin schwierigen konjunkturellen Lage in vielen Ländern. Das Mobilfunk-Geschäft verzeichnete zum Ende des Jahres 2013 einen leichten Rückgang bei der Bestandskundenanzahl gegenüber dem Vorjahr – insbesondere im Prepaid-Geschäft. Der positive Trend bei der Entwicklung der Vertragskundenbestände setzte sich auch im vierten Quartal weiter fort und konnte somit die Rückgänge bei den Prepaid-Kunden zum Teil auffangen. Auch im Festnetz-Bereich setzten sich positive Trends fort; so konnten wir durch unseren strategischen Fokus auf den Ausbau der Breitband-Technologie mehr Breitband-Anschlüsse gegenüber dem Vorjahr hinzugewinnen. Davon und von dem Erwerb der DIGI Slovakia profitierte auch das TV-Geschäft, das gegenüber 2012 um 21,1 % anstieg. In vielen Ländern unseres operativen Segments Europa stieg die Zahl der IP-Anschlüsse – auch bedingt durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie.

Mobilfunk.

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Zum Ende des Berichtsjahres verzeichneten wir einen Gesamtbestand von rund 56,7 Mio. Mobilfunk-Kunden. Das entspricht einem leichten Rückgang gegenüber dem Jahresende 2012 um 1,2 % – hier wirkten teils gegenläufige Effekte. Als konstanter Wachstumstreiber erwies sich weiterhin das Vertragskundengeschäft mit einem Bestand von rund 25,5 Mio. Kunden zum Jahresende 2013 – ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 2,0 %. Positiv dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments – v. a. die Tschechische Republik und Ungarn. Dank der anhaltend großen Attraktivität von Smartphones in allen Ländern unseres operativen Segments erfreuten sich unsere Bündel-Produktangebote weiterhin großer Beliebtheit. Einen weiteren positiven Effekt auf die Kundenentwicklung hatte der Geschäftskundenbereich: Dank deutlicher Zuwächse in Rumänien, Polen und Österreich lag sein Anteil am gesamten Vertragskundenbestand bei über 30 %.

Gegenläufig sank der Prepaid-Kundenbestand in fast allen Ländern unseres operativen Segments. Gründe dafür waren einerseits der harte Wettbewerb und andererseits die Umsetzung unserer Strategie, uns auf werthaltige Vertragskunden zu konzentrieren. Auf Polen und die Niederlande entfielen mehr als zwei Drittel der Kundenverluste im Prepaid-Geschäft.

Festnetz.

Telefon, Internet und Fernsehen. Im gesamten Berichtsjahr erwies sich unser erfolgreiches TV-Geschäft als beständiger Wachstumsmotor: Zum Jahresende verzeichneten wir einen Gesamtkundenbestand von 3,6 Mio. TV-Kunden; das entspricht einem Anstieg von 21,1 % gegenüber dem Vorjahr. Haupttreiber war der Anstieg bei den Sat-TV-Kunden – insbesondere in Griechenland. Auch die Slowakei trug durch den Erwerb der DIGI Slovakia zum 1. September 2013 zum Kundenwachstum bei. Zuwachsraten erzielten wir zudem bei den IPTV-Kunden, v. a. in Ungarn, EJR Mazedonien, in der Slowakei und in Rumänien, sowie bei den Kabel-TV-Anschlüssen, u. a. in Rumänien.

Die Zahl unserer IP-basierten Anschlüsse stieg zum 31. Dezember 2013 gegenüber dem Vorjahresende deutlich um rund 47 % auf einen Bestand von mehr als 2,7 Mio. Anschlüssen. Zurückzuführen war dieser Zuwachs größtenteils auf die erfolgreiche Migration auf die IP-Technologie in den integrierten Ländern: So konnten wir in EJR Mazedonien die Migration der Kunden auf IP-basierte Anschlüsse zum 15. Januar 2014 erfolgreich abschließen. Auch in der Slowakei, Kroatien und Ungarn haben wir bereits einen deutlichen Anteil der Anschlüsse migriert. Insgesamt erreichten wir zum Jahresende einen Anteil der IP-Anschlüsse an den Gesamtanschlüssen von 29 %.

Bei den Breitband-Anschlüssen **Retail** stieg die Anzahl mit rund 5,0 Mio. im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 4,7 %. Treiber waren hierbei v. a. innovative Tarifpläne, die TV mit Internet bündeln. Der Großteil dieses Anstiegs gegenüber dem Vorjahresendwert ist auf das DSL-Geschäft v. a. in Griechenland zurückzuführen, gefolgt von den Breitband-Kabelanschlüssen in Ungarn. Auch andere Anschlusstechnologien wie Glasfaser zeigten erfreuliche Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahresende, z. B. in Rumänien und der Slowakei mit jeweils mehr als 20 % Wachstum.

Zum 31. Dezember 2013 nutzten in unserem operativen Segment Europa rund 9,5 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss – ein Rückgang gegenüber dem Vorjahresende von 4,4 %, v. a. bedingt durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie (PSTN). Seit dem dritten Quartal 2013 sind jedoch erste Anzeichen für eine Verlangsamung der Anschlussverluste gegenüber dem jeweiligen Vorquartal zu beobachten; im vierten Quartal 2013 konnten wir eine fast stabile Entwicklung bei den Anschlussbeständen gegenüber dem Vorquartal erzielen.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

T 031

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
GESAMTUMSATZ	13 659	14 406	(747)	(5,2)%	15 124
Griechenland	2 988	3 253	(265)	(8,1)%	3 546
Rumänien	1 017	1 037	(20)	(1,9)%	1 072
Ungarn	1 563	1 429	134	9,4 %	1 438
Polen	1 584	1 678	(94)	(5,6)%	1 740
Tschechische Republik	915	1 044	(129)	(12,4)%	1 092
Kroatien	929	992	(63)	(6,4)%	1 084
Niederlande	1 666	1 664	2	0,1 %	1 747
Slowakei	828	837	(9)	(1,1)%	886
Österreich	828	878	(50)	(5,7)%	924
Übrige ^a	1 513	1 811	(298)	(16,5)%	1 827
Betriebsergebnis (EBIT)	958	1 437	(479)	(33,3)%	760
EBIT-Marge %	7,0	10,0			5,0
Abschreibungen	(3 382)	(3 291)	(91)	(2,8)%	(4 270)
EBITDA	4 340	4 728	(388)	(8,2)%	5 030
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(178)	(208)	30	14,4 %	(246)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	4 518	4 936	(418)	(8,5)%	5 276
Griechenland	1 165	1 205	(40)	(3,3)%	1 309
Rumänien	283	289	(6)	(2,1)%	274
Ungarn	438	474	(36)	(7,6)%	542
Polen	599	586	13	2,2 %	629
Tschechische Republik	404	486	(82)	(16,9)%	509
Kroatien	404	468	(64)	(13,7)%	511
Niederlande	495	525	(30)	(5,7)%	505
Slowakei	337	354	(17)	(4,8)%	388
Österreich	192	234	(42)	(17,9)%	253
Übrige ^a	205	318	(113)	(35,5)%	361
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	33,1	34,3			34,8
CASH CAPEX	(3 648)	(1 724)	(1 924)	n. a.	(1 891)

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 (bis einschließlich 31. Juli 2013), Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), GNF (Global Network Factory), Europa Headquarter sowie Group Technology.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Gesamtumsatz.

Zum Ende des Geschäftsjahres erzielte unser operatives Segment Europa einen Gesamtumsatz von 13,7 Mrd. € und lag damit 5,2 % unter dem Niveau des Vorjahres. Ohne Berücksichtigung von gegenläufigen Effekten reduzierte sich der Umsatz um 3,6 % wie folgt: Zum einen verringerte sich der Segmentumsatz aufgrund der seit dem 1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung der Hellas Sat sowie der seit dem 1. August 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien. Zusätzlich belasteten die insgesamt negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro unsere Umsätze, v. a. der Ungarische Forint und die Tschechische Krone. Zum anderen hatte die Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 einen leicht positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung.

Operativ beeinflussten Entscheidungen von Regulierungsbehörden unseren Segmentumsatz deutlich negativ: Abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie Roaming-Regulierungen in fast allen Ländern unseres operativen Segments waren ursächlich für mehr als die Hälfte unseres operativen Umsatzrückgangs. Zusätzlich setzten wettbewerbsbedingte Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz sowie die weiterhin angespannte makroökonomische Lage in vielen Volkswirtschaften unseres operativen Segments den Umsatz unter Druck – trotz erster Anzeichen einer leichten Konjunkturerholung in einigen Märkten.

Besonders stark betroffen war der Segmentumsatz von den Rückgängen bei der OTE-Gruppe; v. a. das Mobilfunk-Geschäft in Griechenland war regulierungs- und marktbedingt rückläufig. Auch die übrigen Länder unseres operativen Segments mussten marktbedingte Umsatzrückgänge hinnehmen. So war z. B. in der Tschechischen Republik der Rückgang der Umsätze im Wesentlichen durch die im April 2013 erfolgten enormen Preissenkungen auf dem Mobilfunk-Markt beeinflusst. Auch in Polen und in Kroatien waren die Umsätze rückläufig. Insgesamt war der Privatkundenbereich auf Segmentebene von Umsatzrückgängen betroffen – deutlich getrieben durch das Mobilfunk-Geschäft. Einen leicht kompensatorischen Effekt auf Segmentebene erzielte Ungarn mit seinem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr – wesentlich bedingt durch das Energie-Geschäft. Zusätzlich stiegen in Ungarn die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen – auch wegen der ungebrochenen Attraktivität von Smartphones. Damit einher gingen gestiegene Mobilfunk-Datenumsätze. Im ungarischen Festnetz-Geschäft trugen die Breitband-/TV-Umsätze positiv zur Umsatzentwicklung bei. Darüber hinaus wurde mit dem Wegfall der umsatzbezogenen ungarischen Sondersteuer im Dezember 2012 unser Umsatz im Jahr 2013 hierdurch nicht mehr belastet, sodass sich im Vorjahresvergleich ein positiver Umsatzeffekt zeigte.

Mit der konsequenten Ausrichtung der Länder unseres operativen Segments Europa auf die Wachstumsfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte aus der Sprachtelefonie auf Segmentebene teilweise auffangen. Trotz fehlender Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien stiegen die Umsätze beim mobilen Datengeschäft gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 13 % bzw. 164 Mio. € (bereinigt um Wechselkurseffekte) in allen Ländern unseres operativen Segments, insbesondere in den Niederlanden, der Tschechischen Republik, in Kroatien, Ungarn und der Slowakei. Dabei

entfiel der Großteil dieses Umsatzes auf den Privatkundenbereich. Durch attraktive Tarife in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten wie z. B. Smartphones und Tablet-PCs konnten wir mehr Vertragskunden gewinnen und an uns binden. Entsprechend wuchs auch der Umsatz bei den Endgeräteverkäufen. Die ungebrochene Attraktivität von Smartphones spiegelt sich auch in der gestiegenen Nutzungsrate bei den Datendiensten wider. Im Bereich Breitband/TV setzte sich der positive Trend der vergangenen Quartale fort: Zum Ende des Berichtsjahres legte das TV-Geschäft um rund 21 % gegenüber dem Vorjahr zu. Dieses Umsatzwachstum basierte auch auf ersten positiven Effekten aus unserem Erwerb von DIGI Slovakia. Infolge unseres Breitband-Ausbaus im Festnetz und im Mobilfunk konnten wir deutlich mehr Kunden von unserem TV-Angebot überzeugen, v. a. in Griechenland, Rumänien und Ungarn. Dank der Erweiterung unseres Produkt- und Service-Portfolios in Kroatien, u. a. um Cloud-Dienstleistungen, leistete auch der Bereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag. Das Energie-Geschäft in Ungarn setzte 2013 bei den „benachbarten Branchen“ (sog. „adjacent industries“) seinen Wachstumskurs fort.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Unser operatives Segment Europa erzielte im Berichtsjahr ein bereinigtes EBITDA von 4,5 Mrd. €; das sind 8,5 % weniger als im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung der Konsolidierungskreiseffekte im Zusammenhang mit den Veräußerungen der Hellas Sat und der Landesgesellschaften in Bulgarien sowie dem Erwerb der DIGI Slovakia als auch der negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 6,6 %. Dieser verbleibende operative Rückgang auf Segmentebene war im Wesentlichen auf das Mobilfunk-Geschäft in Griechenland sowie auf die Tschechische Republik, Kroatien und Österreich zurückzuführen. In Ungarn ist der Rückgang auch durch die zum 1. Januar 2013 von der dortigen Regierung eingeführte Steuer auf Versorgungsnetzwerke (Utility Tax) verursacht. Die für das Geschäftsjahr 2013 zu entrichtende Steuer belastete unser bereinigtes EBITDA zusätzlich mit 23 Mio. €. Dem gegenüber standen gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge der Länder Polen und Albanien sowie des Festnetz-Geschäfts in Griechenland, die sich insgesamt leicht positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene auswirkten.

Die insgesamt geringeren Umsätze auf Segmentebene belasteten die EBITDA-Entwicklung im Jahresvergleich. Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, sowie staatliche Sparprogramme setzten unsere Ergebnisentwicklung zusätzlich unter Druck. Durch die konsequente Senkung der indirekten Kosten infolge unserer Effizienzsteigerungsmaßnahmen konnten wir dem negativen Effekt aus dem Umsatzrückgang teilweise entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten im griechischen Festnetz-Geschäft. Darüber hinaus sanken insgesamt unsere direkten Kosten sowohl durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten als auch durch eine Zielgruppenfokussierung bei der Kundenansprache – dies konnten wir trotz höherer direkter Kosten im Energie- oder Wholesale-Geschäft erreichen. Aus dem Verkauf von Hellas Sat zum 31. März 2013 sowie unserer Landesgesellschaften in Bulgarien zum 31. Juli 2013 resultierten als Sondereinflüsse berücksichtigte Erträge aus Entkonsolidierungen von insgesamt rund 0,2 Mrd. €.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern.

Zielbild des operativen Segments Europa ist es, unsere Gesellschaften zu integrierten, paneuropäischen All IP-Playern zu entwickeln. Im Rahmen dieser strategischen Ausrichtung sind unsere Gesellschaften entsprechend ihrer jeweiligen Marktposition in vier Cluster eingeteilt: „Senior leaders“ sind Gesellschaften, die sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk agieren und jeweils führende Positionen in beiden Bereichen haben. Dazu zählen Griechenland, Ungarn, Kroatien und EJR Mazedonien. In diesem Cluster ist Ziel der jeweiligen Gesellschaft, die Marktführerschaft sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk zu halten. Im Cluster „Junior leaders“ finden sich Gesellschaften, die zwar eine starke Position im Festnetz haben, aber bei separater Betrachtung im Mobilfunk nicht Marktführer sind. Dazu zählen Rumänien, die Slowakei und Montenegro – dort wollen die jeweiligen Gesellschaften die starke Stellung im Festnetz-Bereich nutzen und das Mobilfunk-Geschäft vorantreiben. Bei unseren Gesellschaften mit vorwiegend Mobilfunk-Geschäft sind zum einen die „Mobile runners-up“ zu nennen. Dies sind unsere Landesgesellschaften in Polen, der Tschechischen Republik und Albanien, die nicht Marktführer sind, aber die Marktführerschaft anstreben. Diese Gesellschaften arbeiten konsequent an ihrer Ausrichtung zu integrierten Unternehmen. Unsere Beteiligungen in den Niederlanden und Österreich gelten als „Smart attackers“, da sie noch einen deutlichen Abstand zu den anderen Marktteilnehmern haben. Für diese beiden Gesellschaften sehen wir aufgrund ihrer aktuellen Marktposition auf absehbare Zeit keine Möglichkeit zur Erreichung des strategischen Zielbildes. Sie konzentrieren sich deshalb auf effizienzsteigernde Maßnahmen. Im Nachfolgenden haben wir für jedes der vier Cluster repräsentativ eine Landesgesellschaft dargestellt.

Griechenland (Senior leader). In Griechenland erwirtschafteten wir im Berichtsjahr einen Umsatz von 3,0 Mrd. €. Damit verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 8,1 %. Ohne Berücksichtigung der seit dem 1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung von Hellas Sat sank der Umsatz um 7,6 %. Dieser verbleibende operative Umsatzrückgang war großteils durch das Mobilfunk-Geschäft verursacht. Wiederholt regulierungsbedingt niedrigere Terminierungsentgelte, d. h. der Minutenpreis für Mobilfunk-Gespräche reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um rund 65 %, ließen v. a. die Sprachumsätze deutlich sinken. Ebenso setzte die anhaltend hohe Wettbewerbsintensität die Mobilfunk-Umsätze weiter unter Druck; bemerkbar machte sich das sowohl durch ein geringeres Preisgefüge als auch durch Kundenverluste v. a. im Prepaid-Bereich. Trotz des schwierigen Umfelds stiegen die Umsätze bei den mobilen Datendiensten um rund 8 % gegenüber dem Vorjahr – sowohl aufgrund einer höheren Nutzung bei den Datendiensten als auch durch eine höhere Anzahl an verkauften Datentarifen. Dank des schnellen Ausbaus an LTE-Stationen erzielten wir zum 31. Dezember 2013 eine Abdeckung von mehr als 50 % der Bevölkerung. Höhere Umsätze bei Endgeräteverkäufen wirkten sich positiv auf die Umsatzentwicklung aus.

Auch der Festnetz-Bereich war von Umsatzrückgängen betroffen – hauptsächlich bei den Sprachdiensten. Verantwortlich dafür waren Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie in Höhe von rund 7 %. Ein geringeres Preisniveau, gerade im Breitband-Geschäft, setzte unsere Umsätze weiter unter Druck. Die daraus resultierenden Umsatzrückgänge konnten nur zum Teil durch einen Zuwachs bei den DSL-Anschlüssen aufgefangen werden. Das TV-Geschäft setzte sein erfreuliches Wachstum der letzten Quartale fort. Insbesondere mit dem – z. B. um exklusive Fußball-Inhalte – erweiterten TV-Angebot konnten wir viele neue Kunden gewinnen.

Im Berichtszeitraum verringerte sich das bereinigte EBITDA in Griechenland auf 1,2 Mrd. €. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 3,3 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Entkonsolidierung von Hellas Sat sank das bereinigte EBITDA um lediglich 1,9 %. Dieser Rückgang ist hauptsächlich bedingt durch negative Umsatzeffekte, insbesondere im Mobilfunk-Geschäft. Zum Teil konnten wir diesen Rückgang durch geringere direkte Kosten auffangen: einerseits durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten und andererseits durch Einsparungen bei den Ausgaben für die Kundengewinnung im Mobilfunk. Bei den indirekten Kosten konnten wir mit unseren Programmen zur Effizienzsteigerung im Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft den negativen Umsatzeffekten teilweise entgegenwirken. Der Erfolg dieser Programme zeigte sich v. a. in geringeren Personalkosten infolge einer geringeren Mitarbeiterzahl sowie in niedrigeren Marketing-Kosten.

Slowakei (Junior leader). Im Berichtsjahr erzielte unsere slowakische Beteiligung einen Umsatz von 828 Mio. €, der sich somit im Vergleich zum Vorjahr nur leicht um 1,1 % verringerte. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 reduzierte sich der Umsatz um 2,2 %. Dies ist in erster Linie durch das Mobilfunk-Geschäft bedingt. Das niedrigere Preisniveau bei den mobilen Sprachumsätzen wurde insbesondere durch die hohe Wettbewerbsintensität auf dem slowakischen Mobilfunk-Markt somit durch Regulierungsentscheidungen bestimmt. Nur teilweise konnte eine höhere Nutzung bei den Sprachdiensten diesen Rückgang auffangen. In absoluten Zahlen gemessen war der Privatkundenbereich stärker von den Umsatzrückgängen betroffen als der Geschäftskundenbereich. Das Geschäftsfeld der mobilen Datendienste etablierte sich auch im Berichtsjahr als konstanter Wachstumsmotor. Dank eines gesteigerten Nutzungsverhaltens, der Kunden bei den Datendiensten und der weiterhin hohen Attraktivität bei der Nutzung von Smartphones erzielten wir einen Umsatzanstieg von rund 26 %. Zusätzlich führten höhere Endgeräteverkäufe zu einem positiven Umsatzbeitrag. Im Festnetz-Bereich war der Großteil der Rückgänge auf geringere Umsätze bei der Sprachtelefonie zurückzuführen, v. a. verursacht durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie und ein niedrigeres Preisniveau. Erfolgreich schritt auch in der Slowakei die Migration

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

von PSTN-Anschlüssen auf die zukunftsweisende IP-Technologie voran; so konnten wir zum Jahresende 2013 eine Migrationsquote von rund 60 % vorweisen. Das TV-Geschäft unserer slowakischen Beteiligung – deutlich gestiegen gegenüber dem Vorjahr – erhielt durch den Erwerb der DIGI Slovakia zum 1. September 2013 frische Impulse. Auch der Bereich B2B/ICT konnte einen deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahr verzeichnen.

Das bereinigte EBITDA betrug im Berichtsjahr 337 Mio. € und reduzierte sich damit gegenüber 2012 um 4,8 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb von DIGI Slovakia sank das bereinigte EBITDA um 5,4 %. Die leicht negativen Effekte aus dem Umsatzrückgang sowie die insgesamt leicht höheren direkten Kosten, u. a. durch das B2B/ICT-Geschäft beeinflusst, konnten nur teilweise durch Reduzierungen bei den indirekten Kosten aufgrund von Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz kompensiert werden.

Polen (Mobile runner-up). Im Berichtsjahr betrugen unsere Umsätze in Polen 1,6 Mrd. € und lagen damit 5,6 % unter Vorjahresniveau. Ohne Berücksichtigung der leicht negativen Wechselkursentwicklung des Polnischen Zloty gegenüber dem Euro reduzierten sich die Umsätze um 5,3 %. Dieser operative Rückgang war deutlich getrieben durch die wiederholte regulierungsbedingte Absenkung der Terminierungsentgelte im Januar und Juli 2013. Trotz einer höheren Vertragskundenanzahl sowie einer höheren Nutzung der Sprachdienste wirkte sich das niedrigere Preisniveau auf dem polnischen Mobilfunk-Markt negativ auf unsere Umsätze aus. Auch die Umsätze beim SMS-Geschäft sanken im Vergleich zu 2012 infolge eines niedrigeren Durchschnittspreises. Dagegen leistete der Verkauf von Endgeräten einen erfreulichen Umsatzbeitrag v. a. als Ergebnis der erfolgreichen Vermarktung von Tablet-PCs und insbesondere von Smartphones, die einen Anteil von rund 70 % an den gesamten Endgeräteverkäufen ausmachten.

Das bereinigte EBITDA belief sich im Berichtszeitraum auf 599 Mio. € und stieg damit gegenüber dem Vorjahr um 2,2 %. Ohne Berücksichtigung der leicht negativen Wechselkurseffekte ergab sich ein Anstieg von 2,6 %. Aufgefangen werden konnten die umsatzbedingten Rückgänge durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie unser striktes Kosten-Management, v. a. durch eine gezieltere Ansprache bei der Kundenbindung und -gewinnung.

Niederlande (Smart attacker). In den Niederlanden stabilisierten sich unsere Umsätze 2013 gegenüber dem Vorjahr auf 1,7 Mrd. €. Obwohl die Senkung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte im September 2013 die Sprachumsätze belastete, konnten wir gerade durch den Marktstart von neuen Tarifen im dritten Quartal eine größere Zahl von Vertragskunden hinzugewinnen. Auch die Umsätze bei den mobilen Datendiensten wuchsen bedingt durch ein höheres Nutzungsverhalten der Kunden und infolge der anhaltend hohen Nachfrage nach

Smartphones – v. a. nach hochpreisigen Geräten. Zusätzlich dazu halfen Wholesale-Geschäfte den Verkauf von Endgeräten zu steigern.

Das bereinigte EBITDA sank im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr um 5,7 % und betrug somit 495 Mio. €. Höheren direkten Kosten – z. B. durch gestiegene Ausgaben bei der Kundenbindung und durch Wholesale-Geschäfte mit Endgeräten – standen leicht positive Effekte bei den indirekten Kosten entgegen, insbesondere durch Einsparungen bei Personal- und Materialkosten.

EBIT.

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im Berichtsjahr bei 1,0 Mrd. €, dies entspricht einer Minderung gegenüber dem Vorjahr um 33,3 %. Dieses Ergebnis resultierte hauptsächlich aus dem rückläufigen bereinigten EBITDA. Zusätzlich verringerte sich das EBIT durch Wertminderungen auf Goodwill v. a. in Österreich, bedingt durch die hohen Kosten des im Rahmen der Auktion in 2013 erworbenen Spektrums. Diesem negativen Effekt standen geringere Abschreibungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments gegenüber; v. a. in Polen und in der Slowakei reduzierten sich die Abschreibungen auf Sachanlagen im Vergleich zum Vorjahr. Weiterhin führte der Ausweis unserer Landesgesellschaften in Bulgarien im Zeitraum von Mai bis Juli 2013 als „held for sale“ zu einem Aussetzen der planmäßigen Abschreibungen. Abschreibungsmindernd wirkten außerdem die anschließende Entkonsolidierung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien und die Entkonsolidierung von Hellas Sat in Griechenland.

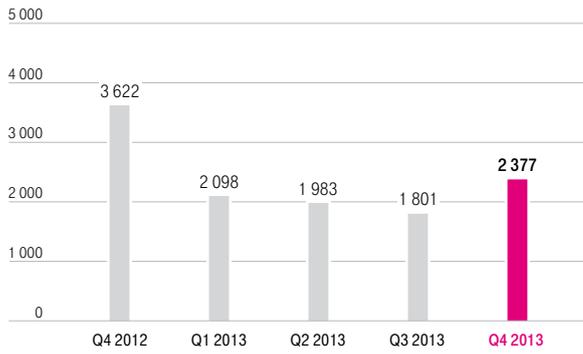
Cash Capex.

2013 wiesen wir in unserem operativen Segment Europa einen Cash Capex von 3,6 Mrd. € aus. Der Anstieg von 1,9 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen u. a. in den Niederlanden, Österreich, Rumänien, Ungarn und Polen. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerb lag der Cash Capex aufgrund von kontinuierlichen Investitionen in unsere Netze der Zukunft leicht über dem Vorjahresniveau. Dabei agierten unsere Landesgesellschaften bei Investitionsausgaben sehr überlegt. Gründe dafür waren eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen, wie die Steuern in Ungarn oder die Immobiliensteuer in Griechenland.

SYSTEMGESCHÄFT. WESENTLICHE KPIs.

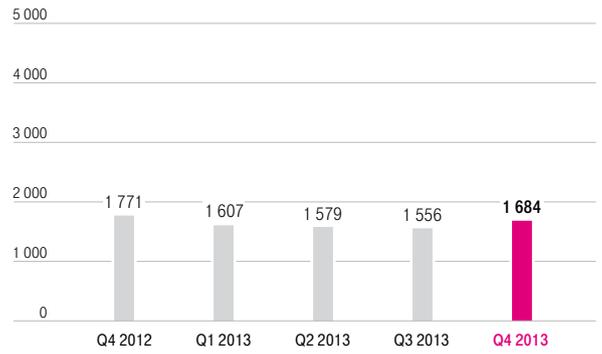
G 37

Auftragseingang. in Mio. €



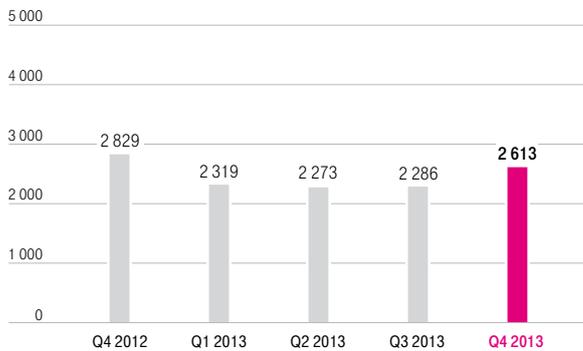
G 39

Umsatz extern. in Mio. €



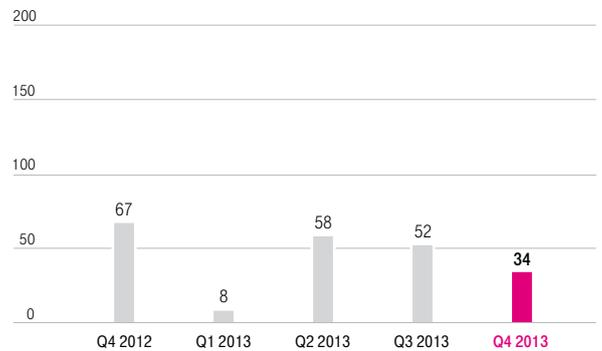
G 38

Umsatz. in Mio. €



G 40

EBIT bereinigt. in Mio. €



T 032

		31.12.2013	31.12.2012	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2011
AUFTRAGSEINGANG	Mio. €	8 259	8 737	(478)	(5,5)%	7 396
COMPUTING & DESKTOP SERVICES						
Anzahl der betreuten Server	Stück	62 308	57 121	5 187	9,1%	58 053
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,31	1,93	(0,62)	(32,1)%	2,00
SYSTEMS INTEGRATION						
Fakturierte Stunden	Mio.	6,6	6,3	0,3	4,8%	n. a.
Utilization Rate	%	82,5	85,1		(2,6)%p	n. a.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Geschäftsentwicklung.

Im Geschäftsjahr 2013 konnten wir zahlreiche neue Verträge im In- und Ausland abschließen wie z. B. mit RWE, der Europäischen Kommission, der Deutschen Rentenversicherung, dem finnischen Unternehmen KONE und den Schweizerischen Bundesbahnen. Diese erfreuliche Entwicklung konnte jedoch den anhaltenden Kostendruck im ICT-Markt nicht kompensieren: Der Auftragseingang lag im Geschäftsjahr 2013 um 5,5% unter dem Vorjahresniveau. Bei vielen unserer Großkunden haben sich jedoch unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchgesetzt, wie z. B. bei dem Elektronikkonzern Pioneer Europe. Entsprechend haben wir unsere dynamischen Ressourcen aus der Cloud auch 2013 weiter ausgebaut. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten Bandbreite, Rechnerkapazität, Speicherleistung und Software nach Bedarf, teilen sich die Infrastruktur und zahlen nur nach tatsächlichem Verbrauch. Aus den neuen Vertragsabschlüssen ergeben sich höhere Anforderungen. Um diesen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir kontinuierlich unsere ICT-Ressourcen. Die Zahl der betreuten Server wuchs gegenüber dem Jahresende 2012 um 9,1%. Den gestiegenen Ressourcenbedarf aus dem Zuwachs konnten wir teilweise durch leistungsstärkere Server und ein verbessertes Auslastungs-Management kompensieren. Eine ähnliche Entwicklung zeichnete sich bei den Rechenzentren ab: Durch Zusammenlegung von Rechenzentren entstehen größere und leistungsstärkere Einheiten. In München nahmen wir zudem die neue Plattform für Dynamic Computing in Betrieb, auf der künftig alle Cloud-Lösungen für unsere Kunden betrieben werden. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme sank im Wesentlichen aufgrund der im Konzern durchgeführten Personalumbaumaßnahmen und Sparbemühungen bei den IT-Kosten.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 9,5 Mrd. € und lag somit um 5,2% unter dem Vorjahreswert. Dies geht zu einem großen Teil auf deutlich sinkende Umsätze der Telekom IT zurück, was die erfolgreiche Reduzierung der IT-Kosten innerhalb unseres Konzerns widerspiegelt.

Der Umsatz der Market Unit umfasst den Umsatz mit externen Kunden sowie konzerninterne Umsätze für TK-Leistungen und internationale IT-Services, die nicht im Verantwortungsbereich der Telekom IT liegen. Der Gesamtumsatz der Market Unit lag mit 7,7 Mrd. € unter dem des Jahres 2012. Während der nationale Umsatz auf Vorjahresniveau blieb, sank der internationale Umsatz gegenüber dem Vergleichszeitraum. Einen negativen Einfluss auf den Umsatz hatten neben Wechselkurseffekten die Entkonsolidierung der T-Systems Italia und der Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France im ersten Halbjahr 2013. Positiv auf den Gesamtumsatz wirkten die hohe Zahl an neuen Vertragsabschlüssen und unsere Mehrjahresverträge aus Vorperioden. Andererseits belastete die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft den Umsatz.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der alle internen nationalen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit minus 17,6% deutlich unter dem Vorjahresniveau. Dies spiegelt im Wesentlichen die Einsparungen des Konzerns bei den IT-Kosten wider.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

T 033

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
GESAMTUMSATZ	9 491	10 016	(525)	(5,2)%	9 953
Betriebsergebnis (EBIT)	(279)	(307)	28	9,1 %	(395)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(431)	(417)	(14)	(3,4)%	(418)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	152	110	42	38,2 %	23
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	1,6	1,1			0,2
Abschreibungen	(669)	(649)	(20)	(3,1)%	(669)
EBITDA	390	342	48	14,0 %	274
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(416)	(405)	(11)	(2,7)%	(398)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	806	747	59	7,9 %	672
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	8,5	7,5			6,8
CASH CAPEX	(1 080)	(1 187)	107	9,0 %	(1 413)

Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt die operative Steuerung der Regional Services and Solutions (RSS) durch das operative Segment Deutschland statt durch das operative Segment Systemgeschäft, um den Marktzugang gezielter zu bündeln.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtsjahr steigerte unser operatives Segment Systemgeschäft das bereinigte EBITDA um 7,9 %. Diese positive Entwicklung ist sowohl auf eine deutlich höhere Profitabilität im operativen Geschäft, als auch auf wirksame Restrukturierungs- und Effizienzmaßnahmen zurückzuführen. Die bereinigte EBITDA-Marge wuchs von 7,5 % im Vorjahr auf 8,5 % im Jahr 2013. Das EBITDA stieg um 14,0 %, da die starke operative Verbesserung die gestiegenen Restrukturierungsaufwendungen sowie die Aufwendungen für die Entkonsolidierung der T-Systems Italia überkompensieren konnte.

EBIT, bereinigtes EBIT.

Das bereinigte EBIT lag im Geschäftsjahr 2013 um 42 Mio. € über dem Vorjahreswert. Maßgebliche Einflüsse waren das verbesserte bereinigte EBITDA, teilweise kompensiert durch leicht gestiegene Abschreibungen. Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich von 1,1 % im Vorjahr auf 1,6 %.

Cash Capex.

Der Cash Capex lag im Geschäftsjahr 2013 bei 1,1 Mrd. € und damit um 9,0 % unter Vorjahresniveau. Dieser Rückgang konnte trotz der notwendigen Investitionen in neue Verträge und Kundenbeziehungen durch Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen, erreicht werden. Die Steuerung der Telekom IT sieht die nachhaltige Senkung der eigenen Investitionen vor. Auszahlungen entfielen etwa auf den Ausbau der Plattform für Dynamic Computing und auf technische Modernisierungen im Zusammenhang mit Neuverträgen.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES.

Als Ergebnis der Neuausrichtung der zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen fiel zum 1. Januar 2013 der Startschuss für unsere neue Konzernzentrale sowie die neu formierten Group Services. In diesem Zusammenhang haben wir das Segment in „Group Headquarters & Group Services“ umbenannt.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Unser Personaldienstleister Vivento unterstützte auch 2013 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 2013 beschäftigte Vivento rund 8 000 Mitarbeiter (31. Dezember 2012: rund 8 200 Mitarbeiter), davon etwa 3 900 in externen Beschäftigungen, v. a. im öffentlichen Sektor wie der Bundesagentur für Arbeit. Weitere ca. 3 100 Mitarbeiter waren konzernintern tätig, insbesondere in den ServiceCentern. Etwa 1 000 Beschäftigte waren in operativen und strategischen Einheiten von Vivento eingesetzt oder wurden von Vivento betreut. Im Berichtszeitraum übernahm Vivento insgesamt ca. 1 300 Mitarbeiter neu; den Personaldienstleister verließen im Gegenzug rund 1 500 Mitarbeiter mit einer neuen Perspektive.

OPERATIVE ENTWICKLUNG.

Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz des Segments Group Headquarters & Group Services erhöhte sich im Geschäftsjahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 1,6 %. Grund dafür war hauptsächlich der Umsatzzuwachs der Digital Business Unit, v. a. aus den Verkäufen von toline eReadern und toline Tablets. Dem stand ein geringerer Umsatz bei den Group Services gegenüber.

EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtsjahr verbesserte sich das bereinigte EBITDA des Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mrd. €. Diese Verbesserung wurde hauptsächlich durch operative Kosteneinsparungen in den Group Services und einen Ertrag im Zusammenhang mit unserem Einkaufs-Joint Venture BuyIn realisiert. Demgegenüber belasteten geringere Erträge aus Markenlizenzen und Kosten für die Wachstumsgeschäfte der Digital Business Unit das Ergebnis.

Insgesamt wurde das EBITDA im Berichtsjahr mit negativen Sondereinflüssen in Höhe von 228 Mio. € belastet. Es wirkten sich v. a. Aufwendungen für Personalmaßnahmen, hauptsächlich Vorruhestand und Abfindungen, aus. Im Vergleichszeitraum 2012 wurde das EBITDA mit Sondereinflüssen in Höhe von 282 Mio. € negativ beeinflusst. Dabei standen Aufwendungen für Personalmaßnahmen der positiven Wirkung einer Kostenrückerstattung der Kreditanstalt für Wiederaufbau im Zusammenhang mit einem in den USA geschlossenen Vergleich gegenüber.



Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Anhang, SEITE 220 FF.

T 034

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
GESAMTUMSATZ	2 879	2 835	44	1,6 %	2 822
davon: Digital Business Unit	970	868	102	11,8 %	843
Betriebsergebnis (EBIT)	(1 582)	(1 750)	168	9,6 %	1 299
Abschreibungen	(699)	(753)	54	7,2 %	(752)
EBITDA	(883)	(997)	114	11,4 %	2 051
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(228)	(282)	54	19,1 %	2 691
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	(655)	(715)	60	8,4 %	(640)
davon: Digital Business Unit	121	137	(16)	(11,7)%	168
CASH CAPEX	(411)	(379)	(32)	(8,4)%	(331)

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

EBIT.

Das EBIT verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,2 Mrd. €. Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus einem verbesserten EBITDA und geringeren Abschreibungen, die hauptsächlich auf den rückläufigen Bestand im Sachanlagevermögen zurückzuführen sind.

Cash Capex.

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 8,4 %. Hauptgründe dafür waren höhere Zugänge v. a. bei IT-Lizenzen und eine höhere Investitionstätigkeit der Digital Business Unit. Gegenläufig wirkten sich geringere Fahrzeuganschaffungen im Berichtszeitraum aus.

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 2013 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 2013 einen Jahresüberschuss in Höhe von 2,8 Mrd. € aus. Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtsjahr von einer Vielzahl unterschiedlichster Effekte (z. B. Verlängerung der Vorruhestandsregelung bis zum 31. Dezember 2013, innerkonzernliche Unternehmensumhängung in der Scout24 Gruppe, Zuschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände) geprägt, die sich sowohl originär aus dem eigenen Geschäft der Gesellschaft als auch aus dem Beteiligungsergebnis ergaben.

ERTRAGSLAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM AG.

Das Betriebsergebnis verschlechterte sich im Vergleich zum Vorjahr um ca. 1,4 Mrd. € bei im Vorjahresvergleich grundsätzlich stabilen Umsatzerlösen von 3,8 Mrd. €. Der Rückgang des Betriebsergebnisses resultiert aus im Vorjahresvergleich um 2,0 Mrd. € niedrigeren sonstigen betrieblichen Erträgen, denen um 0,3 Mrd. € geringere sonstige betriebliche Aufwendungen und um 0,3 Mrd. € geringere Personalaufwendungen gegenüberstehen. Die sonstigen betrieblichen Erträge waren im Vorjahr im Wesentlichen durch die Abspaltung der Anteile der T-Mobile Polska S.A. (vormals Polska Telefonia Cyfrowa S.A.), Warschau, von der Telekom Deutschland GmbH auf die T-Mobile Poland Holding GmbH zu Zeitwerten in Höhe von 1,5 Mrd. € beeinflusst. Die im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultieren insbesondere aus dem Rückgang der Aufwendungen für die Währungskurssicherung bei Fremdwährungsgeschäften. Die gegenüber dem Vorjahr gesunkenen Personalaufwendungen sind im Wesentlichen auf die verringerte Anzahl der Beschäftigten der Deutschen Telekom aufgrund der Inanspruchnahme von Vorruhestandsregelungen zurückzuführen.

Das im Vorjahr negative Finanzergebnis verbesserte sich um 8,8 Mrd. € auf 5,0 Mrd. €. Wesentlichen Einfluss darauf hatte die Verbesserung des Beteiligungsergebnisses um 8,6 Mrd. €. Im Vorjahr war das Beteiligungsergebnis insbesondere durch die Verlustübernahme von der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH in Höhe von 7,1 Mrd. € aufgrund der im Geschäftsjahr 2012 getätigten außerplanmäßigen Abschreibung auf den Beteiligungsbuchwert der T-Mobile USA belastet. Insbesondere die um 0,5 Mrd. € höhere Ergebnisabführung der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, von 4,7 Mrd. € aufgrund einer Zuschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände wirkte sich im Berichtsjahr positiv auf das Beteiligungsergebnis aus. Weiterhin wurde im Geschäftsjahr 2013 das Beteiligungsergebnis durch die Ergebnisabführungen der Scout24 Holding GmbH, München, in Höhe von 0,4 Mrd. € und der PASM Power and Air Condition Solution Management GmbH, München, in Höhe von 0,2 Mrd. € beeinflusst.

T 035

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

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung	Veränderung in %	2011
UMSATZERLÖSE	3 765	3 817	(52)	(1,4) %	3 824
Andere aktivierte Eigenleistungen	12	2	10	n. a.	-
GESAMTLEISTUNG	3 777	3 819	(42)	(1,1) %	3 824
Sonstige betriebliche Erträge	3 254	5 296	(2 042)	(38,6) %	7 542
Materialaufwand	(1 405)	(1 456)	51	3,5 %	(1 404)
Personalaufwand	(3 062)	(3 327)	265	8,0 %	(3 398)
Abschreibungen	(459)	(496)	37	7,5 %	(491)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4 184)	(4 489)	305	6,8 %	(5 221)
BETRIEBSERGEBNIS	(2 079)	(653)	(1 426)	n. a.	852
Finanzergebnis	5 046	(3 710)	8 756	n. a.	1 214
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	2 967	(4 363)	7 330	n. a.	2 066
Außerordentliches Ergebnis	(17)	(17)	0	n. a.	(19)
Steuern	(113)	(165)	52	31,5 %	(399)
JAHRESÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG)	2 837	(4 545)	7 382	n. a.	1 648

Diese positiven Ergebnisabführungen resultieren insbesondere bei der Scout24 Holding GmbH, München, aus einer innerkonzernlichen Unternehmensumhängung und bei der PASM Power and Air Condition Solution Management GmbH, München, aus der Rückerstattung gezahlter Stromsteuer nach den §§ 9 und 10 StromStG.

Das Zinsergebnis bleibt mit einem leichten Rückgang um 0,1 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr nahezu stabil. Das insbesondere durch die vorgenannten Effekte geprägte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Geschäftsjahr 2013 insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 7,3 Mrd. €.

Bei außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von 17 Mio. € und einem Steueraufwand von 113 Mio. € ergibt sich unter Einbeziehung der oben beschriebenen Einflüsse im Geschäftsjahr 2013 ein Jahresüberschuss von 2 837 Mio. €. Unter der Berücksichtigung des Gewinnvortrags von 40 Mio. € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 2 877 Mio. €.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM AG.

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

Die Bilanzsumme erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 7,9 Mrd. € auf 104,7 Mrd. €.

T 036

HGB-Bilanz Deutsche Telekom AG. in Mio. €

	31.12.2013	31.12.2013 in %	31.12.2012	Veränderung	31.12.2011
AKTIVA					
Immaterielle Vermögensgegenstände	285	0,3 %	197	88	326
Sachanlagen	3 921	3,7 %	4 266	(345)	4 698
Finanzanlagen	86 215	82,3 %	81 632	4 583	81 146
ANLAGEVERMÖGEN	90 421	86,3 %	86 095	4 326	86 170
Vorräte	3	0,0 %	2	1	5
Forderungen	10 888	10,4 %	8 302	2 586	8 439
Sonstige Vermögensgegenstände	1 654	1,6 %	942	712	1 636
Flüssige Mittel	1 122	1,1 %	997	125	1 507
UMLAUFVERMÖGEN	13 667	13,1 %	10 243	3 424	11 587
Rechnungsabgrenzungsposten	603	0,6 %	470	133	644
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	7	0,0 %	9	(2)	29
BILANZSUMME	104 698	100,0 %	96 817	7 881	98 430
PASSIVA					
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	48 491	46,4 %	47 357	1 134	53 307
Bilanzgewinn	2 877	2,7 %	3 050	(173)	4 656
EIGENKAPITAL	51 368	49,1 %	50 407	961	57 963
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1 879	1,8 %	1 986	(107)	2 461
Steuerrückstellungen	257	0,2 %	352	(95)	515
Sonstige Rückstellungen	2 894	2,8 %	3 127	(233)	3 578
RÜCKSTELLUNGEN	5 030	4,8 %	5 465	(435)	6 554
Finanzverbindlichkeiten	5 307	5,1 %	5 540	(233)	7 153
Übrige Verbindlichkeiten	42 764	40,8 %	35 157	7 607	26 485
VERBINDLICHKEITEN	48 071	45,9 %	40 697	7 374	33 638
Rechnungsabgrenzungsposten	229	0,2 %	248	(19)	275
BILANZSUMME	104 698	100,0 %	96 817	7 881	98 430

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Die Erhöhung der Aktivseite ist insbesondere durch den Anstieg der Finanzanlagen um 4,6 Mrd. €, der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 2,6 Mrd. € sowie der sonstigen Vermögensgegenstände um 0,7 Mrd. € bedingt. Die Erhöhung der Finanzanlagen ist im Vorjahresvergleich mit im Saldo 4,3 Mrd. € auf höhere Ausleihungen an die T-Mobile USA zurückzuführen, die im Zusammenhang mit der Refinanzierung der T-Mobile USA im Rahmen der Einbringung der T-Mobile USA in die MetroPCS übernommen wurden. Der Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 2,6 Mrd. € resultiert im Wesentlichen aus höheren Ergebnisabführungen der Tochtergesellschaften sowie aus weiteren gestiegenen Forderungen aus Cash Management. Die sonstigen Vermögensgegenstände erhöhten sich im Vorjahresvergleich um 0,7 Mrd. € aufgrund höherer Barsicherheiten zur Absicherung von Ausfallrisiken der derivativen Finanzinstrumente.

Die Erhöhung der Passivseite ist im Wesentlichen durch den Anstieg der übrigen Verbindlichkeiten mit 7,6 Mrd. € und des Eigenkapitals mit 1,0 Mrd. € geprägt. Wesentlich für die Erhöhung des Eigenkapitals waren der Jahresüberschuss des laufenden Geschäftsjahres von 2,8 Mrd. € sowie die Einlagen der Aktionäre, die im Zusammenhang mit der Erfüllung des Dividendenanspruchs die Einlage ihrer Dividendenansprüche gegen Aktien wählten, für das Geschäftsjahr 2013 mit 1,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkte sich die Gewinnausschüttung für das Vorjahr von 3,0 Mrd. € aus. Die übrigen Verbindlichkeiten stiegen im Wesentlichen aufgrund von Darlehensaufnahmen im Saldo um 10,3 Mrd. € an. Hierbei handelt es sich insbesondere um Darlehensaufnahmen bei der Deutschen Telekom International Finance B.V., Amsterdam, im Zusammenhang mit der Refinanzierung der T-Mobile USA in Höhe von 11,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich die Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Cash Management von 1,7 Mrd. € sowie aus Collaterals um 0,7 Mrd. € aus.

T 037

Kapitalflussrechnung.

in Mio. €

	2013	2012	Veränderung
JAHRESÜBERSCHUSS/ (-FEHLBETRAG)	2 837	(4 545)	7 382
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	(980)	1 918	(2 898)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	2 848	66	2 782
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1 743)	(2 494)	751
NETTO- VERÄNDERUNGEN DER FLÜSSIGEN MITTEL	125	(510)	635
Bestand der flüssigen Mittel am Anfang des Jahres	997	1 507	(510)
BESTAND DER FLÜSSIGEN MITTEL AM ENDE DES JAHRES	1 122	997	125

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit hat sich im Vorjahresvergleich um 2,9 Mrd. € auf minus 1,0 Mrd. € reduziert. Der Rückgang des Cashflows aus Geschäftstätigkeit ist trotz eines positiven Jahresüberschusses von 2,8 Mrd. € insbesondere auf den Aufbau von Forderungen aus Cash Management in Höhe von 2,1 Mrd. € zurückzuführen. Dieser Aufbau ergibt sich insbesondere aufgrund höherer Ergebnisabführungen von Tochtergesellschaften und kurzfristiger Darlehen im Rahmen des konzerninternen Cash Managements. Darüber hinaus ist der Rückgang des Cashflows aus Geschäftstätigkeit auch noch auf den Abbau der Verbindlichkeiten aus Cash Management um 1,7 Mrd. € zurückzuführen. Dieser Abbau resultiert insbesondere aus der Reduzierung der Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Refinanzierung der T-Mobile USA. Der im Vorjahr trotz eines Jahresfehlbetrags in Höhe von 4,5 Mrd. € und Auszahlungen für die Dotierung der CTA-Vermögen in Höhe von 0,8 Mrd. € positive Cashflow aus Geschäftstätigkeit war wesentlich durch den Aufbau von Verbindlichkeiten aus dem Cash Management in Höhe von 7,0 Mrd. € geprägt.



Weiterführende Informationen zur CR-Strategie, den CR-Zielen und den wichtigsten CR-Themen enthält der CR Online-Bericht unter: www.cr-bericht.telekom.com

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist im laufenden Geschäftsjahr maßgeblich durch den Verkauf eines Teils der von T-Mobile USA im Rahmen der Refinanzierung begebenen Anleihen, welche im Berichtsjahr von der Deutschen Telekom AG zahlungsunwirksam übernommen wurden, mit 4,3 Mrd. € beeinflusst. Gegenläufig wirkten sich insbesondere mit 0,7 Mrd. € Auszahlungen für hinterlegte Barsicherheiten für Derivate, mit 0,3 Mrd. € kurzfristige Mittelanlagen bei Tochtergesellschaften sowie mit 0,3 Mrd. € der Erwerb der Anteile an der Sireo Immobilienfonds No.1 GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main, aus.

Die Verbesserung des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit um 0,8 Mrd. € ist insbesondere auf eine um 1,1 Mrd. € geringere Barauszahlung für die Dividende in 2013 zurückzuführen, die aus der Einlage eines Teils der Aktionäre im Zusammenhang mit der Erfüllung des Dividendenanspruchs in Form von neu geschaffenen Aktien resultiert. Weiterhin verringerte sich gegenüber dem Vorjahr die Nettoaufnahme von Finanzverbindlichkeiten um 0,4 Mrd. €. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit setzt sich im Berichtsjahr im Wesentlichen aus der Nettotilgung von kurzfristigen Verbindlichkeiten von 3,1 Mrd. € sowie aus der Auszahlung der Bardividende für das Geschäftsjahr 2012 von 1,9 Mrd. € zusammen. Gegenläufig wirkten sich die Aufnahmen von mittel- und langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber der Deutschen Telekom International Finance B.V., Amsterdam, in Höhe von 3,2 Mrd. € aus. Nicht zahlungswirksam im Berichtsjahr war hingegen die Übernahme von Darlehen gegenüber der Deutschen Telekom International Finance B.V., Amsterdam, im Zuge der Refinanzierung der T-Mobile USA.

Zusammen führte dies im Berichtsjahr zu einem Anstieg an flüssigen Mitteln von ca. 0,1 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.

- Nachhaltige Wertschöpfung
- Messbare Fortschritte
- Gesellschaftlicher Beitrag

VERANTWORTUNG: GESCHÄFTSMODELL DER ZUKUNFT.

Weltweit zählen wir zu den führenden Anbietern von Telekommunikation und Informationstechnologie. Wir übernehmen gesellschaftliche und ökologische Verantwortung (Corporate Responsibility, CR) und wollen auch hierbei eine führende Rolle in unserer Branche spielen. Mit unserer konzernweiten CR-Strategie – abgeleitet aus unserer Konzernstrategie – bekennen wir uns zu den Grundsätzen einer nachhaltigen Unternehmensführung.

Unsere Geschäftstätigkeit besitzt eine hohe gesellschaftliche, ökologische und ökonomische Relevanz. ICT-Produkte, -Dienste und insbesondere unsere Netze tragen maßgeblich dazu bei, die Voraussetzungen für eine wettbewerbsfähige und nachhaltige Gesellschaft zu schaffen: Unsere Netze sind die Straßen und Schienen des 21. Jahrhunderts. Wir sind der vertrauenswürdige Begleiter in einer zunehmend komplexer werdenden digitalen Welt – privat und beruflich, immer und überall. Wir wollen das Leben von Menschen nachhaltig vereinfachen und bereichern. Das ist unser Auftrag.

Ob beim Klimaschutz, bei der Gesundheitsversorgung oder im Transportgeschäft – überall schaffen wir Voraussetzungen dafür, dass Menschen die anstehenden Herausforderungen besser bewältigen können, und tragen damit zur gesellschaftlichen Wertschöpfung bei. So entlasten wir unsere Kunden z. B. bei dem aufwendigen Betrieb von Hard- und Software, indem wir diese Dienste in unsere Rechenzentren verlagern: In der Cloud wickeln wir die dafür nötigen Prozesse mit hoher Energie- und Ressourceneffizienz ab. Hierfür betreiben wir leistungsfähige und gut ausgelastete Server in energieeffizienz-optimierten Rechenzentren. Auch Transporte und viele Industrieabläufe lassen sich mit unseren ICT-Lösungen deutlich ressourcen- und klimaschonender abwickeln.

Gesellschaftliche Verantwortung übernehmen wir nicht nur, indem wir unsere Kunden in die Lage versetzen, nachhaltiger zu agieren. Auch in der Beschaffung, in der Führung unseres Konzerns und bei sozialen Aufgaben übernehmen wir als ICT-Experten Verantwortung und schaffen damit einen Mehrwert in der Gesellschaft. Dafür braucht es zentrale Richt- und Leitlinien, konzernweite Ziele und eine entsprechende Organisation unseres Konzerns. Dabei gilt es die Balance zu wahren zwischen einem konzernweit einheitlichen, möglichst wirksamen Ansatz und ausreichend eigenem Spielraum für jede Landesgesellschaft bei der Umsetzung. Den Rahmen hierfür bildet unsere CR-Strategie.

2013 erreichten wir dabei drei wesentliche Meilensteine: Unsere erneuerte Sozialcharta nimmt die Einhaltung der Menschenrechte noch stärker in den Fokus. Unser Vorstand verabschiedete zudem erstmals ein internationales Klimaszutzziel, das unsere Fortschritte im Klimaschutz konzernweit messbar macht, und eine konzernweite CR-Richtlinie, die die hohe Bedeutung unserer gesellschaftlichen Verantwortung unterstreicht.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

MESSBARE FORTSCHRITTE IN DER NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG.

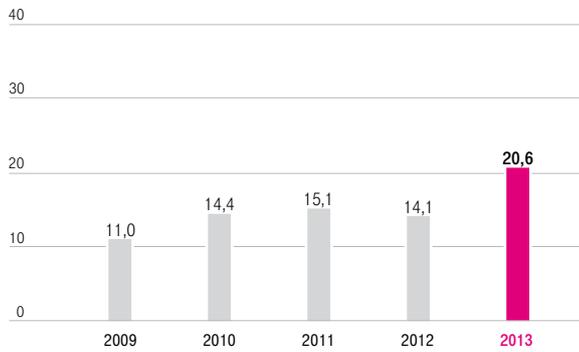
Um unsere CR-Leistungen transparent und vergleichbar zu machen, quantifizieren wir unsere CR-Aktivitäten und veröffentlichen seit 2011 unsere CR-Steuerungsgrößen auch in unserem Geschäftsbericht. Diese CR KPIs sind ein Element unserer integrierten Finanz- und CR-Berichterstattung. Aufmerksam verfolgen wir die Diskussion über die mit dem deutschen Bundesumweltministerium, Wirtschaftsprüfern sowie Investoren und Analysten entwickelten SD KPIs (Sustainable Development Key Performance Indicators, zu Deutsch: Nachhaltigkeitsindikatoren). Da uns unsere eigenen CR KPIs eine genauere Darstellung unserer CR-Leistungen erlauben, halten wir jedoch an ihnen fest und entwickeln sie kontinuierlich weiter. Für drei unserer KPIs – „Nachhaltiger Einkauf“, „Energieverbrauch“ und „CO₂-Emissionen“ – geben wir im Berichtsjahr auch eine Prognoseaussage ab.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, um den Erfolg unserer CR-Aktivitäten zu messen, ist der Anteil an T-Aktien, die von Investoren gehalten werden, deren Anlagestrategie auch ökologische, soziale und Governance-Kriterien zugrunde legt. Unsere Leistung in diesem Bereich messen wir – wie nachfolgend dargestellt – mit dem rechts abgebildeten CR KPI „Nachhaltiges Investment“.

G 41

CR KPI „Nachhaltiges Investment (SRI)“.

in %



■ 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.

Im Jahr 2013 wurden 19 % der Aktien von Investoren gehalten, die zumindest teilweise SRI-Kriterien bei Investment-Entscheidungen berücksichtigen (Broad SRI). 2 % der T-Aktien wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI-Gesichtspunkten managen (Core SRI).

Unser Engagement in nachhaltiger Entwicklung erfährt vielfältige Anerkennung: So geben uns zahlreiche Rating-Agenturen hohe Bewertungen in Sachen Nachhaltigkeit. Außerdem ist unsere Aktie in vielen Nachhaltigkeitsindizes wie dem FTSE4Good Index gelistet. Die folgende TABELLE 038 gibt einen Überblick über das Listing unserer Erfolge in den wichtigsten Ratings und Indizes.

T 038

Listing der T-Aktie in Nachhaltigkeitsindizes bzw. Prädikate.

Rating-Agentur	Indizes/Prädikate/Ranking	Erfolge Index-Listing				
		2013	2012	2011	2010	2009
SAM	DJSI World	☒	☑	☑	☑	☑
	DJSI Europe	☒	☑	☑	☑	☑
Oekom	„Prime“ ^a	☑	☑	☑	☑	☑
Sustainalytics	iSTOXX 50 SD KPI/überproportionale Berücksichtigung DT (neu seit 2013)	☑	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
	STOXX Global ESG Leaders	☑	☑	☑	n. a.	n. a.
	UN Global Compact 100 (neu seit 2013)	☑	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
imug/EIRIS	FTSE4Good ^a	☑	☑	☑	☑	☑
VIGEO	ASPI (Index Juni 2013 aufgelöst)	☑	☑	☑	☑	☑
	ESI	☒	☒	☑	☑	☑
CDP	Carbon Disclosure Leadership ^b	☑	☒	☒	☒	☒
	Carbon Performance Leadership	☒	☒	☒	☑	n. a.
Newsweek Green Rankings	Aufnahme in Global Top 500 ^c	☑	☑	☑	☑	n. a.
Sarasin	DAX Global Sarasin Sustainability ^a	☑	☑	☑	☑	☑
MSCI	MSCI Global Climate	☒	☒	☑	☑	☑

☑ erfolgreich gelistet ☒ nicht gelistet

^a Rating-Bewertung der DT wurde zuletzt 2012 durchgeführt und ist für 2014 wieder geplant.
^b Erstmalige Aufnahme in den Carbon Disclosure Leadership Index der DACH Region (Deutschland, Österreich, Schweiz).
^c Ranking wurde zuletzt 2012 durchgeführt (Global #41). Nächstes Ranking 2014 geplant.

Im dritten Jahr in Folge ist die T-Aktie im STOXX Global ESG Leaders Index gelistet. Erfolgreich aufgenommen wurde sie in den 2013 neu aufgelegten Index UN Global Compact 100: Er umfasst die weltweit führenden Konzerne in Bezug auf Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umweltschutz und Compliance. Außerdem konnten wir im Berichtsjahr unser Ergebnis im SAM-Rating, das Leistungen im Nachhaltigkeits-Management bewertet, gegenüber dem Vorjahr wieder verbessern. Diese Verbesserung hat jedoch nicht für eine erneute Aufnahme in die Dow Jones Sustainability Indizes (DJSI) gereicht, da das Anspruchsniveau erneut gestiegen ist. 2014 wollen wir daher im SAM-Rating durch eine stärkere Fokussierung – insbesondere auf die Themen mit dem höchsten Verbesserungspotenzial – unser Ergebnis weiter anheben. 2013 wurden wir Teil des Climate Disclosure Leadership Index der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz); Grund dafür war die mehr als überdurchschnittliche Transparenz bei unseren klimarelevanten Aktivitäten. Für unsere Angaben zum Climate Disclosure Project erhielten wir 90 von 100 möglichen Punkten; damit gehören wir zu den besten zehn Prozent der Unternehmen in diesen Regionen.

DIE DEUTSCHE TELEKOM IN DER GESELLSCHAFT.

Der ökologische und gesellschaftliche Mehrwert unserer Geschäftstätigkeit lässt sich in unserer gesamten Wertschöpfungskette nachweisen. Wie die folgende GRAFIK 42 zeigt, heißt das vereinfacht gesagt: Wir tragen zur nachhaltigen Entwicklung unserer Gesellschaft bei – im Einkauf, in unserem Konzern selbst und mit unseren Netzen, Produkten und Dienstleistungen.

Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

G 42

Wertschöpfungskette.



Nachfolgend sind einige Beispiele aufgeführt, wie wir für eine nachhaltige Wertschöpfung die Potenziale von ICT und unsere Erfahrung im Bereich unternehmerischer Verantwortung nutzen.

NACHHALTIGE BESCHAFFUNG.

In der globalen Lieferkette für ICT-Produkte gibt es immer wieder Anlass zu berechtigter Kritik hinsichtlich des nachhaltigen Verhaltens von Lieferanten, insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern. Wir haben klar formulierte und umfangreiche Sozial- und Umweltstandards – unsere Lieferanten sind explizit in diese Verantwortung mit eingeschlossen. Zudem versuchen wir, unseren Einfluss auch bei Vorlieferanten der zweiten oder dritten Stufe geltend zu machen. Wir geben unseren Zulieferern verbindliche Regeln vor und prüfen auch intensiv und regelmäßig die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards. Unsere Geschäftspartner unterstützen wir vor Ort dabei, nachhaltige Wirtschaftsprozesse aufzubauen, indem wir Anreize schaffen, sie

beraten und ggf. bei Verstößen mit entsprechenden Konsequenzen reagieren. So zeigen wir in der Praxis, wie anspruchsvolle Standards zu Produktivitätssteigerungen und wirtschaftlichem Erfolg führen – und leisten damit einen volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wertbeitrag in den Erzeugerländern. Außerdem engagieren wir uns aktiv in verschiedenen Brancheninitiativen, so z. B. im Bereich der sog. „Conflict Minerals“, wo wir die neue CFSI (Conflict Free Smelter Initiative) unterstützen.

Die Sozial- und Umweltstandards für unsere Lieferkette sind in unserem Code of Conduct und in unserer Sozialcharta verankert. Sie sind außerdem Bestandteil unserer Richtlinien für eine nachhaltige Beschaffung. Auch unsere Allgemeinen Einkaufsbedingungen enthalten entsprechende Auflagen, die u. a. auf unsere Sozialcharta verweisen. Die Abdeckung unseres Bestellvolumens durch Nachhaltigkeitsaktivitäten messen wir mithilfe des CR KPIs „Nachhaltiger Einkauf“; er misst den Anteil des Einkaufsvolumens von Lieferanten, bei welchen innerhalb der Unternehmensgruppe eine oder mehrere Konzerngesellschaften auf die Einhaltung unserer Sozial- und Umweltstandards via Self Assessments und/oder Audits überprüft wurden. Dies gilt auch, wenn Audits bei Vorlieferanten durchgeführt wurden (siehe GRAFIK 43). Unser Ziel: den Anteil des überprüften Einkaufsvolumens bis Ende 2015 auf 75 % erhöhen.

Der CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“ zeigt gegenüber dem Vorjahr mit 54 % eine stabile Entwicklung. Dies ist vor dem Hintergrund der Herausforderungen im vergangenen Jahr – mit einem Betreiberwechsel der E-TASC-Plattform sowie volatiler Einkaufsvolumina – ein großer Erfolg und ist der kontinuierlichen Integration der CR-Anforderungen in die Einkaufsprozesse und -systeme zu verdanken. Der Wert für den CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“ wird auf dem Weg zur Zielerreichung voraussichtlich im kommenden Jahr leicht ansteigen – da die Anzahl der Lieferanten und auch der damit verbundene Anteil des Einkaufsvolumens, bei denen die Einhaltung unserer Sozial- und Umweltstandards überprüft wird, kontinuierlich zunimmt.

G 43

CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“.



54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick
 58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013
 62 Konzernstruktur
 65 Konzernstrategie
 69 Konzernsteuerung
 73 Wirtschaftliches Umfeld
 78 Geschäftsentwicklung des Konzerns
 90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
 107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG

110 Corporate Responsibility
 116 Innovation und Produktentwicklung
 121 Mitarbeiter
 127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
 127 Prognose
 137 Risiko- und Chancen-Management
 154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
 154 Sonstige Angaben

Neben einem umfangreichen Instrumentarium zum Lieferanten-Management setzen wir in der konkreten Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern in den Herstellerländern einerseits auf partnerschaftliche Zusammenarbeit und andererseits auf entsprechende Kontrolle. Für diese Arbeit haben wir verschiedene Erfolgsfaktoren identifiziert, wie die regelmäßige Einbeziehung der Mitarbeiter des Lieferanten. Wir sind überzeugt, dass wir nur im Dialog die notwendige Transparenz herstellen und das Thema Nachhaltigkeit weiterentwickeln können. Auch wenn wir auf dem Weg hin zu einer nachhaltigen Beschaffung schon viel erreicht haben, gibt es noch viel zu tun. Für 2013 stand auf dem Plan, ein Programm zur Lieferantenentwicklung einzuführen. Mithilfe des Programms wollen wir strategische und kritische Lieferanten dabei unterstützen, Geschäftspraktiken einzuführen, die sozial und ökologisch verträglich sowie wirtschaftlich effizient sind. Wir konnten das hierzu geplante Pilotprojekt bisher noch nicht starten, da wir noch keinen geeigneten Partner finden konnten, der in der Lage ist, unsere Anforderungen umzusetzen. Dieses Projekt – sowie zahlreiche andere Themen – werden in 2014 umgesetzt, um die Nachhaltigkeit unserer Beschaffung noch weiter zu verbessern.

CORPORATE RESPONSIBILITY IM KONZERN.

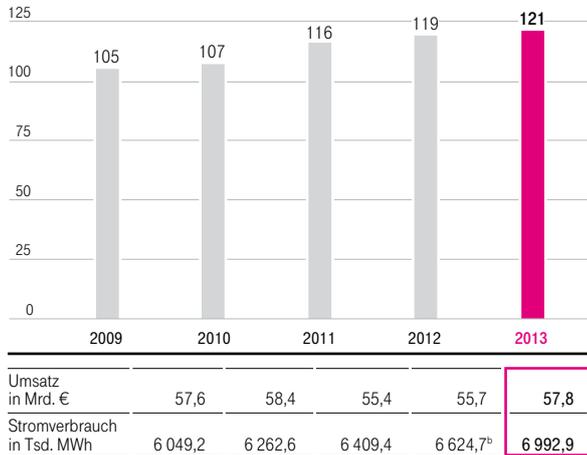
Im Dezember 2013 verabschiedete unser Vorstand vorbehaltlich der Zustimmung durch die Mitbestimmungsgremien erstmals eine CR-Richtlinie für den gesamten Konzern: Die „Group Policy Corporate Responsibility“ unterstreicht den Stellenwert, den CR bei uns einnimmt. Sie konkretisiert die Rechte und Pflichten der Unternehmenseinheiten und -funktionen und bezieht sich dabei auf folgende Bereiche: Governance-Strukturen, nachhaltiges Wirtschaften, verantwortungsvolle Lieferkette, Ressourcen- und Energieeffizienz, Klimaschutz, gesellschaftliches und soziales Engagement sowie nachhaltige Dienstleistungen und Produkte für unsere Kunden. Darüber hinaus beschreibt die Richtlinie die CR-Organisation unseres Konzerns – mit dem Konzernvorstand als Träger der obersten Verantwortung für CR. Ab 2014 werden wir die Richtlinie in den Landesgesellschaften umsetzen.

Am 3. Dezember 2013 wurde ein strategisches konzernübergreifendes Klimaschutzziel vom Vorstand verabschiedet: Wir wollen den gesamten Ausstoß von CO₂-Emissionen in unserem Konzern (außer T-Mobile US) gegenüber 2008 bis zum Jahr 2020 um 20 % reduzieren. Unterstützt von der Konzernzentrale beteiligten sich an der Festlegung des konzernübergreifenden Klimaschutzziels 36 Geschäftseinheiten aus ca. 27 Ländern. Basis waren systematische Messungen der Emissionen aus der Verbrennung fossiler Energieträger (Scope 1) und Emissionen aus der Nutzung sekundärer Energie in Form von Strom oder Fernwärme (Scope 2) sowie Potenzialanalysen auf Ebene jeder Gesellschaft. Dabei wurde deutlich: Die gesellschaftliche Herausforderung, dass der Energiebedarf trotz zunehmender Datenmengen nicht im gleichen Maße wie diese steigen darf, ist auch für unsere Klimastrategie relevant. Potenzial für eine weitere Senkung des CO₂-Ausstoßes besteht darin, verstärkt Strom aus erneuerbaren Energien zu nutzen.

Mit Klimaschutzmaßnahmen beim Netzausbau, im Gebäude-Management und bei unserer Fahrzeugflotte leisten wir einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Wertentwicklung unseres Konzerns. Ziel ist es, unseren Energieverbrauch und damit die eigenen Emissionen zu reduzieren. Um dies zu erreichen, haben wir steuerungsrelevante CR KPIs implementiert (GRAFIK 44 CR KPI „Energieverbrauch“ und GRAFIK 45 CR KPI „CO₂-Emissionen“).

G 44

CR KPI „Energieverbrauch“^a
 in MPEI: Stromverbrauch in Tsd. MWh/Umsatz in Mrd. €



■ CR KPI „Energieverbrauch“: Stromverbrauch in Bezug zum relevanten Umsatz, berechnet als Monetary Power Efficiency Indicator.

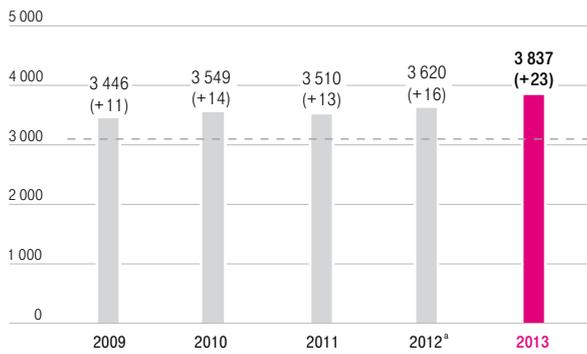
^a Berechnung unter Berücksichtigung von sachgerechten Schätzungen bzw. Hochrechnungen.

^b Es wurde eine geringfügige nachträgliche Korrektur (- 0,2 %) aufgrund einer leichten Anpassung des Stromverbrauchs in einer Landesgesellschaft für 2012 vorgenommen.

G 45

CR KPI „CO₂-Emissionen“.

CO₂-Emissionen in Tsd. t
 (Veränderung gegenüber Basisjahr 2008 in %)



■ CO₂-Emissionen (Scope 1 und 2). 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.

--- Basisjahr 2008: 3 117 Tsd. t CO₂

^a Es wurde eine geringfügige nachträgliche Korrektur der Gesamtemissionen (- 0,7 %) und des CR KPI „CO₂-Emissionen“ (- 1 Prozentpunkt) für 2012 vorgenommen.

Ursache sind leichte Anpassungen von Energie- bzw. Kraftstoffverbräuchen einzelner Landesgesellschaften sowie eine für einzelne Landesgesellschaften relevante rückwirkende Korrektur der Emissionsfaktoren durch die IEA.

Der CR KPI „Energieverbrauch“ ist gegenüber dem Vorjahr stabil geblieben. Unser Stromverbrauch ist nur geringfügig stärker gestiegen als der relevante Umsatz der im CR Reporting erfassten Konzern-einheiten – dieser deckte 96% des Konzernumsatzes ab. Für das kommende Jahr 2014 erwarten wir, dass die v. a. bei der Deutschen Telekom in Deutschland realisierten Stromeinsparungen durch die Expansion von T-Mobile US und den damit verbundenen Anstieg im Stromverbrauch übertroffen werden. Für 2015 gehen wir davon aus, dass insbesondere die Umstellung auf das IP-Netz sowie die Konsolidierung einiger T-Systems Rechenzentren zu deutlichen Strom-einsparungen führen, sodass der voraussichtlich weiter steigende Strombedarf der T-Mobile US kompensiert werden kann. Im Zusammen-hang mit der voraussichtlichen Umsatzentwicklung der relevanten Konzerneinheiten erwarten wir für 2014 eine Stabilisierung sowie für 2015 eine Verbesserung des CR KPIs „Energieverbrauch“.

Basis der Berechnung des CR KPIs „CO₂-Emissionen“ sind die Scope 1- und 2-Emissionen des Greenhouse Gas Protocols (GHG). Da unsere CO₂-Emissionen maßgeblich durch den Stromverbrauch getrieben sind, resultiert die Entwicklung gegenüber dem Vorjahr aus den bereits oben beim CR KPI „Energieverbrauch“ beschriebenen Effekten. Wir gehen für das kommende Jahr von einer Stabilisierung des CR KPIs aus, während 2015 die Migration auf das IP-Netz sowie Effizienzgewinne bei T-Systems Rechenzentren zu deutlich geringeren Emissionen aus Stromverbrauch führen werden – und sich stärker als die aus der Geschäftsentwicklung der T-Mobile US resultierenden ansteigenden Emissionen auswirken werden.



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

Nicht berücksichtigt in der Berechnung des CR KPIs „CO₂-Emissionen“ sind bisher indirekte Emissionen nach GHG Protocol Scope 3. Diese Scope 3-Emissionen entstehen z. B. bei unseren Mitarbeitern auf dem Weg zur Arbeit oder wenn unsere Kunden unsere Produkte nutzen. Auch diese Scope 3-Emissionen reduzieren wir bereits, z. B. durch Jobtickets zur Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln für unsere Mitarbeiter. Wie beträchtlich diese Emissionen sind, zeigt die Tatsache, dass durch unsere Beschäftigten in Deutschland allein beim Arbeitsweg eine Menge an CO₂-Emissionen entstehen, die rund 12% unserer gesamten Scope 1 und 2-Emissionen entsprechen. 2013 haben wir Fortschritte bei der Ermittlung dieser Scope 3-Emissionen gemacht: So können wir nun 10 von 15 Kategorien nach GHG Protocol Scope 3 be-rechnen, die wir als für uns relevant eingestuft haben. Unser Ziel ist es, über all unsere wesentlichen Scope 3-Emissionen zu berichten; 2014 wollen wir das in Deutschland und 2016 konzernweit erreicht haben.

Mit einem „internationalen Rahmen für das Abfall-Management“ haben wir im Berichtsjahr unser Abfall-Management auf eine einheitliche Basis gestellt. Wir wollen Abfälle – insbesondere gefährliche Abfälle wie imprägnierte Holzreste – reduzieren und das Rohstoff-Recycling verbessern. Unsere Landesgesellschaften werden auf dieser Basis eigene Abfallstrategien entwickeln oder bereits bestehende Strategien weiter verbessern und entsprechende Ziele festlegen.

Unsere Sozialcharta haben wir 2013 – im Jahr ihres 10-jährigen Bestehens – überarbeitet, um auch den „Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte“ gerecht zu werden. Ergänzend haben wir Vorgaben zu Nachhaltigkeit und Umweltschutz aufgenommen. Der Kern unserer Sozialcharta als Handlungsrichtlinie für alle Beschäftigten, Investoren, Kunden und Lieferanten bleibt jedoch erhalten: Festgelegt ist, unter welchen Arbeitsbedingungen und sozialen Standards wir Produkte und Dienstleistungen herstellen bzw. anbieten. Wie in der überarbeiteten Sozialcharta festgelegt, haben wir eine Kontaktstelle für Menschenrechtsangelegenheiten eingerichtet – für Mitarbeiter, Investoren, Kunden, Lieferanten und andere Interessengruppen oder Betroffene. Dieses Hinweisgeber-Portal kann nun ausdrücklich genutzt werden, um auf mögliche Menschenrechtsverstöße und andere Verstöße gegen unsere Richtlinien, Gesetze oder Verhaltensgrundsätze hinzuweisen; die Anliegen werden vertraulich behandelt.

Außerdem haben wir im Berichtsjahr damit begonnen, einen Prozess zu etablieren, um die menschenrechtlichen Auswirkungen unserer Unternehmensaktivitäten zu prüfen. Dazu hatten wir in einem ersten Schritt in einigen unserer Landesgesellschaften für Mitarbeiter relevante Menschenrechtsaspekte abgefragt, z. B. in den Bereichen Gesundheit, Gleichberechtigung, Beschwerdemöglichkeiten und Work-Life-Balance. Die Ergebnisse dieser Befragung nutzten wir in einem Fall auch für konkrete Folgemaßnahmen: So hatte z. B. ein Projekt über einen längeren Zeitraum zu viel Mehrarbeit und dadurch zu einer hohen Belastung von Mitarbeitern geführt. Wir passten deshalb die Ressourcensteuerung im Projekt so an, dass die Mitarbeiter weniger Mehrarbeit hatten und nun einen besseren Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben finden können. Diese Prüfung von Menschenrechtsaspekten in unseren Landesgesellschaften setzen wir auch im kommenden Jahr fort, ergänzt um weitere Risikoanalysen zu Produkten und Dienstleistungen.

KUNDEN – NETZE – PRODUKTE.

Als Anbieter von ICT-Produkten und Betreiber der Netzinfrastruktur reduzieren wir mit unseren intelligenten Lösungen die CO₂-Emissionen in anderen Branchen um ein Vielfaches unserer eigenen Emissionen. ICT kann, richtig eingesetzt, im Jahr 2020 mehr als 16% aller globalen CO₂-Emissionen einsparen. Mit ICT können Industrie, Handel, Land- und Transportwirtschaft den Wechsel in eine klimaschonende Ökonomie schaffen. Und sie können dem Verbraucher den Weg dorthin ebnen durch energieeffiziente, ressourcenschonend hergestellte, recycelbare und erschwingliche Produkte. Die Basis hierfür sind unsere energieeffizienten, schnellen Netze und Rechenzentren: Die Dienste, die wir dort abwickeln, haben schon jetzt einen verhältnismäßig geringen CO₂-Fußabdruck. Um diesen weiter zu reduzieren, werden wir unzureichend ausgelastete Anlagen schließen und unsere Dienste in hocheffizienten Rechenzentren bündeln. Für unsere Kunden, die entsprechende Dienste nutzen, bedeutet das maximale Effizienz und Flexibilität bei minimalen CO₂-Emissionen. Unsere ICT-Lösungen helfen jedoch nicht nur das Klima zu schützen, sondern sorgen auch für eine sichere Aufbewahrung privater oder geschäftlicher Daten und ermöglichen Innovationen wie z. B. vernetzte Gesundheitsdienste.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick
 58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013
 62 Konzernstruktur
 65 Konzernstrategie
 69 Konzernsteuerung
 73 Wirtschaftliches Umfeld
 78 Geschäftsentwicklung des Konzerns
 90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
 107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG

110 Corporate Responsibility
 116 Innovation und Produktentwicklung
 121 Mitarbeiter
 127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
 127 Prognose
 137 Risiko- und Chancen-Management
 154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
 154 Sonstige Angaben

Seit März 2013 bieten wir als erstes und bisher einziges Unternehmen DECT-Telefone an, die das renommierte Umweltzeichen Blauer Engel tragen. Mit allen zehn Modellen der neuen Sinus-Serie ermöglichen wir unseren Kunden, mit ihrer Kaufentscheidung einen Beitrag zu Umwelt- und Klimaschutz zu leisten. Durch besonders energieeffiziente Schaltnetzteile verbrauchen die zertifizierten Geräte mindestens 60 % weniger Energie als DECT-Telefone mit konventionellen Schaltnetzteilen. Erstmals kann der Kunde die Reichweite und somit die Intensität der elektromagnetischen Felder selbst einstellen; zudem verfügen die Telefone über austauschbare Akkus und in den Kunststoffbestandteilen werden keine kritischen Stoffe verwendet. Weil wir engagiert und überzeugend mit dem Umweltzeichen werben, wurden wir mit dem Blauer Engel-Preis ausgezeichnet.

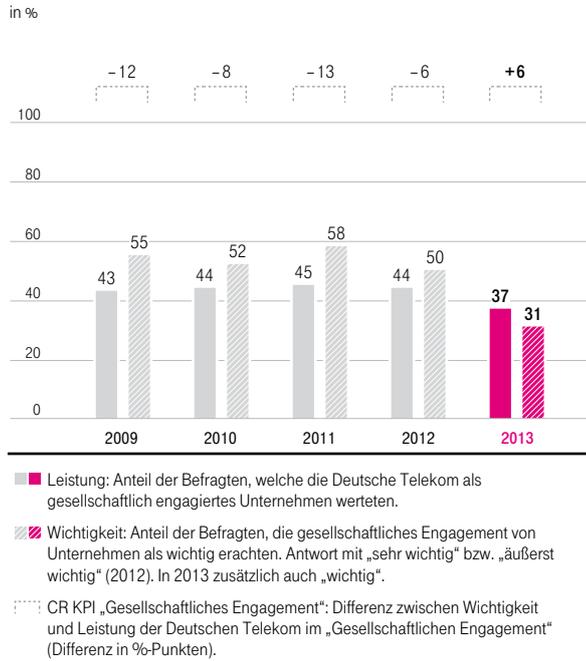
Die Zahl der elektrischen Geräte im Haushalt steigt stetig an. Gleichzeitig wachsen auch die Möglichkeiten der Vernetzung dieser Geräte und damit auch die Steigerung der Energieeffizienz, Sicherheit und des Komforts. Daher haben wir 2013 mit QIVICON eine Allianz mit führenden Industrieunternehmen in Deutschland initiiert: Gemeinsam mit den Partnern EnBW, eQ-3, Miele und Samsung haben wir eine Plattform entwickelt, die es ermöglicht, herstellerübergreifend eine Vielzahl von Geräten verschiedenster Anbieter zu kontrollieren und zu steuern. Damit erschließen wir uns ein Wachstumsfeld mit hoher gesellschaftlicher Bedeutung. Mit unserem Produkt „Smart Home“ bieten wir darüber hinaus selbst ein Produkt für Privat- und Geschäftskunden auf Basis von QIVICON an. Über diese Applikation können Heizung, Licht und elektrische Geräte komfortabel gesteuert werden und Sicherheitsszenarien abgebildet werden.

CORPORATE RESPONSIBILITY FÜR DIE GESELLSCHAFT.

Unsere gesellschaftliche Verantwortung bezieht sich nicht nur auf unsere gesamte Wertschöpfungskette. Als führender ICT-Anbieter wollen wir auch darüber hinaus unser gesellschaftliches Umfeld positiv weiterentwickeln. Mit unseren Kenntnissen und dem Engagement unserer Mitarbeiter können wir dazu beitragen, Bildung, Medienkompetenz und den Austausch gesellschaftlichen Wissens zu fördern. Wir engagieren uns intensiv in diesen Bereichen und schaffen so an allen unseren Standorten und darüber hinaus bessere Voraussetzungen für eine nachhaltige Entwicklung. Unsere Leistung im gesellschaftlichen Umfeld messen wir mit dem abgebildeten CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“. Der CR KPI zeigt, dass im Jahr 2013 unsere Leistung deutlich höher bewertet wurde als die Wichtigkeit, die dem Thema in der Bevölkerung beigemessen wird. Wir werden diesen CR KPI im Jahr 2014 voraussichtlich einem Review unterziehen, um ggf. einen neuen Indikator einzusetzen.

G 46

CR KPI „Gesellschaftliches Engagement“.



Quelle: TNS Infratest. Bis 2012: Exklusive Telefonumfrage bei deutscher Wohnbevölkerung („CR Mafo“). Ab 2013: Einbettung ähnliche Fragestellung in Konzernumfrage zu CRQI (Corporate Reputation Quality Indicator). Modifikationen in Umfragefokus und -auswertung tragen zu deutlicher Veränderung ggü. Vorjahr bei.

Der Dialog mit unseren Interessengruppen liefert uns wichtige Informationen über Zukunftsthemen, neue Geschäftsfelder und Herausforderungen, denen wir uns in unserem Umfeld stellen sollten. Um den Austausch zu fördern, nutzen wir unterschiedliche Formate und für ausgewählte Stakeholder-Gruppen eigene Portale oder Veranstaltungen. Der Dialog mit Experten ist uns besonders wichtig, z. B. veranstalteten wir im Juni 2013 einen Workshop mit dem „Collaborating Centre on Sustainable Consumption and Production“ des Wuppertal Instituts für Klima, Umwelt und Energie. Die Teilnehmer, rund 30 Experten aus verschiedenen Disziplinen, diskutierten über das Potenzial der Nachhaltigkeit als Innovationstreiber. Sie tauschten sich über geeignete Geschäftsmodelle sowie mögliche Partnerschaften aus und waren sich darüber einig, dass Nachhaltigkeit große Chancen für unseren Konzern und die ICT-Branche insgesamt bietet.

Gesellschaftliches Engagement wird dann glaubwürdig, wenn der Ansatz stimmt: Kinder, denen wir heute mit unserem Know-how als ICT-Anbieter helfen, selbstbewusst ihre Talente zu entfalten und dafür moderne Medien zu nutzen, können unsere Fachkräfte der Zukunft werden. Junge Menschen mit innovativen Geschäftsideen leisten ihren Beitrag dazu, gesellschaftliche Herausforderungen zu meistern. Für den Erfolg von morgen setzen wir uns ein: Die Telekom Stiftung, die 2013 ihr 10-jähriges Bestehen feierte, verfügt über ein Kapital in Höhe von 150 Mio. € und engagiert sich bundesweit für eine Verbesserung der Bildung in den MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik), und zwar von der KITA bis zur universitären Spitzenforschung.

Seit Jahren engagieren wir uns außerdem in der „Ich kann was“-Initiative, mit der wir Kinder und Jugendliche aus sozial schwierigerem Umfeld dabei unterstützen, ihre Kompetenzen zu entfalten. Insbesondere 9- bis 14-Jährige sollen in den Projekten ihre individuellen Fähigkeiten entdecken und ausbauen, wichtige Kompetenzen wie Teamfähigkeit oder Selbstorganisation erwerben sowie persönliche und berufliche Perspektiven entwickeln. Die deutsche UNESCO-Kommission zeichnete 2013 die „Ich kann was“-Initiative für ihren nachhaltigen Ansatz als „offizielle Maßnahme“ der UN-Weltdekade für „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ aus. Damit gilt die Initiative als wichtiges Instrument, um Nachhaltigkeit dauerhaft im deutschen Bildungswesen zu verankern.

Darüber hinaus sehen wir als Infrastrukturbetreiber unsere Rolle darin, in Katastrophenfällen tatkräftige Hilfe zu leisten. Bei der Hochwasser-Katastrophe von Elbe und Donau im Juni 2013 haben wir z. B. mobile Ersatztechnik zur Verfügung gestellt, um Helfer und Betroffene zu vernetzen, und haben so sichergestellt, dass sich die Helfer über Mobil- und Festnetz untereinander abstimmen konnten. Außerdem haben wir Interimsverkaufsstellen eingerichtet, um vom Hochwasser Betroffene mit Ersatz-Handys zu versorgen. Mitarbeiter aus Deutschland, der Tschechischen Republik, Österreich und Ungarn packten freiwillig mit an und befüllten Sandsäcke. Allein in Deutschland spendeten wir gemeinsam mit Kunden und Mitarbeitern für Hilfsmaßnahmen mehr als 340 Tsd. €.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT KONZERNWEIT

Auch die Mitarbeiter unserer Landesgesellschaften setzen sich auf vielfältige Art und Weise für die Gesellschaft ein. Im Mittelpunkt des Engagements stehen dabei häufig Menschen, die sich noch nicht selbst helfen können: bedürftige Kinder und Jugendliche.

- In Griechenland spendeten OTE und Cosmote im Jahr 2013 insgesamt 550 Tsd. € an 22 Nichtregierungsorganisationen; ein Großteil davon wurde aufgewendet für die ehrenamtliche Betreuung von Kindern mit Behinderungen oder Krebskrankungen.
- In EJR Mazedonien besuchen bisher nur 22 % der 3- bis 5-Jährigen einen Kindergarten oder eine andere Einrichtung, welche die frühkindliche Entwicklung fördert. UNICEF und die T-Mobile Stiftung für EJR Mazedonien haben deshalb eine gemeinsame Kampagne ins Leben gerufen mit dem Ziel, allen Kindern im Land die gleichen Startbedingungen ins Leben zu ermöglichen. Die T-Mobile Stiftung unterstützte die Kampagne mit 50 Tsd. US-\$.
- Die polnische Landesgesellschaft T-Mobile Polska organisierte 2013 mehrere landesweite „Spendenläufe“ mit über 200 000 Teilnehmern sowie Wettbewerbe im Rad- und Rollstuhlfahren und Inlineskaten. Für jeden zurückgelegten Kilometer spendeten die Teilnehmer einen festen Betrag – diesen erhöhte T-Mobile Polska mit einer zusätzlichen Spende. Die Gesamtsumme belief sich auf umgerechnet ca. 230 Tsd. €, die Kindern mit Behinderungen zugute kamen.
- T-Mobile Czech Republic unterstützt Unternehmensgründer, insbesondere aus benachteiligten Gruppen, finanziell und mit umfassender Beratung. 98 % der seit 2011 geförderten Projekte sind bis heute erfolgreich und unsere Landesgesellschaft in der Tschechischen Republik gewann im gleichen Zeitraum 130 treue Geschäftskunden hinzu.

INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG.

- Neue Perspektiven schaffen
- Mit Partnern gewinnen

WEGBEREITER DES DIGITALEN ZEITALTERS.

Wir zählen zu den weltweit führenden Anbietern von Telekommunikation und Informationstechnologie. Um diese Position zu festigen, müssen wir unsere Innovationskraft stärken. Davon profitieren am Ende auch unsere Kunden: Dank innovativer Technik haben wir z. B. die besten Netze, insbesondere im Mobilfunk, und wir bieten unseren Kunden innovative Dienste und Produkte.

Wir wollen Wegbereiter des digitalen Zeitalters sein. Basis dafür ist und bleibt unsere leistungsfähige Breitband-Infrastruktur im Festnetz wie im Mobilfunk. Die Menge an Daten, die transportiert und gespeichert wird, nimmt extrem zu. Daher müssen – und werden – wir auch in den kommenden Jahren weiter massiv in die Infrastruktur investieren.

Dabei liegen in **Deutschland** die Schwerpunkte im Mobilfunk im Ausbau des LTE-Netzes sowie im Festnetz in der Glasfaser- und Vectoring-Technologie. Darüber hinaus entwickeln wir unter dem Schlagwort „Hybrid“ Produkte, bei denen wir die Stärken von Festnetz und Mobilfunk – Kapazität und Geschwindigkeit – miteinander kombinieren: Das Zusammenspiel von LTE und Vectoring erhöht die Bandbreiten. Die IP-Transformation ist Voraussetzung, um unsere Integrierte Netzstrategie erfolgreich umsetzen zu können – und bildet damit das Fundament für all unsere zukünftigen Produkte und Services. Der Aufbau eines landesweiten LTE-Netzes schreitet auch in den **USA** weiter voran: T-Mobile US hat das 4G-/LTE-Netz zunächst in sieben US-Ballungszentren in Betrieb genommen; es erreicht mittlerweile 209 Millionen Menschen. Auch in **Europa** kommt der LTE-Netzausbau gut voran: In 2013 führten wir die LTE-Technologie in Rumänien, der Tschechischen Republik, der Slowakei, den Niederlanden, Montenegro und EJR Mazedonien ein.

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 lebendige **Unternehmenskultur**, die Innovationen fördert. Wichtige Elemente einer solchen Kultur sind: schnelles Entscheiden und Umsetzen durch schlanke interne Prozesse, das Freisetzen von kreativem Potenzial sowie das Fördern und Fordern von Ideen und unternehmerischem Handeln.

Klar strukturierte Abläufe sorgen dafür, dass Ideen wachsen und sich in innovative Produkte und Dienstleistungen umsetzen lassen. Wie die nebenstehende **GRAFIK 47** zeigt, läuft ein **Innovationsprozess** bei uns in vier Phasen ab:

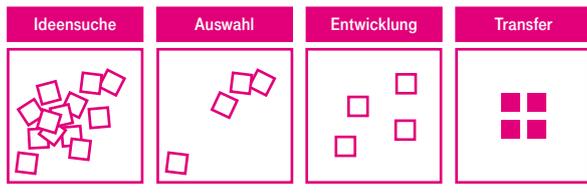
- Am Anfang steht eine Idee – evtl. entstanden aus Marktforschung oder Kunden-Feedback oder aus internen Quellen wie unserem Technologie Radar oder unserem Ideen-Management. Zudem haben wir ein weltweites Scout-Netz etabliert: mit Trend Scouts in Deutschland, den USA, Israel und Asien.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

- 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.

G 47

Innovationsprozess bei der Deutschen Telekom.



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 die Entwicklung eines Produkts in einer der Phasen des Innovationsprozesses eingestellt wird – das ist notwendig, denn nicht jede gute Idee hat auch das Potenzial, ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung zu werden. 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.

Um die Innovationsprozesse in unserem Konzern zu steuern und unsere Innovationskultur noch weiter zu fördern, haben wir eine „Innovation Governance“ etabliert. Dazu gehört u. a. das „Portfolio & Innovation

Board“, das sicherstellt, dass wir die richtigen Prioritäten setzen. Das Gremium identifiziert und selektiert die Innovationsschwerpunkte für den Konzern und beschließt die jeweilige Strategie zur Umsetzung. Das heißt z. B. auch, ein Portfolio mit den größten Chancen zu definieren und diese anschließend zu implementieren. Unsere konzernweiten Innovationsprioritäten – Corporate Priorities – führen wir nach und nach in allen Ländern ein. Derzeit sind das die vier 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. Für uns sind die Corporate Priorities die Produkte, Plattformen oder Dienste, die besonders wichtig sind, damit unser Konzern fit für die Zukunft und nachhaltig wettbewerbsfähig bleibt. Dafür, dass ein Innovationsthema zu einer Corporate Priority werden kann, sind verschiedene Kriterien relevant: darunter die strategische Bedeutung für Veränderungen in unserem Konzern und Märkten, die Resonanz bei Kunden, die finanziellen Auswirkungen und der Bedarf nach umfassender Vereinheitlichung oder einem beschleunigten Markteintritt. Auch für unsere Corporate Priorities gilt: Wir prüfen immer wieder, wo wir stehen. Ist ein Thema im Markt erfolgreich etabliert oder entwickelt es sich nicht so wie geplant, kann es auch seinen Status als Corporate Priority verlieren.

INNOVATION ALS DREIKLANG.

Wir stellen uns den Herausforderungen der Zukunft. Um noch mehr Innovationskraft zu entfalten, nutzt unser Konzern nicht nur eigene Innovationen, sondern integriert auch erfolgreich Neues von außen. Wachstum aus Innovation generieren wir auf drei Arten: aus Eigenentwicklungen, aus Partnerschaften und aus Unternehmensbeteiligungen. Wie die unten stehende GRAFIK 48 zeigt, ist Innovation für uns also ein Dreiklang. Im Mittelpunkt steht dabei immer die kompromisslose Ausrichtung am Kundennutzen.

G 48

Wachstum durch Innovation.



T-LABS: UNSERE EIGENE IDEENSCHMIEDE.

Mit unserem zentralen Forschungs- und Innovationsbereich, den Telekom Innovation Laboratories (T-Labs), verfügen wir über eigene Forschungs- und Entwicklungsstätten an verschiedenen Standorten, u. a. in Berlin, Darmstadt, Bonn, Beer Sheva und Tel Aviv (Israel) sowie Mountain View (USA). Dort entwickeln und testen rund 360 Experten und Wissenschaftler verschiedenster Fachrichtungen neue Technologien; dabei arbeiten sie eng mit internationalen Universitäten und Forschungsinstitutionen zusammen. Ihr Auftrag ist es, in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten unseres Konzerns neue Impulse und Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung innovativer Produkte, Dienste und Infrastrukturen zu liefern.

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 standen folgende Themen im Vordergrund:

- **Infrastruktur und Netztechnologien:** Entwicklung von Prototyp-Lösungen zur Bündelung verschiedener Anschlusstechnologien wie z. B. das Hybrid-Technikbündel DSL und LTE, das DSL Community-Bündel bei benachbarten DSL-Anschlüssen, sowie die Entwicklung kostengünstiger Methoden und Tools für Kapazitäts- und Qualitätsverbesserungen mit neuen 4G+-Technologien. Darüber hinaus werden neue Technologien, die dem Kunden 100-fache Bandbreite bei gleichbleibenden Kosten durch 5G und optimierte FTTx-Architektur anbieten, entwickelt.
- **Automatisierung und Virtualisierung:** Automatisierung und nahtlose Virtualisierung von IT- und Netzwerk-Ressourcen haben das Potenzial, die Geschwindigkeit bei der Einführung neuer Dienste und die Effizienz vorhandener Ressourcen drastisch zu erhöhen. Diese Prinzipien werden genutzt, um neue Geschäftsmodelle für den Breitband-Ausbau zu ermöglichen. Insbesondere sollen Netzwerk-Ressourcen eines Netzwerk-Betreibers nahtlos von einem anderen Netzbetreiber genutzt werden können. Diese Lösungen werden in Zukunft weit über den heutigen „Bitstream Access“ hinausgehen. Initiativen zur Flexibilisierung der Produktion setzen auf die Virtualisierung/Automatisierung kundenseitiger Einrichtungen in Haushalten sowie in kleinen und mittelständischen Unternehmen.
- **Standardisierung und Lizenzierung:** Forschung und Innovation zielen auch darauf ab, Standardisierungen voranzutreiben. Die T-Labs treiben die Standardisierung von Breitband-Anschlüssen und „Home Networking“-Technologien voran. Durch die Generierung von Patenten leisten die T-Labs zudem Beiträge zum Innovationschutz und zur Senkung direkter und indirekter Lizenzgebühren. Dazu zählen z. B. die Entwicklung von Prototypen für Mobilfunknetze der nächsten Generation, etwa Funktechnologien als Nachfolger der LTE-/4G-Netze, sowie Festnetze der nächsten Generation, z. B. Glasfaser-Technik.

Außerdem gründeten die T-Labs mit Erfolg eine Reihe von Start-up-Unternehmen, wie MotionLogic, LiteElements oder Trust2Core.

Um darüber hinaus Innovationen aus Kundensicht voranzutreiben, wird im Creation Center und dem User Driven Innovation Bereich eine Innovationsplattform eingesetzt, um all unseren Bereichen kreativen Input und methodische Unterstützung zukommen zu lassen. Hier ist der Alltag der Nutzer Ausgangspunkt aller Überlegungen und Projekte. Unsere Teams tauchen in die reale Welt der Kunden ein und beziehen diese aktiv in die Entwicklung von Ideen ein. So erhalten unsere Mitarbeiter Anregungen für zukünftige Produkt- und Service-Konzepte. Hier ist auch die Idee zur „Langen Nacht der Start-ups“ entstanden, die erstmals 2013 in Berlin stattgefunden hat. Bei diesem Event wurden dem Berliner Publikum 73 Start-ups aus Deutschland und den USA präsentiert. Mit über 2 000 Besuchern konnten wir uns erfolgreich als Enabler und Partner präsentieren.

Raum für Ideen schaffen.

Mit der Telekom Innovation Arena wollen wir ideale Bedingungen schaffen für Ideen rund um das digitale Leben von morgen. Am 28. November 2013 haben wir unsere Berliner Innovationsbereiche an einem neuen Standort gebündelt. Die Innovation Arena bietet v. a. optimale Arbeitsbedingungen – mit hochmoderner technischer Infrastruktur, rund um die Uhr geöffneten, modernen Räumen und Austauschmöglichkeiten bis hin zu Kreativräumen zur Entspannung. Auf rund 8 000 Quadratmetern arbeiten hier nun die Mitarbeiter von hub:raum, den T-Labs, dem Design-Bereich und dem Partnering zusammen. Die kreative Mischung von Menschen aus allen Bereichen des Innovationsgeschäfts – vom Unternehmer bis zum Entwickler oder Designer – macht die Innovation Arena zum Hotspot für Ideen in Deutschland. Auch unser Bereich Group Business Development mit seinen Partnering-Aktivitäten nutzt die Innovation Arena als zentralen Anlaufpunkt für das Scouting von Start-ups. Außerdem können wir hier auch unseren internationalen Partnern ein Einfallstor in die Gründerszene bieten.

EIGENE ENTWICKLUNGEN.

2012 stellten wir mit der Neuausrichtung unseres Bereichs Innovation & Produktentwicklung die Weichen für mehr Wachstum: Wir gründeten die Digital Business Unit (DBU), die Angebote für Privat- und Geschäftskunden in den folgenden Geschäftsfeldern entwickelt: Kommunikationsdienste, TV-Plattformen, Cloud Services, digitale Medien und Vermarktung, Anzeigengeschäft und Marktplätze sowie Bezahldienste. Im Sinne unserer Konzernstrategie erschließt die DBU neue Geschäftsfelder und Plattformgeschäfte, um ein Wachstumsmotor für unseren Konzern zu sein. Weitere Aufgabe der DBU ist es, sicherzustellen, dass wir auf unseren verschiedenen Märkten die richtigen Produkte über passende Kanäle an die richtigen Kunden bringen. Alle 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 notwendig ist. Das hilft uns, innovative Produkte und Dienste mit noch mehr Tempo auf den Markt zu bringen.

PARTNERSCHAFTEN UND KOOPERATIONEN.

„Innovation durch Kooperation“ ist einer der vier Schwerpunkte unserer Konzernstrategie. ☞ 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; sie eröffnen uns neue Möglichkeiten. Daher sind Partnerschaften und Kooperationen fester Bestandteil unserer Innovationsstrategie.

In dem strategischen Handlungsfeld „Mit Partnern gewinnen“ unserer weiterentwickelten Konzernstrategie „Leading Telco“ geht es uns darum, auf Basis standardisierter Plattformen zusammen mit attraktiven Partnern die digitalen Angebote zu liefern, die unsere Kunden wünschen. An diese technische und kommerzielle Plattform können wir Partner bzw. Partnerprodukte schnell, flexibel und kostengünstig anschließen – wie Geräte an eine Steckerleiste. Wir wollen der bevorzugte Telekommunikationsanbieter sein, über den Partner ihre innovativen Produkte vermarkten. Für uns bedeutet das: mehr Kosteneffizienz, schnellere Marktreife von Produkten und Services sowie ein schnelleres Hinzufügen und Entfernen von Diensten – ein klarer Wettbewerbsvorteil in unserem dynamischen Marktumfeld. Unsere



Mehr dazu erfahren Sie im dazugehörigen Kapitel auf SEITE 119 F. dieses Berichts.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Partner profitieren von unserem großen Kundenstamm, unseren umfangreichen Vertriebskanälen, unserer starken Marke sowie von unserer hervorragenden Netzqualität.

Nachfolgend stellen wir Ihnen einige überzeugende Produkte und Dienste vor, die im Berichtsjahr aus Partnerschaften und Kooperationen hervorgegangen sind:

- Mit der Evernote Premium App können unsere Kunden auf ihren Mobiltelefonen persönliche Ideen und Notizen besser organisieren, indem sie Notizen erfassen, Webseiten und Artikel speichern oder Aufgabenlisten sowie Sprachnotizen erstellen.
- Durch die Partnerschaft mit Twitter können wir zukünftig noch mehr Menschen als bisher noch besser erreichen. Außerdem wird es für unsere Kunden einfacher werden, bewegende Momente direkt zu teilen.
- Mit Spotify bieten wir unseren Kunden eine attraktive Zubuchoption und spezielle Tarifpakete an, die den Musik-Streaming-Dienst enthalten.
- Die Partnerschaft mit Lookout ermöglicht es unseren Kunden, mittels der gleichnamigen kostenfreien Sicherheits-App ihre mobilen Geräte samt darauf gespeicherten Daten auf einfache Weise noch besser zu schützen. Im Diebstahls- oder Verlustfall kann man das Smartphone über die Web-Seite von Lookout orten.
- Mit unserem Partner Mozilla haben wir das neue mobile Betriebssystem Firefox OS auf den Markt gebracht. Neben der Zusammenarbeit bei der Entwicklung verkaufen wir als einer der ersten Netzbetreiber weltweit Smartphones mit Firefox OS: Mittlerweile vertreiben wir diese Geräte in Deutschland, Polen, Ungarn und Griechenland.
- Gemeinsam mit den führenden Buchhändlern – u. a. Thalia und Club Bertelsmann – bündeln wir mit Hinblick auf das digitale Lesen unsere Kompetenzen aus Technologie und Handel. Dabei setzen wir mit unseren Partnern auf die neue Marke tolino.

Wir sind Wegbereiter der digitalen Welt: ☒ Unsere Netze sind die Basis für die nächste industrielle Revolution. Auf dem Weg in diese digitale Welt sind wir ein gefragter Partner. So kooperieren wir erfolgreich – z. B. auch mit Unternehmen aus anderen Branchen wie Energie, Gesundheit und Mobilität:

- **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 2013 erneut gut vorankommen. Wir haben z. B. Verträge mit dem Deutschen Hausärzterverband abgeschlossen und gemeinsam mit der Berliner Charité die Telemedizin-Großstudie Fontane begonnen. Gewonnen haben wir zahlreiche Aufträge im Bereich elektronische Gesundheitskarte; hier werden wir Generalunternehmer für die Tests in Bayern und Sachsen, die als General-

probe für den bundesweiten Start der vernetzten Karte gelten. Zudem haben wir unser Produkt-Portfolio weiter ausgebaut. So sind etwa im Pflegebereich das Tagesnavi für Senioren oder das vernetzte Pflegebett hinzugekommen. Auch im Kliniksegment haben wir unsere Initiativen ausgebaut und Anfang 2014 das Healthcare IT-Geschäft von brightONE übernommen. Damit sind wir für den wachsenden Markt für vernetzte Krankenhaus-Informationssysteme gut aufgestellt. Erfreulich entwickelt sich auch das Geschäft mit „Entertain“ für Patienten – der Krankenhausvariante unseres TV-Unterhaltungsangebots. Mehrere Häuser, darunter zuletzt das Schwarzwald-Baar Klinikum, bieten ihren Patienten unser innovatives digitales Fernsehen an.

- **Vernetztes Automobil:** Im Bereich Vernetztes Automobil sind wir in 2013 wegweisende Partnerschaften eingegangen, damit das Auto immer mehr zum rollenden Arbeitsplatz wird. Für das Mercedes Multimedia-System COMAND Online entwickeln und betreiben wir das „Vehicle Backend“ – die Plattform für weltweite Fahrzeug- und Fahrer-Services von Daimler. In die BMW-Flotte der Autovermietung Sixt wurden 1 900 HotSpots eingebaut, damit auch im Auto eine breitbandige Internet-Verbindung für alle Mitfahrer zur Verfügung steht. Außerdem konnten wir im Nutzfahrzeugmarkt punkten: Europas größter Lkw-Vermieter PEMA setzt auf eine Telematiklösung der Deutschen Telekom.

START-UP-FÖRDERUNG UND BETEILIGUNGEN. ☒

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, beweglich und agil zu bleiben.

An Innovationen beteiligen wir uns auch mit unserer Wagniskapitalfirma T-Venture. So binden wir bereits seit über 16 Jahren vielversprechende Start-up-Unternehmen an uns. T-Venture ist der aktivste Corporate Venture Capital Fonds in Deutschland – weltweit gehört er zu den Top Fünf. Zurzeit investieren wir aus einem Fonds mit einem Investitionsvolumen von 450 Mio. €. Seit Gründung sind wir insgesamt über 190 Minderheitsbeteiligungen eingegangen, haben die Unternehmen über einen bestimmten Zeitraum bei ihrer Weiterentwicklung begleitet und uns dann zum Teil aus dem Engagement wieder zurückgezogen.

T-Venture hält derzeit rund 100 Beteiligungen. Dass diese Früchte tragen, zeigen folgende Beispiele:

- **Affirmed Networks** sorgt für signifikante Veränderungen und mehr Intelligenz im Bereich der mobilfunk-gestützten Datennetze. Die Lösung des Unternehmens kombiniert Gateway-Funktionen mit Diensten zur Bereitstellung reichhaltiger Anwendungen und Inhalte in einem branchenführenden, virtualisierten System. Neben namhaften anderen Investoren beteiligte sich T-Venture bereits bei der Unternehmensgründung in 2010 und bestätigte, nicht zuletzt auch durch die mittlerweile etablierte Zusammenarbeit mit der Deutschen Telekom, die nachhaltige strategische Relevanz dieser innovativen Lösung.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

- **VeliQ** bietet eine Plattform, mit der Unternehmen die mobilen Endgeräte ihrer Mitarbeiter sicher und flexibel managen, d. h. einzelne oder auch zehntausende von Geräten durch die IT-Abteilung des Unternehmens über einen geschützten Internet-Zugang konfigurieren, aktivieren, deaktivieren und mit Software versehen können. Zugleich wird den Mitarbeitern der sichere Zugriff auf Unternehmensanwendungen und -daten auch unterwegs ermöglicht. VeliQ ist bereits in vielen europäischen Ländern sowie den USA erfolgreich und kooperiert mit T-Systems im Vertrieb.
- **Skorpios** entwickelt und konzipiert integrierte optische Module und Subsysteme für opto-elektronische Kommunikationssysteme. Die Technologie ermöglicht die Erzeugung, Gleichrichtung und Modulation von Licht innerhalb von monolithisch integrierten High Speed-Schaltkreisen. Der in der Herstellung einem CMOS Chip kompatible Prozess basiert auf Composite-Semiconductor on Insulator (C-SOI). Dieser Ansatz verändert die Ökonomie im Bereich der optischen Systeme fundamental, da er eine erhebliche Reduzierung von Baugröße, Stromverbrauch und Komplexität ermöglicht und so zu deutlichen Kosteneinsparungen bei optischen Netzelementen führt. Wir werden durch den Einsatz der neuen Technik den Ausbau unseres Glasfasernetzes erheblich effizienter realisieren können.

Um künftig junge Unternehmen als Mehrheitsbeteiligungen in unseren Konzern zu integrieren, haben wir Mitte 2012 die **Telekom Innovation Pool GmbH (TIP)** gegründet. Sie wird von T-Venture geführt, d. h. diese stellt die finanziellen Mittel und verwaltet die Gesellschaft. Die TIP übernimmt auch konzerninterne Spin-offs – das sind Unternehmensbereiche, die als eigenständige Firmen ausgegründet werden. Beispiele für Beteiligungen der TIP sind die in 2013 gegründete LiteElements GmbH, hervorgegangen aus den T-Labs, oder die in 2013 erfolgte Übernahme der xplosion Interactive GmbH, einer Gesellschaft der Otto-Gruppe.

Außerdem unterstützen wir auch gezielt Start-ups bei der Unternehmensgründung. Hierfür haben wir 2012 in Berlin einen sog. „Inkubator“ gegründet: **hub:raum**. Damit wollen wir die Vernetzung von Menschen und Kapital mit innovativen Geschäftsideen fördern und neue Geschäfte aufbauen. Junge Gründer und ihre Unternehmen unterstützen wir mit Startfinanzierung, Büroräumen und Zugang zu unserem Konzern, unseren Experten und Möglichkeiten – alles begleitet von erfahrenen Mentoren. Wir als Unternehmen profitieren von der Dynamik der Start-ups und davon, dass wir Trends schon früh erkennen. In den eineinhalb Jahren des Bestehens ist hub:raum eine bekannte Größe in der Start-up-Szene geworden. Daneben etabliert sich hub:raum auch auf internationaler Ebene. Zum einen durch den Aufbau eines Programms zur gezielten Ansprache israelischer Start-ups und zum anderen durch die Eröffnung eines eigenen hub:raums in Krakau.

Patente.

Die Bedeutung von Patenten in der Telekommunikationsbranche wächst beständig. Akteure und Aktionsfelder ändern sich und beeinflussen unsere IPR-Agenda (IPR – Intellectual Property Rights; Rechte am geistigen Eigentum). Dabei gilt es einerseits, die Handlungsfreiheit unseres Konzerns zu erhalten. Andererseits wollen wir neben eigener Forschung und Entwicklung durch Kooperationen und Partnerschaften den Weg zu „Open Innovation“ öffnen. Dafür sind Schutzrechte – national wie international – außerordentlich bedeutend. Wir widmen uns intensiv der Generierung eigener Rechte. Im Berichtsjahr konnten wir 148 Patente anmelden und verfügen damit über einen Gesamtbestand von rund 7 500 Schutzrechten.

Intensive Entwicklung und Bereinigung des IPR-Portfolios sichert die Werthaltigkeit des Bestands sowie den strategischen Fit mit den Stoßrichtungen des Konzerns. Ergänzend dazu trägt die professionelle Handhabung von patentjuristischen Aufgaben zur Stabilität unserer IPR Assets bei. Wir sind darüber hinaus in Standardisierungsgremien tätig. Beim Management von Schutzrechten 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, die es zum Ziel hat, die Produktivität zu steigern und unsere Geschäftsprozesse effektiver zu gestalten. 2013 lag der Forschungs- und Entwicklungsaufwand für den Konzern mit 97 Mio. € über dem Niveau des Vorjahres. Die Deutsche Telekom AG trägt als Konzernmutter einen Teil der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Konzern. Hier liegt der Aufwand mit 60 Mio. € leicht über dem Vorjahresniveau von 52 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 450 Mio. € zur Verfügung.

Die Investitionen des Konzerns in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte liegen bei 112 Mio. € und damit ebenfalls über 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 2 900 Mitarbeiter (2012: rund 2 400). Die für unsere ergebnisorientierte Forschung und Innovation zuständigen T-Labs beschäftigen überwiegend Wissen-schaftler verschiedenster Fachrichtungen.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

T 039

Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung.

in Mio. €

	2013	2012	2011	2010	2009
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	97,0	65,9	121,4	145,6	205,5
Investitionen in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	112,0	78,0	122,4	162,2	232,5

MITARBEITER.

- Umsetzung der Personalstrategie
- Personalstrategie 2014
- Entwicklung des Personalbestands

Für weitere Informationen verweisen wir auf unseren Personalbericht. □

PERSONALSTRATEGIE.

Hinter allem, was wir unseren Kunden an Produkten und Dienstleistungen anbieten, stehen unsere Mitarbeiter – und zwar Tag für Tag. Sie sind es, die wegweisende Innovationen schaffen und unseren Anspruch, den besten Service zu bieten, mit Leben füllen. Wir sorgen dafür, dass wir mit den richtigen Menschen am richtigen Platz unsere Wettbewerbsfähigkeit sichern und weiter ausbauen. Konkret heißt das: Wir ermöglichen unserer Belegschaft innovativ zu sein, fördern das Talent jedes einzelnen Mitarbeiters und vereinfachen die Arbeitsbedingungen und -abläufe, um neuen Ideen und persönlicher Entwicklung noch mehr Raum zu geben.

Das bringen wir auch mit unserer Personalstrategie zum Ausdruck, deren Leitbild klar formuliert ist: „Human Resources (HR) beschleunigt den Erfolg des Unternehmens und der Mitarbeiter.“ Wir wollen also messbaren Einfluss nehmen auf den Erfolg unseres Unternehmens und unserer Beschäftigten.

Wenn es darum geht, die Schwerpunkte unserer Personalarbeit zu setzen und sie im Detail auszugestalten, ist für uns die Konzernstrategie maßgebend. Daneben beziehen wir relevante externe Faktoren ein: Dazu gehören langfristige Trends wie Globalisierung, Individualisierung, Nachhaltigkeit, der demografische Wandel und das Wettbewerbsumfeld unseres Konzerns. Zusätzlich berücksichtigen wir immer unser internes Wertegerüst wie z. B. unsere Sozialcharta, den Code of Conduct und unsere Leitlinien. ☒

Im Ergebnis orientiert sich unsere Personalarbeit konsequent an vier grundsätzlichen strategischen Stoßrichtungen: „Productivity“, „Performance“, „Power“ und „Simplicity“. Für das Jahr 2013 haben wir vier Schwerpunkte – die sog. „HR Big 4“ – abgeleitet, die unser HR-Leitbild und die strategischen Stoßrichtungen konkretisieren.

- **Productivity** – wir wollen die Produktivität und das Engagement unserer Belegschaft steigern. 2013 war unser Fokus das Management der internen und externen Mitarbeiterstruktur („HR Big I“).

- **Performance** – zielt darauf ab, die persönliche Entwicklung jedes Einzelnen und die Übernahme von Verantwortung zu fördern. Im Berichtsjahr richteten wir unser Augenmerk darauf, inspirierende Führungsgrundsätze zu entwickeln, um Top-Leistung zu fördern und zu belohnen („HR Big II“).

- **Power** – bedeutet, unsere Organisation beweglicher zu machen und den Einzelnen zu stärken. Daher lag ein Schwerpunkt darauf, moderne Arbeitswelten zu gestalten, um Berufserfahrungen und -kenntnisse teilen und erweitern zu können („HR Big III“).

- **Simplicity** – umfasst unsere dauerhafte Verpflichtung als HR, unsere Themen klar und einfach umzusetzen. HR-Prozesse und -Produkte weiter zu verbessern, war daher ein Kernthema im Berichtsjahr („HR Big IV“).

Auch 2013 haben wir unsere Personalstrategie erfolgreich umgesetzt. Diesen Erfolg wollen wir nachfolgend beispielhaft vorstellen – gegliedert nach den vier strategischen Stoßrichtungen.

UMSETZUNG DER PERSONALSTRATEGIE.

G 49

Umsetzung der Personalstrategie.

Überblick über die Umsetzungsbeispiele 2013			
Productivity	Performance	Power	Simplicity
Total Workforce Management	Führung	Arbeitsplatz der Zukunft	Optimierung des HR-Portfolios
Gesundheit und Sicherheit	Mitarbeiter-zufriedenheit	Diversity	Optimierung der Zusammenarbeit
	Personal-entwicklung	Frauenquote	
	Auszeichnungen	Demografie-Management	
		Life Balancing	

www.telekom.com/
personalbericht

Siehe Glossar, SEITE 257 FF.

Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

HR BIG I – PRODUCTIVITY.

Total Workforce Management. Im Berichtsjahr haben wir unsere strategische Personalplanung „Total Workforce Management“ weitergeführt. Damit steuern wir die Struktur unserer internen und externen Belegschaft in Bezug auf Kosten, Kapazitäten und Qualifikationen. So können wir zukünftige Effekte auf unsere Personalsituation frühzeitig erkennen und Maßnahmen einleiten, z. B. hinsichtlich des **Integrierten Netzausbaus**: Im Zeitraum 2013 bis 2015 werden wir in Deutschland voraussichtlich bis zu 5 800 selbst ausgebildeten Nachwuchskräften eine Beschäftigungschance bieten – daraus über 1 000 Nachwuchskräfte für den Breitband-Ausbau. Diese Nachwuchskräfte werden zusammen mit erfahrenen Kollegen am Netzausbau arbeiten.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Mit unserem Programm „External Workforce Management“ steuern wir konzernübergreifend den effizienten Einsatz unserer Partner, Zulieferer und Dienstleister, um Arbeitsspitzen zu vermeiden oder bei Innovationsthemen zusätzliches Spezialisten Know-how einzusetzen. Ein gezieltes Workforce Management half uns, beim Einsatz von externen Mitarbeitern kurzfristig erhebliche Kosten einzusparen.

Gesundheit und Sicherheit. Was die Gesundheit und Sicherheit unserer Beschäftigten anbelangt, verfolgen wir einen ganzheitlich systematischen Ansatz. Dabei schaffen wir im Arbeitsschutz und im betrieblich-organisatorischen Brandschutz einheitliche Rahmenbedingungen für unseren Konzern, um die gesetzlichen Anforderungen einzuhalten und zusätzlich die Sicherheit der Beschäftigten weiter zu verbessern. Über die gesetzlichen Vorgaben hinaus fördern wir mit vielfältigen Angeboten die Gesundheitskompetenz und das Gesundheitsbewusstsein unserer Beschäftigten. Diese Angebote reichen von Seminaren zur Stressvorbeugung bis hin zu betrieblicher Prävention und Gesundheitsförderung, wie z. B. Gripeschutzimpfung, Darmkrebsvorsorge, Informationen und Aktionen zu Ernährung, Bewegung und Entspannung oder einem umfassenden Gesundheits-Check beim Betriebsarzt. Alle Aktivitäten unseres Health & Safety Managements sind ausgerichtet auf die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Beschäftigten und zielen darauf ab, die körperliche und geistige Fitness unserer Mitarbeiter in allen Lebensphasen zu stärken.

Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit stehen unseren Beschäftigten in Fragen rund um Gesundheits- und Arbeitsschutz als Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. Zudem können sich unsere Mitarbeiter kostenfrei und vertraulich in psychosozialen Fragen beraten lassen.

Unsere Führungskräfte sollen ihre Rolle als Vorbilder für gesundheitsförderliches Verhalten und damit präventiv eine zentrale Rolle einnehmen: Im direkten Kontakt mit ihren Teammitgliedern sollen sie ihre Fürsorgepflicht wahrnehmen, gesundes Verhalten vorleben und Orientierung geben. Wir unterstützen unsere Führungskräfte mit speziellen Beratungs-, Seminar- und Workshop-Angeboten. Das innovative Konzept „Führung und Gesundheit – Möglichkeiten und Grenzen“ haben wir nach erfolgreicher Pilotierung mit unseren oberen Führungskräften eingeführt. Mithilfe dieses Konzepts werfen die Führungskräfte zum einen den Blick auf die eigene Gesundheit. Zum anderen erhalten sie Anleitung, um die Teammitglieder für Gesundheitsfragen zu sensibilisieren. In unsere Führungskräfte-Entwicklungsprogramme integrieren wir immer mehr Module aus dem Portfolio des betrieblichen Gesundheits-Managements.

Unser Arbeits- und Gesundheitsschutz folgt einem konzernweiten Ansatz, den wir mit einem international einheitlichen Management-System unterstützen. 30 Landesgesellschaften sind derzeit integriert, 2014 sollen weitere zwei Gesellschaften von insgesamt 40 angebunden werden. Der Grundstein für konzernweit einheitliche Standards im Arbeits- und Gesundheitsschutz ist damit gelegt. Das System basiert auf den folgenden internationalen Standards: OHSAS 18001 und ISO 14001 für Gesundheits-, Arbeits- und Umweltschutz. Zudem haben wir einheitliche Kennzahlen festgelegt, z. B. um Ausfallzeiten zu messen. Mindeststandards und entsprechende Kennzahlen schaffen international mehr Transparenz und bessere Vergleichbarkeit. Das System unterstützt uns außerdem dabei, auch im Krisenfall die

weltweite Telekommunikationsinfrastruktur aufrechtzuerhalten; so dürfen z. B. Ausfallzeiten nicht zu Einschränkungen in relevanten Unternehmensbereichen führen.

HR BIG II – PERFORMANCE.

Führung. 2013 haben wir erstmals konzernweit gültige Führungsprinzipien entworfen und unsere Systeme zur Leistungsentwicklung weiter verbessert. Darauf aufbauend wollen wir eine neue Leistungsentwicklungsphilosophie und ein unterstützendes System für unsere oberen und mittleren Führungskräfte einführen, um in Zukunft unternehmerisches Denken und Handeln noch stärker zu fördern.

Mitarbeiterzufriedenheit. Unser Ansehen als attraktiver Arbeitgeber wächst weiter. Auch intern stellen uns unsere Mitarbeiter gute Zeugnisse aus: In der aktuellen weltweiten Mitarbeiterbefragung verbesserten wir uns bei den Hauptthemen Engagement, Führung und Gesundheit – und dies zum Teil mit prozentualen Steigerungen in zweistelliger Höhe. Die letzte Mitarbeiterbefragung wurde im Jahr 2012 durchgeführt; sie ist die fünfte für den Gesamtkonzern seit 2005: In 27 Ländern und 18 Sprachen haben wir rund 195 000 Mitarbeiter dazu eingeladen, uns Rückmeldungen zu geben; weltweit beteiligten sich fast 150 000 Beschäftigte: Das ist eine Quote von 76 %.

Besonders erfreulich: Die Mitarbeiterzufriedenheit auf Konzernebene – gemessen anhand des sog. „Engagement-Index“ – lag bei einer Skalierung von 1,0 bis 5,0 mit einem Wert von 4,0 auf einem hohen Niveau. Mit unserer Pulsbefragung holten wir uns Mitte und Ende 2013 erneut das anonymisierte Feedback unserer Mitarbeiter ein, um das aktuelle Stimmungsbild zu erfahren und um zu schauen, welche Fortschritte wir bei identifizierten Verbesserungspotenzialen gemacht haben. Das Ergebnis dieser kompakten Befragung: Auf Konzernebene verzeichneten wir durchgängig eine positive Entwicklung.

Personalentwicklung. Wir begreifen die Entwicklung unseres Personals als nachhaltige Aufgabe. Unter der Prämisse des „lebenslangen Lernens“ setzen wir deshalb auf eine durchgängige, durchlässige Bildungskette und initiieren zunehmend praxisnahe, vom Lernenden weitgehend selbst gestaltbare und informelle Bildungsangebote. Best-in-class-Weiterbildung anzubieten heißt für uns insbesondere bezogen auf:

- **Medien:** Lern- und Arbeitswelt vernetzen sich mehr und mehr. Das berücksichtigen wir auch bei unserem Angebot an Entwicklungsmaßnahmen: Hier setzen wir verstärkt auf Medien wie z. B. Simulationen, Lern-Apps oder Online Booklets. Um die Wirksamkeit und Verfügbarkeit unserer Lernangebote nachhaltig zu erhöhen, bieten wir unseren Mitarbeitern zunehmend E-Learning-Formate. So hat sich im Berichtszeitraum der Anteil unserer E-Learning-Maßnahmen von rund 700 000 auf rund 930 000 erhöht.
- **Methoden:** Wissen zu erwerben heißt für uns, von denen und dort zu lernen, wo sich neuestes Know-how in der Unternehmenspraxis bewährt. Um Wissen zu vermitteln, setzen wir daher auch bewusst auf unsere Trainer und Experten aus der Unternehmenspraxis, die fachlich auf dem neuesten Stand sind und über herausragende didaktische Kompetenzen verfügen. Dabei stehen sie unseren Lernenden nicht nur im persönlichen Kontakt zur Verfügung, sondern vermehrt auch in konzernübergreifenden Fachkreisen – unterstützt durch unser „Telekom Social Network“.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

- Formate:** Selbstgesteuertes Lernen wird ergänzt durch vielfältige zielgruppenspezifische Weiterbildungsformate. Als ein besonders umfassendes zielgruppenbezogenes Weiterbildungsangebot gilt CAMPUS, unser konzernweites Programm für die Expertenentwicklung. CAMPUS begleitet Experten auf ihrem Weg durch verschiedene Qualifizierungslevel über ihre Laufbahn hinweg; möglich wird das durch einheitliche Weiterbildungsstandards und -angebote. Im Berichtszeitraum haben wir rund 480 000 Weiterbildungstage für die fachliche und persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter investiert. Das entspricht in Deutschland durchschnittlich 4,0 Weiterbildungstagen pro Mitarbeiter. Für ambitionierte Hochschulabsolventen bieten wir „Start-up!“, unser konzernweites Einstiegsprogramm, an. „Start-up!“ ermöglicht Teilnehmern Projektsätze im In- und Ausland – begleitet durch erfahrene Führungskräfte, die als Mentoren zur Seite stehen. Die „Start-up!“-Absolventen lernen unseren Konzern kennen und bauen sich ein bereichsübergreifendes Kontakt-Netzwerk auf. Auch die duale Berufsausbildung und das duale Studium gehören zu unserem Bildungsspektrum. Im Berichtsjahr hat die Deutsche Telekom rund 3 200 Plätze für Auszubildende, duale Studenten und HfTL Präsenzstudenten zur Verfügung gestellt und jungen Menschen somit den Start in das Berufsleben über eine hochwertige Berufsausbildung ermöglicht. Bundesweit bilden wir kompetenten Berufsnachwuchs aus: in elf Ausbildungsberufen und neun dualen Studiengängen in Kooperation mit zehn Partnerhochschulen. Die Gesamtzahl der Auszubildenden und dual Studierenden lag im Ausbildungsjahr 2013/2014 bei über 9 100. Darunter sind über 7 700 Auszubildende, rund 1 300 dual Studierende sowie rund 100 Teilnehmer des integrativen Einstiegsqualifizierungspraktikums der Deutschen Telekom, das benachteiligten Jugendlichen den Start in das Berufsleben ermöglicht. Darüber hinaus haben sich seit 2009 rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ein berufsbegleitendes Studium entschieden, welches wir über die Initiative „Bologna@Telekom“ anbieten und fördern. In 27 berufsbegleitenden Bachelor- und Master-Studiengängen an neun Hochschulen bieten wir jährlich 200 sog. „Bologna-Stipendien“ an, über die Mitarbeiter zeitlich und finanziell im berufsbegleitenden Studium gefördert werden.
- Strukturen:** Erfolgreiche Personalentwicklung braucht neben intelligenten Angeboten auch leistungsfähige Strukturen. Daher wollen wir unsere konzerneigene Hochschule für Telekommunikation Leipzig (HfTL) als Bindeglied der akademischen Weiterbildung etablieren. Die HfTL liefert mit ihren akademischen Angeboten einen wichtigen Baustein zur beruflichen Erstaus- und Weiterbildung – insbesondere im technischen Bereich. Im Berichtsjahr haben wir von insgesamt 412 Absolventen unserer Präsenz- und dualen Studiengänge aller Kooperationshochschulen rund 50 % in unseren Konzern übernommen, davon allein von der HfTL 70 Absolventen. Von 2014 an werden wir alle Bildungseinheiten einheitlich steuern: Durch diese sog. „Educational Services“ stellen wir den größtmöglichen Nutzen für unsere Mitarbeiter und unseren Konzern sicher.
- Engagement:**  Wir unterstützen und fördern ehrenamtliches Engagement unserer Mitarbeiter. Hieraus entstehen positive Effekte – wie z. B. die Erweiterung der sozialen Kompetenz und die Stärkung des Teamgedankens –, die wir gezielt für unsere Personalentwicklung nutzen. Durch Angebote im Zusammenhang mit einem freiwilligen sozialen Engagement steigern unsere Mitarbeiter ihre

Empathiefähigkeit und lernen Wissen praxisnah und zielgruppengerecht zu vermitteln. Ein Beispiel dafür sind Workshops, in denen unsere Mitarbeiter behinderten Menschen den Umgang mit dem Handy erklären. Darüber hinaus ermöglichen wir unseren Mitarbeitern neue Impulse und Sichtweisen außerhalb des gewohnten Umfelds zu erfahren, z. B. im Rahmen eines „Social Days“. Ein weiteres Beispiel ist die von unseren Mitarbeitern gegründete „Ich kann was“-Initiative, mit der wir Kinder und Jugendliche aus sozial schwieriger Umfeld dabei unterstützen, ihre Kompetenzen zu entfalten. 

Auszeichnungen.

Für unsere erfolgreiche Personalarbeit haben wir zahlreiche Auszeichnungen erhalten. Exemplarisch dafür gelten folgende Preise:

- Herausragende HR-Projekte:** Neben zahlreichen Nominierungen bei den **Human Resources Excellence Awards** haben wir drei Awards für besonders innovative HR-Projekte gewonnen. Mit den nicht nur unter HR-Experten renommierten Preisen zeichnete das Magazin „Human Resources Manager“ die drei Projekte „Telekom Challenge“, „Blind Applying“ und „Diversity im Recruiting mit personaldiagnostisch fundierten Videointerviews“ aus.
- Recruiting:** Für die zielgruppengerechte Ansprache weiblicher Bewerber wurden wir zum zweiten Mal in Folge mit dem 2. Platz beim **Female Recruiting Award** ausgezeichnet.
- Kundenorientierte HR-Kommunikationskanäle:** Dass unser hoher Qualitätsanspruch gleichermaßen für alle Kommunikationskanäle gilt, zeigt der 2. Platz bei der Studie **Online Talent Communication**. Hier übernehmen wir sowohl mit unserer Karriere-Web-Seite „Telekom Jobwelten“ als auch mit unseren Social Media-Auftritten eine Vorreiterrolle. Auch unser intern genutztes Personalportal – mit über drei Millionen Besuchen pro Jahr – wurde 2013 mit dem **Annual Multimedia Award** in Silber ausgezeichnet.
- Attraktiver Arbeitgeber:** Im Berichtsjahr wurden wir als Arbeitgeber erneut mit renommierten Preisen im In- und Ausland ausgezeichnet. So sind wir laut **Trendence Graduate Barometer Germany** einer der Top 20-Arbeitgeber im IT-Business. Auch in unseren internationalen Landesgesellschaften wurden wir als attraktiver Arbeitgeber ausgezeichnet: T-Systems Netherlands erhielt den **TOP Employer Award 2012–2013** und T-Systems Malaysia wurde 2013 mit dem **Gold Award** als **Employer of Choice** prämiert.

HR BIG III – POWER.

Arbeitsplatz der Zukunft. Die Telekommunikationsbranche befindet sich im Wandel: Technologien, Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen verändern sich permanent. Dies haben wir in den vergangenen Jahren genutzt, um unsere Prozesse effizienter zu gestalten. Außerdem entwickeln wir nachhaltige Lösungen für die künftige Arbeits- und Lebenswelt; dazu zählen neue Formen der internen und externen Zusammenarbeit, agile Arbeitsformen, eine gesteigerte Innovations- und Service-Orientierung sowie die Förderung unternehmerischen Denkens und Handelns.



Über unser Engagement informieren wir Sie ausführlich im Kapitel „Corporate Responsibility“, SEITE 110 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

In Darmstadt haben wir mit „Future Workplace“ einen Pilottest zum Thema „Arbeitsplatz der Zukunft“ erfolgreich abgeschlossen. Wir haben ein Konzept entwickelt, das die architektonischen Anforderungen ebenso berücksichtigt wie die notwendige IT-Infrastruktur und die Kultur der Zusammenarbeit. Zudem haben HR, Group Real Estate Management und IT in enger Zusammenarbeit an verschiedenen Konzernstandorten Büroflächen realisiert, die die oben genannten Aspekte aufgreifen. Diese haben Pilotcharakter im Konzern: Ziel ist es, bei der Neugestaltung von Büroflächen des Konzerns auch in Zukunft die Büroumgebung so zu gestalten, dass sie die Mitarbeiter in ihren unterschiedlichen Arbeitssituationen optimal unterstützt.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Diversity. ☞ Unser Konzern vereint weltweit viele Kulturen, Vorstellungen und Talente. Diese Vielfalt fördern und nutzen wir als Quelle von Kreativität und Agilität. Wir verstehen gelebte Vielfalt als Voraussetzung für mehr Innovation und mehr Kundenorientierung und als Treiber des Wandels unserer Unternehmenskultur hin zu einem offenen und flexiblen Unternehmen. Um auch in Zukunft mit zunehmend internationalen, alters- und geschlechtsheterogen besetzten Teams erfolgreich agieren zu können, steigern und monitoren wir über unser Diversity Management stetig die Vielfalt unter unseren Mitarbeitern. Im Berichtsjahr erhielten wir mehrere Auszeichnungen für unsere Diversity-Aktivitäten: Unter anderem waren wir für den Deutschen Diversity-Preis in zwei Kategorien nominiert. So zählen wir national in den Rubriken „vielfältigster Arbeitgeber“ und „Unternehmen mit dem besten Diversity Image“ zu den drei besten Großunternehmen. International wurde unser Engagement insbesondere beim Thema „Gender“ (Geschlecht) durch den KEN-Award gewürdigt, eine international anerkannte Auszeichnung für herausragendes gesellschaftliches Engagement.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

Frauenanteil. ☞ Wir engagieren uns für einen höheren Frauenanteil im Management und führten bereits 2010 eine Quote für den Frauenanteil in unserem Management ein: Bis Ende 2015 wollen wir weltweit mindestens 30% der oberen und mittleren Führungspositionen mit Frauen besetzt haben. Wir sehen die Quote als Mittel, einen tiefgreifenden Kulturwandel im Unternehmen im Hinblick auf vielfältige Teams und diverse Lebensphasen zu erreichen. 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. Der Anteil von Frauen in Führungspositionen entwickelt sich seit 2010 insgesamt positiv: Er stieg konzernweit von 19% im Februar 2010 auf 25% im Dezember 2013. Auch in unseren Aufsichtsräten haben wir den Frauenanteil seit 2010 erhöht, wobei wir insbesondere bei den Arbeitnehmervertretern einen deutlichen Anstieg zu verzeichnen haben: 2010 betrug der weibliche Anteil an Aufsichtsratsmitgliedern in Deutschland 17,7%, Ende 2013 bereits 28,1%. Einen ebenso positiven Effekt haben wir im selben Zeitraum durch den Anstieg der weiblichen Arbeitgebervertreter bei unseren internationalen Aufsichtsräten erzielt: Der weibliche Anteil an Aufsichtsratsmitgliedern stieg von 7,4% auf 17,1%. Darüber hinaus sind seit 2012 zwei unserer sieben Vorstandspositionen mit Frauen besetzt. Im internationalen Management-Team unterhalb des Konzernvorstands, dem Business Leader Team, steigerten wir den Frauenanteil von zwei (Februar 2010) auf neun (Dezember 2013).

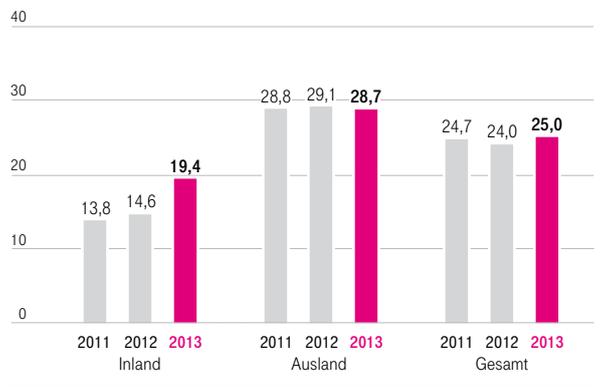


Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom

G 50

Frauen im mittleren und oberen Management.

in %



Demografie-Management. ☞ Der demografische Wandel sorgt, unter Verschiebung der Relationen zwischen Jung und Alt, für einen Rückgang und für Alterung der Bevölkerung in Europa. Betroffen ist v. a. Deutschland, das bereits heute einen hohen Anteil älterer Menschen und einen geringen Anteil jüngerer Menschen aufweist. Sofern der Rückgang der Bevölkerung und damit verbunden auch der Erwerbstätigen nicht durch Migration von Fachkräften oder die Aktivierung ungenutzter Potenziale (z. B. Frauen, ältere Menschen) kompensiert werden kann, werden den Unternehmen in Deutschland zukünftig weniger Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, die im Durchschnitt deutlich älter sind als heute. Dies betrifft auch die Deutsche Telekom. Um den Herausforderungen des sich wandelnden Arbeitsmarkts und einer älter werdenden Mehrgenerationen-Belegschaft zu begegnen, haben wir im Jahr 2013 eine Competence Group gegründet, die sich mit wissenschaftlichen Erkenntnissen sowie Handlungsfeldern und Anforderungen eines systematischen Demografie-Managements auseinandersetzt. Zudem werden im strategischen HR-Projekt „Demografie als Chance“ konkrete Produkte und Maßnahmen entwickelt, die im Jahr 2014 umgesetzt werden sollen.

„Life Balancing“. ☞ Unseren Beschäftigten eine gute Work-Life-Balance zu ermöglichen, ist auch in Zukunft ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmenskultur: Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter Beruf und Privatleben noch besser in Einklang bringen können. Die vielfältigen Möglichkeiten einer Teilzeitbeschäftigung nutzen z. B. bereits 13% unserer Mitarbeiter in Deutschland. Erneut setzen wir beim Thema „Familienfreundlichkeit“ ein Zeichen: Als eines der ersten deutschen Unternehmen führen wir für in Teilzeit arbeitende Mitarbeiter ein Rückkehrrecht bei Neuverträgen ein. Ab 2014 garantiert es unseren Beschäftigten eine Rückkehr zur ursprünglichen Wochenarbeitszeit und bietet ihnen dadurch ein deutliches Plus an Flexibilität und Sicherheit.

2013 haben wir unsere Angebote rund um die Kinderbetreuung weiter ausgebaut: In Deutschland haben wir seit 2010 die Zahl der betrieblichen Kinderbetreuungsplätze auf rund 550 deutlich erhöht. Für eine betrieblich geförderte Ferienbetreuung bieten wir in zehn Einrichtungen

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

in vier Städten insgesamt 300 Plätze an. Gleichzeitig haben wir an inzwischen 18 Standorten Eltern-Kind-Büros, um Betreuungsgänge abzufedern. Außerdem können unsere Beschäftigten über einen Kooperationspartner bundesweit Unterstützung in Anspruch nehmen, z. B. bei der Suche nach wohnortnahen Kinderbetreuungsplätzen, Tagesmüttern, externen Ferienbetreuungsangeboten und Notfallbetreuung; darüber hinaus gibt es Beratung und Vermittlung rund um die Themen Pflege von Angehörigen und haushaltsnahe Dienste. Zur Unterstützung von Projekten und Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf- und Privatleben können Mitarbeiter eine Förderung durch den Familienfonds der Deutschen Telekom beantragen.

HR BIG IV – SIMPLICITY.

Optimierung des HR-Portfolios. Wir gestalten unsere HR-Prozesse, -Angebote und -Produkte im Sinne unserer Mitarbeiter: klar und einfach. Mit der Initiative „Fix the basics“ arbeiten wir fortlaufend an mehr Service und weniger Komplexität. Unser HR-Leistungs-Portfolio wollen wir noch besser strukturieren und weiter verschlanken. Für unsere Mitarbeiter bedeutet das einen besseren Überblick über die Personalleistungen, für den HR-Bereich, dass er noch effizienter arbeiten kann.

Weitere Optimierungen betreffen v. a. die HR-Prozesse – durch Bündelung und Straffung beschleunigt sich so der Service bei steigender Qualität. Daneben entstehen neue Produkte und Produktweiterentwicklungen – immer mit dem Ziel vor Augen, die Arbeit zu erleichtern: Über eine neue interne Informationsplattform bieten wir – derzeit in einer Testversion – Wissen zu Themen aus den Bereichen disruptive Technologien, Marktinnovationen und persönliche Kompetenz an. Über eine neue Einstiegsseite im Intranet informieren wir Mitarbeiter schneller und einfacher als bisher über berufliche Entwicklungen, z. B. darüber, welche Arbeitsplätze in Zukunft stark nachgefragt sein werden.

Optimierung der Zusammenarbeit. Mit dem Projekt „Way We Work“ haben wir 2013 die Arbeitsmethoden und -prozesse des Personalbereichs verbessert, um eine vereinfachte, auf Kunden und Ergebnisse fokussierte Zusammenarbeit zu fördern.

PERSONALSTRATEGIE 2014.

Der Weg, den wir mit unserer Personalstrategie eingeschlagen haben, werden wir auch zukünftig im Einklang und zur Unterstützung unserer neuen Konzernstrategie „Leading Telco“ beschreiten. Schließlich bestätigen unsere Erfolge unsere grundsätzliche Ausrichtung.

Neben dem bereits in der neuen Konzernstrategie enthaltenen Schwerpunkt „Führungskompetenz & Leistungsorientierung ausbauen“ fokussieren wir uns in 2014 auf die Themen „Beschäftigungsfähigkeit der Belegschaft fördern“, „Umsetzungsfähigkeit im Unternehmen erhöhen“ und „Total Workforce geschäftsorientiert gestalten“. 

ENTWICKLUNG DES PERSONALBESTANDS.

Nicht nur der nach wie vor harte Wettbewerb in unserer Branche, sondern auch die zum Teil immer noch schwierige konjunkturelle Lage in unseren Kernmärkten machten auch in 2013 einen weiteren Personalumbau notwendig. Im Folgenden die wichtigsten Entwicklungen im Überblick:

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Vorjahr um 0,5%.

Im operativen Segment **Deutschland** verringerte sich der Personalbestand gegenüber der Vergleichsperiode um 1,1% aufgrund unseres verantwortungsvollen Personalab- und -umbaus. Im ersten Halbjahr 2013 haben wir mit dem speziellen Abfindungsprogramm „Lean Admin“ die Querschnitts- und Steuerungsfunktionen verschlankt. Im Rahmen des Programms haben sich Mitarbeiter freiwillig für eine Abfindung, den Vorruhestand oder einen konzerninternen Jobwechsel entschieden. Neueinstellungen von Nachwuchskräften aufgrund der konsequenten Umsetzung der Integrierten Netzstrategie kompensierten diesen Abbau zum Teil und führten gleichzeitig zu einer Reduzierung von externen Kräften bei unseren Service-Gesellschaften.

In unserem operativen Segment **USA** stieg die Anzahl der Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr um 22,4%. Dieser Anstieg ist primär auf die Übernahme der fast 3 400 MetroPCS-Beschäftigten durch T-Mobile US als Folge des Zusammenschlusses im zweiten Quartal 2013 zurückzuführen. Auch für einen besseren Kunden-Service wurde der Mitarbeiterbestand zusätzlich erhöht.

In unserem operativen Segment **Europa** reduzierte sich der Mitarbeiterbestand zum Ende des Berichtsjahres um 8,2%. Zu diesem Rückgang trugen Abbauprogramme v. a. in Griechenland und in Rumänien bei, die im Rahmen von Effizienzsteigerungsmaßnahmen durchgeführt wurden. Im November 2013 verabschiedete die OTE ein neues Abfindungsprogramm: Dieses bot in der angespannten wirtschaftlichen Lage Griechenlands die bestmögliche Lösung für Arbeitnehmer in der derzeitigen Transformationsphase des Unternehmens. Die OTE kann mit dem Programm die notwendige Umgestaltung sozialverträglich vorantreiben; so wurden z. B. vorwiegend rentennahe Jahrgänge angesprochen. Zusätzlich verringerte sich der Mitarbeiterbestand durch die Veräußerung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien. Gegenläufig wirkte sich der Erwerb der DIGI Slovakia aus.

In unserem operativen Segment **Systemgeschäft** reduzierte sich die Mitarbeiteranzahl um 4,8%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus den Personalumbaumaßnahmen im Inland sowie der Neuordnung der Geschäftsaktivitäten in Italien und Frankreich. Mit den Verkäufen der T-Systems Italia sowie des Systems Integration-Geschäftsbereichs der T-Systems France verließen rund 830 Mitarbeiter unseren Konzern.

Als Ergebnis der Neuausrichtung der zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen unseres Konzerns fiel zum 1. Januar 2013 der Startschuss für unsere neue Konzernzentrale sowie die neu formierten Group Services. Im Segment **Group Headquarters & Group Services** stieg die Mitarbeiteranzahl im Vergleich zum Vorjahr um 0,6%. Zurückzuführen war dies hauptsächlich auf den Personalaufbau in der DBU und die Bündelung unserer Group Services. Gegenläufig wirkte ein geringerer Personalbestand bei Vivento.



Weitere Informationen zu unserer Konzernstrategie finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“.

SEITE 65 FF.

MITARBEITERSTATISTIK.

T 040

Entwicklung des Personalbestands.

Mitarbeiter im Konzern	31.12.2013	31.12.2012 ^c	31.12.2011 ^c	31.12.2010	31.12.2009
GESAMT	228 596	229 686	235 132	246 777	259 920
davon: Deutsche Telekom AG ^a	29 577	30 637	33 335	35 855	49 122
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	20 523	21 958	23 516	25 570	29 188
Operatives Segment Deutschland	66 725	67 497	69 574	70 902	81 336
Operatives Segment USA	37 071	30 288	32 868	37 760	40 697
Operatives Segment Europa	52 519	57 196	58 794	63 338	71 163
Operatives Segment Systemgeschäft	50 286	52 847	52 170	51 742	46 021
Group Headquarters & Group Services	21 995	21 858	21 726	23 035	20 703
GEOGRAFISCHE VERTEILUNG					
Deutschland	116 643	118 840	121 564	123 174	127 487
International	111 953	110 846	113 568	123 603	132 433
davon: Übrige EU	63 939	63 244	64 257	68 941	76 196
davon: Europa außerhalb EU	3 238	9 422	9 736	9 991	10 061
davon: Nordamerika	37 856	31 037	33 511	38 467	41 235
davon: Übrige Welt	6 920	7 143	6 064	6 204	4 941
PRODUKTIVITÄTSENTWICKLUNG^b					
Konzernumsatz je Mitarbeiter Tsd. €	262	250	244	247	251

^a Aufgrund der Ausgliederung des Festnetz-Geschäfts in 2010 ist die Vergleichbarkeit der Vorjahresbeträge nicht gegeben.^b Mitarbeiter im Durchschnitt.^c Werte der Vorjahresperioden der operativen Segmente sowie des Segments Group Headquarters & Group Services wurden angepasst.

T 041

Personalaufwand.

in Mrd. €

	2013	2012	2011	2010	2009
Personalaufwand im Konzern	15,1	14,7	14,8	15,1	14,3
Sondereinflüsse ^a	1,4	1,2	1,2	1,0	0,5
Personalaufwand im Konzern bereinigt um Sondereinflüsse	13,7	13,5	13,6	14,1	13,8
Konzernumsatz	60,1	58,2	58,7	62,4	64,6
BEREINIGTE PERSONALAUFWANDSQUOTE %	22,7	23,2	23,1	22,5	21,4
PERSONALAUFWAND DER DEUTSCHEN TELEKOM AG NACH HGB^b	3,1	3,3	3,4	3,4	4,0

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

Details hierzu geben wir im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, SEITE 78 FF.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013
62	Konzernstruktur
65	Konzernstrategie
69	Konzernsteuerung
73	Wirtschaftliches Umfeld
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG

110	Corporate Responsibility
116	Innovation und Produktentwicklung
121	Mitarbeiter
127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
127	Prognose
137	Risiko- und Chancen-Management
154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
154	Sonstige Angaben

BESONDERE EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES.

Vereinbarung über Erwerb von Spektrumlizenzen in den USA. Im Januar 2014 hat T-Mobile US eine Vereinbarung über den Erwerb von Mobilfunk-Frequenzen mit Verizon Wireless getroffen. Für das Spektrum aus dem A-Band im Bereich von 700 MHz werden rund 2,4 Mrd. US-\$ gezahlt und bestimmte Advanced Wireless Service (AWS) und Personal Communication Service (PCS)-Spektrumlizenzen getauscht. Das erworbene Spektrum deckt über 150 Mio. Menschen in 23 Märkten ab; dies entspricht rund 50 % der US-amerikanischen Bevölkerung bzw. 70 % der vorhandenen Kundenbasis der T-Mobile US. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung seitens der zuständigen Behörden und wird voraussichtlich nach Vollzug Mitte 2014 zu einem nicht zahlungswirksamen Ertrag führen.

T-Mobile US „Uncarrier“-Strategie 4.0. Im Januar 2014 läutete T-Mobile US im Rahmen ihrer „Uncarrier“-Strategie die Phase 4.0 ihres Wertversprechens ein: Die Entgelte für eine vorzeitige Kündigung werden erstattet, wenn die Kunden von anderen Anbietern zur T-Mobile US wechseln.

Vereinbarungen über den Verkauf der Scout24 Gruppe. Im November 2013 vereinbarten wir den Verkauf von 70 % der Anteile an der Scout24 Holding GmbH an Hellman & Friedman LLC (H&F) auf Basis eines Unternehmenswerts von 2,0 Mrd. €. Die Genehmigungen der zuständigen Behörden wurden am 24. Januar 2014 erteilt. In Zukunft werden wir noch einen Anteil von 30 % an der zu unserem Segment Group Headquarters & Group Services gehörenden Scout24 Gruppe halten und damit weiterhin von der künftigen Wertsteigerung von Scout24 profitieren. Die Transaktion wurde am 12. Februar 2014 vollzogen.

Unabhängig hiervon übernahm zum 23. Januar 2014 die Ringier Digital AG mit dem Erwerb von 100 % der Anteile an der Scout24 International Management AG die mittelbar von der Scout24 Holding GmbH gehaltene 57,6 %-Beteiligung an der Scout24 Schweiz AG.

Die Verkäufe werden voraussichtlich Zahlungsmittelzuflüsse von insgesamt rund 1,6 Mrd. € sowie Buchgewinne von insgesamt rund 1,7 Mrd. € generieren.

Erwerb des Minderheitenanteils an der T-Mobile Czech Republic. Am 7. Februar 2014 haben wir einen Kaufvertrag zum Erwerb der restlichen, noch nicht von uns gehaltenen 39,23 %-Anteile an der T-Mobile Czech Republic für einen Kaufpreis von 0,8 Mrd. € unterzeichnet. Der Erwerb der restlichen Anteile von einem Konsortium von Investoren unterstützt unsere Entwicklung zum führenden integrierten paneuropäischen Telekommunikationsanbieter. Die T-Mobile Czech Republic wurde bereits im operativen Segment Europa vollkonsolidiert. Die Transaktion bedarf keiner regulatorischen Genehmigung. Der Vollzug der Transaktion ist für Ende Februar 2014 vorgesehen.

Erläuterungen zu den jeweils im Januar 2014 erfolgten Änderungen bei den **Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere** sowie **MetroPCS** finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“.

PROGNOSE.¹

KONJUNKTURERWARTUNGEN.

Die Stützungsprogramme der Europäischen Zentralbank (EZB) und der US-Notenbank (Fed) konnten auch im Jahr 2013 die globalen Kapitalmärkte und die Realwirtschaft beruhigen. Sollte es zu keiner erneuten Verschärfung der Staatsschulden- und Bankenkrise kommen, kann sich die weltwirtschaftliche Expansion im Laufe der Jahre 2014 und 2015 weiter beschleunigen. Gestärkt wird dies v. a. durch ein Anziehen des Wachstums in den Industrieländern.

Für Europa sind sich der Internationale Währungsfonds, die Weltbank, die OECD sowie die Konjunkturforscher der EU-Kernländer einig: Der Abwärtstrend ist beendet, die langjährige Wachstumsschwäche wird in 2014 und 2015 überwunden werden. So fällt für unsere wesentlichen Märkte der konjunkturelle Ausblick positiver als vor einem Jahr aus:

- Für Deutschland wird nach dem moderaten Wachstum in 2012 und 2013 in den kommenden Jahren mit einer positiveren Entwicklung gerechnet. Die Lage am Arbeitsmarkt dürfte sich angesichts der Konjunkturerholung weiter verbessern, sodass die Beschäftigung im Jahr 2014 und 2015 nochmals leicht ansteigen wird.
- Für die Kernländer Osteuropas werden in 2014 und 2015 teils kräftige Wachstumsraten erwartet.

Für die USA gehen führende Banken und Institute davon aus, dass die Volkswirtschaft in den kommenden Jahren deutlich stärker wächst, da der aus der Haushaltskonsolidierung resultierende Bremseffekt auslaufen und dadurch die Binnenmarktnachfrage anziehen dürfte. Auch auf dem Arbeitsmarkt wird eine weitere Verbesserung erwartet.

T 042

Prognose für die BIP-Entwicklung 2014 und 2015.

in %

	2014 gegenüber 2013	2015 gegenüber 2014
Deutschland	1,6	1,7
USA	3,1	3,2
Griechenland	(0,5)	1,7
Polen	2,8	3,4
Ungarn	2,2	1,7
Tschechische Republik	2,2	2,9
Kroatien	0,8	2,1
Niederlande	0,3	0,8
Slowakei	2,0	3,5
Österreich	1,5	1,9
Rumänien	1,9	2,5
Großbritannien	2,6	2,4

Quelle: Oxford Economics, Stand Januar 2014.



Siehe SEITE 148 FF.

MARKTERWARTUNGEN.

DEUTSCHLAND.

Für 2014 und 2015 gehen wir in Deutschland insgesamt von einem weiterhin rückläufigen Telekommunikationsmarkt aus. Grund dafür ist neben dem intensiven Wettbewerb das geänderte Nutzungsverhalten der Kunden: Diese verlagern ihre Kommunikation in soziale Netzwerke wie Facebook oder Google+ oder in IP-Messaging-Applikationen wie Joyn oder WhatsApp.

Nach wie vor sinken die klassischen Sprachumsätze in Festnetz und Mobilfunk aufgrund der Bündelung der Sprachtelefonie mit anderen Telekommunikationsprodukten und der damit verbundenen Preissenkung, wie z. B. in Form von Flatrates.

Auch bei den mobilen Serviceumsätzen im Mobilfunk-Markt gehen wir von einem weiteren Rückgang aus. Die Hauptursache hierfür liegt in der Substitution von Textnachrichten durch integrierte Tarife und die überwiegend kostenfreie Nutzung von IP-Messaging-Angeboten. Zu erwartende regulatorisch bedingte Preissenkungen verstärken den rückläufigen Umsatztrend, wie z. B. durch Preisabsenkungen im Rahmen des EU-Roamings im Juli 2014 und der nationalen Terminierung im Dezember 2014.

Mobile Datendienste werden immer beliebter: Dies beeinflusst den Datenumsatz positiv, was sich kompensierend auf die Serviceumsätze im Mobilfunk auswirkt. Die weitere Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs wird auch in den kommenden Jahren einen positiven Effekt auf die mobile Daten- und Internet-Nutzung haben – und somit auch auf den Absatz von Daten-Flatrates.

Im Festnetz-Breitband-Markt gehen wir davon aus, dass das Wachstum der Kabelnetz-Betreiber weiter anhalten wird. Ein Wachstum erwarten wir vorwiegend in den angrenzenden Marktsegmenten wie TV, Diensten wie z. B. Intelligente Netze, De-Mail, Cloud Services, Maschine zu Maschine (M2M), mobiles Bezahlen und Cyber Security (Sicherheit gegen Internet-Kriminalität). Bei kleineren und mittelgroßen Unternehmen steigt die Nachfrage nach integrierten Telekommunikationsprodukten weiter, insbesondere im Bereich der sicheren Datenübertragung u. a. durch Cloud-Anwendungen. Zusätzlich erwarten wir, dass es am deutschen Telekommunikationsmarkt zu Übernahmen und Unternehmenszusammenschlüssen kommen wird.

USA.

Der US-amerikanische Markt für Mobilfunk-Dienste ist weiterhin von einem intensiven Wettbewerb zwischen den großen Mobilfunk-Anbietern geprägt. Die Entwicklung bei den Mobilfunk-Tarifen war 2013 dynamisch und die Investitionen in die Kundenbeziehung sind gestiegen. Die Datenkommunikation ist nach wie vor ein Wachstumstreiber. Für die Jahre 2014 und 2015 ist davon auszugehen, dass trotz der hohen Wettbewerbsintensität der US-amerikanische Mobilfunk-Markt aufgrund der Entwicklung bei den breitbandigen mobilen Datendiensten weiter wachsen wird und dadurch sinkende Umsätze mit Sprach- und SMS-Umsätzen ausgeglichen werden können. Produktangebote mit flexibler Vertragsbindung werden voraussichtlich immer beliebter werden.

EUROPA.

Unsere europäischen Märkte – ohne Deutschland – sind geprägt von hartem Wettbewerb zwischen Marktteilnehmern aus der klassischen Telekommunikationsbranche, alternativen Breitband-Anbietern wie Kabel- und Glasfasernetz-Betreibern und den Anbietern von Internet-basierten Diensten (Over-the-Top) wie Textnachrichten (z. B. WhatsApp) und Internet-TV (z. B. Watchever).

Auch zukünftig erwarten wir, dass Entscheidungen von nationalen Regulierungsbehörden und Europäischer Union die Märkte weiter unter Druck setzen und den Umsatz im Mobilfunk negativ beeinflussen werden. Zuwächse in den Wachstumfeldern werden die Umsatzrückgänge in der klassischen Telefonie nur teilweise ausgleichen können: Zu unseren Wachstumfeldern zählen mobile Datendienste, TV, Breitband-Festnetz, ICT-Services sowie benachbarte Geschäftsfelder wie z. B. Energie, Internet Services oder Endgeräteversicherungen. Dabei wird v. a. die stark zunehmende Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs zu einer größeren Nachfrage nach höheren Bandbreiten führen.

In einigen der süd- und osteuropäischen Märkte, in denen wir agieren, bleiben die makroökonomischen Rahmenbedingungen schwierig. Daher könnten die Regierungen einiger Länder unseres operativen Segments Europa eine Verbesserung ihrer Finanzsituation durch fiskalpolitische Eingriffe in den Telekommunikationsmarkt anstreben.

SYSTEMGESCHÄFT.

Aufgrund der erwarteten Erholung der Weltwirtschaft gehen wir davon aus, dass sich der Wachstumstrend im ICT-Markt in den Jahren 2014 und 2015 wieder verstärken wird. Der ICT-Markt wird unseres Erachtens weiterhin durch anhaltenden Kostendruck und starken Wettbewerb geprägt sein. Die Gesamtnachfrage wandelt sich stetig: Dabei verändern v. a. die folgenden Themen den Markt: Cloud Services, Big Data (Speicherung, Aufbereitung, Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen), Intelligente Netze (Industrie 4.0, Internet der Dinge, M2M) und Mobilisierung von Geschäftsprozessen (Verwendung und Benutzung von mobilen Endgeräten in den Geschäftsprozessen eines Unternehmens).

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

„Telekommunikation“: Eine Reihe von Faktoren führt zu neuen Herausforderungen im hart umkämpften Telekommunikationsmarkt: innovativer Wandel, zunehmende Wettbewerbsintensität, andauernder Preisverfall sowie Eingriffe der staatlichen Regulierungsbehörden. Das Geschäft mit mobilen Datendiensten wird auch in den nächsten Jahren weiter wachsen, wohingegen das Geschäft mit Sprachdiensten im Festnetz zurückgehen wird. Insgesamt beeinflusst die wirtschaftliche Gesamtentwicklung das Marktsegment Telekommunikation nur geringfügig.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

„IT-Dienstleistungen“: Nach einem nur leichten Wachstum des Markts für IT-Dienstleistungen im Berichtsjahr rechnen wir für die Folgejahre wieder mit einer deutlichen Erholung. Der Markt für IT-Dienstleistungen ist jedoch einem starken Wandel unterworfen. Diesen Wandel bedingen die fortschreitende Standardisierung, die Nachfrage nach intelligenten Dienstleistungen, die Veränderungen im Outsourcing-Geschäft durch Cloud Services und neue Herausforderungen durch Themen wie ICT-Sicherheit, Big Data und die wachsende Mobilität. Das traditionelle ICT-Geschäft wird aufgrund des außereuropäischen Preiswettbewerbs nur noch leicht wachsen, während man bei neuen Themen wie Cloud Services, Mobilität und Cyber Security von bis zu zweistelligem Wachstum ausgeht. Demzufolge werden wir ab 2014 verstärkt in Wachstumsmärkte investieren, wie Cloud Services, Cyber Security und Intelligente Netzlösungen für die Gesundheitsbranche.

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS.

Zukunft auf einen Blick. Auf unserem Kapitalmarkttag in Bonn Ende 2012 haben wir als Ziel ausgegeben, ab 2014 auf den Wachstumspfad zurückzukehren. Dieses Ziel haben wir – auf vergleichbarer Basis – bereits ein Jahr früher erreicht. Im Wesentlichen ist diese positive Entwicklung auf das Umsatzwachstum in unserem operativen Segment USA zurückzuführen; hier haben wir nach dem Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS das Geschäftsmodell überaus erfolgreich angepasst. Die Einführung der sog. „Uncarrier“-Strategie in Verbindung mit der Erweiterung des Endgeräte-Portfolios um Apple Produkte hat bereits 2013 zu einem spürbaren Anstieg der Anzahl unserer eigenen Postpaid-Kunden geführt. Diese verbesserte Kundenbasis soll sich auch in den Folgejahren sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Ergebnisseite deutlich niederschlagen. Im Einzelnen erwarten wir in unseren operativen Segmenten bis 2015 folgende Entwicklungen:

- In unserem Heimatmarkt Deutschland werden wir unsere führende Marktposition im Mobilfunk- und Breitband-Geschäft halten und unsere Umsätze bis 2015 stabilisieren.
- In unserem operativen Segment Europa streben wir die Verteidigung unserer starken Marktposition in fast allen Ländern und eine Stabilisierung des Umsatzes an – trotz scharfer Regulierungspolitik und möglicher staatlicher Eingriffe.
- In den USA wollen wir – unterstützt von der sehr positiven Kundenwahrnehmung – den Umsatz und das bereinigte EBITDA deutlich steigern.
- Unser operatives Segment Systemgeschäft entwickelt ein neues Geschäftsmodell und wird dabei digitale Zukunftsfelder auf- bzw. ausbauen. So erwarten wir eine steigende Profitabilität bei zunächst sinkenden Umsätzen.

Diese insgesamt positiven Erwartungen sind das Resultat einer konsequenten strategischen Ausrichtung: Wir treiben die Entwicklung des Deutschen Telekom Konzerns von einem klassischen Telekommunikationsunternehmen hin zur ersten Adresse für Privat- und Geschäftskunden sowie für Innovationspartner in Europa einschließ-

lich Deutschland voran. Wir wollen unsere Kunden mit intelligenten Lösungen für zu Hause und unterwegs begeistern, indem wir unsere mehrfach prämierte Netzqualität mit innovativen eigenen Anwendungen kombinieren oder Produkte von Partnern integrieren. Dafür werden wir in Zukunft weiterhin massiv in unsere Netze investieren und unsere Breitband-Infrastruktur ausbauen. In Deutschland sind dies v. a. beträchtliche Investitionen in die Glasfaser- und Vectoring-Technologie sowie in den schnellen Mobilfunk-Standard LTE, um unsere technologische Netzführerschaft zu sichern. In den USA werden wir zudem erheblich in die Qualität und Abdeckung unseres Mobilfunknetzes investieren. Insgesamt streben wir im Konzern in 2014 ein **Investitionsvolumen** (ohne Spektruminvestitionen) von rund 9,3 Mrd. € und in 2015 einen leichten Anstieg an. Voraussetzung für unsere Investitionen ist allerdings ein verlässliches und innovationsfreundliches regulatorisches Umfeld in Europa.

Um unser Wachstum profitabel zu gestalten, werden wir weitere Maßnahmen und Initiativen zur Kosteneinsparung – insbesondere bei den indirekten Kosten – einleiten. Insgesamt erwarten wir für unsere finanziellen Leistungsindikatoren folgende Entwicklung:

- Im Umsatz erwarten wir für das Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr einen leichten Anstieg, der im Wesentlichen auf die positive Umsatzentwicklung in den USA zurückzuführen ist. In 2015 erwarten wir einen steigenden Umsatz gegenüber 2014.
- Wir erwarten für 2014 ein bereinigtes EBITDA in Höhe von rund 17,6 Mrd. € sowie für 2015 ein steigendes bereinigtes EBITDA gegenüber 2014.
- Für das EBITDA und das EBIT erwarten wir in 2014 einen starken Anstieg gegenüber 2013. Buchgewinne aus dem Verkauf von Anteilen an der Scout24 Gruppe sowie aus der Vereinbarung über den Erwerb von Spektrumlizenzen mit Verizon Wireless in den USA führen zu diesem starken Anstieg in 2014. Zudem erwarten wir ein kontinuierlich sinkendes Abschreibungsvolumen. In 2015 erwarten wir aufgrund des Wegfalls der positiven Sondereinflüsse einen starken Rückgang im EBITDA und EBIT gegenüber 2014.
- Der Free Cashflow 2014 des Konzerns wird bei rund 4,2 Mrd. € erwartet und soll in 2015 leicht ansteigen.
- Wir erwarten für 2014 einen Anstieg der Kapitalrendite (ROCE) und streben für 2015 einen Wert von 5,5 % an.

Alle Einschätzungen gegenüber dem jeweiligen Vorjahr basieren auf der Annahme einer vergleichbaren Konsolidierungsstruktur sowie vergleichbaren Wechselkursen.

Auch in Zukunft wollen wir durch Kooperationen oder angemessene Akquisitionen in unseren Märkten Größenvorteile und Synergien nutzen. Nicht geplant sind allerdings größere Akquisitionen und die Expansion in aufstrebende Länder (Emerging Markets). Unsere bestehenden Kooperationen und Beteiligungen werden wir mit Blick auf die Unternehmenswertmaximierung kontinuierlich strategisch prüfen.

Trotz unserer erheblichen Investitionen wollen wir unsere Aktionäre auch weiterhin angemessen vergüten. So soll für das Geschäftsjahr 2014 – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine Dividende von 0,50 € je dividendenberechtigter Aktie gezahlt werden. Dabei erwägen wir, unseren Aktionären wieder die Möglichkeit anzubieten, die Dividende wahlweise in bar auszuschütten oder stattdessen in Aktien der Deutschen Telekom AG umzuwandeln. Für 2015 werden wir unsere Ausschüttungsstrategie erneut prüfen.

Die Entwicklung an den internationalen Finanzmärkten kann im Jahr 2013 insgesamt als stabil bezeichnet werden. Das Umfeld wurde vielerseits durch Notenbanken und Politik beherrscht. So hielt z. B. der Haushaltsstreit in den USA die Märkte monatelang in Atem. Die stabile Entwicklung wurde von einem anhaltend niedrigen Zinsumfeld begleitet. Auch für 2014 ist zunächst mit einem stabilen Marktumfeld zu rechnen.

Wir haben nach wie vor einen ausgezeichneten Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten und sind mittels unseres 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 zukünftig einen flexiblen Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ermöglichen:

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

Die Deutsche Telekom (inkl. der T-Mobile US) emittierte in 2013 Anleihen und Medium Term Notes (MTN) im Gesamtvolumen von 4,1 Mrd. €. Zudem verkaufte die Deutsche Telekom AG Anleihen der T-Mobile US im Gegenwert von 5,6 Mrd. US-\$, die sie im Zuge des Zusammenschlusses der T-Mobile USA mit MetroPCS erworben hatte. In 2014 sind Rückzahlungen von insgesamt 4,5 Mrd. € in Anleihen, Medium Term Notes und Schuldscheindarlehen fällig. Aufgrund des Einbezugs der MetroPCS für volle zwölf Monate in 2014 – gegenüber einem Einbezug von acht Monaten in 2013 – sowie der beschriebenen Platzierung von T-Mobile US Anleihen erwarten wir für 2014 eine Verschlechterung unseres Zinsergebnisses im Vergleich zu 2013.

Ende 2013 stuften uns die Rating-Agenturen Standard & Poor's, Fitch und Moody's mit BBB+/BBB+/Baa1 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.

Zum Jahresende 2013 hatten wir eine komfortable Liquiditätsreserve von rund 22,4 Mrd. €. Auch für 2014 planen wir eine Liquiditätsreserve, welche die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Im Rahmen der Liquiditätsvorsorge werden wir im Verlauf des Jahres 2014 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 Konzernwartungen, 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 2014 geht die Deutsche Telekom AG unter Berücksichtigung der vorhandenen Gewinnrücklage auch zukünftig für das nächste Geschäftsjahr von einer entsprechenden Dividendenausschüttung aus. Dabei erwägen wir, die Dividendenansprüche wahlweise in bar oder in Form von Aktien der Deutschen Telekom AG zu erfüllen. Für 2015 werden wir unsere Ausschüttungsstrategie erneut prüfen.

Erwartungen bis 2015. Die Erwartungen des Konzerns und der operativen Segmente im Einzelnen sind in der nachfolgend aufgeführten Tabelle bis 2015 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 Erwartungen entsprechend auswirken. Alle Trendaussagen beziehen sich auf das jeweilige Vorjahr.

Im Hinblick auf die Intensität und die Richtung unserer abgegebenen Prognoseaussagen verweisen wir auf das im Folgenden angewandte Bewertungsraster: starker Rückgang, Rückgang, leichter Rückgang, stabiler Verlauf, leichter Anstieg, Anstieg, starker Anstieg.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

T 043

Finanzielle Leistungsindikatoren.

		Ergebnisse 2013	Pro-forma 2013 ^a	Erwartungen 2014 ^b	Erwartungen 2015 ^b
UMSATZ					
Konzern	Mrd. €	60,1	60,9	leichter Anstieg	Anstieg
Deutschland	Mrd. €	22,4	22,4	leichter Rückgang	stabiler Verlauf
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	24,7	26,4	starker Anstieg	Anstieg
Europa	Mrd. €	13,7	13,5	Rückgang	stabiler Verlauf
Systemgeschäft	Mrd. €	9,5	9,0	Rückgang	stabiler Verlauf
davon: „Market Unit“	Mrd. €	7,7	7,4	Rückgang	Anstieg
BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)	Mrd. €	4,9	4,8	starker Anstieg	starker Rückgang
EBITDA	Mrd. €	15,8	15,8	starker Anstieg	starker Rückgang
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)					
Konzern	Mrd. €	17,4	17,6	rund 17,6	Anstieg
Deutschland	Mrd. €	8,9	8,9	rund 8,7	stabiler Verlauf
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	5,1	5,6	rund 6,1	starker Anstieg
Europa	Mrd. €	4,5	4,5	rund 4,3	stabiler Verlauf
Systemgeschäft	Mrd. €	0,8	0,8	rund 0,9	Anstieg
ROCE	%	3,8		Anstieg	rund 5,5
CASH CAPEX^c					
Konzern	Mrd. €	8,9	9,0	rund 9,3	leichter Anstieg
Deutschland	Mrd. €	3,4	3,4	Anstieg	leichter Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	4,0	4,2	Anstieg	stabiler Verlauf
Europa	Mrd. €	1,7	1,7	Rückgang	leichter Anstieg
Systemgeschäft	Mrd. €	1,1	1,1	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG, INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)^d	Mrd. €	4,6		rund 4,2	leichter Anstieg
RATING					
Standard & Poor's, Fitch		BBB+		A-/BBB	A-/BBB
Moody's		Baa1		A3/Baa2	A3/Baa2
SONSTIGE					
Dividende je Aktie ^{e,f}	€	0,50		0,50	re-visit
EPS (bereinigt um Sondereinflüsse)	€	0,63		rund 0,6	rund 0,8
Eigenkapitalquote	%	27,1		25 bis 35	25 bis 35
Relative Verschuldung		2,2x		2 bis 2,5 x	2 bis 2,5 x

^a Berücksichtigung wesentlicher Konsolidierungskreisveränderungen bis zum Tag der Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

^b Auf vergleichbarer Basis.

^c Vor etwaigen Investitionen in Spektrum.

^d Sowie vor AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

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

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

T 044

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.

		Ergebnisse 2013	Erwartungen 2014	Erwartungen 2015
KONZERN				
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		64,9	leichter Anstieg	leichter Anstieg
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index) ^a		4,0	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
KUNDEN IM FESTNETZ UND MOBILFUNK				
DEUTSCHLAND				
Mobilfunk-Kunden	Mio.	38,6	leichter Anstieg	Anstieg
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	21,4	Rückgang	Rückgang
davon: IP-basiert	Mio.	2,1	starker Anstieg	starker Anstieg
Breitband-Anschlüsse	Mio.	12,4	leichter Anstieg	leichter Anstieg
TV-Kunden (IPTV, Sat)	Mio.	2,2	starker Anstieg	starker Anstieg
USA				
Eigene Postpaid-Kunden	Mio.	22,3	starker Anstieg	Anstieg
Eigene Prepaid-Kunden	Mio.	15,1	starker Anstieg	starker Anstieg
EUROPA				
Mobilfunk-Kunden	Mio.	56,7	leichter Rückgang	leichter Anstieg
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	9,5	Rückgang	Rückgang
davon: IP-basiert	Mio.	2,7	starker Anstieg	starker Anstieg
Breitband-Anschlüsse Retail	Mio.	5,0	Anstieg	starker Anstieg
TV-Kunden (IPTV, Sat, Kabel)	Mio.	3,6	starker Anstieg	starker Anstieg
SYSTEMGESCHÄFT				
Auftragseingang	Mio. €	8 259	starker Rückgang	stabiler Verlauf
CR KPI				
CR KPI „CO ₂ -Emissionen“ ^a	Tsd. t	3 837	stabiler Verlauf	leichter Rückgang
CR KPI „Energieverbrauch“ ^{b, c}	MPEI	121	stabiler Verlauf	leichter Rückgang
CR KPI „Nachhaltiger Einkauf“ ^a	%	54	leichter Anstieg	Ziel 2015: 75 %

^a Engagement-Index per zuletzt in 2012 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

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

^c Der MPEI beschreibt den Stromverbrauch in Tsd. MWh / Umsatz in Mrd. €.

Wir streben für die Entwicklung unserer Kundenbindung/-zufriedenheit – gemessen anhand des Leistungsindikators **TRI*M-Index** – für die Jahre 2014 und 2015 jeweils eine leichte Steigerung an.

Aufgrund des bereits hohen Niveaus des **Engagement-Indexes** von 4,0 – bei einer Skalierung von 1,0 bis 5,0 – als Resultat der Mitarbeiterbefragung 2012 sowie der Ergebnisse des in 2013 durchgeführten Puls-Checks erwarten wir, dass die hohe Zustimmung unserer Mitarbeiter zu unserem Unternehmen in der nächsten Mitarbeiterbefragung einen stabilen Verlauf aufweisen wird.

Detaillierte Informationen zu unseren CR KPIs sowie zu unseren Erwartungen finden Sie im Kapitel „Corporate Responsibility“.

Im Rahmen unserer Planung haben wir die Wechselkurse wie in **TABELLE 045** angenommen.

T 045

Wechselkurse.

Kroatische Kuna	HRK	7,58 / €
Polnischer Zloty	PLN	4,20 / €
Tschechische Krone	CZK	25,97 / €
Ungarischer Forint	HUF	296,94 / €
US-Dollar	USD	1,33 / €

Die von uns durchgeführten Modellierungen und Szenarioanalysen möglicher wesentlicher externer Einflussfaktoren werden zusammenfassend in der folgenden **TABELLE 046** dargestellt:



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom
Siehe **SEITE 110 FF.**

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

T 046

Mögliche Einflussfaktoren auf das Ergebnis.

Prämissen	Erwarteter Trend	Ergebnis- auswirkungen
KONJUNKTUR:		
Konjunktur Europa (inkl. Deutschland)	verbessert sich	+
Konjunktur USA	verbessert sich	+
Inflation Europa (inkl. Deutschland) und USA	gleichbleibend	o
Wechselkursentwicklung: USD	gleichbleibend	o
Wechselkursentwicklung: europäische Währungen	gleichbleibend	o
REGULIERUNG/STAATLICHE EINGRIFFE:		
Regulierung Mobilfunk Europa (inkl. Deutschland)	verschärft sich	-
Regulierung Festnetz Europa (inkl. Deutschland) ^a	gleichbleibend	o
Zusatzsteuern (in Europa/USA)	verschärft sich	-
MARKTENTWICKLUNG:		
Wettbewerbsintensität Telekommunikations-sektor Europa (inkl. Deutschland) und USA	verschärft sich	-
Preisdruck in Telekommunikationsmärkten	verschärft sich	-
ICT-Markt	verbessert sich	+
Datenverkehr	verbessert sich	+

+ positiv
 o unverändert
 - negativ

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

ERWARTUNGEN DER OPERATIVEN SEGMENTE.

DEUTSCHLAND.

In unserem Heimatmarkt wollen wir unsere Marktführerschaft in den nächsten Jahren weiter sichern und ausbauen. Eines der wichtigsten Themen der nächsten Jahre wird die Transformation unseres Konzerns sein – hin zu einem integrierten Anbieter von breitbandigen Zugängen für zu Hause und unterwegs auf reiner IP-Basis. Wir bieten immer mehr kombinierte Bündelprodukte aus Festnetz und Mobilfunk an. So können Familien neben DSL einen speziellen Handy-Tarif buchen. „Entertain“ Kunden können TV-Aufnahmen vom Smartphone aus steuern und mit „Entertain to go“ zu Hause auf dem Tablet-PC TV-Angebote genießen. Wir überzeugen unsere Kunden mit einfachen integrierten Tarifen, bestem Netz, bestem Service und bester Qualität.

Bis 2015 wollen wir auch weiterhin in Deutschland Marktführer sein; sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz. Darüber hinaus wird der Bedarf an Bandbreite für unsere innovativen Produkte sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz weiter deutlich wachsen. Daher werden wir in den kommenden Jahren deutlich mehr investieren in breitbandige Netze, in innovative Produkte und in den Kunden-Service – messbar wird dies an unserer Netzqualität und an dem Kundenzufriedenheitsindex TRI*M sein. Schwerpunkte dabei sind:

- Beschleunigter LTE-Ausbau mit bis zu 150 MBit/s und einer Bevölkerungsabdeckung von 85 % bis zum Jahr 2016.

- Ausbau des Glasfasernetzes – nicht nur in Großstädten – mit dem Ziel, bis 2016 rund 65 % der Haushalte einen FTTC-Anschluss anbieten zu können, u. a. mit der sog. „Vectoring-Technologie“ mit bis zu 100 MBit/s.
- IP-Transformation: Nutzung der innovativen Hybrid-Technologie, um die Übertragungskapazitäten des Fest- und Mobilfunknetzes intelligent zu bündeln und so die maximal verfügbare Bandbreite entsprechend additiv verfügbar zu machen.

Während wir die Investitionen in neue Technologien auch in 2014 forciert vorantreiben, reduzieren wir gleichzeitig die Investitionen in Alttechnologien und stellen damit die Weichen klar auf Innovation und Wachstum.

Wir erwarten in unserem operativen Segment Deutschland für 2014 gegenüber dem Vorjahr einen leicht rückläufigen Umsatz. Die wesentlichen Ursachen hierfür sind die nach wie vor sinkende Sprachtelefonie sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk zugunsten von Bündelprodukten sowie der preis- und mengenbedingte Rückgang im Wholesale-Geschäft. Hinzu kommen Substitutionseffekte bei Textnachrichten durch die Nutzung kostenloser IP-Messaging-Angebote wie z. B. WhatsApp. Ebenso werden regulatorische Preissenkungen bei Roaming, Terminierung und TAL den Umsatz belasten. Ab 2015 streben wir eine Umsatzstabilisierung gegenüber der Vorjahresperiode an.

Einen weiterhin positiven Verlauf erwarten wir bei der Nutzung mobiler Datendienste. Insbesondere wird die weitere Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs auch in den kommenden Jahren einen positiven Effekt auf die mobile Daten- und Internet-Nutzung – und damit auch auf unsere Datenumsätze – haben. Gleichzeitig werden wir unser Glasfaser-Angebot – VDSL, FTTH – weiter ausbauen, u. a. durch neue Geschäftsmodelle mit neuen Vorleistungsprodukten wie z. B. dem Kontingentmodell und durch weitere Kooperationen wie z. B. in der Wohnungswirtschaft. Außerdem werden wir integrierte Produkte anbieten: bestehend aus Mobilfunk, klassischer Sprachtelefonie, Internet und attraktivem Fernsehen in HD. Zusätzlich werden wir gemeinsam mit Partnern – z. B. Spotify – neue Dienste für unsere Kunden bereitstellen.

Ebenso einen Beitrag zur Umsatzstabilisierung ab 2015 werden neue Wachstumstreiber leisten wie z. B. De-Mail, Cloud-Dienste, Endgerätemietmodelle und weitere technische Service-Leistungen.

Für unser operatives Segment Deutschland gehen wir von einem leicht rückläufigen bereinigten EBITDA für 2014 aus: Gründe dafür sind der leicht rückläufige Umsatz und der Anstieg der laufenden Kosten für die IP-Transformation sowie für den integrierten Netzausbau. Ab 2015 erwarten wir eine Stabilisierung des bereinigten EBITDA und weiterhin eine bereinigte EBITDA-Marge von rund 40%.

Auf dem Weg zum integrierten Netzanbieter investieren wir in den kommenden Jahren verstärkt in unsere Netzinfrastruktur, v. a. in den Ausbau unseres Glasfaser- und LTE-Netzes. Dies führt in den kommenden Jahren zu einem Anstieg im Cash Capex.

USA.

In 2014 wird T-Mobile US ihre „Uncarrier“-Strategie weiter umsetzen. Damit soll es den Kunden leichter gemacht werden, sich für ein besseres Mobilfunk-Erlebnis zu entscheiden. Des Weiteren soll die MetroPCS-Marke als Folge des Zusammenschlusses im Jahr 2013 in das Unternehmen weiter integriert werden. Einer der Eckpfeiler dieser Strategie ist die Schaffung echten Mehrwerts für die Kunden in allen Segmenten. Dazu sollen die aus Kundensicht bestehenden Verbesserungspotenziale realisiert sowie hervorragende 4G-Dienste angeboten werden, die durch das erweiterte Frequenzspektrum und den Ausbau des LTE-Netzes der nächsten Generation ermöglicht werden. Des Weiteren legt die „Uncarrier“-Strategie den Schwerpunkt auf die Gewinnung und Bindung loyaler Kunden mithilfe eines guten Preis-Leistungs-Verhältnisses, operativer Effizienzsteigerungen, der weiteren Verbesserung der Netzqualität sowie attraktiver Endgeräteangebote.

T-Mobile US erwartet für das Jahr 2014 einen starken Anstieg bei den eigenen Postpaid- und Prepaid-Kunden, der sich bei den eigenen Prepaid-Kunden auch für das Jahr 2015 fortsetzen wird. Der Wettbewerbsdruck und die unvorhergesehenen Veränderungen in der Mobilfunk-Branche könnten sich jedoch erheblich auf die erwarteten Möglichkeiten auswirken, eigene Postpaid- und Prepaid-Kunden zu binden und zu gewinnen.

Für 2014 erwartet T-Mobile US einen starken Anstieg des Gesamtumsatzes – in lokaler Währung –, für 2015 einen Anstieg. Das Ergebnis für 2014 wird voraussichtlich positiv von der Einbeziehung des Gesamtjahresergebnisses von MetroPCS nach dem Zusammenschluss im zweiten Quartal 2013 beeinflusst. Darüber hinaus ist damit zu rechnen, dass der Gesamtumsatz von der positiven Kundenentwicklung und dem anhaltenden Umstieg der Kunden auf „Value“-/„Simple Choice“-Flatrate-Tarife profitieren wird. Letztere wirken sich erhöhend auf die Endgeräteumsätze aus, da bei diesen Tarifen geringere Endgerätesubventionen anfallen.

T-Mobile US geht zudem von einem starken Anstieg des bereinigten EBITDA – in lokaler Währung – in den Jahren 2014 und 2015 aus. Infolge der weiteren Konzentration auf Kosteneinsparungen sowie der Realisierung von Synergien beim Betrieb und Netz durch den Zusammenschluss mit MetroPCS rechnet T-Mobile US mit niedrigeren betrieblichen Aufwendungen. Allerdings geht T-Mobile US davon aus, dass das bereinigte EBITDA durch anhaltende Investitionen in den Netzausbau und weitere Marketing-Kampagnen zur Stärkung der Marke „T-Mobile US“ mit dem Ziel der Kundengewinnung und -bindung belastet wird. Erhebliche negative Einflüsse auf den Umsatz und das bereinigte EBITDA in lokaler Währung sind außerdem durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck zu erwarten, und Wechselkurseffekte könnten in den Jahren 2014 und 2015 Umsatz und bereinigtes EBITDA auf Euro-Basis deutlich belasten.

Im Januar 2014 hat T-Mobile US mit Verizon eine Vereinbarung über den Erwerb von 700 MHz-Spektrumlizenzen im A-Block für 2,4 Mrd. US-\$ in bar und die Übertragung bestimmten AWS- und PCS-Spektrums geschlossen. Ohne Berücksichtigung der Aufwendungen im Rahmen dieser Vereinbarung geht T-Mobile US bei den Investitionen in lokaler Währung für 2014 durch den weiteren Ausbau des 4G-/LTE-Netzes von einem Anstieg und für 2015 von einer stabilen Entwicklung aus.

EUROPA.

Für unser operatives Segment Europa erwarten wir auch weiterhin eine angespannte Marktsituation. Unsere Landesgesellschaften agieren in einem hart umkämpften Wettbewerbsumfeld. Die meisten Märkte unseres operativen Segments sind nahezu gesättigt und das klassische Festnetz-Geschäft ist von Anschlussverlusten geprägt. Sowohl Entscheidungen von Regulierungsbehörden, wie z. B. die erneute Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk, als auch Entscheidungen zu Vorleistungsentgelten im Festnetz lassen das Preisniveau in den Märkten weiter sinken. Zudem erwarten wir, dass sich durch die Vergabe von zusätzlichen Mobilfunk-Frequenzen an mögliche neue Marktteilnehmer der Wettbewerb weiter verschärfen wird.

Trotz dieser schwierigen Wettbewerbsbedingungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments wollen wir unsere starke Marktstellung in den jeweiligen Ländern verteidigen. Bei unseren integrierten Gesellschaften werden wir entsprechend der jeweiligen Marktposition daran arbeiten, die Marktführerschaft sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk zu halten oder die starke Stellung im Festnetz-Bereich zu nutzen, um das Mobilfunk-Geschäft voranzutreiben. Bei einigen unserer bisher reinen Mobilfunk-Gesellschaften können wir unseren Privat- und Geschäftskunden ein deutlich erweitertes Produkt-Portfolio anbieten, z. B. durch den Erwerb der GTS Central Europe und den Zusammenschluss der lokalen Geschäftseinheiten von T-Systems Czech Republic mit T-Mobile Czech Republic.

Ein Schwerpunkt unseres Geschäfts liegt auf unseren Wachstumsfeldern. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit ihrer Hilfe die Umsatzrückgänge im klassischen Telekommunikationsgeschäft nahezu auffangen können. Gerade im Bereich Breitband & TV möchten wir unsere Kunden begeistern: mit einem konsistenten Nutzungserlebnis über alle Bildschirme hinweg – sei es Fernseher, Computer, Tablet-PC oder Mobilfunk-Gerät. Unser TV-Angebot werden wir sowohl mit exklusiven Premium-Inhalten und eigenen Kanälen als auch mit Inhalten in Kooperation mit Partnern anreichern. Verstärkt setzen wir auf innovative Features wie z. B. „TV everywhere“, das wir bereits in fast allen Ländern unseres operativen Segments Europa erfolgreich zum Marktstart brachten. Im Mobilfunk entwickeln und implementieren wir neue Produkte und Dienste wie z. B. die mobile Geldbörse („Mobile Wallet“), die in Polen bereits ihren Marktstart hatte. 2014 wollen wir „Mobile Wallet“ auch in anderen Ländern einführen. Ein weiterer wichtiger Wachstumstreiber sind intelligente ICT-Lösungen. Daher werden wir in unserem operativen Segment Europa im Bereich Business to Business unsere leistungsstarken ICT-Produkte nicht nur Großkunden, sondern zunehmend auch kleinen und mittleren Unternehmen anbieten. In diesem Zusammenhang arbeiten wir verstärkt an einheitlichen Plattformen über alle Ländergesellschaften hinweg – wie z. B. an einer länderübergreifenden M2M-Plattform. Auch beim Angebot von sicheren Cloud-Lösungen werden wir unser Engagement v. a. für kleine und mittlere Unternehmen weiter verstärken. Das Geschäftsfeld der benachbarten Branchen (adjacent industries) wird sich dank des guten Beispiels von Ungarn auch auf andere Länder unseres operativen Segments übertragen lassen. So planen wir 2014 u. a. in Kroatien unseren Kunden Energieverträge anzubieten.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Um unser Vorhaben realisieren zu können, setzen wir auf die Transformation unseres Geschäftsmodells: ein nahtloses Zusammenspiel aller Zugangstechnologien. Wir wollen ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk, um damit die Voraussetzung für die zukunftsrichtige E-Gesellschaft zu schaffen. So werden wir nach wie vor schwerpunktmäßig in die Netzinfrastruktur investieren. Wir setzen auf die konsequente Umstellung auf die IP-Technologie. In allen unseren integrierten Gesellschaften wurden 2013 detaillierte Migrationspläne erstellt und mit der Umsetzung begonnen. In EJR Mazedonien konnten wir die Migration zum 15. Januar 2014 erfolgreich abschließen. Die anderen Gesellschaften werden entsprechend folgen. Ein weiterer technologischer Meilenstein ist TeraStream – ein Konzept, das auf einer Cloud-basierten IP-Architektur beruht. In Kroatien startete bereits 2012 ein Pilotversuch, der auch 2013 weitergeführt wurde. Auch in anderen Ländern unseres operativen Segments Europa planen wir, solche Pilotversuche durchzuführen. Als Vorstufe von TeraStream starteten wir in Griechenland die Einführung des Broadband Network Gateways (BNG), die wir bis 2015 vollständig umgesetzt haben wollen. Auch unsere Gesellschaft in Ungarn arbeitet in den kommenden zwei Jahren an der Einführung des BNG.

Parallel dazu sind Investitionen vorgesehen, um unseren Kunden ein bestmögliches Bandbreiten-Erlebnis zu bieten. Dazu wollen wir unterschiedliche technologische Möglichkeiten einsetzen, z. B. testen wir in Montenegro den sog. „Hybrid-Zugang“. Hier werden Datenströme aus Festnetz und Mobilfunk gebündelt.

Beim Mobilfunk konzentrieren wir uns auf den Ausbau der LTE-Technologie. Den Roll-out starteten wir bereits in allen Ländern unseres operativen Segments, mit Ausnahme von Albanien und Polen. Unsere europäischen Landesgesellschaften haben differenzierte Ausbauziele: Bis 2017 wollen wir zwischen 50 und 85 % Abdeckung der Bevölkerung mit LTE erreichen. Um diese hohe Netzabdeckung zu erreichen, könnten wir weitere Netzwerk-Kooperationen mit anderen Unternehmen eingehen wie aktuell z. B. in Polen, der Tschechischen Republik oder in den Niederlanden. Weiterhin werden wir in die Verbesserung unseres Kunden-Service sowie in die Optimierung unserer Prozesse investieren. Wir erwarten für 2014 gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang beim Cash Capex. Für 2015 gehen wir von einem leichten Anstieg aus.

Ungünstig auf unsere Umsätze und Ergebnisse können sich Änderungen in der Gesetzgebung auswirken – z. B. im Zuge von staatlichen Sparprogrammen. So werden z. B. die Sondersteuern neben Ungarn auch in Griechenland in den kommenden Jahren unser Ergebnis negativ beeinflussen und das Investitionspotenzial im Land einschränken. Zusätzlich können Wechselkursänderungen zu einer Belastung der Ergebnisse auf Euro-Basis führen. Kostensenkungsmaßnahmen und strategische Initiativen sollen diese möglichen negativen Effekte teilweise ausgleichen. Wir werden weiterhin unsere Produktivität erhöhen und unsere Kosten senken, was in einigen Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa eine Verringerung des Personalbestands zur Folge haben wird. Zudem wollen wir für bestimmte Länder des operativen Segments Europa weitere Netzwerk-Kooperationen mit anderen Unternehmen prüfen.

Ab dem 1. Januar 2014 ändert sich die Zusammensetzung unseres operativen Segments Europa wie folgt: Zum einen erfolgt der Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheit von T-Systems Czech Republic, die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic. Die Gesellschaft bietet nun neben Mobilfunk- und Festnetz-Geschäft auch ICT-Lösungen für Geschäftskunden und öffentliche Verwaltungen an. Zum anderen werden die Local Business Units (LBU), die bis zum 31. Dezember 2013 organisatorisch ebenfalls dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet waren, nun im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Bei den LBUs handelt es sich um Einheiten im europäischen und nicht europäischen Ausland, die im Wesentlichen Telekommunikationsvorleistungen für die ICSS (International Carrier Sales & Solutions) als Teil des operativen Segments Europa, aber auch für Wholesale-Kunden erbringen. Infolge der Verschiebung obiger Aktivitäten erwarten wir für das operative Segment Europa positive Effekte auf den Umsatz und das bereinigte EBITDA.

Zum Ende des Berichtsjahres 2013 schlossen wir mit einem Konsortium aus internationalen Private Equity-Unternehmen einen Vertrag zur Übernahme der GTS Central Europe Gruppe (GTS) für insgesamt 0,5 Mrd. €. Mit diesem Zusammenschluss verfolgen wir das Ziel, eine noch bessere Ausgangsposition zu schaffen, um in unseren europäischen Schlüsselmärkten zukünftige innovative Telekommunikationsdienstleistungen und integrierte Produkte anbieten zu können. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die zuständigen Behörden streben wir das Closing in 2014 an.

Auf Basis der vorgenannten Rahmenparameter erwarten wir im operativen Segment Europa, dass wir mehr Kunden für unsere Bündelprodukte gewinnen können – was sich insbesondere 2015 in einem starken Anstieg bei der Anzahl an Breitband- und TV-Anschlüssen widerspiegeln wird. Bei der Anzahl der Mobilfunk-Kunden gehen wir im kommenden Jahr voraussichtlich von einem leichten Rückgang aus, großteils getrieben durch eine mögliche Einführung einer Prepaid-Registrierungsvorschrift in einem unserer Länder. Für das Jahr 2015 planen wir wieder mit einem leichten Anstieg bei der Zahl an Mobilfunk-Kunden. Bei den Festnetz-Anschlüssen gehen wir auch für 2014 und 2015 von einem Rückgang aus: bedingt sowohl durch die Substitution aus dem Mobilfunk-Geschäft als auch durch den anhaltenden Wettbewerb.

Aufgrund der genannten Annahmen und Parameter erwarten wir in 2014 für unser operatives Segment Europa ohne Berücksichtigung von GTS Central Europe einen Rückgang bei den Umsätzen und einen Rückgang beim bereinigten EBITDA im Vergleich zu 2013 – auf vergleichbarer Basis – sowohl unter der Annahme konstanter Wechselkurse als auch basierend auf Annahmen zur Regulierung, zu neuen Marktteilnehmern, zu Spektrumauctionen sowie gleicher Organisationsstruktur. Für 2015 gehen wir – unter Berücksichtigung von GTS Central Europe – von einem stabilen Verlauf bei den Umsätzen und dem bereinigten EBITDA aus.

SYSTEMGESCHÄFT.

Wie in der Erwartung des operativen Segments Europa beschrieben, ändert sich die Zusammensetzung unseres operativen Segments Systemgeschäft zum einen durch den Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheit von T-Systems Czech Republic mit der T-Mobile Czech Republic und zum anderen durch die Zusammenführung der Local Business Units (LBU) im operativen Segment Europa.

Die T-Systems Market Unit konzentriert sich auf den Wachstumsmarkt der ICT-Services mit Lösungen für Großkunden. Auch in 2013 konnten wir wieder Großaufträge mit namhaften Branchengrößen im In- und Ausland wie z. B. mit RWE, der Europäischen Kommission, der Deutschen Rentenversicherung, dem finnischen Unternehmen KONE, den Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) sowie dem Automobilhersteller BMW unterzeichnen. Bei vielen unserer Großkunden haben sich darüber hinaus unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchgesetzt, wie z. B. der erfreuliche Vertragsabschluss mit dem Elektronikkonzern Pioneer Europe. Entsprechend haben wir unsere dynamischen Ressourcen aus der Cloud auch im Berichtszeitraum weiter ausgebaut, was sich auch in Zukunft für unsere Kunden auszahlen wird: Sie erhalten Bandbreite, Rechnerkapazität, Speicherleistung und Software nach Bedarf, teilen sich die Infrastruktur und zahlen nur nach tatsächlichem Verbrauch.

Um die Kunden bei der fortschreitenden Digitalisierung ihres Geschäfts zu unterstützen, arbeitet die T-Systems Market Unit weiter an ihrem Geschäftsmodell und wird in neue digitale Zukunftsfelder investieren. Neben dem weiterhin klassischen IT- und TK-Geschäft geht es deshalb verstärkt um plattformbasierte Dienste und Cloud Services. Dazu gehören Themen wie Security, M2M oder Big Data, aber auch der weitere Ausbau der Intelligente Netze. Die Transformation in Richtung der digitalen Zukunftsfelder wird voraussichtlich zwei Jahre in Anspruch nehmen. Das Wachstum in diesen Bereichen soll dann das margschwache Geschäft beim klassischen Outsourcing kompensieren.

Der Geschäftsbereich Telekom IT entwickelt als Konzerndienstleister die IT-Landschaft innerhalb des Deutsche Telekom Konzerns stetig weiter und leistet somit einen wichtigen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit und zum Markterfolg unseres Unternehmens. Dabei tragen standardisierte und optimierte Systeme und Prozesse wesentlich dazu bei, ein konsequentes Effizienz-Management zu betreiben und die IT-Kosten im Konzern weiterhin zu optimieren. Die konsequente Reduzierung der IT-Ausgaben für den Deutsche Telekom Konzern spiegelt sich in sinkendem Umsatz wider. Für die Telekom IT erwarten wir daher auch für die Folgejahre sinkende Umsätze.

Insgesamt erwarten wir für das operative Segment Systemgeschäft in 2014 trotz sinkendem Umsatz eine Steigerung des bereinigten EBITDA. Um zukünftig nachhaltiges profitables Wachstum sicherzustellen, werden wir unser Geschäftsmodell konsequent erweitern und evaluieren. Dazu werden verschiedene Transformationsinitiativen vorangetrieben. Diese haben das Ziel, Wachstum in skalierbaren, Cloud-basierten Diensten zu generieren, klassische ICT-Elemente zu verändern, um sie profitabler zu machen, und Dienstleistungen zu definieren, die wir nicht mehr selber erbringen wollen. Diese Maßnahmen werden kurzfristig den Umsatz der Market Unit zugunsten von nachhaltigem profitabilem Wachstum reduzieren. Für 2015 wird im Umsatz eine Stabilisierung gegenüber 2014 erwartet. Für das bereinigte EBITDA erwarten wir einen Anstieg. Im Geschäftsbereich Market Unit wird aufgrund der beschriebenen Entwicklung für 2014 von einem sinkenden Umsatz ausgegangen, der sich dann in 2015 wieder steigern wird. Die Entwicklung des Auftragseingangs wird für 2014 zunächst rückläufig, in 2015 dann aber wieder stabil erwartet. Für den Cash Capex erwarten wir für 2014 und 2015 einen stabilen Verlauf gegenüber dem jeweiligen Vorjahr.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES.

Wie bereits im Geschäftsjahr 2013 begonnen, werden wir auch in den Jahren 2014 und 2015 unser Kosten-Management in den Group Services fortführen und damit zur Ergebnisverbesserung beitragen. Gegenläufig werden sich in 2014 die Investitionen in das Wachstum der innovativen Geschäftsfelder bei der Digital Business Unit (z. B. Cloud Services und Payment) auswirken. Durch den Verkauf eines 70%-Anteils an der Scout24 Gruppe wird das Ergebnis des verbliebenen 30%-Anteils im Finanzergebnis (Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen) ausgewiesen. Dadurch ist mit einem deutlich reduzierten bereinigten EBITDA im Vergleich zu 2013 zu rechnen. 2015 erwarten wir aufgrund der fortgeführten Kostensenkungsmaßnahmen der Group Services und höherer Wertschöpfungsbeiträge der DBU ein gegenüber dem Vorjahr 2014 verbessertes bereinigtes EBITDA.

¹ Die Prognosen 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, EBIT, EBITDA, bereinigtes EBITDA, ROCE, Cash Capex 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 137 FF. im zusammengefassten Lagebericht, und im „Haftungsausschluss“, SEITE 264 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.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT.

- Risikofrüherkennungssystem
- Chancenidentifikation

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. Ein funktionsfähiges Risiko- und Chancen-Management-System ist daher zentrales Element einer wertorientierten Unternehmensführung.

Neben der betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit resultiert das Erfordernis eines Risiko-Management-Systems auch aus Vorschriften und gesetzlichen Regelungen (z. B. dem § 91 Abs. 2 Aktiengesetz (AktG) und dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), mit dem die Vorschriften der 8. (wie die der 4. und 7.) EU-Richtlinie in nationales Recht überführt wurden). Im Rahmen des BilMoG hat der Prüfungsausschuss die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risiko-Management-Systems zu überwachen.

Unser konzernweites Risiko- und Chancen-Management-System erfasst alle externen, strategischen, operativen, finanziellen und Reputations-Risiken und Chancen unserer vollkonsolidierten Unternehmen. Ziel ist es, diese frühzeitig zu erkennen, zu überwachen und entsprechend des angestrebten Risikoprofils zu steuern.

Wir orientieren uns an einem etablierten Regelprozess (siehe GRAFIK 51). Nach der Identifikation von Risiken und Chancen erfolgt die weitergehende Analyse bzw. Bewertung. Die Auswirkungen von

Risiken und Chancen werden dabei nicht miteinander verrechnet. Im Anschluss erfolgt eine Entscheidung bezüglich der konkreten Handhabung (z. B. Risikoverminderung/Chancenergreifung). Der damit verbundene Maßnahmenplan wird von den jeweiligen Risikoeignern implementiert, überwacht und bewertet. Alle Schritte werden immer wieder durchlaufen und entsprechend den aktuellen Entwicklungen und Entscheidungen angepasst.

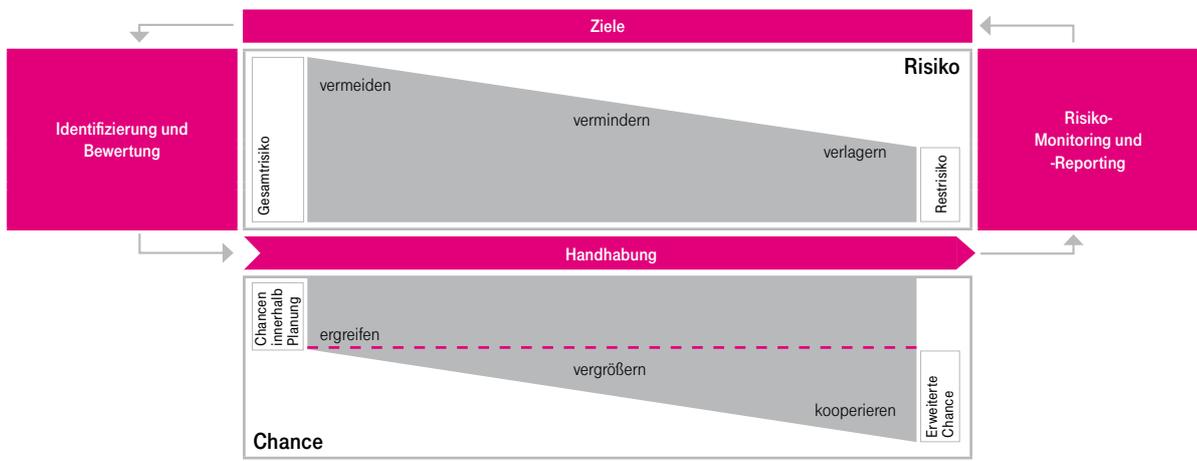
Das Risiko- und Chancen-Management-System der Deutschen Telekom orientiert sich am weltweit gültigen Standard zum Thema Risiko-Management der Internationalen Organisation für Normung (ISO). Die Norm ISO 31 000 „Risk management – Principles and guidelines“ gilt als Leitfaden für ein international anerkanntes Risiko-Management-System.

Der Abschlussprüfer prüft im Rahmen des gesetzlichen Prüfungsauftrags für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gemäß § 317 Abs. 4 HGB, 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.

Darüber hinaus gibt unser Konzern-Controlling eine Reihe von konzernweiten Leitfäden bzw. Verfahren für die Planung/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 und Risiken.

G 51

Das Risiko- und Chancen-Management-System.

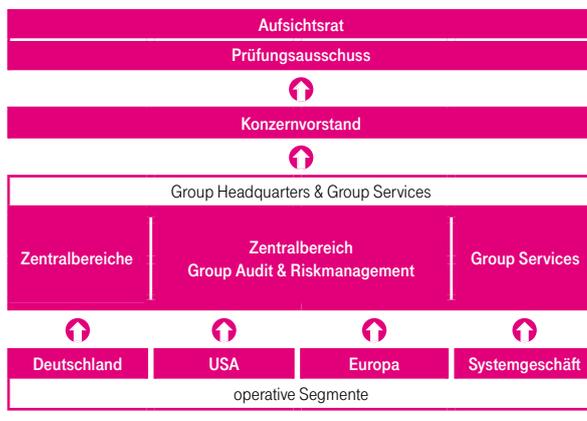


ORGANISATION DES RISIKO-MANAGEMENTS.

Unser Bereich Group Risk Management & Insurance, Europe verfügt über die zentrale Methoden- und Systemverantwortung für das konzernweit standardisierte, eigenständige Risiko-Management-System und das dazugehörige Berichtswesen. Die operativen Segmente Deutschland, USA, Europa und Systemgeschäft sind über ihr Risiko-Management an das zentrale Risiko-Management angebunden. Die jeweiligen Risikoverantwortlichen in unseren Segmenten und zentralen Konzerneinheiten sind für die Handhabung der Risiken und deren Minderung verantwortlich.

G 52

Risiko-Management.



RISIKO-REPORTING.

Jedes operative Segment erstellt nach den Vorgaben des zentralen Risiko-Managements und gemäß seinen spezifischen Wesentlichkeitsgrenzen jedes Quartal einen Risikobericht. Darin werden Risiken unter Berücksichtigung ihrer Ausmaße hinsichtlich ihrer Auswirkung auf die

Finanz-, Vermögens- und Ertragslage sowie der Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet, Handlungsbedarf identifiziert und Maßnahmen aufzeigt bzw. initiiert. Zudem fließen eine Reihe von qualitativen Faktoren in die Betrachtung mit ein, die für unsere strategische Positionierung und Reputation bedeutend werden könnten und das Gesamtrisiko mit determinieren. Für die Beurteilung der Risiken haben wir einen Zeitraum von zwei Jahren zugrunde gelegt. Dieser entspricht auch dem Prognosezeitraum, welcher der unternehmensspezifischen Prognose zugrunde liegt.

Diese Informationen bilden die Basis für den Konzernrisikobericht an den Vorstand. In diesem werden die wesentlichen Einzelrisiken in einem Portfolio dargestellt. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats befasst sich in seinen Sitzungen ebenfalls mit diesem Risikobericht. Treten neben dem turnusmäßigen Reporting der wesentlichen Risiken unerwartete Risiken auf, so werden diese unmittelbar gemeldet.

Neben dem quartalsweisen Risikobericht nutzen wir unser Risiko-Cockpit, das wir als Reaktion auf die Finanz- und Staatsschuldenkrise entwickelt haben und stetig weiterentwickeln, als zusätzliches Risiko-beobachtungs- 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, bieten sie eine zeitnähere Messgröße der wirtschaftlichen Aktivität, als dies etwa die vierteljährliche Veröffentlichung des Bruttoinlandsprodukts sein kann.

G 53

Exemplarischer Auszug aus dem Risiko-Cockpit – Konjunkturtrends.

Konjunkturtrends		Deutschland	USA	Griechenland	Polen	Ungarn	UK
vorlaufende ^a	Composite Leading Indicator	100,4 100,3	100,9 100,9	101,8 101,7	101,0 100,8	98,7 98,7	101,2 100,9
	Konsumklima	7,1 7,0	75,2 77,5				
	Trend	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔
gleichlaufende ^b	BIP	0,6% 0,0%	1,4% 1,9%	-4,4% -5,3%	1,2% 0,8%	0,5% 0,6%	1,5% 1,3%
	Konsumausgaben	1,1% 0,6%	1,8% 2,3%	-8,7% -9,1%	0,5% 0,0%	1,1% -0,8%	2,0% 1,2%
	Trend	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔
nachlaufende ^a	Arbeitslosigkeit ^b	6,8% 6,9%	7,3% 7,6%	28,1% 28,2%	13,7% 13,7%	10,1% 10,6%	7,1% 7,6%
	Konsumentenpreise	1,7% 1,5%	1,6% 1,4%	-1,1% -0,4%	1,4% 0,6%	1,5% 1,8%	2,7% 2,7%
	Trend	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔	➔ ➔

- ➔ positive Entwicklung; hohes Gesamtniveau
- ➔ uneinheitliche Entwicklung; hohes Gesamtniveau
- ➔ positive Entwicklung; mittleres Gesamtniveau
- ➔ negative Entwicklung; mittleres Gesamtniveau
- ➔ uneinheitliche Entwicklung; niedriges Gesamtniveau
- ➔ negative Entwicklung; niedriges Gesamtniveau

Quelle: OECD, destatis, BEA, Oxford Economics, GfK, Conference Board, Bloomberg

^a Aktueller Monat (Vorquartalsmonat)

^b Q3/2013 (Q2/2013) jeweils gegenüber Vorjahresquartal

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

Auf Basis des gesamtheitlichen Indikatorensystems aus makroökonomischen Einflussgrößen unter Berücksichtigung der politischen und gesetzlichen Entwicklungen stellen wir unterschiedliche Szenarien auf und analysieren mögliche Auswirkungen. Mit dem Risiko-Cockpit haben wir ein Instrument entwickelt, das mehr Transparenz über unsere Chancen und Risiken schafft, die Relevanz der Risiken einschätzt und sie priorisiert.

CHANCENIDENTIFIKATION DURCH DEN JÄHRLICHEN PLANUNGSPROZESS.

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.

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. T-Labs und T-Venture) sowie Wachstumsfelder und -produkte oder auch durch Partnerschaften und Kooperationen, von denen wir Synergien erwarten.

Kontinuierlich haben wir unseren Planungsprozess effizienter gestaltet, um mehr Freiräume zu schaffen. So versetzen wir unsere Organisation in die Lage, Chancen zu erkennen, zu nutzen und neues Geschäft zu generieren. Die Vorplanungen unserer operativen Segmente münden in einer konzentrierten 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 zusammenfügen. Die Identifikation von Chancen aus Innovation und deren strategische und finanzielle Bewertung spielen während dieser Phase eine wichtige Rolle. Die Ergebnisse dieser „Denkrunden“ werden in den täglich stattfindenden Entscheidungsrunden entweder verworfen, zur Überarbeitung in die Arbeitsgruppen zurückgegeben oder angenommen und in die Organisation überführt.

RISIKOBEWERTUNG UND RISIKOBEGRENZUNG.

BEWERTUNGSMETHODIK.

Für die Bewertung der Risiken werden die Ausprägungen „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“ herangezogen. Bezogen auf unsere Geschäftsziele werden die Risiken dann als hoch, mittel oder gering klassifiziert. Dabei gelten folgende Beurteilungsmaßstäbe:

T 047

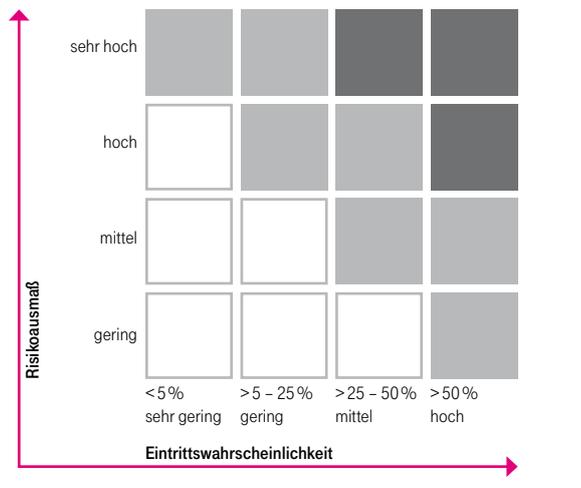
Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
< 5 %	sehr gering
> 5 bis 25 %	gering
> 25 bis 50 %	mittel
> 50 %	hoch

Risikoausmaß	Beschreibung
gering	Begrenzte negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, < 100 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko
mittel	Einige negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 100 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko
hoch	Beträchtliche Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 250 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko, betrifft ggf. mehr als eine Konzerneinheit
sehr hoch	Schädigende negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 500 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko, betrifft ggf. mehr als eine Konzerneinheit

Durch die Einschätzung der Risiken nach den Ausprägungen „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“ können wir sie gemäß der unten aufgezeigten **GRAFIK 54** in „geringe“, „mittlere“ und „hohe“ Risiken kategorisieren.

G 54

Risikobedeutung.



■ hohes Risiko ■ mittleres Risiko □ geringes Risiko

Nach Einordnung der Risiken in dieses Portfolio werden alle als „hoch“ und als „mittel“ klassifizierten Risiken berichtet. Ausnahmen sind im Einzelfall möglich, so berichten wir aufgrund der Berichtsstetigkeit auch Risiken aus Vorjahren, die wir für den oben genannten Betrachtungszeitraum momentan als „gering“ einstufen.

Dabei ist zu beachten, dass Risiken mit einem aktuell niedrig eingeschätzten Ausmaß aufgrund von heute nicht einschätzbaren Unsicherheitsfaktoren, die außerhalb unseres Einflusses liegen, in der Zukunft ein höheres Ausmaß erlangen können als Risiken mit einem gegenwärtig höher eingeschätzten Ausmaß. Darüber hinaus können Risiken, die uns gegenwärtig noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die wir aktuell als unwesentlich einschätzen, durch heute nicht einschätzbare Unsicherheitsfaktoren unsere Geschäftsaktivitäten zukünftig beeinflussen.

MASSNAHMEN ZUR RISIKOBEGRENZUNG.

Risiko-Management und -versicherung. Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, werden von uns versicherbare Risiken durch ein konzernübergreifendes Versicherungsprogramm abgedeckt. Der Bereich Group Risk Management & Insurance, Europe wird dabei von der DeTeAssekuranz GmbH als Versicherungsmakler unterstützt. Die DeTeAssekuranz GmbH ist als 100-prozentige Tochter der Deutschen Telekom AG für den Konzern tätig und unterstützt das Versicherungsrisiko-Management im Konzern bei der Entwicklung und Implementierung von Lösungen für die betrieblichen Risiken des Konzerns durch Versicherungs- und versicherungsähnliche Instrumente und platziert diese in den nationalen und internationalen Versicherungsmärkten.

Der Abschluss von Versicherungen ist eine wesentliche Option für unseren externen **Risikotransfer**. Voraussetzungen für die Deckung von Risiken in unseren Konzernversicherungsprogrammen ist, dass ein Risikotransfer aus Bilanzschutzgründen des Konzerns erforderlich ist (d. h., das mögliche Risikoausmaß erreicht eine „konzernrelevante“ Größe) oder eine Risikobündelung und -steuerung auf Konzernebene zur Wahrung des Konzerninteresses erforderlich ist (opportune Gründe/Kostenoptimierung/Risikoreduzierung).

Business Continuity Management (BCM). Beim BCM als Teil des operativen Risiko-Managements handelt es sich um einen Unterstützungsprozess, der Geschäftsprozesse vor den Auswirkungen schädigender Ereignisse und Unterbrechungen schützt und die Kontinuität der Geschäftsprozesse durch eine kontinuierliche Analyse, Bewertung und Handhabung relevanter Risiken für Menschen, Prozesse, Technik und Informationen sicherstellt. Ziel des BCM ist es, potenzielle Bedrohungen zu erkennen und Auswirkungen und Dauer einer Unterbrechung der kritischen Geschäftsprozesse auf ein akzeptables Mindestmaß zu reduzieren, indem eine entsprechende Widerstandsfähigkeit der Organisation mit der Fähigkeit zu einer wirksamen Antwort auf Bedrohungen gewährleistet wird.

Das BCM identifiziert hierzu kritische und schutzwürdige Geschäftsprozesse einschließlich unterstützender Prozesse, Prozess-Schritte und Vermögenswerte (Mitarbeiter, Prozesse, Informationen und Technologie) und definiert entsprechende Schutzmaßnahmen. Insbesondere die möglichen Folgen äußerer und innerer Bedrohungen mit einem ursächlichen Sicherheitsbezug (Naturkatastrophen, Vandalismus, Sabotage etc.) müssen durch das Sicherheits-Management in Abstimmung mit den jeweiligen Fachseiten und Prozessverantwortlichen untersucht werden. Auf Basis einer Bewertung des Schadensausmaßes und der Schadenseintrittswahrscheinlichkeit werden vorbeugende Maßnahmen implementiert und Notfallpläne entwickelt.

Weitere Maßnahmen zur Risikobegrenzung werden von den Risikoverantwortlichen je nach Ausprägung und Art eingeleitet und umgesetzt. Dazu stehen, je nach Risikoart, eine Vielzahl von Maßnahmen zur Verfügung. Im Folgenden beschreiben wir exemplarisch einige dieser Maßnahmen:

- Marktrisiken begegnen wir mit einem umfassenden Vertriebs-Controlling und einem intensiven Kunden-Management.
- Zins- und Währungsrisiken werden mithilfe unseres systematischen Risiko-Managements gesteuert und durch den Einsatz derivativer und originärer Finanzinstrumente abgesichert.
- Operativen Risiken wirken wir durch eine Vielzahl von Maßnahmen entgegen: So verbessern wir unsere Netze durch stetige betriebliche und infrastrukturelle Maßnahmen. Unser Qualitäts-Management, die dazugehörigen Kontrollen und die Qualitätssicherung werden fortlaufend weiterentwickelt. Für unsere Mitarbeiter werden systematische Schulungs-, Weiterbildungs- und Qualifikationsprogramme durchgeführt.
- Risiken aus dem politischen und regulatorischen Umfeld begegnen wir durch einen intensiven und konstruktiven Dialog mit Behörden und Politik.
- Risiken in Verbindung mit Rechtsstreitigkeiten versuchen wir durch eine geeignete Verfahrensbetreuung und entsprechende Vertragsgestaltungen im Vorfeld zu minimieren.
- Der Bereich Konzern-Steuern identifiziert frühzeitig evtl. steuerliche Risiken und erfasst, bewertet und überwacht diese systematisch. Gegebenenfalls werden entsprechende Maßnahmen zur Minimierung steuerlicher Risiken veranlasst und mit den betroffenen Konzerngesellschaften abgestimmt. Ferner werden Richtlinien zur Beseitigung oder Vermeidung steuerlicher Risiken erstellt und kommuniziert.

54 Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110 Corporate Responsibility
58 Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116 Innovation und Produktentwicklung
62 Konzernstruktur	121 Mitarbeiter
65 Konzernstrategie	127 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69 Konzernsteuerung	127 Prognose
73 Wirtschaftliches Umfeld	137 Risiko- und Chancen-Management
78 Geschäftsentwicklung des Konzerns	154 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154 Sonstige Angaben
107 Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG	

RISIKEN UND CHANCEN.

Wir stellen im Folgenden alle für den Konzern identifizierten wesentlichen Risiken und Chancen, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und/oder die Reputation der Deutschen Telekom und über die Ergebnisse der Tochtergesellschaften die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom AG beeinflussen könnten, dar. Die Risiken werden mehrheitlich vor den ergriffenen Maßnahmen zur Risikobegrenzung beschrieben (Bruttobetrachtung). Falls Nettorisiken identifiziert sind, werden diese als

solche gekennzeichnet. Sofern Risiken und Chancen sich eindeutig einem Segment zuordnen lassen, ist dies nachfolgend beschrieben.

Für die Deutsche Telekom AG und die wesentlichen Konzernunternehmen bestehen weder zum Bilanz-Stichtag noch zum Zeitpunkt der Aufstellung bestandsgefährdende Risiken.

Um die Verständlichkeit und die Auswirkungen der Risiken zu fördern, haben wir die einzelbewerteten Risiken den folgenden Kategorien zugeordnet:

T 048

Unternehmensrisiken.

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Risikoausmaß	Risikobedeutung	Veränderung gegenüber Vorjahr
BRANCHE, WETTBEWERB UND STRATEGIE				
Risiken aus dem konjunkturellen Umfeld Deutschland	gering	gering	gering	↻
Risiken aus dem konjunkturellen Umfeld USA	gering	mittel	gering	↻
Risiken aus dem konjunkturellen Umfeld Europa	mittel	mittel	mittel	↻
Risiken aus Markt und Umfeld Deutschland	mittel	mittel	mittel	↻
Risiken aus Markt und Umfeld USA	mittel	mittel	mittel	↻
Risiken aus Markt und Umfeld Europa	mittel	mittel	mittel	↻
Risiken aus Innovationen (Substitution)	mittel	hoch	mittel	↻
Risiken aus strategischer Transformation und Integration USA	mittel	mittel	mittel	↻
REGULIERUNG				
	siehe dazu SEITE 143 FF.			
OPERATIVE RISIKEN				
Personal Deutschland und Systemgeschäft	mittel	gering	gering	↻
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb Deutschland	sehr gering	sehr hoch	mittel	↻
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb USA	sehr gering	hoch	mittel	↻
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb Europa	sehr gering	hoch	gering	↻
Risiken aus bestehender IT-Architektur USA	mittel	mittel	mittel	↻
Zukunftsfähigkeit der IT-Architektur USA	mittel	mittel	mittel	↻
Einkauf	gering	gering	gering	↻
Datenschutz und Datensicherheit	mittel	mittel	mittel	↻
MARKE, KOMMUNIKATION UND REPUTATION				
Marke und Reputation (mediale Berichterstattung)	gering	gering	gering	↻
Nachhaltigkeitsrisiken	gering	gering	gering	↻
Gesundheit und Umwelt	gering	mittel	gering	↻
RECHTSVERFAHREN, KARTELL- UND VERBRAUCHERSCHUTZVERFAHREN				
	siehe dazu SEITE 148 FF.			
FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN				
Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken	gering	gering	gering	↻
Steuerrisiken	siehe dazu SEITE 153			
Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken	siehe dazu SEITE 153			

↻ verbessert ↻ unverändert ↻ verschlechtert

RISIKEN UND CHANCEN AUS BRANCHE, WETTBEWERB UND STRATEGIE.

Risiken und Chancen aus dem konjunkturellen Umfeld. Durch die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) und der US-Notenbank (Fed) konnten sich die Kapitalmärkte in 2013 weiter beruhigen. Die weltwirtschaftliche Expansion wurde jedoch durch die Folgen der Staatsschuldenkrise ausgebremst. Für unsere Kernländer ist die Staatsschuldenkrise weiterhin das größte volkswirtschaftliche Risiko. Mit Unsicherheit behaftet sind sowohl die langfristige Entwicklung der Staatsverschuldung als auch die volkswirtschaftliche Entwicklung v. a. in den europäischen Krisenstaaten. 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. Die Risiken der Konjunktorentwicklung könnten sich in einigen unserer Kernländer unterschiedlich bemerkbar machen: Privat- und Geschäftskunden könnten sich bei einer erneuten starken Eintrübung der Wirtschaft und ansteigender Unsicherheit beim Konsum 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.

Demgegenüber kann eine deutliche Verbesserung der konjunkturellen Lage in unseren Kernländern zu einem weiteren Anstieg des Konsumenten- und Unternehmensvertrauens führen und infolgedessen zu einer moderat ansteigenden Nachfrage seitens der Privat- und Geschäftskunden sowie der öffentlichen Hand nach Telekommunikationsdienstleistungen führen.

Risiken aus dem Markt und Umfeld. Die sinkenden Preisniveaus bei Sprach- und Datendiensten im Festnetz und im Mobilfunk zählen zu den wesentlichen Marktrisiken, denen die Deutsche Telekom ausgesetzt ist. Die Ursachen dafür waren neben regulierungsbedingten Preissenkungen v. a. der intensive Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche, Kannibalisierungseffekte durch neue Produkte und Dienstleistungen und technologischen Fortschritt.

Der Wettbewerbsdruck wird sich insbesondere im Festnetz-Bereich in Deutschland und Europa weiter erhöhen. Im Breitband-Markt beobachten wir v. a. in Deutschland nach wie vor eine wachsende Dominanz der Kabelnetz-Betreiber im Neukundengeschäft: Diese bauen ihr Angebots-Portfolio 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 werden regionale Teilnehmer-Netzbetreiber ihre Marktdeckung weiter ausweiten. Auch der Trend, dass der Mobilfunk die Festnetz-Kommunikation zunehmend ersetzt, ist ungebrochen. Unsere Wettbewerber verlängern 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 en-

geren Sinne zählen: große Unternehmen aus den Branchen Internet und Unterhaltungselektronik. Für uns besteht daher das Risiko, dass Marktanteile und Margen weiter sinken.

Auch in der mobilen Sprachtelefonie und bei mobilen Datendiensten erwarten wir einen weiteren Preisrückgang. Dies könnte sich negativ auf unsere Mobilfunk-Umsätze auswirken. Hauptgründe für den Preisrückgang sind u. a. Billiganbieter, die in Deutschland und in weiteren europäischen Märkten expandieren. Vor allem unsere Landesgesellschaften in Europa agieren in einem hart umkämpften Wettbewerbsumfeld. Wir erwarten, dass sich durch die Vergabe von zusätzlichen Mobilfunk-Frequenzen an mögliche neue Marktteilnehmer der Wettbewerb weiter verschärfen wird. Im Berichtsjahr waren wir in den USA der kleinste der vier nationalen Mobilfunk-Anbieter. Unsere relative Marktposition in den USA ist mit besonderen Risiken, insbesondere im Zusammenhang mit unseren Marktanteilen, Markenpositionierung, Netzabdeckung und Netzqualität, verbunden. Resultierend aus Joint Ventures, Fusionen, Akquisitionen und strategischen Zusammenschlüssen in der US-Mobilfunk-Industrie erwarten wir einen verstärkten Wettbewerb im US-amerikanischen Markt. Unsere drei stärksten Wettbewerber (Verizon, AT&T, Sprint) können aufgrund ihrer Stellung am Markt und ihrer Marktanteile schneller und effektiver auf Marktchancen reagieren und stärker in Kundengewinnung investieren. Durch die Transaktion mit MetroPCS hat T-Mobile US eine verbesserte Marktpositionierung erlangt und kann 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.

Chancen aus dem Markt und Umfeld. Nachfolgend führen wir Chancen je Geschäftssegment auf, von denen wir uns überdurchschnittliches Marktwachstum versprechen und die für uns eine wesentliche Bedeutung hinsichtlich unserer zukünftigen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können.

Der Telekommunikations- und IT-Markt ist ein sehr dynamischer Markt, welcher durch eine hohe Wettbewerbsintensität geprägt ist. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflussen unser Handeln und wirken sich auf unsere Unternehmenskennzahlen aus. Wir gehen grundsätzlich von den Entwicklungen, wie sie im Abschnitt „Markterwartungen“ beschrieben sind, aus. 

Eine Chance im deutschen Markt könnte aus der im Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD formulierten Absicht, die Breitband-Strategie weiterzuentwickeln, resultieren. Auch das Zukunftsprojekt Industrie 4.0 kann Chancen für die Deutsche Telekom bedeuten, insbesondere was das Thema Internet der Dinge (Zusammenwachsen der realen und virtuellen Welt, durch das Internet forciert) betrifft. Außerdem vermuten wir in den Märkten, in denen wir als integrierter Anbieter positioniert sind, zukünftig eine verstärkte Konsumentennachfrage nach integrierten Produkten. Unter integrierten Produkten verstehen wir die Kombination aus Sprache, Daten, TV und Mobilfunk.



Siehe Kapitel „Prognose“,
SEITE 128 F.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Im Systemgeschäft sehen wir große Chancen bei den „Intelligenten Netzen“, insbesondere bei den Geschäftsfeldern Gesundheit, Energie und Automobil. Durch anvisierte Akquisitionen wie z. B. im Bereich Gesundheit mit der BrightOne GmbH, einem Anbieter von Krankenhausinformationssystemen, und dem Angebot innovativer Lösungen durch alle neuen Geschäftsfelder können weitere Möglichkeiten entstehen. Eine verstärkte Nachfrage unserer Cloud Computing- und Big Data-Angebote sowie Netzwerk-Kapazitäten kann ebenso zu positiven Effekten führen. Die Diskussionen um das Thema Datensicherheit lassen auch einen Anstieg der Nachfrage nach unseren Sicherheitslösungen vermuten.

Im europäischen Ausland ist eine schnellere Erholung von der volkswirtschaftlichen Krise als bisher angenommen denkbar. Dies würde eine positive Entwicklung der Telekommunikations- und IT-Branche bewirken. Wir vermuten, dass diese Entwicklung zu einem zusätzlichen Marktwachstum führen kann, indem unsere Kunden verstärkt Datendienste nutzen.

Der aggressive Marktengang – basierend auf der „Uncarrier“-Strategie – in den USA kann ebenfalls zu einem Umsatzzuwachs über Erwartung führen. Die „Uncarrier“-Strategie enthält u. a. Elemente wie innovative Angebote mit Flexibilisierung der Vertragsbindung, Netzwerk-Modernisierung und signifikante Verbesserungen der Kostenstruktur.

Risiken aus 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. Auswirkungen neuer technologischer Entwicklungen wie WebRTC (Web Real Time Communication) können zukünftig den Telekommunikationsmarkt maßgeblich beeinflussen, indem die Kunden z. B. nur noch reine Datentarife nachfragen könnten. Diese Substitutionsrisiken könnten zurzeit v. a. in den operativen Segmenten Europa und USA unseren Umsatz und das Ergebnis beeinflussen.

Risiken aus strategischen Transformationen und Integration. Wir befinden uns in einem stetigen Prozess strategischer Anpassungen und Kostensenkungsinitiativen. Unser operatives Segment USA sieht sich durch den Zusammenschluss mit MetroPCS einem Transformations- und Integrationsrisiko ausgesetzt, falls diese Maßnahmen nicht wie geplant umgesetzt werden können. Dadurch könnte ihr Nutzen geringer sein als ursprünglich abgeschätzt, oder sie könnten später wirken als angenommen, oder ihre Wirkung könnte ganz ausbleiben. Jeder dieser Faktoren, allein oder in Kombination mit anderen, könnte sich negativ auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

Chancen aus den strategischen Initiativen, Innovationen und Kooperationen. Im Folgenden haben wir die Chancen aufgeführt, von denen wir uns überdurchschnittliches Marktwachstum versprechen und die für uns eine wesentliche Bedeutung hinsichtlich unserer zukünftigen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Dies sehen wir v. a. durch die effiziente Einbindung unserer Partner über alle

Geschäftsbereiche hinweg. So wollen wir zukünftig unseren Partnern über das Easy-to-Partner-Prinzip eine einfache, schnelle und flexible Möglichkeit der Kooperation mit schnellem Marktzugang anbieten. Ein Beispiel im Rahmen der innovativen Partnering-Strategie ist die Kooperation mit dem führenden Musik-Streaming-Service Spotify. Auch im Bereich TV konnten wir mit der Sky Kooperation nicht nur unser Versprechen einlösen, auch weiterhin die Fußball Bundesliga über Entertain anzubieten, sondern unser Programm zudem um das komplette Sky Deutschland-Angebot erweitern. Ebenso folgten die noch fehlenden HD-Sender der RTL Gruppe sowie zahlreiche weitere Spartensender in High Definition. Außerdem konnten wir unser Angebot v. a. mit den neuen HD-Sendern der Öffentlich-Rechtlichen noch einmal entscheidend erweitern. Mit mehr als 90 HD-Sendern sind wir der größte HDTV-Anbieter in Deutschland.

Innovation ist ein wesentlicher Faktor für unsere Wachstumsziele. Um innovativ zu sein und Kunden gewinnen und halten zu können, benötigen wir attraktive Produkte und Dienste. Die Innovationsgeschwindigkeit ist in der Telekommunikations- und IT-Branche besonders hoch. Wer hier überzeugen will, muss eigene Entwicklungen und Ideen gezielt durch externe Partner ergänzen. Andere globale Akteure wie Google und Facebook erzielen bereits große Erfolge mit ihrer Partnerstrategie. Auch wir wollen neue Ideen und Entwicklungen zunehmend über Kooperationen umsetzen, denn nur dadurch können wir von der Agilität und Innovationskraft von Start-up- und Internet-Unternehmen profitieren. Im Gegenzug bieten wir unsere Markenstärke, unseren Kundenstamm und unsere Produktionsumgebung.

Weitere Chancen sehen wir in der konsequenten Ausrichtung der Deutschen Telekom auf das Segment der Geschäftskunden. Zur Verstärkung unserer Position im Markt für multinationale Kunden gehört insbesondere der Erwerb der GTS Central Europe. Neue Möglichkeiten bietet die verstärkte Fokussierung der T-Systems auf standardisierte Produkte und Services im Bereich Business to Business. Auch der verstärkte Angang des Mittelstandssegments mit innovativen Produkten wie z. B. Cloud Services ist ein Baustein zur besseren Durchdringung des Geschäftskundensegments.

REGULIERUNG.

Im Folgenden werden unsere wesentlichen regulatorischen und politischen Risiken und Chancen beschrieben, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Cashflow und/oder unsere Reputation beeinflussen könnten.

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 unseren Wettbewerbern Vorleistungen anbieten, deren Preise von der Regulierungsbehörde auf Basis einer strikten Kostenprüfung festgesetzt werden. Eine strikte Kostenprüfung im Rahmen der sog. „ex-ante“ Regulierung erfolgt u. a. für den Zugang zum Teilnehmeranschluss sowie für die Festnetz- und Mobilfunk-Terminierung.



Siehe Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, SEITE 76 F.



Siehe Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, SEITE 76 F.

Entgeltmaßnahmen der Telekom Deutschland GmbH für Bitstromprodukte unterliegen der sog. „ex-post“ Entgeltkontrolle der Bundesnetzagentur (BNetzA) und müssen vor Inkrafttreten der BNetzA angezeigt werden. Entsprechend hat die Telekom Deutschland GmbH im September 2013 Entgeltmaßnahmen auf dem IP-Bitstrommarkt in Zusammenhang mit beabsichtigten Kooperationen zum Breitband-Ausbau angezeigt bzw. zur Kenntnis gegeben. Die BNetzA hat die Preismaßnahmen untersucht und festgestellt, dass kein missbräuchliches Verhalten mit den Preismaßnahmen besteht. Die Preismaßnahmen dürfen damit umgesetzt werden. Der Beschluss der BNetzA muss jedoch noch von der Europäischen Kommission notifiziert werden. Grundsätzlich besteht im Rahmen der „ex-post“ Entgeltkontrolle immer noch die Möglichkeit für die BNetzA oder das Bundeskartellamt zu einem späteren Zeitpunkt eine formale Überprüfung vorzunehmen.

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

- Die Empfehlung der Europäischen 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 hat am 11. September 2013 eine an die nationalen Regulierungsbehörden gerichtete Empfehlung „über einheitliche Nichtdiskriminierungsverpflichtungen und Kostenrechnungsmethoden zur Förderung des Wettbewerbs und zur Verbesserung des Umfelds für Breitbandinvestitionen“ verabschiedet. Die Anwendung dieser Empfehlung in den einzelnen Mitgliedsländern können sowohl Risiken bezüglich einer Ausweitung der Regulierungsverpflichtungen im Bereich Nichtdiskriminierung bergen, als auch Chancen für eine größere Stabilität der Regulierungsvorgaben sowie größere Preissetzungsfreiheit bei regulierten Vorleistungsprodukten, die in Glasfasernetzen angeboten werden, beinhalten.
- In der zweiten Jahreshälfte 2014 wird die EU-Kommission eine Überarbeitung ihrer Empfehlung zu relevanten Märkten verabschieden, die die Produktmärkte enthält, auf denen Regulierung im Prinzip Anwendung finden soll. Die Überarbeitung bietet die Chance einer Deregulierung insbesondere der Telefondienstmärkte (Endkundertarife für den Telefonanschluss und Vorleistungsprodukte wie „Call by Call“). Eine entsprechende EU-Vorgabe würde die Kosten, die

durch Regulierungsverfahren in diesem Bereich entstehen, mittelfristig einsparen. Die derzeit bekannten Kommissionsvorschläge würden zudem erlauben, bei Glasfasernetzen auf eine Verpflichtung zur sog. „physischen Entbündelung“ von Anschlussnetzen zugunsten effizienterer „aktiver“ Vorleistungsprodukte zu verzichten. Die Überprüfung birgt zugleich das Risiko einer Ausweitung von Regulierung bei einzelnen Vorleistungen für Geschäftskundenmärkte.

- 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 sind. ☐
- Der Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt ☐ sieht auch eine weitergehende Regulierung von International Roaming einschließlich der Abschaffung von Endkundenentgelten für eingehende Telefonate vor, die zu Umsatzverlusten führen kann. Zudem können die vorgeschlagenen Neuregelungen dazu führen, dass bereits getätigte Investitionen zur Implementierung der Vorgaben der erst zum 1. Juli 2012 in Kraft getretenen letzten Roaming-Verordnung obsolet werden. Die Diskussion des Kommissionsvorschlags im Europäischen Parlament könnte darüber hinaus sogar zu einer gesamten Abschaffung der Roaming-Aufschläge gegenüber nationalen Preisen ab Juli 2016 führen.

Netzneutralität. Sowohl auf Seiten des europäischen Gesetzgebers als auch auf Seiten des Bundeswirtschaftsministeriums werden derzeit Regeln zur Sicherung von Netzneutralität erarbeitet. Je nach Ausgestaltung könnten entsprechende Regelungen unsere Produktgestaltungsfreiheit ggf. erheblich einschränken. Auf EU-Ebene sind Regeln zur Netzneutralität im Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt enthalten. ☐ Die Regelungen erlauben derzeit insbesondere das Angebot von Spezialdiensten sowie Datenverkehrs-Management in bestimmten festgelegten Fällen, verbieten dagegen Optionstarife im Mobilfunk, die Zugang zu bestimmten Internet-Diensten und -Anwendungen beschränken. Insbesondere im Mobilfunk-Bereich besteht das Risiko, dass weitere Geschäftsmodelle, die zwischen Diensten und Anwendungen differenzieren, nicht mehr rechtmäßig angeboten werden können.

Frequenzvergabe. Beim Thema der Frequenzregulierung und -politik ist hinsichtlich der Risiken und Chancen v. a. auf die in einigen Ländern derzeit in Vorbereitung und in vielen weiteren Ländern in Planung befindlichen Spektrumvergabe-Prozesse und Lizenzverlängerungsverhandlungen hinzuweisen. Während sich die Diskussion von Lizenzverlängerungen derzeit insbesondere auf das bisherige GSM-Spektrum in den Bändern 0,9 GHz und 1,8 GHz bezieht, geht es bei den Vergabeprozessen hauptsächlich um die Auktion von neuem Mobilfunk-Spektrum in den Bereichen 0,8 GHz und 2,6 GHz sowie von Restspektrum in den Bereichen 1,8 GHz und 2,1 GHz.

Risiken könnten dadurch erwachsen, dass unpassende Auktionsregeln und Frequenznutzungsauflagen, überzogene Startpreisforderungen sowie jährliche Frequenzgebühren die Erreichung unseres angestrebten Spektrumerwerbs gefährden könnten. Als Chance ist dagegen die Möglichkeit aufzufassen, dass sich die Mobilfunk-Betreiber über die Frequenzvergaben mit ausreichendem und hinsichtlich seiner



Siehe Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, SEITE 76 F.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Lage optimalem Spektrum ausstatten können, um für das weitere Wachstum, die Einführung neuer mobiler Breitband-Technologien sowie Neuentwicklungen gerüstet zu sein und im Wettbewerb dauerhaft zu bestehen. Derzeit befinden sich in Montenegro, Polen und Ungarn Vergaben in Vorbereitung, die voraussichtlich im Frühjahr 2014 starten werden. Mittelfristig wird es daneben in Deutschland, Albanien, Griechenland und den Niederlanden zu Frequenzvergaben kommen. Auf europäischer Ebene bietet der Verordnungsvorschlag für einen Telekommunikationsbinnenmarkt die Chance, mittelfristig eine größere Koordinierung der Frequenzpolitik sowie eine Synchronisierung bei der Frequenzvergabe zu erreichen, die die Rahmenbedingungen für nationale Frequenzvergaben verbessern.

Terminierungsentgelte. Regulatorischen Entscheidungen bzw. vorläufigen Entwürfen der zuständigen Regulierungsbehörden zufolge werden 2014 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. Die EU-Kommission hatte die Prüfung rechtlicher Schritte bezüglich der finalen Entscheidungen der BNetzA zu den Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelten bei Nichtbefolgung der Empfehlung zum Wechsel des Kostenstandards angekündigt.

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 völlig offen, ob und in welcher Höhe und in welche Richtung sich Entgelte ändern.

OPERATIVE RISIKEN UND CHANCEN.

Personal. Auch in 2013 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. Auch durch das Rückkehrrecht von Beamten entstehen Risiken: Werden Konzerneinheiten, in denen Beamte beschäftigt sind, veräußert, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass diese weiterhin bei der veräußerten Konzerneinheit arbeiten. Dem 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 rund 2 400 Beamte (Stand 31. Dezember 2013). Unter der Annahme, dass im Geschäftsjahr 2014 all diese Beamten zu uns zurückgekehrt wären, betrüge das maximale Risiko rund 0,1 Mrd. € pro Jahr. Dieses Risiko ließe sich etwa durch Kompensationszahlungen reduzieren, aber nicht vollständig vermeiden. 

Risiken aus dem IT-/NT-Netzbetrieb. 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, da unsere IT-/NT-Ressourcen und -Strukturen eine organisatorische und technische Plattform zur Unterstützung unserer Geschäftstätigkeit bilden.

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 befasst sich mit der Sicherheit der Server unserer Großkunden. Beim Cloud Computing lagern alle Daten und Anwendungen in Rechenzentren. Die Rechenzentren der Deutschen Telekom 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.

Risiken aus der bestehenden IT-Architektur. T-Mobile US sieht sich hinsichtlich ihrer IT-Architektur Risiken ausgesetzt: Die Systeme, die unsere Kundenvertriebs- und Service-Kanäle unterstützen, haben über die Zeit an Leistungsfähigkeit verloren, was zu Unterbrechung oder Ausfällen geführt hat. Solange die Leistungsfähigkeiten unserer IT modernisiert werden, müssen wir weiterhin mit Einschränkungen im Verkaufsprozess und der Service-Bereitstellung sowohl für unsere aktuellen als auch geplanten Kundennachfragen rechnen.

Zukunftsfähigkeit der IT-Architektur. Sollte T-Mobile US nicht rechtzeitig in der Lage sein, die Vorteile der technologischen Entwicklung zu nutzen, müssen wir den Rückgang der Nachfrage nach unseren Dienstleistungen befürchten oder uns Herausforderungen bei der Umsetzung unserer Geschäftsstrategie stellen. Systemausfälle, Sicherheits- oder Datenschutzverletzungen, Betriebsstörungen und die unberechtigte Nutzung oder Interferenzen mit unserem Netzwerk und anderen Systemen könnten unseren Ruf und unsere finanzielle Lage nachteilig beeinflussen.

Chancen aus der IP-Transformation und vereinfachten Netzarchitekturen. 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 leistungsfähigere Breitband-Versorgung sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunknetz. Nicht zuletzt die jüngsten Netz-Benchmarks renommierter Institute und Informationsmedien haben die Überlegenheit unserer Netze gegenüber denen unserer Wettbewerber wieder bestätigt. Dennoch investieren wir weiter in die Modernisierung unserer Netze – entgegen



Zu den Verwaltungsgerichtsverfahren siehe im Detail SEITE 149.



Über wesentliche Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Personal informieren wir Sie im Abschnitt „Rechtsverfahren“, SEITE 148 FF.



www.telekom.com/
datenschutz und www.
telekom.com/sicherheit

dem Trend in unserer Branche. Unser klares Bekenntnis zu Engagement für innovative Infrastrukturen erlaubt es uns, unsere Kunden jederzeit, überall und nachhaltig bestmöglich zu bedienen und in entsprechender Qualität die Dienste anzubieten, die sie benötigen. Die konsequente Implementierung unserer Technikstrategie mit den Kernbereichen Kapazitäts- und Qualitäts-Management, radikale Netzvereinfachung, schlanke Produktion sowie Service-Differenzierung und Monetarisierung der Bitpipe bereitet den Weg hin zu integrierten IP-basierten Netzen. Darüber hinaus nutzen wir die Stärke unserer Partnerschaften und Allianzen, um Entscheidungen, die zur positiven Entwicklung unseres Geschäfts beitragen können, in nachhaltig erfolgreiche Innovationen zu transformieren.

Einkauf. Als Dienstleister sowie Betreiber und Anbieter von Telekommunikations- 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 für 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.

Datenschutz und Datensicherheit. Unsere Produkte und Dienstleistungen unterliegen Risiken hinsichtlich des Datenschutzes und der Datensicherheit, v. a. in Verbindung mit dem Zugriff auf Kunden-, Partner- oder Mitarbeiterdaten durch Unbefugte.

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 Europas 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 diesen Sensoren gewinnen, werden mit öffentlichen und privaten Stellen ausgetauscht, um neue Angriffsmuster zu erkennen und neue Schutzsysteme entwickeln zu können.

Cyber-Kriminalität und Industriespionage nehmen zu. Diesen Risiken begegnen wir mit umfangreichen 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“ haben wir Sicherheit als festen Entwicklungsbestandteil für neue Produkte und Informationssysteme etabliert. Zusätzlich führen wir intensive und obligatorische digitale Sicherheitstests durch.

Auf unseren Internet-Seiten  berichten wir fortlaufend über aktuelle Entwicklungen in diesen Bereichen.

MARKE, KOMMUNIKATION UND REPUTATION.

Negative mediale Berichterstattung. Eine unvorhersehbare negative mediale Berichterstattung über unsere Produkte und Dienstleistungen oder unsere unternehmerische Tätigkeit und Verantwortung kann einen großen Einfluss auf die Reputation unseres Unternehmens, unseren Ruf und unser Marken-Image haben. Durch soziale Netzwerke kann es dabei zu einer noch schnelleren und umfangreicheren Verbreitung solcher Informationen und Meinungen kommen, als dies noch vor einigen Jahren der Fall war.

Eine negative Berichterstattung kann sich letzten Endes auf den Umsatz und den Markenwert auswirken. Um negative Berichterstattung zu vermeiden, suchen wir einen ständigen, intensiven und konstruktiven Dialog v. a. mit unseren Kunden, den Medien und der Finanzwelt. Unsere Stakeholder zufriedenzustellen und so unserem Ruf gerecht zu werden, hat für uns höchste Priorität.

Anhaltende Presseberichterstattung bezüglich der Überwachung des Internet-Verkehrs durch Geheimdienste. Infolge der anhaltenden öffentlichen Kommunikation über die Überwachung des Internet-Verkehrs durch Geheimdienste, zeigen Meinungsumfragen aus Deutschland, dass das Vertrauen der Deutschen in Internet-Dienste belastet ist. Indirekt sind dadurch Reputationsverluste und somit auch wirtschaftliche Risiken für einen Netzbetreiber nicht auszuschließen, da die Deutsche Telekom wie alle Netzbetreiber zu einer Kooperation mit den staatlichen Sicherheitsbehörden verpflichtet ist.

Andererseits bietet sich für die Deutsche Telekom die Chance, sich mit Vorschlägen und Initiativen für mehr Sicherheit wie „E-Mail made in Germany“ und „Deutsche Cloud“ zu positionieren und Chancen zu generieren, von denen wir uns überdurchschnittliches Marktwachstum versprechen und die für uns eine wesentliche Bedeutung hinsichtlich unserer zukünftigen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Aus diesem Grund hat die T-Systems die Business Unit Cyber Security gegründet. Hier bündelt die Großkundensparte der Deutschen Telekom das komplette IT-Sicherheits-Portfolio, um die Entwicklung neuer Produkte strategisch voranzutreiben. Vor dem Hintergrund der Bedrohungslage liegt der Fokus auf dem vertrauensvollen Austausch zwischen Experten und Management über Unternehmensgrenzen und Branchen hinweg. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen in neue Produkte und Abwehrstrategien ein. Diese neue Qualität der Transparenz verkürzt den Vorsprung der Angreifer und macht über verbesserte Abwehr die Angriffskosten der Cyber-Kriminellen von Mal zu Mal teurer. Angriffe bereits erkennen, bevor sie ihre volle Wirkung entfalten – dieses Ziel verfolgt der Konzern mit dem Programm „Advanced Cyber Defense by Telekom“. Für den Aufbau eines Next Ge-

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

neration Service Operation Centers bündelt T-Systems seine Kräfte mit einem Kooperationspartner. „ACD by Telekom“ kombiniert moderne IT-Sicherheitstechnik, Expertenwissen und Zugriff auf Datenquellen wie die konzern-eigenen Frühwarnsysteme (Honeypots) für ein aktives Cyber-Sicherheits-Management, das die IT-Sicherheit eines Unternehmens steuert und dynamisch auf Angriffe reagieren kann.

Die Erkenntnisse aus diesem Programm finden ihren Niederschlag auch in Produkten für den Mittelstand. Moderne Security Services aus der Telekom Cloud sind ein zentrales Handlungsfeld. Security-Innovationen über Start-ups und Risikokapital schneller für den Markt zu erschließen, ist ein weiterer Fokus. Die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle ist ein klarer Auftrag: Aktuell treibt der Geschäftsbereich mit der kalifornischen Firma CipherCloud, an der T-Venture beteiligt ist, das Thema Verschlüsselung und Cloud voran. T-Systems als führender Cloud-Anbieter in Europa steht beim Thema Sicherheit hier besonders in der Pflicht.

Nachhaltigkeit. Zu einem umfassenden Risiko- und Chancen-Management gehört für uns auch die Berücksichtigung von Risiken und Chancen der Corporate Responsibility (CR). Im Rahmen unseres CR Managements verfolgen wir hier eine Strategie, bei der die verschiedenen Stakeholder-Gruppen systematisch bei der Ermittlung aktueller und potenzieller Risiken und Chancen eingebunden werden. Hierzu engagieren wir uns in verschiedenen Gremien und Initiativen. Das kontinuierliche CR-Themen-Monitoring ermöglicht uns die systematische Identifizierung von Stakeholder-Positionen zu relevanten Nachhaltigkeitsthemen. Hierzu nutzen wir z. B. unser NGO Radar, das Aktivitäten, Forschungsprojekte, Veröffentlichungen und Stellungnahmen relevanter NGOs zusammenfasst und für die Deutsche Telekom bewertet. Darüber hinaus befragen wir im Zuge unserer CR-Berichterstattung jährlich unsere Stakeholder nach den für sie wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen.

■ **Klimaschutz.** Zurzeit sehen wir für die Erreichung unserer Klimaschutzziele innerhalb unseres Betrachtungszeitraums keine akuten Risiken. Die Deutsche Telekom versteht den Klimaschutz v. a. als Chance: ICT-Produkte und -Dienstleistungen haben das Potenzial in anderen Branchen sieben Mal so viel CO₂-Emissionen einzusparen, wie die ICT-Branche selbst ausstößt (SMARTer2020-Studie). Beispiele für Chancen, die sich dabei von außen ergeben, sind die veränderten Kundenerwartungen, die politischen Maßnahmen zur Umsetzung der Energiewende, die wachsende Berücksichtigung nachhaltiger Kriterien bei Ausschreibungen und im Einkauf sowie das Interesse nachhaltiger Investoren (SRI). Das Carbon Disclosure-Projekt betreut z. B. 722 institutionelle Investoren (ca. 87 Billionen US-\$) bei Investitionsentscheidungen in klimafreundliche Assets. Chancen, die sich die Deutsche Telekom selbst erarbeiten kann, sind die kontinuierliche Reduktion des eigenen Stromverbrauchs und der Emissionen sowie die Verringerung der CO₂-Emissionen durch klimafreundliche Produkte und Dienstleistungen und damit auch die Erschließung neuer Zielgruppen.

■ **Lieferanten.** Im Rahmen unserer globalen Beschaffungstätigkeiten können wir länder- und lieferantenspezifischen Risiken ausgesetzt werden. Dazu zählen z. B. der Einsatz von Kinderarbeit, die bewusste Akzeptanz von Umweltschäden oder mangelhafte Arbeits- und Sicherheitsbedingungen in den lokalen Lieferantenfabriken. Für

uns können sich Reputationsrisiken, aber auch Lieferrisiken aus der Berichterstattung von NGOs oder Medien ergeben. Mittels der systematischen Überprüfung der Lieferanten verringern wir diese Risiken.

Im wichtigen Nachhaltigkeits-Ranking SAM wurde die Deutsche Telekom in den letzten Jahren in Bezug auf ihr Lieferanten-Management sehr positiv bewertet. 2013 konnten wir uns weiter verbessern (von 83 Punkten im Jahr 2012 auf 88 Punkte). Unsere Kooperationen mit Lieferanten, die internationale Nachhaltigkeitsstandards einhalten, sichern hohe Produktqualität sowie Zuverlässigkeit der Beschaffung.

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 darin, 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.



Siehe Kapitel „Corporate Responsibility“, SEITE 110 FF.



Nachhaltigkeit bei der Deutschen Telekom



Siehe Kapitel „Prognose“, SEITE 127 FF.

RECHTSVERFAHREN.

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

T 049

Wesentliche laufende Rechtsverfahren.

Schiedsverfahren Toll Collect
Prospekthaftungsverfahren
Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten
Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen
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)
Abgesenkte Besoldungstabellen
Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom
Schadensersatzklage gegen OTE
MetroPCS
LTE-Frequenzvergabeauktion T-Mobile Austria
Patente und Lizenzen
Reduzierung des Unternehmensbeitrags für die Postbeamtenversorgung

- **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. Das Verfahren soll im Frühjahr 2014 fortgeführt werden.
- **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. Im Musterverfahren zum zweiten Börsengang (DT2) erließ das Oberlandesgericht Frankfurt am Main am 3. Juli 2013 einen Musterentscheid und stellte fest, dass der Börsenprospekt, um den es hier ging, keine Fehler enthält. Am 16. Mai 2012 hatte das Oberlandesgericht Frankfurt am Main im Musterverfahren zum dritten Börsengang (DT3) bereits festgestellt, dass der Prospekt zum dritten Börsengang der Deutschen Telekom AG ebenfalls keinen Fehler enthält. Es besteht daher keine Grundlage für eine Haftung der Deutschen Telekom AG. Die Entscheidungen sind noch nicht rechtskräftig. In beiden Musterverfahren betreiben die Parteien das Rechtsbeschwerdeverfahren vor dem Bundesgerichtshof.

- **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 zugestellt. 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 Marketingmaßnahmen 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 zugestellt. 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 machte zwischenzeitlich eine weitere erhöhte Forderung von ca. 612 Mio. € zuzüglich Zinsen geltend. Mit Urteilen vom 28. Mai 2013 wies das Landgericht Köln beide Klagen ab. Sowohl Dr. Harisch als auch die telegate AG haben gegen die Urteile Berufung eingelegt. 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 hatte das Landgericht Köln auch diese Klage abgewiesen. Mit Urteil vom 11. Dezember 2013 wies das Oberlandesgericht Düsseldorf die hiergegen eingelegte Berufung der Klägerin ab.
- **Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Mehrere Verlage, die gemeinsam mit der DeTeMedien GmbH Teilnehmerverzeichnisse herausgeben und verlegen, haben Ende 2013 Klagen gegen die DeTeMedien GmbH und/oder die Deutsche Telekom AG eingebracht. Die Kläger fordern von der DeTeMedien GmbH und teilweise

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

von der Deutschen Telekom AG als Gesamtschuldnerin neben der DeTeMedien GmbH Schadensersatz oder Erstattung von insgesamt ca. 97 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Kläger stützen ihre Forderungen auf vermeintlich überhöhte Kosten für die Überlassung von Teilnehmerdaten.

- 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. Zu den Anfang 2013 noch anhängigen Verfahren: In den Verfahren der EWE Tel GmbH (ca. 82 Mio. € zuzüglich Zinsen) und der NetCologne GmbH (ca. 73 Mio. € zuzüglich Zinsen) gegen die Telekom Deutschland GmbH stellte das Landgericht Köln in einem Grundurteil vom 17. Januar 2013 eine Haftung auf Schadensersatz dem Grunde nach – nicht zur Höhe – fest, wies aber einen Teil der Forderungen wegen Verjährung ab. Sowohl die EWE Tel GmbH als auch die Telekom Deutschland GmbH haben gegen das Urteil des Landgerichts Köln Berufung beim Oberlandesgericht Düsseldorf eingelegt. Im Berufungsverfahren der EWE Tel GmbH änderte das Oberlandesgericht Düsseldorf das erstinstanzliche Urteil des LG Köln mit Urteil vom 29. Januar 2014 insbesondere bezüglich des Umfangs der verjährten Ansprüche ab und verwies das Verfahren wegen der Höhe des Schadens an das Landgericht Köln zurück. Die NetCologne GmbH nahm ihre Klage infolge eines mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossenen Vergleichs am 24. Oktober 2013 zurück. Die DOKOM GmbH nahm ihre Klage (Klageforderung ca. 4,5 Mio. € zuzüglich Zinsen) am 10. Juli 2013 zurück. Mit Urteil vom 24. Juli 2013 verwarf das Oberlandesgericht Düsseldorf zudem die Berufung von Versatel (Klageforderung ca. 70 Mio. € zuzüglich Zinsen) und ließ die Revision zum Bundesgerichtshof nicht zu. Hiergegen hat Versatel Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt.
- 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 KDG beziffert die Höhe der bis einschließlich 2012 entstandenen Ansprüche mit ca. 340 Mio. € zuzüglich Zinsen. Mit Urteil vom 28. August 2013 wies das Landgericht Frankfurt am Main die Klage der KDG ab. Die KDG hat gegen die Entscheidung Berufung eingelegt. 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 derzeit 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 bis einschließlich 2012 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 gegenüber allen TAL-Nachfragern bestandskräftig, weil diese 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, 2003, 2005 und 2007 für die TAL-Einmalentgelte aus den Jahren 2001 bis 2005, sowie die Neubescheidung der TAL-Einmalentgelte aus dem Jahr 2002 hinsichtlich der Kündigungsentgelte. Die Neubescheidungen der TAL-Einmalentgelte aus den Jahren 2001 bis 2005, die nur gegenüber den ehemaligen Klägerinnen erfolgten, wurden erneut von einzelnen Wettbewerbern beklagt.
- 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 Jahr 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. Gegen die der Versteigerung zugrundeliegende Verfügung der BNetzA haben mehrere Unternehmen geklagt. Nachdem die Klagen von Rundfunk- und Kabelnetz-Betreibern rechtskräftig abgewiesen wurden, ist derzeit noch die Klage eines Telekommunikationsunternehmens anhängig. Alle Kläger haben zudem jeweils Widerspruch gegen die Frequenzzuteilungen an die Telekom Deutschland GmbH erhoben. Über die Widersprüche wurde jedoch noch nicht entschieden.
- GSM-Frequenzverlängerung.** Im Juli 2009 verlängerte die BNetzA die Laufzeit der ursprünglich bis zum 31. Dezember 2009 befristet zugeteilten GSM-Frequenzen gegenüber der T-Mobile Deutschland GmbH – heute Telekom Deutschland GmbH – bis zum 31. Dezember 2016. Hiergegen hatten mehrere Unternehmen Widerspruch bei der BNetzA eingelegt. Telefónica und E-Plus nahmen ihre Widersprüche zurück, den Widerspruch der Airdata wies die BNetzA zurück. Hiergegen hat die Airdata Klage erhoben. Am 28. November 2013 wies das Verwaltungsgericht Köln diese Klage ab. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

- **Abgesenkte Besoldungstabellen.** Mit Inkrafttreten des Dienstrechtsneuordnungsgesetzes wurden 2009 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) jedoch nicht für die bei den Post-Nachfolgeunternehmen beschäftigten Beamtinnen und Beamten. Gegen die um den Anteil der Sonderzahlung abgesenkten Besoldungstabellen wurden mehrere Klagen, u. a. beim Verwaltungsgericht Stuttgart, eingereicht. Nachdem das Bundesverfassungsgericht im Rahmen eines Vorlagebeschlusses den Hinweis erteilte, dass es von der Verfassungsmäßigkeit dieser Vorschrift ausgehe, wurde ein Großteil der Klagen zurückgenommen bzw. vom Verwaltungsgericht Stuttgart abgewiesen. Wir halten eine Inanspruchnahme in den noch anhängigen Klageverfahren daher für unwahrscheinlich.
 - **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 gegen die OTE eingereicht und fordert Schadensersatz in Höhe von 176 Mio. € zuzüglich Zinsen aufgrund einer angeblich rechtswidrigen Kündigung von Leistungen seitens der OTE – hauptsächlich Zusammenschaltungsleistungen, Entbündelung von TAL und Vermietung von Standleitungen. Am 30. Mai 2013 fand eine mündliche Verhandlung statt; ein Urteil ist noch nicht ergangen.
 - **MetroPCS.** Im Rahmen des vereinbarten Zusammenschlusses der T-Mobile USA mit MetroPCS Communications, Inc., hatte 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 richteten. Die Sammelklagen in den US-Bundesstaaten Delaware und Texas richteten sich nach Zustimmung der MetroPCS-Anteilseigner zum – bereits vollzogenen – Zusammenschluss mit der T-Mobile USA auf Schadensersatz, insbesondere Erstattung der Verfahrenskosten. Die im US-Bundesstaat Delaware eingereichte Sammelklage wurde von den Klägern nach einem im Januar 2014 abgeschlossenen Vergleich über die Erstattung von Verfahrenskosten zurückgenommen. Ein weiteres in New York gegen MetroPCS (heute: T-Mobile US) und einzelne Mitglieder des Managements auf Schadensersatz gerichtetes Verfahren konnte ebenfalls durch Abschluss eines Vergleichs beigelegt werden.
 - **LTE-Frequenzvergabeauktion T-Mobile Austria.** Die T-Mobile Austria hat am 6. Dezember 2013 beim österreichischen Verwaltungsgerichtshof und beim österreichischen Verfassungsgerichtshof Beschwerde gegen einen Zuteilungs- und Zahlungsbescheid der österreichischen Regulierungsbehörde TTK eingelegt. Mit dem Bescheid teilte die Behörde T-Mobile Austria das in der Frequenzauktion vom 21. Oktober 2013 ersteigerte Spektrum zu und setzte die zu zahlende Gebühr fest. T-Mobile Austria begehrt mit der Beschwerde die Aufhebung des Bescheids, was zu einer Neudurchführung der LTE-Frequenzvergabeauktion führen würde. T-Mobile Austria stützt ihre Beschwerde auf grobe Verfahrensmängel bei Durchführung der Auktion, sowie auf verfassungsmäßig unzulässige Eingriffe in bestehende Frequenznutzungsrechte der T-Mobile Austria. Ein zeitgleich beim Verwaltungsgerichtshof eingereicherter Antrag auf Anordnung der aufschiebenden Wirkung der Beschwerde mit dem Ziel, die Zahlungsverpflichtung zunächst auszusetzen, wurde zurückgewiesen. Mit einer Entscheidung über die Aufhebung ist nicht vor der zweiten Jahreshälfte 2014 zu rechnen.
 - **Patente und Lizenzen.** Wie viele andere große Telekommunikations- und Internet-Anbieter sieht sich auch die Deutsche Telekom einer wachsenden Zahl von Streitfällen „zum Recht am geistigen Eigentum“ ausgesetzt (IPR: Intellectual Property Rights). Für uns besteht das Risiko der Zahlung von Lizenzgebühren und/oder Schadensersatz; es besteht auch das Risiko einer Verurteilung zur Unterlassung (des Vertriebs eines Produkts, der Nutzung einer Technik o. ä.).
 - **Reduzierung des Unternehmensbeitrags für die Postbeamtenversorgung.** Die Deutsche Telekom leistet gemäß ihrer Verpflichtung nach dem Postpersonalrechtsgesetz Zahlungen an die Postbeamtenversorgungskasse. Das Postpersonalrechtsgesetz sieht vor, dass diese Leistungspflicht bis zu einer marktüblichen Belastung eines vergleichbaren Unternehmens vermindert werden kann, wenn ein zahlungsverpflichtetes früheres Postunternehmen gegenüber dem Bund nachweist, dass die Zahlung unter Berücksichtigung seiner Wettbewerbsfähigkeit eine unzumutbare Belastung bedeuten würde. Die Deutsche Telekom hatte beim zuständigen Bundesministerium für Finanzen die Verminderung ihrer Zahlungsverpflichtungen beantragt. Nach Antragsablehnung hat die Deutsche Telekom beim zuständigen Verwaltungsgericht Klage erhoben, um eine Rückzahlung eines Teils der in der Vergangenheit gezahlten Beträge und die Minderung von in der Zukunft zu zahlenden Beträgen zu erreichen.
- Die Deutsche Telekom beabsichtigt im Übrigen, sich in jedem dieser Gerichts-, Güte- und Schiedsverfahren entschieden zu verteidigen bzw. ihre Ansprüche zu verfolgen.

Abgeschlossene Verfahren.

- **Eutelsat-Schiedsverfahren.** Im Rahmen eines Schiedsverfahrens, das die Eutelsat S.A. gegen die Deutsche Telekom AG seit 2011 führte, beantragte Eutelsat S.A. in einem vor der International Chamber of Commerce initiierten Schiedsverfahren insbesondere die Klärung hinsichtlich eines Nutzungsrechts an einer bestimmten Orbitposition und machte verschiedene Zahlungsforderungen geltend. Die Parteien haben einen Vergleich zur Beendigung des

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Verfahrens geschlossen und das Schiedsgericht hat das Verfahren daraufhin mit Beschluss vom 20. März 2013 für beendet erklärt. Das Verfahren ist damit endgültig abgeschlossen.

- Aktionärsklage.** Unter Bezugnahme auf die beiden im Kapitel „Rechtsverfahren“ genannten Verfahren betreffend die Vergabe von LTE-Frequenzen und die Verlängerung von GSM-Frequenzen hatte eine Aktionärin im Jahr 2011 Nichtigkeits- und Anfechtungsklage vor dem Landgericht Köln gegen die Deutsche Telekom AG erhoben und begehrte 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. Die erstinstanzliche Klage wurde abgewiesen, die Berufung gegen das erstinstanzliche Urteil wurde zurückgewiesen und keine Revision zugelassen. Mit Beschluss vom 20. Februar 2013 verwarf der Bundesgerichtshof die von der Aktionärin eingelegte Nichtzulassungsbeschwerde. Das Verfahren ist damit rechtskräftig zu unseren Gunsten abgeschlossen.
- Patentstreitigkeiten Mobilfunk.** Die Deutsche Telekom AG und die ICom GmbH & Co. KG haben eine Lizenzvereinbarung abgeschlossen. Der Lizenzvertrag erlaubt dem Deutschen Telekom Konzern die weltweite Nutzung aller heutigen und zukünftigen Patente aus dem ICom-Portfolio. Außerdem wurden damit auch alle noch anhängigen wechselseitigen Verletzungs- und Nichtigkeitsverfahren durch jeweilige Klagerücknahme beendet. Der Verfahrenskomplex der von der ICom GmbH & Co. KG gegen die Deutsche Telekom AG, einzelne Mitglieder des Vorstands der Deutschen Telekom AG sowie gegen die Telekom Deutschland GmbH geführten Klagen ist damit beendet.
- Sonderzahlung Beamte.** Im November 2004 hatte 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 hatte 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. Das BVerwG wies im April 2013 die Revisionen der Kläger unter Berücksichtigung der Entscheidung des BVerfG vom 17. Januar 2012 zurück. Damit ist der Rechtsstreit abgeschlossen.

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 oder sich daraus ergebenden zivilrechtlichen Folgeklagen 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 T-Mobile Polska (ehem. PTC) und anderen polnischen Telekommunikationsunternehmen kartellrechtswidrige Preisabsprachen vor und hat gegenüber der T-Mobile Polska ein Bußgeld in Höhe von 34 Mio. PLN (etwa 8 Mio. €) verhängt. Die T-Mobile Polska 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 T-Mobile Polska verhängt hatte. Die Gerichtsentscheidung steht weiterhin aus.

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 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.

Slovak Telekom und Deutsche Telekom haben sich gegen die in den Beschwerdepunkten erhobenen Vorwürfe verteidigt. Daraufhin hat die Europäische Kommission 2013 weitere Ermittlungen vorgenommen, welche andauern. 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 Europäische 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.

Abgeschlossene Verfahren.

Durchsuchung bei T-Mobile Netherlands. Mit der Entscheidung vom 21. November 2013 hat die niederländische Wettbewerbsbehörde ACM (ehemals NMa) das Verfahren gegen T-Mobile Netherlands (TM NL) und andere niederländische Mobilfunk-Anbieter wegen angeblicher kartellrechtswidriger Abstimmungen bezüglich Tarifen

und Vertriebswegen eingestellt. Nach Ablauf der gesetzlichen Warte-
frist ist die Entscheidung im Januar 2014 rechtskräftig geworden.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN.

Die Deutsche Telekom unterliegt hinsichtlich ihrer Vermögenswerte,
Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen insbesondere Liqui-
ditätsrisiken, Ausfallrisiken sowie dem Risiko der Veränderung
von Währungskursen und Zinssätzen. Ziel des finanziellen Risiko-
Managements ist es, diese Risiken durch die laufenden operativen
und finanzorientierten Aktivitäten zu begrenzen. Um die Auswirkungen
unterschiedlicher Gegebenheiten einschätzen zu können, werden
Simulationsrechnungen unter Verwendung verschiedener Worst
Case- und Markt-Szenarien vorgenommen. Je nach Einschätzung
der Risiken werden zur Risikobegrenzung ausgewählte derivative
und nicht derivative Sicherungsinstrumente (Sicherungsgeschäfte)
eingesetzt. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert,
die Auswirkungen auf den Cashflow des Konzerns haben. Derivative
Finanzinstrumente werden ausschließlich als Sicherungsinstrumente
genutzt, d. h. für Handels- oder andere spekulative Zwecke kommen sie
nicht zum Einsatz. Die Beurteilung der im Folgenden beschriebenen
Risikofelder Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken erfolgt in
der Nettobetrachtung nach der Umsetzung der Risikobegrenzungs-
maßnahmen (zur Beurteilung siehe TABELLE 048, SEITE 141).

Liquiditätsrisiken. Damit die Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle
Flexibilität des Konzerns und der Deutschen Telekom AG jederzeit
sichergestellt werden kann, wird eine Liquiditätsreserve in Form von
Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten. 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. (DTIF) emittiert und als interne
Kredite im Konzern weitergereicht.

Die unten stehende GRAFIK 55 zeigt die Entwicklung der Liquidi-
tätsreserve im Verhältnis zu den Fälligkeiten. Zum Ende des Jahres
2013 und auch in den Quartalen zuvor wurde die Anforderung an die
Liquiditätsreserve, die Fälligkeiten der jeweiligen nächsten 24 Monate
abzudecken, eindeutig erfüllt.

Zum 31. Dezember 2013 stellten 21 Banken der Deutschen Telekom
Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 12,6 Mrd. € zur Verfügung.
Der Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ist aus heu-
tiger Sicht nicht gefährdet.

Im Januar 2013 hat die Deutsche Telekom International Finance
B.V. eine Euro-Anleihe mit zwei Tranchen, eine über 1 250 Mio. €
mit 8-jähriger Laufzeit und eine über 750 Mio. € mit 15-jähriger
Laufzeit, platziert. Des Weiteren begab die DTIF im Januar und im
Februar Privatplatzierungen über jeweils 50 Mio. €, im April eine Privat-
platzierung über 50 Mio. US-\$ sowie im Juli eine Privatplatzierung über
80 Mio. € – alle mit 20-jähriger Laufzeit. Im Oktober 2013 verkaufte die
Deutsche Telekom AG Anleihen im Gegenwert von 5,6 Mrd. US-\$, die
sie im April 2013 im Rahmen des Zusammenschlusses von T-Mobile
USA und MetroPCS übernommen hatte. Die Anleihen wurden erfolg-
reich bei internationalen Investoren platziert. Durch diese Transaktion
erhöhte sich die Liquiditätsreserve im Konzern die Netto-Finanzver-
bindlichkeiten blieben hiervon unberührt. Im August 2013 begab
T-Mobile US eine Anleihe über 500 Mio. US-\$. Die Notes sind mit einem
Kupon von 5,250 % ausgestattet und in 2018 zur Rückzahlung fällig.
Im November 2013 begab eine 100-prozentige Tochtergesellschaft
der T-Mobile US Schuldverschreibungen („Senior Notes“) in einem
Gesamtvolumen von 2 Mrd. US-\$. Diese Senior Notes haben einen
Zinssatz von 6,125 bzw. 6,500 % und eine Laufzeit bis 2022 bzw. 2024.
Ebenfalls im November platzierte die T-Mobile US 72 765 Mio. Aktien
zu einem Preis von 25 US-\$ je Aktie.

G 55

Entwicklung Liquiditätsreserve, Fälligkeiten 2012/2013.
in Mrd. €



54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

Ausfallrisiken. Die Deutsche Telekom ist aus ihrem operativen Geschäft und aus bestimmten Finanzierungsaktivitäten einem Ausfallrisiko, d. h. dem Risiko, dass die Gegenpartei ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllt, ausgesetzt. Im Finanzierungsbereich werden Geschäfte nur mit Kontrahenten mit einem Kredit-Rating von mindestens BBB+/Baa1 abgeschlossen, verbunden mit einem laufenden Bonitäts-Management-System. Im operativen Geschäft werden die Außenstände bereichsbezogen, also dezentral, fortlaufend überwacht. Das Geschäft mit Großkunden, insbesondere internationalen Carriern, unterliegt einer gesonderten Bonitätsüberwachung.

Für Derivategeschäfte wurde im Rahmen von Collateralverträgen mit den Kontrahenten vereinbart, dass im Insolvenzfall sämtliche bestehende Kontrakte gegeneinander aufgerechnet werden und nur in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit verbleibt. Das Ausfallrisiko bei Derivategeschäften wird noch weiter reduziert durch den Austausch von Collaterals. Hier erhält die Deutsche Telekom für bestehende Forderungssalden für bestehende Collateralverträge vom Kontrahenten frei verfügbare Barmittel als Sicherheit und stellt im Gegenzug solche im Falle von Verbindlichkeitssalden.

Währungsrisiken. Die Währungskursrisiken der Deutschen Telekom resultieren aus Investitionen, Finanzierungsmaßnahmen und operativen Tätigkeiten. Risiken aus Fremdwährungsschwankungen werden gesichert, soweit sie die Cashflows des Konzerns beeinflussen (d. h. soweit der Cashflow nicht in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens denominated). Fremdwährungsrisiken, welche die Cashflows des Konzerns nicht beeinflussen (d. h. die Risiken, die aus der Umrechnung des Abschlusses der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausländischer Unternehmenseinheiten in die Konzern-Berichterstattungswährung resultieren), bleiben hingegen grundsätzlich ungesichert. Unter Umständen kann die Deutsche Telekom jedoch auch dieses Fremdwährungsrisiko besichern.

Zinsrisiken. Die Zinsrisiken der Deutschen Telekom resultieren im Wesentlichen aus verzinslichen Verbindlichkeiten. Zinsrisiken bestehen hauptsächlich in der Euro-Zone und in den USA. Um die Auswirkungen von Zinsschwankungen in diesen Regionen zu minimieren, managt die Deutsche Telekom das Zinsrisiko für die auf Euro und US-Dollar lautenden Netto-Finanzverbindlichkeiten getrennt. Einmal im Jahr legt der Vorstand für den Planungszeitraum von mindestens drei Jahren die gewünschte Mischung aus fest und variabel verzinslichen Netto-Finanzverbindlichkeiten fest. Unter Berücksichtigung der gegebenen und der geplanten Schuldenstruktur setzt die Treasury Zinsderivate ein, um so die Zinsausstattung für die Netto-Finanzverbindlichkeiten der vom Vorstand vorgegebenen Zusammensetzung anzupassen. 

Steuerrisiken. Die Deutsche Telekom unterliegt in zahlreichen Ländern den jeweils geltenden steuerlichen Rechtsvorschriften. Risiken mit einer Auswirkung sowohl auf Steueraufwendungen und -erträge als auch auf Steuerforderungen und -verbindlichkeiten können sich aus Änderungen der lokalen Steuergesetze bzw. der Rechtsprechung und unterschiedlicher Auslegung existierender Vorschriften ergeben.

Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken.

Im Folgenden beschreiben wir die sonstigen finanzwirtschaftlichen Risiken, die für uns aktuell unwesentlich sind bzw. mit dem heutigen Kenntnisstand nicht einschätzbar sind.

Rating-Risiko. Zum 31. Dezember 2013 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.

Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW. Zum 31. Dezember 2013 hielt der Bund zusammen mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) rund 31,93 % 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. 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 negativ beeinflussen.

Werthaltigkeit des Vermögens der Deutschen Telekom AG. 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: Zum Beispiel 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.

Verkauf des Geschäftsbereichs si der T-Systems France. Bei dem Verkauf des Systems Integration-Geschäftsbereichs der T-Systems France Mitte des Jahres 2013 musste gegenüber dem zuständigen Betriebsrat eine Garantieerklärung mit einer Laufzeit von 15 Monaten abgegeben werden. Davon sind rund 500 Mitarbeiter betroffen, die an den Käufer übergehen. Die Garantie sieht vor, die Mitarbeiter im Falle der Insolvenz des Käufers mit insgesamt bis zu 63 Mio. € zu entschädigen.

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 2013 gegenüber dem Vorjahr nicht grundlegend verändert. Unsere wesentlichen Herausforderungen umfassen insbesondere 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 unverträglich hohe Risiken eingehen zu müssen.

Wir streben ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken an, wobei es unser Ziel ist, durch die Analyse neuer Marktchancen den Mehrwert für unser Unternehmen und unsere Aktionäre zu steigern.



Eine ausführliche Darstellung finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten“, SEITE 179 FF. im Konzern-Anhang.



Für weitergehende Ausführungen verweisen wir auf Angabe 37 „Finanzinstrumente und Risiko-Management“ im Konzern-Anhang, SEITE 230 FF.

RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENES INTERNES KONTROLLSYSTEM.

Das interne Kontrollsystem (IKS) der Deutschen Telekom AG ist in Anlehnung an das international anerkannte Rahmenwerk für interne Kontrollsysteme des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO Internal Control – Integrated Framework, COSO I) 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 Eintritsrechte. 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 sowie der zusammengefasste Lagebericht nach den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt werden.

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 Lageberichtserstellung. Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen werden kontinuierlich analysiert, ob und wie weit sie relevant sind und wie sie sich auf die Rechnungslegung auswirken. Relevante Anforderungen werden z. B. in der Konzern-Bilanzierungsrichtlinie festgehalten, kommuniziert und sind zusammen mit dem konzernweit gültigen Abschlusskalender die Basis für den Abschlusserstellungsprozess. Darüber hinaus unterstützen ergänzende Verfahrensanweisungen wie z. B. die Intercompany-Richtlinie, 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 Konzern-

gesellschaften 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 rechnungslegungsbezogene Prozess-Schritte ausgewählt, die im Laufe des Jahres in der Regel durch Fremdprüfungen auf Wirksamkeit untersucht werden. Soweit Kontrollschwächen festgestellt werden, erfolgt eine Analyse und Bewertung insbesondere hinsichtlich der Auswirkungen auf den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht. Wesentliche Kontrollschwächen, deren Maßnahmenpläne zur Abarbeitung und der laufende Arbeitsfortschritt werden an den Vorstand bzw. zusätzlich an den Prüfungsausschuss berichtet. Um die hohe Qualität dieses rechnungslegungsbezogenen IKS zu sichern, ist die interne Revision über alle Stufen des Verfahrens hinweg eng mit einbezogen.

SONSTIGE ANGABEN.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289a HGB.

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

SCHLUSSERKLÄRUNG DES VORSTANDS ZUM BERICHT ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN.

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

Die Erklärung ist auf der Internet-Seite der Deutschen Telekom (www.telekom.com) öffentlich zugänglich.

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

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 Deutschen 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 sowie bei der Deutschen Telekom wie eigene Anteile zuzurechnenden Aktien (per 31. Dezember 2013: rund 21 Mio. Stück). Die sog. „Trust“ (Treuhänder-)Aktien (per 31. Dezember 2013: rund 19 Mio. Stück) stehen im Zusammenhang mit dem Erwerb von VoiceStream und Powertel (jetzt T-Mobile US) im Jahr 2001 und sind der Deutschen Telekom zum 31. Dezember 2013 wie eigene Anteile zuzurechnen. Was die an Trusts ausgegebenen Aktien betrifft, verzichtet der Treuhänder – solange der Trust besteht – auf Stimmrechte und Bezugsrechte sowie grundsätzlich auf Dividendenrechte.

Kapitalerhöhung. Bei der für das Geschäftsjahr 2012 beschlossenen Dividende in Höhe von 0,70 € pro Aktie konnten die Aktionäre zwischen der Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar oder dessen Umwandlung in Aktien der Deutschen Telekom AG wählen. Im Juni 2013 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € für Aktien aus Genehmigtem Kapital (Genehmigtes Kapital 2009/I) eingebracht und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Dafür hat die Deutsche Telekom AG im Juni 2013 eine Kapitalerhöhung des Gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,3 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklage hat sich in diesem Zusammenhang um 0,8 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 129 855 897 Stück.

Eigene Aktien. Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 24. Mai 2012 ist 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 §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, entfallen zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft. Ferner sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Der Erwerb darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien erfolgen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des maximalen Erwerbsvolumens in Teilranchen,

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 können zu einem oder mehreren Zwecken, die in der unter Tagesordnungspunkt 7 der Hauptversammlung vom 24. Mai 2012 beschlossenen Ermächtigung vorgesehen sind, verwendet werden. Die Aktien können auch für Zwecke, bei denen ein Bezugsrechtsausschluss vorgesehen ist, verwendet werden. Es besteht auch die Möglichkeit, die Aktien über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre zu veräußern oder einzuziehen. Die Aktien können auch dazu genutzt werden, 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.

Im Rahmen dieser Ermächtigung hat der Vorstand am 18. Dezember 2012 beschlossen, insgesamt 268 Tsd. Stück Aktien zu erwerben. Vom 2. Januar 2013 bis 16. Januar 2013 wurden im Rahmen der Ermächtigung Aktien mit einem Gesamterwerbsvolumen von 2 394 Tsd. € (ohne Nebenkosten) erworben (durchschnittlicher Kaufpreis pro Aktie: 8,92 €).

Im Januar 2013 sowie im März 2013 wurden darüber hinaus im Rahmen des Share Matching Plans 2 Tsd. Stück eigene Aktien entnommen und unentgeltlich in Depots von berechtigten Teilnehmern des Share Matching Plans, die nicht Vorstandsmitglieder sind, übertragen.

Im Zuge des Erwerbs der VoiceStream Wireless Corp., Bellevue, und der Powertel, Inc., Bellevue, im Jahr 2001 gab die Deutsche Telekom neue Aktien aus genehmigtem Kapital an einen Treuhänder aus, u. a. zugunsten von Inhabern von Optionsscheinen, Optionen und Umtauschrechten. Im Berichtsjahr sind diese Options-, Umtausch- bzw. Wandlungsrechte vollständig ausgelaufen. Damit besteht keine weitere Verpflichtung des Treuhänders zur Erfüllung der Ansprüche gemäß des Zwecks der Hinterlegung. Die 18 517 Tsd. Stück hinterlegten Aktien werden wie eigene Anteile nach § 272 Abs. 1a HGB bilanziert.

Als Folge des Aktienrückkaufs, der Übertragungen und der Zurechnung von Aktien wurden eigene Anteile von 48 Mio. € offen vom Gezeichneten Kapital abgesetzt, die Kapitalrücklage um 48 Mio. € erhöht und die Gewinnrücklagen um 2 Mio. € verringert.

Genehmigtes Kapital und bedingtes Kapital. Der Vorstand war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. April 2009 ermächtigt,



Hinsichtlich der Angaben zur Zusammensetzung des Gezeichneten Kapitals gemäß § 289 Abs. 4 HGB wird auf Angabe 15 „Eigenkapital“, SEITE 209 F. im Konzern-Anhang verwiesen.

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 konnte vollständig oder ein- oder mehrmals in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Der Vorstand war 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 war darüber hinaus ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2009/I**).

Die Hauptversammlung vom 16. Mai 2013 hat die Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2009/I, soweit es dann noch bestand, mit Wirkung auf den Zeitpunkt der Eintragung des nachfolgend beschriebenen Genehmigten Kapitals 2013 beschlossen. Das Genehmigte Kapital 2009/I betrug nach Erhöhung des Gezeichneten Kapitals gegen Einlage von Dividendenansprüchen noch 1 843 568 903,68 €. Die Eintragung der Aufhebung des verbliebenen Genehmigten Kapitals 2009/I im Handelsregister erfolgte am 25. Juni 2013.

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 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**).

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2013 darüber hinaus ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 15. Mai 2018 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 Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Die Ermächtigung kann vollständig oder ein- oder mehrmals in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre anzunehmen. Der Vorstand ist zudem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage 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 anderen mit einem solchen Akquisitionsvorhaben im Zusammenhang stehenden einlagefähigen Wirtschaftsgütern, einschließlich Forderung gegen die Gesellschaft, auszugeben. Der Vorstand ist darüber hinaus ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2013**).

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2013 wurde der Vorstand angewiesen, das vorstehend beschriebene Genehmigte Kapital 2013 erst dann zur Eintragung in das Handelsregister anzumelden, wenn (a) das bestehende Genehmigte Kapital 2009/I (in dem notwendigen Teilbetrag) ausgenutzt wurde, um den Aktionären die unter Tagesordnungspunkt 2 der Hauptversammlung vom 16. Mai 2013 genannte Möglichkeit zur Wahl von Aktien anstelle einer Barauszahlung der Dividende zu gewähren, und die Durchführung der damit verbundenen Kapitalerhöhung eingetragen worden ist oder (b) die Dividende vollständig in bar ausgezahlt worden ist. Die Eintragung des Genehmigten Kapitals 2013 erfolgte am 25. Juni 2013 nach Eintritt der unter (a) beschriebenen Bedingung.

Das von der Hauptversammlung am 29. Mai 2001 beschlossene **Bedingte Kapital II** diente der Erfüllung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der in derselben Hauptversammlung beschlossenen Ermächtigung für einen Aktienoptionsplan 2001 in der Zeit bis zum 31. Dezember 2003 begeben worden waren. Aktienoptionen mit entsprechenden Bezugsrechten bestehen nicht mehr, so dass das damals noch bestehende Bedingte Kapital II funktionslos geworden war. Die Hauptversammlung vom 16. Mai 2013 beschloss daher die Aufhebung des Bedingten Kapitals II, soweit es noch bestand.

Das Grundkapital ist zum 31. Dezember 2013 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

54	Das Geschäftsjahr 2013 im Überblick	110	Corporate Responsibility
58	Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013	116	Innovation und Produktentwicklung
62	Konzernstruktur	121	Mitarbeiter
65	Konzernstrategie	127	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
69	Konzernsteuerung	127	Prognose
73	Wirtschaftliches Umfeld	137	Risiko- und Chancen-Management
78	Geschäftsentwicklung des Konzerns	154	Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
90	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente	154	Sonstige Angaben
107	Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG		

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. 4 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 EE 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 67 inländische und 177 ausländische Tochterunternehmen vollkonsolidiert (31. Dezember 2012: 68 und 167). Zusätzlich werden 13 assoziierte Unternehmen (31. Dezember 2012: 12) und 9 Gemeinschaftsunternehmen (31. Dezember 2012: 8) nach der Equity-Methode einbezogen. 

Unternehmenszusammenschlüsse.

Die Unternehmenszusammenschlüsse werden im Konzern-Anhang im Abschnitt „Veränderung des Konsolidierungskreises und Transaktionen mit Eigentümern“ dargestellt. 



Die wesentlichen Tochterunternehmen der Deutschen Telekom AG werden im Konzern-Anhang im Kapitel „Grundlagen und Methoden“ unter „Wesentliche Tochterunternehmen“, SEITE 186 aufgeführt.



Siehe SEITE 182 FF.

KONZERNABSCHLUSS.

Wir wollen der führende europäische Telekommunikationsanbieter werden. Der Weg dahin ist für uns klar: Unsere Netze werden wir weiter ausbauen und intensiver miteinander verknüpfen, damit unsere Privat- und Geschäftskunden jederzeit und überall das beste Netz haben. Wir werden unsere Kunden mit unseren eigenen und mit Partner-Produkten sowie dem besten Service begeistern. Ein wertsteigerndes Portfolio- und Finanzmanagement wird unseren Weg genauso unterstützen wie die Förderung der Innovationskultur in unserem Unternehmen.

159 DER KONZERNABSCHLUSS

160 KONZERN-BILANZ

162 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

163 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

164 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

166 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

168 KONZERN-ANHANG

168 GRUNDLAGEN UND METHODEN

168 Allgemeine Angaben

168 Grundlagen der Bilanzierung

168 Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards, Interpretationen und Änderungen von Standards und Interpretationen

170 Veröffentlichte, aber noch nicht angewendete Standards, Interpretationen und Änderungen

171 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und Änderungen der Berichtsstruktur

172 Ansatz und Bewertung

179 Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

181 Konsolidierungsgrundsätze

182 Veränderung des Konsolidierungskreises und Transaktionen mit Eigentümern

186 Wesentliche Tochterunternehmen

186 Währungsumrechnung

187 ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

Angabe

187 1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

187 2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

187 3 Vorräte

188 4 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen sowie Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen

190 5 Immaterielle Vermögenswerte

194 6 Sachanlagen

195 7 Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen

196 8 Sonstige finanzielle Vermögenswerte

196 9 Übrige Vermögenswerte

197 10 Finanzielle Verbindlichkeiten

200 11 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

201 12 Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

208 13 Sonstige Rückstellungen

209 14 Übrige Schulden

209 15 Eigenkapital

210 ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Angabe

210 16 Umsatzerlöse

211 17 Umsatzkosten

211 18 Vertriebskosten

211 19 Allgemeine Verwaltungskosten

212 20 Sonstige betriebliche Erträge

212 21 Sonstige betriebliche Aufwendungen

213 22 Zinsergebnis

213 23 Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen

213 24 Sonstiges Finanzergebnis

213 25 Ertragsteuern

217 26 Zurechnung des Überschusses/(Fehl Betrags) an die Anteile anderer Gesellschafter

217 27 Ergebnis je Aktie

218 28 Dividende je Aktie

218 29 Anzahl der Mitarbeiter und Personalaufwand

218 30 Abschreibungen

219 SONSTIGE ANGABEN

Angabe

219 31 Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

220 32 Segmentberichterstattung

224 33 Eventualverbindlichkeiten und -forderungen

226 34 Leasing-Verhältnisse

228 35 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

228 36 Anteilsbasierte Vergütung

230 37 Finanzinstrumente und Risiko-Management

239 38 Kapital-Management

240 39 Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

240 40 Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

246 41 Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex

247 42 Ereignisse nach der Berichtsperiode

247 43 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers gemäß § 314 HGB

248 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

249 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

KONZERN-BILANZ.

T 050

in Mio. €

	Angabe	31.12.2013	31.12.2012 ^a	31.12.2011 ^a
AKTIVA				
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		21 963	15 019	15 865
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1	7 970	4 026	3 749
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	2	7 712	6 417	6 557
Ertragsteuerforderungen	25	98	95	129
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	8	2 745	2 020	2 373
Vorräte	3	1 062	1 106	1 084
Übrige Vermögenswerte	9	1 343	1 265	1 537
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	4	1 033	90	436
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		96 185	92 923	106 631
Immaterielle Vermögenswerte ^b	5	45 967	41 847	50 227
Sachanlagen ^b	6	37 427	37 407	41 797
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	7	6 167	6 726	6 873
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	8	1 362	1 901	2 096
Aktive latente Steuern	25	4 960	4 712	4 403
Übrige Vermögenswerte	9	302	330	1 235
BILANZSUMME		118 148	107 942	122 496

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

^b Die Werte der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen wurden rückwirkend angepasst (siehe Angabe 6 „Sachanlagen“, SEITE 194 F.).

160 Konzern-Bilanz	168 Konzern-Anhang
162 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	168 Grundlagen und Methoden
163 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	187 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
164 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	210 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
166 Konzern-Kapitalflussrechnung	219 Sonstige Angaben

in Mio. €

	Angabe	31.12.2013	31.12.2012 ^a	31.12.2011 ^a
PASSIVA				
KURZFRISTIGE SCHULDEN				
		22 496	22 995	24 215
Finanzielle Verbindlichkeiten	10	7 891	9 260	10 219
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	11	7 259	6 445	6 436
Ertragsteuerverbindlichkeiten	25	308	440	577
Sonstige Rückstellungen	13	3 120	2 885	3 095
Übrige Schulden	14	3 805	3 956	3 888
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	4	113	9	-
		63 589	54 416	58 249
LANGFRISTIGE SCHULDEN				
Finanzielle Verbindlichkeiten	10	43 708	35 354	38 099
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	12	7 006	7 312	6 124
Sonstige Rückstellungen	13	2 071	1 857	1 647
Passive latente Steuern	25	6 916	5 988	8 491
Übrige Schulden	14	3 888	3 905	3 888
		86 085	77 411	82 464
SCHULDEN				
		32 063	30 531	40 032
EIGENKAPITAL				
	15	32 063	30 531	40 032
Gezeichnetes Kapital		11 395	11 063	11 063
Eigene Anteile		(54)	(6)	(6)
		11 341	11 057	11 057
Kapitalrücklage		51 428	51 506	51 504
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag		(37 437)	(29 106)	(25 371)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis		(2 383)	(2 176)	(2 326)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)		930	(5 353)	538
		23 879	25 928	35 402
ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS				
Anteile anderer Gesellschafter		8 184	4 603	4 630
		118 148	107 942	122 496
BILANZSUMME				

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.

T 051

in Mio. €

	Angabe	2013	2012 ^a	2011 ^a
UMSATZERLÖSE	16	60 132	58 169	58 653
Umsatzkosten	17	(36 255)	(34 256)	(33 948)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ		23 877	23 913	24 705
Vertriebskosten	18	(13 797)	(14 075)	(14 001)
Allgemeine Verwaltungskosten	19	(4 518)	(4 855)	(5 279)
Sonstige betriebliche Erträge	20	1 326	2 968	4 362
Sonstige betriebliche Aufwendungen	21	(1 958)	(11 913)	(4 224)
BETRIEBSERGEBNIS		4 930	(3 962)	5 563
Zinsergebnis	22	(2 162)	(2 033)	(2 325)
Zinserträge		228	306	268
Zinsaufwendungen		(2 390)	(2 339)	(2 593)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	23	(71)	(154)	(73)
Sonstiges Finanzergebnis	24	(569)	(225)	(162)
FINANZERGEBNIS		(2 802)	(2 412)	(2 560)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		2 128	(6 374)	3 003
Ertragsteuern	25	(924)	1 516	(2 345)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)		1 204	(4 858)	658
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE				
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		930	(5 353)	538
Anteile anderer Gesellschafter	26	274	495	120
ERGEBNIS JE AKTIE	27			
Unverwässert	€	0,21	(1,24)	0,13
Verwässert	€	0,21	(1,24)	0,13

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

160 Konzern-Bilanz	168 Konzern-Anhang
162 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	168 Grundlagen und Methoden
163 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	187 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
164 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	210 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
166 Konzern-Kapitalflussrechnung	219 Sonstige Angaben

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG.^a

T 052

in Mio. €

	2013	2012 ^b	2011 ^b
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	1 204	(4 858)	658
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden			
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	48	(1 822)	173
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	(17)	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(16)	556	(44)
	15	(1 266)	129
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen			
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe			
Erfolgswirksame Änderung	0	4	0
Erfolgsneutrale Änderung	(901)	318	10
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			
Erfolgswirksame Änderung	0	(227)	0
Erfolgsneutrale Änderung	(4)	33	242
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten			
Erfolgswirksame Änderung	178	9	200
Erfolgsneutrale Änderung	(162)	(219)	(765)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen			
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	(37)	22	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen			
	(5)	77	148
	(931)	17	(165)
SONSTIGES ERGEBNIS	(916)	(1 249)	(36)
GESAMTERGEBNIS	288	(6 107)	622
ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE			
Eigentümer des Mutterunternehmens	197	(6 466)	404
Anteile anderer Gesellschafter	91	359	218

^a Die Struktur der Gesamtergebnisrechnung wurde aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 1 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

^b Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG.

T 053

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens					
	Anzahl der Aktien	Bezahletes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
		in Tsd.	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag ^b
STAND ZUM 1. JANUAR 2011 VOR IAS 19 ANPASSUNGEN	4 321 319	11 063	(5)	51 635	(24 355)	1 695
Anpassungen für IAS 19 ^b					129	
STAND ZUM 1. JANUAR 2011 NACH IAS 19 ANPASSUNGEN	4 321 319	11 063	(5)	51 635	(24 226)	1 695
Veränderung Konsolidierungskreis				(131)		
Gewinnvortrag					1 695	(1 695)
Dividendenausschüttungen					(3 011)	
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung						
Aktienrückkauf			(1)		(2)	
Überschuss/(Fehlbetrag)						538
Sonstiges Ergebnis					103	
GESAMTERGEBNIS						
Transfer in Gewinnrücklagen/Sonstige Anpassungen					70	
STAND ZUM 31. DEZEMBER 2011	4 321 319	11 063	(6)	51 504	(25 371)	538
STAND ZUM 1. JANUAR 2012	4 321 319	11 063	(6)	51 504	(25 371)	538
Veränderung Konsolidierungskreis						
Gewinnvortrag					538	(538)
Dividendenausschüttungen					(3 010)	
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung				2		
Aktienrückkauf						
Überschuss/(Fehlbetrag)						(5 353)
Sonstiges Ergebnis					(1 266)	
GESAMTERGEBNIS						
Transfer in Gewinnrücklagen					3	
STAND ZUM 31. DEZEMBER 2012	4 321 319	11 063	(6)	51 506	(29 106)	(5 353)
STAND ZUM 1. JANUAR 2013	4 321 319	11 063	(6)	51 506	(29 106)	(5 353)
Veränderung Konsolidierungskreis					12	
Transaktionen mit Eigentümern				(1 050)	(4)	
Gewinnvortrag					(5 353)	5 353
Dividendenausschüttungen					(3 010)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	129 856	332		811		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung				113		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien			(48)	48	(2)	
Überschuss/(Fehlbetrag)						930
Sonstiges Ergebnis					23	
GESAMTERGEBNIS						
Transfer in Gewinnrücklagen					3	
STAND ZUM 31. DEZEMBER 2013	4 451 175	11 395	(54)	51 428	(37 437)	930

^a Die Struktur und die Werte der Vorjahresvergleichsperioden der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung wurden zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst, um die Anteile der an equity bilanzierten Unternehmen am kumulierten sonstigen Konzernergebnis auszuweisen.

^b Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

160 Konzern-Bilanz	168 Konzern-Anhang
162 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	168 Grundlagen und Methoden
163 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	187 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
164 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	210 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
166 Konzern-Kapitalflussrechnung	219 Sonstige Angaben

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter ^b	Gesamt Konzern-Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäfts- betriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente ^a	At equity bilanzierte Unternehmen ^a	Steuern ^b			
(2 843)	37	(4)	1 094	28	(329)	38 016	5 012	43 028
						129	(24)	105
(2 843)	37	(4)	1 094	28	(329)	38 145	4 988	43 133
(2)						(133)	(77)	(210)
						0		0
						(3 011)	(497)	(3 508)
						0	(2)	(2)
						(3)		(3)
						538	120	658
67		106	(565)		155	(134)	98	(36)
						404	218	622
						0		0
	(70)		8	(8)		0		0
(2 778)	(33)	102	537	20	(174)	35 402	4 630	40 032
(2 778)	(33)	102	537	20	(174)	35 402	4 630	40 032
						0		0
						0		0
						(3 010)	(387)	(3 397)
						2	1	3
						0		0
						(5 353)	495	(4 858)
330		(59)	(210)	22	70	(1 113)	(136)	(1 249)
						(6 466)	359	(6 107)
						0		0
(2 448)	(36)	43	327	42	(104)	25 928	4 603	30 531
(2 448)	(36)	43	327	42	(104)	25 928	4 603	30 531
						12	287	299
553		(1)				(502)	3 527	3 025
						0		0
						(3 010)	(369)	(3 379)
						1 143		1 143
						113	45	158
						(2)		(2)
						930	274	1 204
(708)		(4)	16	(54)	(6)	(733)	(183)	(916)
						197	91	288
						0		0
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.

T 054

in Mio. €

	Angabe	2013	2012 ^a	2011 ^a
	31			
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)		1 204	(4 858)	658
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		10 904	21 957	14 436
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)		924	(1 516)	2 345
Zinserträge und -aufwendungen		2 162	2 033	2 325
Sonstiges Finanzergebnis		569	225	162
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen		71	154	73
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften		(131)	(6)	(4)
Sonstiger betrieblicher Ertrag aus dem Rahmenvertrag mit Crown Castle über die Vermietung und Nutzung von Funktürmen in den USA		-	(1 444)	-
Zahlungsunwirksame Vorgänge im Zusammenhang mit der Ausfallentschädigung von AT&T		-	-	(705)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		101	15	27
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		138	(83)	28
Veränderung aktives Working Capital		(1 266)	(24)	690
Veränderung der Rückstellungen		(195)	(203)	(135)
Veränderung übriges passives Working Capital		696	(406)	(885)
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern		(648)	(694)	(778)
Erhaltene Dividenden		273	490	515
Nettozahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten		290	122	-
OPERATIVER CASHFLOW		15 092	15 762	18 752
Gezahlte Zinsen		(2 961)	(3 060)	(3 397)
Erhaltene Zinsen		886	875	859
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		13 017	13 577	16 214
Auszahlungen für Investitionen in				
Immaterielle Vermögenswerte ^b		(4 498)	(2 811)	(2 316)
Sachanlagen ^b		(6 570)	(5 621)	(6 090)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		(667)	(1 028)	(430)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen		(48)	(19)	(1 239)
Einzahlungen aus Abgängen von				
Immateriellen Vermögenswerten		8	26	20
Sachanlagen		245	187	336
Funktürmen aus dem Rahmenvertrag mit Crown Castle in den USA		-	1 769	-
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten		54	549	61
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen		650	50	5
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Vollkonsolidierung der MetroPCS		1 641	-	-
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens		(701)	219	339
Sonstiges		(10)	8	39
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		(9 896)	(6 671)	(9 275)

^a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden beim Cashflow aus Geschäftstätigkeit wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

^b Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wurden rückwirkend angepasst (siehe Angabe 6 „Sachanlagen“, SEITE 194 F.).

160 Konzern-Bilanz	168 Konzern-Anhang
162 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	168 Grundlagen und Methoden
163 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	187 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz
164 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	210 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
166 Konzern-Kapitalflussrechnung	219 Sonstige Angaben

in Mio. €

	Angabe	2013	2012	2011
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		10 874	22 664	66 349
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(18 033)	(29 064)	(71 685)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		9 334	3 539	3 303
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		(129)	(171)	(51)
Dividendenausschüttungen		(2 243)	(3 400)	(3 521)
Aktienrückkauf		(2)	-	(3)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten		(172)	(169)	(163)
Aktioptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)		102	-	-
Kapitalerhöhung T-Mobile US		1 313	-	-
Sonstiges		(22)	-	(187)
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		1 022	(6 601)	(5 958)
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)		(167)	(28)	(40)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen		(32)	-	-
NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)		3 944	277	941
BESTAND AM ANFANG DES JAHRES		4 026	3 749	2 808
BESTAND AM ENDE DES JAHRES		7 970	4 026	3 749