

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2024
16. Mai 2024

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Danke, Philipp!

Auch von mir einen guten Morgen, meine Damen und Herren.

Meine Kernbotschaften heute lauten:

- Die Telekom startet gut ins neue Jahr. Trotz gestiegener Kosten in allen Bereichen.
- Wir erreichen unsere Ziele bei den wichtigsten Finanzkennzahlen.
- Wachstumsseitig sind wir in allen Märkten gut unterwegs.
- Wir setzen unseren Glasfaserausbau unbeirrt fort. Trotz Inflation und trotz hoher Wettbewerbsintensität bei begrenzten Ausbau-Kapazitäten.

- Herausforderungen sehen wir in Deutschland beim Breitbandwachstum: Das Quartal lief im gesamten Markt eher schwach mit wenig Wachstum.

Unterm Strich lässt sich festhalten: Die Telekom ist und bleibt im ersten Quartal eine verlässliche Konstante. Wir halten unseren Kurs. Und wir bestätigen unsere Prognose für das laufende Jahr.

Ich möchte mir jetzt mit Ihnen die Zahlen des ersten Quartals etwas genauer ansehen. Dabei werde ich wie gewohnt auf die Konzernebene blicken und auf die grundsätzliche Entwicklung unserer Segmente eingehen. Christian Illek ist dann im Anschluss für die detaillierte Analyse innerhalb der Segmente zuständig.

Meine Damen und Herren,

die Telekom ist im ersten Quartal beständig gewachsen. Beim Konzernumsatz sehen wir ein organisches Plus von 1,6 Prozent gegenüber Vorjahr. Bei den besonders margenrelevanten Service-Umsätzen haben wir deutlich stärker zugelegt. Hier liegt das organische Wachstum im Vergleich zum Vorjahr konzernweit bei 4,1 Prozent.

Und wiederum noch höher fällt das Wachstum beim bereinigten Core EBITDA AL aus, das im ersten Quartal organisch um 6,9 Prozent gestiegen ist. Dabei haben wir unsere Finanz-Relationen fest im Blick: Das Verhältnis unserer finanziellen Netto-Verbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA AL haben wir leicht auf das 2,3-fache verbessert. Wir sind also solide finanziert.

Die Botschaft dieser Zahlen lautet: Die Telekom bleibt in ihrem Kerngeschäft auf Wachstum ausgerichtet. Auf profitables Wachstum. Und das gelingt uns auf beiden Seiten des Atlantiks.

Auf dem so wichtigen Mobilfunkmarkt in den USA sehen wir einen anhaltend hohen Zustrom von Neukunden. Trotz Wettbewerbsintensität haben sich im ersten Quartal mehr als 1,2 Millionen Menschen für einen Vertrag mit unserer T-Mobile entschieden. Damit liegt unsere Tochter auf dem sehr guten Niveau des Vorjahres. Gleichzeitig erwarten wir hier im Jahresverlauf weiteres Wachstum.

Außerdem wurde uns die Netzführerschaft erneut bestätigt: Bei der jüngsten Ookla-Studie erreichte das 5G-Netz der T-Mobile US eine mehr als doppelt so hohe durchschnittliche Geschwindigkeit wie AT&T und Verizon. Damit zeigt sich erneut, dass die T-Mobile US auf dem amerikanischen Mobilfunkmarkt mittlerweile den Takt vorgibt.

Wir haben aber auch den Anspruch, neue Wachstumsfelder zu identifizieren und uns dann dort zu engagieren. So besitzt die T-Mobile US bislang zwar ein eigenes 5G-Netz, im Festnetz waren wir jedoch ausschließlich als Vertriebspartner einiger lokaler Netzbetreiber aktiv. Das ändert sich nun.

Gemeinsam mit dem Finanzinvestor EQT hat die T-Mobile eine Vereinbarung über den Erwerb der FTTH-Plattform Lumos getroffen. Perspektivisch sehen unsere US-Kollegen einen steigenden Bedarf an stabilen Festnetzverbindungen. Bis 2028 sollen rund 3,5 Millionen amerikanische Haushalte einen Gigabit-Festnetzanschluss von Lumos bekommen können. Und T-Mobile ist der führende Vertriebspartner von Lumos für die Glasfaser-Anschlüsse.

Wir sind davon überzeugt: Die T-Mobile wird dank ihrer Expertise bei Highspeed-Konnektivität und Zuverlässigkeit und mit ihrem starken Marken-Image auch in diesem Markt ihre Kunden begeistern. Das haben wir ja auch schon bei unseren Breitbandanschlüssen gesehen, für die wir mittlerweile schon fünf Millionen Kundinnen und Kunden in den USA gewinnen konnten.

Für unser US-Geschäft heißt das:

Wir erschließen uns zusätzliche Märkte und Umsatzpotentiale. Dafür nehmen wir begrenzte Mittel in die Hand, weil wir die Investitionen mit EQT teilen. We won't stop!

Meine Damen und Herren,

auch auf unserem Heimatmarkt Deutschland setzt sich die sehr gute Entwicklung im ersten Quartal stetig fort. Unser bereinigtes EBITDA AL hat hier organisch um 3,0 Prozent zugelegt.

Unsere fortlaufenden Investitionen in 5G, Glasfaser und digitale Services zahlen sich aus. Wir profitieren von unserer unangefochtenen Netzführerschaft: Das spiegelt sich erfreulicherweise erneut in den Kundenzahlen wider. Mit 281.000 neuen Mobilfunk-Abschlüssen und 73.000 neuen Abonnements von MagentaTV sehen wir deutliches Wachstum. Im Bereich Breitband konnten wir 39.000 neue Vertragskunden verzeichnen.

Die Nettozuwächse haben sich also in diesem Quartal verlangsamt, während unser Umsatzwachstum in diesem Bereich stark blieb. Das ist keine große Überraschung vor dem Hintergrund des sehr starken Wachstums in 2023 und der Gesamtsituation auf dem deutschen Markt: Unsere Wettbewerber verlieren aktuell weniger Leitungen. In Teilen haben sie sich nach stetigen Quartalsverlusten in der Vergangenheit stabilisiert. Außerdem zeigt der Markt einen gewissen Reifegrad – mit entsprechenden Auswirkungen auf unser Wachstum.

Das führt dazu, dass wir in diesem Quartal deutlich unter dem Vorjahreswert liegen und auch unter unseren Erwartungen. Wir nehmen die Herausforderung an, hier schnell wieder auf Kurs zu kommen. Die permanent steigende Nachfrage nach unseren Glasfaseranschlüssen stimmt mich optimistisch, dass wir hier schnell Erfolge sehen werden.

Im ersten Quartal kamen 93.000 neue Kunden mit FTTH-Anschlüssen hinzu. Vor einem Jahr waren es 65.000. Für das gesamte Jahr 2024 planen Srinu Gopalan und sein Team rund 450.000 neue FTTH-Anschlüsse in Betrieb zu nehmen – ein Zuwachs von mehr als 50 Prozent.

Und damit komme ich zu unserem TV-Geschäft: Die Zuwächse lagen hier bei fast 50 Prozent gegenüber Vorjahr. Hier zeigt sich ein besonderer Effekt: Wie Sie wissen, ändert sich zum 30. Juni ein seit Langem bestehendes Gesetz. Und das Schöne daran: Es verändert sich zum Positiven für die Kunden.

Mit dem Wegfall des sogenannten Nebenkostenprivilegs haben mehr als zwölf Millionen Mieter jetzt Wahlfreiheit in Sachen Fernsehempfang. Sie müssen nicht mehr zwangsweise für Kabel-TV bezahlen, sondern können sich ihren Anbieter

selbst aussuchen. Und die Zahlen belegen: Die Wahl fällt oft auf unser Produkt MagentaTV. Wir verbinden hier klassisches TV mit zusätzlichem Komfort und das Beste aus der modernen Welt des Streamings. Und das kommt an bei den Kunden.

Der 1. Juli ist für die TV-Zuschauer auch aus einem anderen Grund ein wichtiges Datum. Wir befinden uns dann mitten im Verlauf der Fußball-Europameisterschaft in Deutschland. Auf das Turnier freuen wir uns bei der Telekom ganz besonders.

Bei der Europameisterschaft wollen wir als Telekom für ein einzigartiges Erlebnis sorgen:

1. Wir sind offizieller nationaler Partner für Sponsoring.
2. Wir sind Partner für digitale Kommunikationsdienste. Also für die Versorgung der Stadien und Fanzonen mit Highspeed-Konnektivität. Außerdem sorgen wir durch unser Netz dafür, dass die Bilder vom Sendezentrum der UEFA in Leipzig in die ganze Welt übertragen werden.
3. Und wir sind offizieller Partner für die Medienrechte. Alle 51 Spiele der EURO 2024 gibt es nur bei MagentaTV. Außerdem sind wir mit MagentaTV in vielen Kneipen und bei den vielen Public-Viewing-Veranstaltungen im Land präsent.

Und aus Telekom-Sicht freuen wir uns natürlich, dass mit Österreich, Polen, Ungarn, der Slowakei, Tschechien, Kroatien und Rumänien gleich sieben Telekom-Länder bei der EURO in Deutschland zu Gast sein werden. Und damit komme ich zum Segment Europa.

Meine Damen und Herren,

auch in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften sehen wir zu Jahresbeginn positive Entwicklungen. Beim bereinigten EBITDA AL legt unser Europa-Segment organisch um 8,1 Prozent zu. Seit 25 Quartalen in Folge stehen die Zeichen in

unseren europäischen Beteiligungen auf Ergebnis-Wachstum. Das zeigt die wichtige und positive Rolle, die unser Europa-Segment im Gesamtkonzern spielt.

Bei den Mobilfunkanschlüssen fällt das Wachstum besonders deutlich aus. Hier haben wir 184.000 Neukunden erzielt, im Vorjahreszeitraum waren es 104.000. Ein wirklich herausragender Wert für unser Europa-Geschäft.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Und damit gebe ich ab an Christian Illek.