

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call

Bericht zum 1. Quartal 2022

13. Mai 2022

Srini Gopalan

Vorstand Deutschland

Deutsche Telekom AG

Danke, Christian.

Sehr geehrte Damen und Herren,

es ist schön, dass wir uns auch einmal bei dieser Gelegenheit begegnen. Ich schaue mit Ihnen auf das Geschäft der Telekom Deutschland. Und das war im ersten Quartal erfolgreich.

Zusammengefasst: Die Telekom Deutschland wächst. Wir wachsen beim Umsatz. Wir wachsen beim Ergebnis. Wir wachsen bei den Kundenzahlen. Wir investieren kräftig. Und dadurch wächst unser Netz: mehr FTTH. Und mehr 5G. Das kommt gut an bei unseren Kunden.

Zunächst zu den Finanzzahlen. Das Wichtigste vorab: Es ist das 22. Quartal in Folge, in dem die Telekom in Deutschland das Ergebnis erhöht hat.

Im ersten Quartal 2022 haben wir unseren Umsatz um 0,9 Prozent gesteigert. Dabei war der Umsatz, wie Sie an der Graphik sehen können, in diesem ersten Quartal durch einige Einmaleffekte beeinflusst. Diese Einmaleffekte bremsen aber unser grundsätzlich positives Momentum im Umsatzwachstum nicht.

Einmalige Umsätze aus der Umstellung der Netzinfrastruktur bei Behörden im Vorjahr sind im ersten Quartal 2022 nicht mehr angefallen. Das waren 0,5 Prozentpunkte im Umsatz. Außerdem hatten wir einen Rückgang des Umsatzes aus Verbindungsminuten gegenüber 2021. Sie erinnern sich: Im vergangenen Jahr hatten wir wegen des Lockdowns deutlich mehr Telefonate. Das waren rund 0,4 Prozentpunkte. Schließlich sehen wir auch aufgrund der Lieferengpässe bei Computerchips Verzögerungen beim IT-Umsatz.

Diese Einmaleffekte im ersten Quartal betreffen vor allem Umsätze aus Projekten mit niedrigen Margen. Ohne Einmaleffekte wäre das Umsatzwachstum ähnlich wie im vierten Quartal verlaufen.

Im Vergleich zum Vorjahr haben wir bei unserem bereinigten EBITDA AL um 3,6 Prozent zugelegt. Dies entspricht dem starken Wachstum des vergangenen Jahres.

Lassen Sie mich jetzt genauer auf das Wachstum der Service-Umsätze zu sprechen kommen. Der gesamte Service-Umsatz ist organisch um 0,6 Prozent gewachsen. Durch die genannten Einmaleffekte fiel das Wachstum niedriger aus als im Vorjahr. Ohne diese Effekte lägen wir auf einem vergleichbaren Wachstumsniveau wie in den Vorquartalen. Besonders stark stiegen mit 2,5 Prozent die Service-Umsätze im Mobilfunk.

Schauen wir jetzt etwas genauer auf unser Wachstum im Breitbandgeschäft. Wir haben die Zahl der Kunden abermals deutlich erhöht. Allerdings war das Wachstum in diesem Quartal von einem Effekt aus dem neuen Telekommunikationsgesetz (TKG) beeinflusst. Es ist seit 1. Dezember des Vorjahres in Kraft.

Vereinfacht gesagt bedeutet die Änderung des TKG:

- Kunden können nach ihrer Mindestvertragslaufzeit von 24 Monaten jederzeit nach einem Monat ihren Vertrag kündigen,
- bislang war das erst nach 12 Monaten möglich.

Dies führt zu zwei Effekten:

- Hier handelt es sich um einen „Vorzieher“, also einen zeitlichen Verlagerungseffekt – Kunden kündigen früher.
- Zum Zweiten fallen doppelte Verträge weg. In der Vergangenheit haben manche Kunden parallel zwei Verträge geschlossen. Das ist jetzt nicht mehr nötig.

Noch einmal: Hier wurden Doppelungen beseitigt, und das haben Sie von unseren Wettbewerbern auch schon gehört.

Wir schätzen, dass die genannten Effekte das Wachstum im ersten Quartal um zirka 25.000 bis 30.000 Verträge gemindert haben. Und wir erwarten, dass sich dieser Effekt im Laufe des Jahres abmildern wird. Über diese Effekte hinaus gab es dieses Quartal keine Veränderungen in der Kundennachfrage nach unseren Produkten. Unser Wachstum ist ungebrochen.

Wie Sie auf dieser Seite sehen können, haben die zuvor dargestellten Einmaleffekte zu einem geringeren Wachstum der berichteten Umsätze im Festnetz (Retail) geführt. Die Entwicklung der Wholesale-Umsätze zeigt wie erwartet einen verbesserten Trend. Wir gehen weiterhin davon aus, dass wir ab dem zweiten Quartal hier wieder wachsen. Unser Breitbandwachstum bleibt stark.

Die Basis für unseren Erfolg ist immer unser bestes Netz. In diesem Jahr wird die Telekom in Deutschland insgesamt rund 6 Milliarden Euro investieren. Wir liegen bei unserem Ausbau von 5G und Glasfaser klar vor jedem Wettbewerber.

Wir wollen, dass Menschen immer und überall verbunden sind. Durch einen starken Eigenausbau. Aber auch durch Kooperationen mit Wettbewerbern. Diese Kooperationen sind für uns mittlerweile selbstverständlich.

Nur ein paar Beispiele aus dem ersten Quartal:

- Unser Joint Venture „GlasfaserPlus“ hat seine Arbeit aufgenommen. Es wird im ländlichen Raum 4 Millionen FTTH-Anschlüsse bis 2028 bauen.
- In Hamburg haben wir mit wilhelm.tel eine Partnerschaft geschlossen. 350.000 Haushalte bekommen in den nächsten Jahren in der Hansestadt Gigabit mit FTTH.
- In Garbsen, Niedersachsen, betreiben und mieten wir das Netz der Stadtwerke exklusiv. 31.000 Haushalte profitieren davon.

Wir nennen dieses Modell „Fiber Platform“. Den bislang größten Deal dieser Art haben wir in Münster geschlossen. Wir werden gemeinsam mit den Stadtwerken 160.000 Haushalte mit Glasfaser versorgen – der erste Kunde ist bereits am Netz.

Und auch in Kooperationsgebieten bieten wir die Netzleistung Dritten an. Denn wir sind dem sogenannten Open Access schon lange verpflichtet.

Die LTE-Versorgung erreicht inzwischen 99 Prozent der Bevölkerung. Wir schließen hier weiter graue und weiße Flecken. Und wir kümmern uns um die Themen, die für die Kunden besonders wichtig sind. Ein Beispiel ist die Versorgung entlang der Bahnstrecken. Unsere Kooperation mit der Deutschen Bahn ist Ihnen inzwischen sicherlich bekannt. Wir haben dieses Thema auf unserer Hauptversammlung vorgestellt.

Bei 5G sind wir mit Abstand führend. Hier ist unsere Strategie ebenfalls: Wir bauen das, was für die Kunden den höchsten Mehrwert bietet. Und wir bauen es so, dass möglichst schnell viele Menschen davon profitieren. Wir haben in Summe das schnellste 5G-Netz. Und wir haben die höchste Abdeckung: 92 Prozent der Bevölkerung.

Deshalb wachsen wir im Mobilfunk weiter stark. Das zeigt der Anstieg bei den Kundenzahlen. Im ersten Quartal haben wir 193.000 neue Vertragskunden hinzugewonnen. Das betraf vor allem den Geschäftskundenbereich.

Der TKG-Effekt, der Kunden eine frühere Kündigung ermöglicht, hat temporär zu einer leicht gestiegenen Wechselrate bei Vertragskunden im Privatkundenbereich geführt. Starkes Kundenwachstum im Bereich Geschäftskunden hat diesen Einfluss mehr als ausgeglichen. Auch im Mobilfunk sehen wir keine Veränderung in der weiterhin ungebrochenen Kundennachfrage.

Abschließend möchte ich Ihnen noch einen Überblick geben, wo wir im Hinblick auf die Erfüllung unserer Kapitalmarktversprechen liegen.

FTTH-Ausbau

Beim FTTH-Ausbau liegen wir voll im Plan. Das gilt für unser Ausbauziel für dieses Jahr mit 2 Millionen Haushalten und auch für unsere Planung für 2024. Heute bieten wir bundesweit bereits 3,6 Millionen Glasfaseranschlüsse an. Niemand hat mehr. In 2024 wollen wir zusammen mit Partnern deutlich mehr als 10 Millionen Haushalte anschlussfertig haben.

Und wir schauen in die Zukunft: Nur mit FTTH werden wir den wachsenden Bedarf der Kunden nach schnellen Netzen decken. Und ganz nebenbei ist FTTH auch die Technologie mit dem geringsten Energieverbrauch. FTTH ist also nicht nur technologisch nachhaltig. Sondern auch ökologisch.

Breitband-Umsätze

Die Breitband-Umsätze sind im ersten Quartal 2022 um 5 Prozent gestiegen. Das ist mehr, als wir beim Kapitalmarkttag 2021 mittelfristig angekündigt haben. 35 Prozent unserer Kunden haben inzwischen Tarife mit einer Geschwindigkeit von mehr als 100 MBit/s. Der Weg zu mehr Breitband und zu FTTH funktioniert.

Mobilfunk-Umsätze

Wir sind weiter Marktführer. Im ersten Quartal liegen wir mit 2,5 Prozent Wachstum deutlich über unserer Kapitalmarkt-Guidance von 1 bis 2 Prozent für die Jahre 2020 bis 2024.

EBITDA AL

Unser Ergebniswachstum in Q1 liegt bei 3,6 Prozent. Das ist deutlich über unserer Guidance vom Kapitalmarkttag von 2,5 bis 3,0 Prozent. Dieses Wachstum resultiert zu gleichen Teilen aus dem Wachstum unserer Netto-Marge wie auch aus der Reduktion der indirekten Kosten.

Dieses Ergebniswachstum ermöglicht es uns, den dieses Jahr noch einmal beschleunigten Glasfaserausbau zu finanzieren. Und wir müssen diese Richtung beibehalten: weiter bei Kundenzahlen und im Umsatz wachsen. Und parallel dazu weiter unsere indirekten Kosten reduzieren. Dieses Zusammenspiel ist notwendig, um langfristig unseren Netzausbau zu finanzieren. Allein in Glasfaser wollen wir bis 2030 zusammen mit Partnern rund 30 Milliarden Euro investieren.

Schauen wir zum Schluss auf den Service.

Tadelloser Service ist längst kein Hygiene-Faktor mehr. Er ist unser Differenzierer.

So haben wir weitere Fortschritte bei unserer Servicequalität gemacht:

- 36 Prozent weniger Beschwerden als ein Jahr zuvor
- 15 Prozent weniger Störungen
- Höhere App-Penetration mit 57 Prozent

Lassen Sie mich zusammenfassen:

- Wir sind sehr gut ins Jahr 2022 gestartet. Wir sind auf einem guten Weg zu unseren Zielen vom Kapitalmarkttag 2021.
- Wir haben im ersten Quartal Gegenwind aus Einmaleinflüssen gesehen. Wir sind zuversichtlich, dass sich das vom kommenden Quartal an normalisiert.

- Die Telekom Deutschland wächst. Wir wachsen beim Umsatz. Wir wachsen beim Ergebnis. Wir investieren kräftig. Und dadurch wächst unser bestes Netz: mehr FTTH. Und mehr 5G.

Das kommt gut an bei unseren Kunden. Unsere Kundenzahlen wachsen.

Vielen Dank!

Und damit gebe ich wieder zurück an Christian Illek, der Ihnen die Entwicklung der anderen Segmente erläutert.