

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2023
10. August 2023

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Danke, Philipp!

Auch von mir guten Morgen, meine Damen und Herren,

meine zentrale Botschaft heute lautet: Die Deutsche Telekom hält im ersten Halbjahr ihren Wachstumskurs. Wir gehen unseren Weg weiter. Unsere Geschäfte entwickeln sich trotz eines komplexen Marktumfelds positiv. Wir erreichen unsere Ziele bei den wichtigsten Finanzkennzahlen.

Auf dieser Basis heben wir unsere Prognose für das bereinigte Gesamtergebnis an.

Ausschlaggebend für unsere positive Entwicklung sind zwei wesentliche Faktoren:

1. Unser stabiles Kerngeschäft! Unsere Kunden halten uns die Treue und wir verzeichnen einen starken Zulauf bei den Neukunden!
2. Die konsequente Fortsetzung unserer digitalen Transformation!

Der Grundstein dafür sind starke Zahlen. Wir sind beim bereinigten Core EBITDA AL in den letzten sechs Monaten um 5,8 Prozent gewachsen, beim Free Cashflow um 10,9 Prozent. Die Telekom liefert verlässlich gute Ergebnisse. Wir sind Digitalisierungsmotor und Stabilitätsanker, trotz eines gesamtwirtschaftlichen Umfelds, das Herausforderungen mit sich bringt.

In diesen immer komplexer werdenden Zeiten hilft uns unser Engagement in den USA: Wir sind heute so erfolgreich, weil sich unser Geschäft auf dem wichtigsten Mobilfunkmarkt der Welt von Quartal zu Quartal kontinuierlich positiv entwickelt. Dieser Erfolg ist eine Gemeinschaftsleistung der Kolleginnen und Kollegen in den USA und hier in Europa. Gemeinsam haben wir nach der Übernahme von Sprint dafür gesorgt, dass das modernste 5G-Netz der Welt entstanden ist. Zusammen haben wir massiv in Infrastruktur und Spektrum investiert.

Die T-Mobile US steht damit sinnbildlich für transatlantische Zusammenarbeit in der Telekom-Gruppe. Den Erfolg sehen wir nicht erst im zweiten Quartal, aber heute deutlicher als je zuvor.

Wir sind froh, am wertvollsten Mobilfunkunternehmen der Welt die Mehrheit zu halten, genau 51,3 Prozent zum Stichtag 30. Juni.

Auf dieses strategische Ziel haben wir lange hingearbeitet. Wir haben das Feld von hinten aufgerollt, statt mit Vorsprung vom Start ins Ziel zu laufen. Mir fällt heute kein anderes deutsches Unternehmen ein, das eine ähnliche Erfolgsgeschichte in den USA vorweisen kann.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun wie gewohnt zu den Zahlen des ersten Halbjahres, Christian Illek wird im Anschluss im Detail auf das zweite Quartal schauen.

Die Telekom wächst in den ersten sechs Monaten beständig bei allen wichtigen Finanzkennziffern. Wie in den ersten drei Monaten mit einer Ausnahme: Beim Konzernumsatz sehen wir einen leichten Rückgang.

Das hat einen Grund – und diesen Grund kennen Sie! Den habe ich schon letztes Mal erklärt, aber ich tue es noch einmal, weil es wichtig ist für die Erfolgsstory der Telekom: Wir fahren in den USA das Endgeräte-Geschäft zurück. Das wirkt sich auf den Umsatz der T-Mobile aus. Diese Entscheidung haben wir bewusst getroffen. Das Geschäft hatte eine niedrige Marge. Viel wichtiger sind die margenstarken Service-Umsätze, die das Konzernergebnis maßgeblich tragen.

Hier wachsen wir weiter: Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir konzernweit in den ersten sechs Monaten organisch um 2,9 Prozent zulegen. Auch beim bereinigten Core EBITDA AL wachsen wir weiter. Im ersten Halbjahr organisch um 5,8 Prozent. Auch hier ist der Rückzug aus dem Endgeräte-Leasing in den USA herausgerechnet.

Weil das operative Geschäft sich auch im zweiten Quartal sehr gut entwickelt hat, haben wir uns dazu entschieden, unsere Prognose für das Ergebniswachstum im Gesamtjahr 2023 leicht anzuheben. Hier erwarten wir jetzt rund 41,0 Milliarden Euro. Das entspricht einem organischen Wachstum von 4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Sowohl unser europäisches als auch unser amerikanisches Geschäft tragen zu dieser Anhebung bei. Besonders freut mich hier gerade auch die starke Entwicklung des Europa-Segments.

Beim Free Cashflow erwarten wir für das Gesamtjahr weiterhin mehr als 16,0 Milliarden Euro. Hier zeigt sich der Effekt der fortschreitenden Integration von Sprint besonders deutlich, sie läuft schneller und besser als erwartet. Im Vorjahr lagen wir bei den frei verfügbaren Mitteln noch bei 11,2 Milliarden Euro. Hier streben wir ein Wachstum von 40 Prozent im Vergleich zu 2022 an.

Meine Damen und Herren,

kommen wir zu den Segmenten. In den USA erreichen wir mit 2,9 Millionen neuen Vertragskunden das stärkste Kundenwachstum im Markt.

Vor dem Hintergrund dieser durchgehend positiven Entwicklung ist es mir ehrlich gesagt unerklärlich, wie ein reines Gerücht zu einem deutlichen Kurs-Rückgang bei

der T-Aktie führen konnte. Sie erinnern sich vielleicht: Anfang Juni hatten einzelne Medien spekuliert, Amazon könne das noch im Aufbau befindliche Netz von Dish in den USA nutzen, um selbst in den Mobilfunk-Markt einzusteigen.

Daraufhin haben die Aktien der etablierten Mobilfunkbetreiber deutlich nachgegeben, T-Mobile US um etwa 10 Prozent.

Amazon selbst hat jedoch kurze Zeit später dementiert, aktuell mit der eigenen Marke in den Mobilfunk einsteigen zu wollen. Zur Einordnung: Dass Dish als eigener Netzbetreiber in den Markt kommt, war und ist allen im Markt klar. Das ist Teil der Vereinbarungen im Zusammenhang mit der Genehmigung unseres Mergers.

Ende Juli bekamen alle Marktteilnehmer dann Klarheit: Amazon steigt nicht selbst in den Mobilfunk-Markt ein. Vielmehr nutzt Dish – wie auch andere Anbieter – Amazon als Vertriebsplattform. Nicht weniger. Aber auch nicht mehr.

Mint und Tracfone gehen absolut identisch vor. Letztlich ein bereits im Markt etabliertes Modell – also bloß ein Sturm im Wasserglas.

Der Kurs von T-Mobile US ist jetzt ungefähr wieder auf dem Niveau von vor den Amazon-Gerüchten. Der Kapitalmarkt honoriert damit die hervorragende Entwicklung unserer US-Tochter in den vergangenen Jahren. Und er bewertet auch die Erwartungen für die Zukunft: weiteres Wachstumspotenzial auf Basis des besten Mobilfunknetzes in den USA.

Meine Damen und Herren,

die weiteren Zahlen unserer europäischen Segmente einmal im Schnelldurchlauf. Alle Geschäfte wachsen:

- In Deutschland legt das bereinigte EBITDA AL in den ersten sechs Monaten organisch um 3,0 Prozent zu.

- Unsere europäischen Beteiligungen kommen hier auf 1,9 Prozent organisches Wachstum.
- T-Systems liegt bei 3,2 Prozent.

Beim Netzausbau haben wir einen weiteren Meilenstein erreicht. Heute können fast 15 Millionen Haushalte auf dem europäischen Kontinent einen FTTH-Anschluss von der Telekom bekommen.

Dafür investieren wir weiter auf Rekordniveau. 9,2 Milliarden Euro im ersten Halbjahr. Und darin haben wir die Investitionen in den USA planmäßig zurückgefahren, weil der beschleunigte 5G-Ausbau seine Zielmarken weitestgehend erreicht hat. In Deutschland fahren wir den FTTH-Ausbau hoch, obwohl Inflation, mangelnde Tiefbaukapazitäten und hohe Wettbewerbsintensität uns das sicher nicht leichter machen.

Und obwohl der IWF eine negative Konjunkturprognose für unseren Heimatmarkt Deutschland ausgegeben hat, kommen wir unserer Verantwortung als Digitalisierungsmotor unseres Heimatkontinents nach. Die Netze der Telekom belegen laut einer Studie des Aachener Beratungsunternehmens Umlaut im weltweiten Vergleich Spitzenplätze. Auch weil wir sie im Laufe der letzten Jahre konsequent modernisiert haben.

Unsere heutigen Netze haben mit denen der Vergangenheit nur noch wenig zu tun: Sie sind komplett digitalisiert, sie arbeiten automatisiert und sind software- bzw. cloudbasiert. Deswegen sage ich aus voller Überzeugung: Die Digitalisierung in Deutschland scheitert nicht an der Infrastruktur.

Das Problem ist die mangelnde Bereitschaft zur Digitalisierung in der Verwaltung und der Gesellschaft. Hier brauchen wir mehr Dynamik. Deutschland muss seinen Anspruch und seine Umsetzungsgeschwindigkeit deutlich verstärken.

Zurück zum Geschäft: Unsere Investitionen in unsere Netze kommen bei unserer Kundschaft an, das hatte ich eingangs schon gesagt:

870.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk in Deutschland und den europäischen Beteiligungen im ersten Halbjahr. Fast 100.000 neue Vertragskunden mehr als im Vorjahreszeitraum. Ein Rekord und damit eine starke Leistung von Srinu Gopalan und dem Deutschland-Team und dem Europa-Team von Dominique Leroy.

Über 240.000 neue Vertragskunden haben sich für einen Breitbandanschluss bei der Telekom entschieden. Und wir geben weiter Gas: In Deutschland haben wir jetzt erstmals monatlich kündbare Tarife eingeführt. Ich bin gespannt, wie diese ankommen.

Meine Damen und Herren,

unser Anspruch ist hoch, auch und vor allem an uns selbst: Als führende digitale Telco spielt die Entwicklung innovativer Lösungen auf dem Gebiet Künstliche Intelligenz für uns eine zentrale Rolle. Diesem Umstand tragen wir Rechnung, indem wir die Möglichkeiten der generativen KI sowohl für unsere Kunden als auch für die Wirtschaft optimal nutzen wollen.

Deshalb haben wir kürzlich die Global Telco AI Alliance gemeinsam mit Etisalat, Singtel und SK Telecom gegründet. Ich freue mich besonders, dass diese Allianz auch für einen Brückenschlag zwischen Europa und Asien steht. Gemeinsam wollen wir einen anbieteroffenen Ansatz verfolgen. Wir wollen u. a. ein eigenes, telkospezifisches Large Language Model aufbauen. Von diesem Projekt versprechen wir uns, den Markt der KI-Lösungen für unsere Branche in Zukunft maßgeblich zu prägen. Hierbei kommt uns zugute, dass wir uns schon seit mehr als fünf Jahren mit den Chancen und Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz beschäftigen.

Gleiches gilt für den Markt der digitalen Werbung. Hier haben wir zusammen mit Vodafone, Orange und Telefónica das AdTech-Unternehmen Utiq gegründet. Wir vereinen die hohen europäischen Standards bei der Datensicherheit mit dem Ansinnen, den Nutzern lästige Cookie-Zustimmungen zu ersparen. Die ersten Tests sind mehr als vielversprechend verlaufen. Ich bin davon überzeugt, dass digitale

Werbevermarktung made in Europe eine erfolgversprechende Alternative zu den amerikanischen Werbeplattformen werden kann.

Bei so vielen Positivmeldungen könnte man meinen „Läuft bei der Telekom!“. Grundsätzlich stimmt das auch, aber auch wir spüren die Auswirkungen durch deutlich höhere Preise bei Energie und Material. Anders als andere Industrien können wir aufgrund des Wettbewerbsdrucks höhere Kosten nicht durch Preiserhöhungen kompensieren. Und natürlich wollen wir auch unsere Investitionen nicht zurückfahren.

Wir müssen also effizienter werden und unsere Strukturen überprüfen, um die nötigen Investitionen in die Zukunftssicherheit unseres Unternehmens weiterhin tätigen zu können.

Deshalb gilt unser Augenmerk aktuell den indirekten Kosten im Unternehmen – die wollen wir senken. Besonders in den Zentralfunktionen und den sogenannten Shared Services. Helfen sollen uns dabei Digitalisierung und auch KI. Aber auch ganz klassisch, indem wir sparen.

So viel für den Moment von mir. Damit gebe ich ab an Christian Illek.

(Redeteil Christian P. Illek)

Danke, Christian.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Abschluss kurz zusammenfassen: Die Telekom verzeichnet in allen wichtigen Bereichen Wachstum.

- Wir verzeichnen eine hervorragende Entwicklung der Kundenzahlen in den Geschäftsfeldern auf beiden Seiten des Atlantiks.

- In Deutschland haben wir inzwischen 27 Quartale in Folge das Ergebnis organisch verbessert, in Europa sind es 22 Quartale.
- Wir erhöhen unsere Ergebnisprognose für das Gesamtjahr – zum zweiten Mal im bisherigen Jahresverlauf. Und dazu tragen die Geschäfte auf beiden Seiten des Atlantiks bei.
- Mit unserem FTTH-Ausbau liegen wir im Plan zu unseren mittelfristigen Zielen.
- Wir haben unsere Beteiligung an T-Mobile US weiter über die Marke von 50 Prozent hinaus ausgebaut.
- Unsere Verschuldungsrelation haben wir im Jahresvergleich verbessert. Standard & Poor's hat im Mai unser Rating auf BBB+, Ausblick stabil, angehoben. Damit liegen wir jetzt bei allen drei großen Agenturen gut innerhalb unserer Komfortzone. Wir versuchen, Kostensteigerungen am Markt durch Einsparungen bei den indirekten Kosten zu kompensieren.
- In einem Satz gesagt: Wir sind klar auf dem Weg zu unserem Ziel vom Kapitalmarkttag 2021.

Wir folgen weiter unserem strategischen Kompass. Ohne zu sehr ins Risiko zu gehen. Aber immer mit ausreichend unternehmerischem Mut, Wagnisse einzugehen, um Chancen zu nutzen. Dazu gibt es keine Alternative. We won't stop!

Vielen Dank und nun freuen wir uns auf Ihre Fragen.