

Sendesperrfrist: 10. November 2011

Beginn Rede René Obermann

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call

Bericht zum 3. Quartal 2011

10. November 2011

Timotheus Höttges

Finanzvorstand

Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René Obermann!

Ich bin mit den Finanzkennzahlen des Segments Deutschlands zufrieden. Die leichte Abschwächung im Vergleich zum Vorquartal war allerdings auf geringere Geräteumsätze sowie eine Absenkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk zurückzuführen. Sie werden sich erinnern, dass wir das iPhone 4 im vergangenen Jahr am 24. Juni mit voller Wirkung im dritten Quartal auf den Markt gebracht haben, während das iPhone 4S in diesem Jahr erst im Oktober eingeführt wurde. Und darüber hinaus waren auch im Wholesale-Bereich die Umsatzrends schwächer.

Trotz eines Umsatzrückgangs um mehr als 300 Millionen Euro verringerte sich das bereinigte EBITDA nur um 33 Millionen Euro beziehungsweise 1,3 Prozent. Dies lässt sich auf erhebliche Senkungen des bereinigten Opex

in Höhe von über 300 Millionen Euro zurückführen. Zwei Drittel dieser Summe sind strukturelle Einsparungen. Der Rest ist auf regulatorische Preissenkungen, wie unter anderem die abgesenkten mobilen Terminierungsentgelte sowie auf die Einstellung des unprofitablen Handelsgeschäfts mit Prepaidkarten zurückzuführen. Damit konnten wir die bereinigte EBITDA-Marge im Jahresvergleich um 1,6 Prozentpunkte auf 41,5 Prozent steigern – unsere beste Marge seit der Integration von Festnetz und Mobilfunk!

Die Umsätze im Festnetz waren etwas stärker rückläufig als im zweiten Quartal. Dies ist allerdings auf die bereits erwähnten schwächeren Wholesale-Umsätze zurückzuführen. Der Rückgang der Wholesale-Umsätze belief sich im Jahresvergleich auf 8,6 Prozent, während er im zweiten Quartal 3,5 Prozent betrug. Die Treiber hier waren Preis, Menge und neue Wholesale-Bestimmungen zu Interconnection-Verbindungen, die am 1. Juli in Kraft traten. Darüber hinaus wurden Wholesale-Umsätze in diesem Jahr durch strukturelle Veränderungen beeinflusst.

Die Anzahl der Double- und Triple-Play-Kunden ist im Jahresvergleich um 3 Prozent angestiegen, was der Zuwachsrate im zweiten Quartal entspricht. Wie erwartet fiel unser Anteil an Breitband-Nettoneuzugängen saisonal bedingt im dritten Quartal um 22 Prozent geringer aus, lag allerdings leicht über den Werten der dritten Quartale beider Vorjahre. Bei Berücksichtigung der gesenkten mobilen Terminierungsentgelte gingen die mobilen Service-Umsätze um 3,1 Prozent zurück – eine leichte Verbesserung gegenüber dem Trend im zweiten Quartal. Ohne Berücksichtigung des MTR-Effekts waren die mobilen Service-Umsätze in beiden Quartalen im Wesentlichen stabil.

Wenn wir den gesamten deutschen Breitbandmarkt betrachten, haben wir ein schwächeres Marktwachstum gesehen. Wir konnten unseren Marktanteil von über 45 Prozent am gesamten Bestand aller Breitband-Kunden – trotz des bereits erwähnten niedrigeren Anteils an Nettoneuzugängen im dritten Quartal –

verteidigen. Schon jetzt sind über die Hälfte unserer inländischen Festnetzkunden Breitbandkunden.

Unsere Werbeaktionen für IPTV und VDSL sowie die Einführung von Entertain Sat bewirkten einen deutlichen Schub für das IPTV-Geschäft im dritten Quartal mit 74.000 zusätzlichen Anschlüssen. Dadurch beläuft sich die Gesamtzahl der Entertain-Anschlüsse jetzt auf 1,4 Millionen. Mit 66.000 Neuzugängen legte der Nettozuwachs bei VDSL-Kunden im dritten Quartal ebenfalls zu.

Sehen wir uns jetzt die Entwicklung im Mobilfunk an. Hier blieb unser Anteil an den Service-Umsätzen im dritten Quartal stabil. Die Qualität unserer Kundenbasis lässt sich an einer stabilen niedrigen Wechslerate von 1,1 Prozent erkennen, die in der Branche unübertroffen ist. Von den im dritten Quartal verkauften Endgeräten waren 64 Prozent Smartphones, eine Steigerung um 11 Prozentpunkte im Jahresvergleich. Der iPhone-Absatz war mit 221.000 Geräten im dritten Quartal immer noch beachtlich, aufgrund der bevorstehenden Einführung des iPhone 4S im Oktober allerdings deutlich gedämpft. Seit Einführung des 4S verzeichnen wir einen sehr starken iPhone-Absatz, der sich bereits in den ersten beiden Wochen auf fast 90.000 Geräte belief.

Unsere Initiativen im Mobilfunk-Bereich haben bereits zu beeindruckenden Ergebnissen geführt. Unsere Promotion-Aktion „Special Call & Surf Mobil“ war ein voller Erfolg und machte im dritten Quartal 31 Prozent unseres Bruttozuwachses im Vertragskundensegment aus. Im zweiten Quartal hatte dieser Wert noch bei 18 Prozent gelegen.

Außerdem haben wir auch unsere angekündigten Initiativen zur Adressierung neuer Kundensegmente über Service Provider erfolgreich umgesetzt. So konnten wir im dritten Quartal mit einem Nettozuwachs von rund

466.000 neuen Vertragskunden einen Spitzenwert verzeichnen. Im Vorjahresquartal hatten wir lediglich 25.000 Nettoneuzugänge erreicht. Der Beitrag von Service Providern zum Nettozuwachs im Vertragskunden-segment verbesserte sich von minus 59.000 im dritten Quartal des Vorjahres auf plus 371.000 in diesem Quartal.

Wenden wir uns nun unserem Europa-Geschäft zu. Das Wachstum bei den Kennzahlen in Schlüsselmärkten blieb trotz einer leichten Abschwächung im Vergleich zum Vorquartal weiterhin robust. Besonders hervorzuheben ist der Anteil der Smartphones an tatsächlich ausgelieferten Geräten, der sich jetzt auf 50 Prozent beläuft.

Die Konjunkturentwicklungen im Segment Europa sehen ganz unterschiedlich aus: robust in Polen, was das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts betrifft, moderat in der Slowakei, der Tschechischen Republik und in den Niederlanden, schwierig in Ungarn, Rumänien und Kroatien und immer noch schwach in Griechenland.

Sehen wir uns jetzt die Geschäftsentwicklung in den integrierten Märkten an. Im Vergleich zum ersten und zweiten Quartal verbesserte sich im dritten Quartal sowohl die Umsatz- als auch die bereinigte EBITDA-Entwicklung in Griechenland. René Obermann ist darauf bereits eingegangen.

Lassen Sie mich hier aber noch einmal darauf hinweisen, dass die OTE erst kürzlich mit den zuständigen Gewerkschaften eine Verkürzung der Wochenarbeitszeit mit entsprechenden Gehaltskürzungen vereinbart hat. Durch diese Vereinbarung erwarten wir positive Auswirkungen auf das EBITDA in Höhe von circa 160 Millionen Euro innerhalb der nächsten drei Jahre.

In Kroatien verzeichneten wir ähnliche Entwicklungen wie im vorangegangenen Quartal mit einer sehr eindrucksvollen Marge von 51 Prozent. Die Entwicklung

bei den Festnetz-Breitbanddiensten blieb unverändert stark, wobei das IPTV-Segment um knapp 20 Prozent auf 325.000 anstieg. Zu diesem Trend trug der Erwerb der Senderechte für die erste Fußball-Liga Kroatiens bei.

Beim Magyar Telekom Konzern entsprach die zugrunde liegende Umsatzentwicklung, bereinigt um die Sondersteuer und die Umhängung von Geschäftskunden zum Segment T-Systems, der Entwicklung im Vorquartal, während das bereinigte EBITDA zum Teil aufgrund der höheren mobilen Kundenbindungskosten eine schwächere Entwicklung aufwies.

In Polen wurden die Ergebnisse in Euro durch regulatorische und Währungseffekte beeinträchtigt. Bereinigt um beide Effekte waren zugrunde liegende Umsätze nur um 1,1 Prozent rückläufig, während das EBITDA im Jahresvergleich um 5 Prozent stieg. Das Re-Branding im Juni verlief äußerst erfolgreich. Die Churn-Rate blieb niedriger als erwartet und die Marken-Awareness erwies sich als stark. T-Mobile in Polen schnitt bei den Netto-neuzugängen im Vertragssegment zum ersten Mal in einem Jahr besser ab als Orange. Im September wurden über 300 Mitarbeiter zum neu gegründeten Joint Venture zur gemeinsamen Netznutzung mit Orange transferiert.

In den Niederlanden verzeichneten wir ohne Berücksichtigung von Regulierungseffekten ein zugrunde liegendes Wachstum der Service-Umsätze in Höhe von 3,8 Prozent. Die Gesamtumsätze fielen aufgrund des „iPhone-Effekts“ – ähnlich, wie wir ihn auch in Deutschland hatten – schwächer aus. Das bereinigte EBITDA profitierte von diesem iPhone-Effekt und stieg im Jahresvergleich um 33 Prozent.

Auf die operative Entwicklung in der Tschechischen Republik und in Österreich möchte ich an dieser Stelle nicht im Detail eingehen. Alle für Sie relevanten Zahlen können Sie dem aktuellen Chart entnehmen.

Im Systemgeschäft verzeichneten wir eine etwas bessere Entwicklung als im zweiten Quartal. Insbesondere das Umsatzwachstum beschleunigte sich auf 2,3 Prozent. Es wurde jedoch teilweise durch Neuverhandlungen und Umsetzungsschwierigkeiten bei einigen Großaufträgen wieder neutralisiert. Der Auftragseingang war mit einem Zuwachs von 18,5 Prozent erfreulich, wobei insbesondere der Auftrag von Daimler zu nennen ist.

Beim bereinigten EBITDA und beim bereinigten EBIT lagen die Margen unter denen des Vorjahres, obwohl sich im Vergleich zum zweiten Quartal eine leichte Verbesserung feststellen ließ. Dies spiegelt den laufenden Effekt höherer Opex-Aufwendungen für die Umsetzung von Großaufträgen und die Qualitätssicherung wider.

Im Rahmen des „Save for Service“-Programms lieferte T-Systems in den ersten neun Monaten einen beeindruckenden Beitrag in Höhe von 0,5 Milliarden Euro, was fast dem Doppelten des Beitrags der ersten Jahreshälfte 2011 entspricht.

Die Ergebnisse in den USA waren gemischt. Das zeigt sich beispielsweise beim Thema Veränderung der Vertragskunden-Basis: Einerseits ist die Zahl der Vertragskunden weiter gesunken. Zusammen mit der Tarifoptimierung durch Kunden hat das zu einer weiteren Abschwächung der Service-Umsätze geführt. Andererseits hat das Team in den USA die Verluste im Vertragskundensegment gegenüber den drei Vorquartalen deutlich reduzieren können. Zusätzlich verzeichnete T-Mobile USA einen robusten Nettozuwachs im Prepaid-Segment. Die Entwicklung spiegelt den Erfolg der neuen „Value“-Tarife wider, die Ende Juli eingeführt wurden, sowie den fortgesetzten Erfolg der monatlichen 4G-Prepaid-Tarife.

Das absolute bereinigte EBITDA stieg um 9,2 Prozent und die Marge erreichte 27,8 Prozent, was einem Anstieg um 3 Prozentpunkte im Jahresvergleich

entspricht. Neben den „Value“-Tarifen spiegelt dieses erfreuliche Ergebnis auch Fortschritte bei den Kosteneinsparungen wider. Dem bereinigten EBITDA kam mit der RadioShack-Ausgleichszahlung in Höhe von 29 Millionen Dollar auch ein Einmaleffekt zugute. Bereinigt um diesen Einmaleffekt wäre die Marge um 50 Basispunkte niedriger ausgefallen.

Sehen wir uns jetzt die wichtigsten Finanzkennzahlen für den Konzern an. Der Free Cashflow verzeichnete einen leichten Rückgang auf 1,7 Milliarden Euro. Gründe hierfür waren saisonal bedingte höhere Netto-Zinszahlungen sowie höhere Investitionen. Vor allem im Segment Deutschland wurde mehr in den Ausbau von Glasfaser, VDSL und Kupfer investiert, insbesondere in neuen Wohngebieten. Wir gehen davon aus, dass wir unsere Gesamtjahresprognose für den Free Cashflow erreichen werden. Den höchsten Free Cashflow-Beitrag erwarten wir im vierten Quartal.

Im Rahmen unseres Kostensenkungsprogramms „Save for Service“ erzielten wir auf Konzernebene in den ersten neun Monaten 2011 aufgrund der hohen Beiträge aller Segmente Einsparungen in Höhe von 1,5 Milliarden Euro. Von den 4,2 Milliarden Euro, die das „Save for Service“-Programm für den Zeitraum 2010 bis 2012 vorsieht, haben wir jetzt insgesamt bereits 3,9 Milliarden Euro erreicht. Was die Kostenbasis betrifft, so erzielten wir eine Netto-Kostensenkung in Höhe von 2,5 Milliarden Euro beziehungsweise 7,4 Prozent, unterstützt unter anderem durch die Senkung der mobilen Terminierungsentgelte in zahlreichen Märkten.

Unsere Bilanzkennzahlen blieben weiterhin solide, wobei die wichtigsten Kennzahlen entweder unverändert waren oder sich leicht verbesserten. Insbesondere bei der Eigenkapitalquote verzeichneten wir eine sequenzielle Steigerung auf 32,7 Prozent. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten blieben trotz des starken Free Cashflows stabil. Der Free Cashflow wurde insbesondere

durch nachteilige Währungseffekte und die Zahlung von 400 Millionen Euro für die 10-prozentige OTE-Put-Option neutralisiert.

Und jetzt freuen René Obermann und ich uns auf Ihre Fragen.