

Sendesperfrist: 6. Mai 2011
Beginn Rede René Obermann

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Geschäftszahlen Deutsche Telekom AG erstes Quartal 2011
6. Mai 2011

René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Präsentation unserer Geschäftszahlen für das erste Quartal 2011. Wie immer werde ich Ihnen zunächst einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen geben. Tim Höttges stellt Ihnen anschließend die Details vor.

Wir hatten in den ersten drei Monaten vier wesentliche Themen: Wachstumfelder positiv, reguliertes Netzgeschäft wie erwartet rückläufig, Deutschlandgeschäft stark und mit einer deutlichen Margensteigerung, mehrere Herausforderungen im Ausland.

Im Einzelnen bedeutet das:

- Die Fortsetzung der positiven Entwicklung in unseren Wachstumsfeldern, in denen der Umsatz vergleichbar um mehr als 9 Prozent gestiegen ist. Besonders deutlich fiel der Zuwachs im mobilen Internet mit 28 Prozent aus.
- Eine starke operative Entwicklung in Deutschland und ein positiver Trend bei Umsatz und Auftragseingang von T-Systems, während wir in den USA mit sehr hartem Wettbewerb sowie in mehreren europäischen Ländern mit schwierigen gesamtwirtschaftlichen Verhältnissen und auch harten regulatorischen Rahmenbedingungen zu kämpfen hatten.
- Die Vereinbarung mit AT&T und damit die umfassende und in hohem Maße wertschaffende Lösung für unser USA-Geschäft.

Sie kennen die Eckpunkte der Vereinbarung vom 21. März:

Das Gesamtvolumen liegt bei 39 Milliarden Dollar. Davon zahlt AT&T 25 Milliarden Dollar in bar und 14 Milliarden Dollar in eigenen Aktien. Rund 13 Milliarden Euro aus der Transaktion wollen wir verwenden, um Schulden zu reduzieren. Wir können damit unsere Bilanzrelationen weiter verbessern.

Weitere rund 5 Milliarden Euro sollen für ein Aktienrückkauf-Programm eingesetzt werden; das kommt also unmittelbar unseren Aktionären zugute. Wir setzen damit unsere Politik einer attraktiven und vor allem verlässlichen Aktionärsvergütung fort. Mit unseren Aussagen zu Dividende und Aktienrückkäufen für die Jahre 2010 bis 2012 hatten wir hier ja schon für klare Orientierung gesorgt.

Durch die Beteiligung von bis zu 8 Prozent an AT&T bleiben wir gleichzeitig am Wachstum des mobilen Internets in den USA beteiligt. Wir erzielen aus heutiger Sicht Dividendeneinnahmen von rund 600 Millionen Dollar pro Jahr.

Durch die geringere Verschuldung senken wir unseren jährlichen Zinsaufwand. Zusätzlich sinkt durch den geplanten Aktienrückkauf die Zahl der dividendenberechtigten Aktien. Zusammen mit den genannten Dividenden aus dem AT&T-Aktienpaket ergibt sich durch Minderausgaben und Mehreinnahmen aus heutiger Sicht ein Effekt von insgesamt rund 1,5 Milliarden Euro pro Jahr.

Diese Transaktion hat klare Vorteile für die Deutsche Telekom und unsere Kunden in den USA. Wir hätten in den kommenden Jahren das Mobilfunknetz in den USA mit erheblichen Investitionen aufrüsten müssen und dafür auch zusätzliches Spektrum benötigt. Für die vielen damit zusammenhängenden offenen Fragen haben wir die mit Abstand beste Lösung gefunden. Durch die Kombination mit AT&T haben jetzt unsere Kunden in den USA, genau wie in Deutschland, die Aussicht, mit LTE auf die Mobilfunktechnik der Zukunft zurückgreifen zu können.

Diese Unsicherheiten haben wir aus der Deutschen Telekom und damit aus der Aktie genommen. Wir gewinnen durch die Stärkung unserer Finanzrelationen Bewegungsfreiheit für die Weiterentwicklung unseres Geschäfts. Die Vorteilhaftigkeit der Vereinbarung mit AT&T wird daher auch klar vom Kapitalmarkt erkannt und mit einem deutlichen Kursanstieg honoriert. Unbestritten: Diese Vereinbarung ist eine großartige Lösung für alle Stakeholder der Deutschen Telekom.

Meine Damen und Herren,
wir erwarten den Abschluss der Transaktion aus heutiger Sicht in etwa für die Jahresmitte 2012. Davor steht noch ein Genehmigungsprozess, in dem die Vorteile für die amerikanischen Verbraucher genau geprüft und hinterfragt werden. Angesichts des extrem harten Wettbewerbs, der den US-Mobilfunkmarkt auszeichnet, bin ich zuversichtlich, dass am Ende des Verfahrens die Genehmigung stehen wird.

Dann wird der erste Teil unserer Strategie „Verbessern – Verändern – Erneuern“ im Wesentlichen abgeschlossen sein. Wir haben

- mit dem Gemeinschaftsunternehmen „Everything Everywhere“ eine gute Perspektive für unser Geschäft in Großbritannien gefunden,
- den jahrelangen Rechtsstreit in Polen endgültig beendet und sind jetzt unangefochtener Eigentümer der PTC und
- durch die Transaktion mit AT&T die beste Lösung für T-Mobile USA erreicht.

In gerade einmal 18 Monaten haben wir drei wichtige strukturelle Themen angepackt und hervorragende, wertschaffende Lösungen erzielt. Dabei sind wir gradlinig und konsequent vorgegangen, immer mit klarer Orientierung an den Interessen der Deutschen Telekom und ihrer Stakeholder.

Wir können uns künftig noch stärker den Herausforderungen in den anderen operativen Segmenten stellen. Hier geht es vor allem darum,

- unsere Marktposition in Deutschland zu sichern und zu stärken,
- die Stellung unserer europäischen Beteiligungen in einem teilweise sehr schwierigen wirtschaftlichen Umfeld und unter hohem regulatorischen Druck zu verbessern, und
- die Positionierung von T-Systems im ICT-Markt und in neuen zukunftsträchtigen Geschäftsfeldern voranzutreiben.

Dabei setzen wir unseren Weg innovativer, effizienter und langfristig wertsteigernder Lösungen fort. Zum Beispiel mit dem zusammen mit France Telecom geplanten Gemeinschaftsunternehmen für den Einkauf. Oder mit der geplanten Netzkooperation von PTC und Orange in Polen.

Wir führen unsere Strategie konsequent fort. Das heißt auch: Weiterhin sind keine Groß-Akquisitionen geplant. Kleinere Zukäufe, beispielsweise von Internetdienstleistern, können wir uns aber auch zukünftig durchaus vorstellen.

Meine Damen und Herren,

bevor ich gleich in die Details des ersten Quartals einsteige, zunächst noch ein Wort zur Prognose für das Gesamtjahr, die ich an dieser Stelle bestätige.

Beim Vergleich der Zahlen mit dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass in den ersten drei Monaten 2010 T-Mobile UK noch mit einem EBITDA-Beitrag von rund 0,2 Milliarden Euro in der Konzernrechnung enthalten war. Hier hat sich also die Basis geändert. Wir werden im Folgenden auf vergleichbare Zahlen abstellen, also auch im Vorjahr ohne T-Mobile UK.

Zudem müssen wir als Folge der Vereinbarung mit AT&T jetzt T-Mobile USA als sogenannten „aufgegebenen Geschäftsbereich“ ausweisen. Das bedeutet, dass Sie in dieser Präsentation und im Zwischenbericht einerseits die Zahlen des Konzerns in seiner aktuellen Konstellation sehen. Zusätzlich werden die Daten für T-Mobile USA und den nach dem Verkauf verbleibenden Konzern separat ausgewiesen, wie das auch hier bei der Aufteilung der Prognose für 2011 dargestellt ist. Bei allen Aussagen zum Konzern beziehen wir uns natürlich auf die Daten einschließlich T-Mobile USA.

Wir gehen weiter davon aus, 2011 ein bereinigtes EBITDA von rund 19,1 Milliarden Euro zu erreichen. Den Free Cashflow erwarten wir stabil bis leicht steigend gegenüber dem Niveau des Vorjahres von 6,5 Milliarden Euro. Diese Erwartung schließt T-Mobile USA mit einem erwarteten EBITDA-Beitrag von rund 5,5 Milliarden Dollar mit ein.

Für den Konzern erwarten wir ohne T-Mobile USA ein bereinigtes EBITDA von rund 14,9 Milliarden Euro, verglichen mit 15,1 Milliarden Euro im Vorjahr. Die

Differenz stammt im Wesentlichen aus dem europäischen Geschäft außerhalb Deutschlands, wie wir bereits im Februar bei Bekanntgabe unserer Prognose gesagt haben. Für den Free Cashflow gilt weiterhin, dass Kosten aus der Lösung rund um PTC in Höhe von 400 Millionen Euro nicht enthalten sind.

Meine Damen und Herren,
das erste Quartal 2011 hatte kräftige Herausforderungen. Insbesondere das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld in mehreren Ländern des Segments Europa hat auf die Umsätze gedrückt. Zudem hat in den USA der Wettbewerb an Intensität weiter zugenommen.

Es zeigt sich einmal mehr, dass unser Geschäft sich spätzyklisch verhält: In der Finanz- und Wirtschaftskrise sind wir weitgehend stabil gelaufen, während andere Industrien, wie etwa die Automobil- und die Stahlbranche, stark eingebrochen sind.

Wir sehen seit 2010 positive Umsatzentwicklungen bei den Geschäftskunden, insbesondere bei T-Systems und in Deutschland. Bei den Privatkunden gibt es Unterschiede von Land zu Land: In Polen oder Ungarn beispielsweise sehen die Trends vielversprechend aus. Für Griechenland und Rumänien sind aktuell noch keine Zeichen der Besserung in Sicht.

In den ersten drei Monaten ging der vergleichbare Konzern-Umsatz – im Vorjahr also ohne T-Mobile UK – um rund 3,0 Prozent auf 14,6 Milliarden Euro zurück. Das bereinigte EBITDA sank vergleichbar um 5,0 Prozent auf 4,5 Milliarden Euro. Der bereinigte Konzernüberschuss betrug als Folge des EBITDA-Rückganges 0,7 Milliarden Euro, gegenüber 0,9 Milliarden Euro in der Vergleichszeit. Der Free Cashflow lag bei 1,1 Milliarden Euro, verglichen mit 1,4 Milliarden Euro im ersten Quartal 2010. Hier zeigt sich insbesondere eine veränderte Saisonalität der Zinszahlungen und Investitionen.

Zu den Segmenten im Einzelnen.

Das Deutschlandgeschäft ist insgesamt gut gelaufen: Wir hatten ein Wachstum beim bereinigten EBITDA von 3,7 Prozent. Hier hat sich die weiterhin konsequente Kostenkontrolle ausgezahlt. Der Umsatz ist um 3,2 Prozent gesunken. Darin sind aber die deutliche Reduzierung der mobilen Terminierungsentgelte enthalten sowie die Aufgabe kleinerer margenschwacher Handelsgeschäfte. Ohne diese Effekte sowie bereinigt um die Erstkonsolidierung von ClickandBuy betrug das Umsatzminus lediglich 2,0 Prozent, bedingt im Wesentlichen durch den Rückgang des traditionellen Festnetzgeschäftes. Die starke Profitabilität zeigt sich in einem Anstieg der EBITDA-Marge um mehr als 2,5 Prozentpunkte.

Die positive Entwicklung wesentlicher Kennzahlen hat sich fortgesetzt. Dafür einige Beispiele:

Das Umsatzwachstum im mobilen Internet hat sich mit plus 32 Prozent auf 384 Millionen Euro eindrucksvoll fortgesetzt. Fast 60 Prozent der in Deutschland verkauften Handys sind inzwischen Smartphones. Davon fast 300.000 iPhones – mehr als im ersten Quartal des vergangenen Jahres.

Im Festnetz haben wir unseren Marktanteil von 46 Prozent bei den Breitband-Bestandskunden gehalten. Wir haben inzwischen mehr als 1,3 Millionen angeschlossene Entertain-Kunden und die Zahl der VDSL-Kunden hat sich auf über 400.000 mehr als verdoppelt.

Unser Systemgeschäft hat sich auf der Umsatzseite sehr positiv entwickelt. Hier sehen wir im Vergleich zum Vorjahresquartal einen Anstieg um 6,1 Prozent auf jetzt 2,3 Milliarden Euro. Besonders erfreulich ist die Steigerung bei den Umsätzen aus dem internationalen Geschäft um 9,3 Prozent. Das bereinigte EBITDA lag praktisch stabil bei 0,2 Milliarden Euro.

Erfreulich ist der Auftragseingang, der im ersten Quartal mit 2,6 Milliarden Euro um fast 20 Prozent über dem Niveau des Vorjahres lag. Wichtige Abschlüsse erfolgten zum Beispiel mit der DAK, Everything Everywhere und Fraport.

Im Europageschäft haben wir derzeit mit mehreren Herausforderungen zu kämpfen. Das betrifft zum einen die schwierige konjunkturelle Entwicklung gerade in Südosteuropa, die auf unser „spätzyklisches“ Geschäft nachwirkt. Zum anderen kämpfen wir mit regulatorischen und anderen staatlichen Eingriffen, wie willkürlich erhobenen Sondersteuern. Der Umsatz ist hier um 8,0 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro zurückgegangen. Das bereinigte EBITDA sank um 13,1 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro.

Beim EBITDA hat sich neben dem Umsatzrückgang deutlich ausgewirkt, dass wir in einigen Ländern, beispielsweise in Polen, Kroatien und den Niederlanden, erhebliche Marktinvestitionen getätigt haben. Das war wichtig, weil wir so unsere Position im Vertragskundensegment stärken konnten. Insgesamt haben wir jetzt in Europa 26,5 Millionen Vertragskunden im Mobilfunk. Das sind rund eine Million mehr als im Vorjahr.

Im Breitbandgeschäft haben wir die Zahl der Anschlüsse um rund 10 Prozent auf 4,7 Millionen gesteigert. Die Zahl der IPTV-Kunden stieg sogar um 50 Prozent auf mehr als 700.000.

Ich sagte es bereits: Bei den Zahlen der europäischen Beteiligungen muss man verschiedene Effekte berücksichtigen, die das von erheblichen Rückgängen geprägte Bild zum Teil deutlich relativieren. So haben wir in Ungarn die bekannte Sondersteuer zu tragen. Und in den Niederlanden, um ein weiteres Beispiel zu nennen, wurden die Terminierungsentgelte zum 1. Januar um insgesamt 50 Prozent reduziert. Das hat auf Umsatz und Ergebnis gedrückt – und trotzdem haben wir uns besser als die Nummer 1 im Markt entwickelt.

Richtig bleibt aber auch, dass vor allem in Griechenland und Rumänien schwierige gesamtwirtschaftliche Verhältnisse und ein harter Wettbewerb zusammentreffen. Wir gewinnen zwar im griechischen Mobilfunk Marktanteile, der Markt insgesamt schrumpft aber. Zusätzlich haben wir in Griechenland im Festnetz mit einer Regulierung zu kämpfen, die Produkte und Tarife gar nicht oder nur verzögert genehmigt.

Diesen Herausforderungen zu begegnen, wird eine der wichtigsten Aufgaben der kommenden Monate und Quartale sein.

Und damit komme ich zu T-Mobile USA. Einerseits sind die Service-Umsätze um 0,4 Prozent auf 4,6 Milliarden Dollar gestiegen. Das mobile Datengeschäft hat sich mit einem Anstieg um 20 Prozent auf 13,10 Dollar pro Kunde und Monat im Quartalsvergleich weiter deutlich positiv entwickelt.

Beim EBITDA verzeichnen wir jedoch andererseits einen deutlichen Rückgang um 14,5 Prozent auf 1,2 Milliarden Dollar. Das liegt im Wesentlichen daran, dass wir deutlich mehr Geld insbesondere für Kundengewinnung und Kundenbindung aufgewendet haben. Diese Investitionen haben sich bislang allerdings nur teilweise ausgezahlt: So ist die Zahl der Prepaid-Kunden im ersten Quartal zwar deutlich um 372.000 gestiegen. Bei den Vertragskunden hingegen zeigt sich die zentrale Herausforderung von T-Mobile USA: Hier haben wir im ersten Quartal erneut 471.000 Kunden verloren. Keine Frage: Die Wechselrate bei den Vertragskunden, der sogenannte Churn, ist immer noch deutlich zu hoch.

Nun möchte ich noch auf die Entwicklung in unseren Wachstumsfeldern eingehen. Mit einem Wachstum auf 4,6 Milliarden Euro im ersten Quartal haben wir weiter gute Fortschritte erzielt. Dabei ist T-Mobile USA weiter in den Zahlen enthalten.

Der Umsatz mit dem mobilen Internet stieg um rund 28 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Die Zahl für Deutschland hatte ich Ihnen bereits genannt. Wir haben aber auch starke Entwicklungen beispielsweise in den Niederlanden und Polen.

Die Umsätze im Bereich Connected Home stiegen um rund 2 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. In Deutschland fiel das Wachstum mit plus 3,5 Prozent deutlich stärker aus. Perspektivisch werden sich die starke Position im Breitbandmarkt sowie die guten Entwicklungen bei Entertain und VDSL positiv auswirken.

Bei unseren Internet-Angeboten haben wir, wie erwähnt, einige margin-schwache Handelsaktivitäten aufgegeben, mit entsprechenden Folgen für die Erlöse. Andererseits sind andere Bereiche weiter und deutlich stärker gewachsen, als es in den auf dem Chart genannten 2 Prozent zum Ausdruck kommt. So beispielsweise die Scout-Gruppe mit einem Plus von 8 Prozent.

T-Systems hat den Wachstumstrend bei den konzernexternen Umsätzen mit einem Plus von 5,5 Prozent und einem Zuwachs von 9,4 Prozent bei den internationalen Umsätzen fortsetzen können.

Und auch der Zukunftsmarkt der intelligenten Netze beginnt sich zu entwickeln – wengleich wir hier noch keine Umsätze ausweisen. So schloss T-Systems im Geschäftsfeld Energie einen Vertrag mit VOLTARIS über das Auslesen, Übertragen und Aufbereiten von Energiedaten ab. Dazu kommen einige Kooperationsabkommen. Ich möchte hier beispielhaft die Vereinbarung mit Autotxt im Bereich Vernetztes Fahrzeug erwähnen. Dabei geht es um Lösungen für den Diebstahlschutz von Fahrzeugen. Eine andere Kooperation mit Gemalto beschäftigt sich mit Notrufen aus Fahrzeugen. Diese Lösung wird in die neuesten Fahrzeugmodelle der Marke BMW integriert.

Sie sehen also, wir kommen in unseren Wachstumsfeldern weiter gut voran.
Und damit gebe ich jetzt ab an Tim Höttges, der Sie detailliert durch die
Finanzzahlen führen wird.