

Conference Call

Präsentation der Zahlen für das 3. Quartal 2012

8. November 2012

Timotheus Höttges

Finanzvorstand

Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René Obermann!

Im operativen Segment Deutschland verzeichneten wir eine bessere Umsatzentwicklung und eine nahezu unveränderte bereinigte EBITDA-Marge – und das trotz einer Steigerung der Marketinginvestitionen um 100 Millionen Euro.

Der Umsatzrückgang belief sich im dritten Quartal auf nur 1,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Wert ist geringer als noch im zweiten Quartal und ist im Wesentlichen auf eine bessere Entwicklung der Mobilfunk- und Wholesaleumsätze sowie der übrigen Umsätze zurückzuführen.

Die Umsätze im Mobilfunk wurden in erster Linie durch den hohen Smartphone-Absatz getrieben und stiegen um 3,2 Prozent. Die Entwicklung im Festnetzgeschäft war mit minus 2,7 Prozent im Trend der Vorquartale. Die übrigen Umsätze gingen um 12 Prozent zurück. Ausschlaggebend waren hierfür die Umsätze im Bereich der Festnetz- und Mehrwertdienste.

Wie bereits im zweiten Quartal angekündigt, steigerten wir die Marktinvestitionen erheblich. Trotzdem blieb unsere bereinigte EBITDA-Marge dank konsequenter Kostendisziplin mit knapp 42 Prozent weitgehend stabil.

Der Rückgang der Serviceumsätze im Mobilfunk konnte weiter deutlich abgebremst werden. Haupttreiber war hier das starke Umsatzwachstum im mobilen Datengeschäft mit einem Plus von 21 Prozent. Ohne Berücksichtigung des Verlusts eines Wholesale-Anbieters und der Auswirkungen der Roaming-Tarifsenkung im Juli wären die Serviceumsätze im Vergleich deutlich gestiegen.

Mit 322.000 verkauften iPhones und 561.000 verkauften Android-Geräten verzeichneten wir im dritten Quartal einen ausgezeichneten Smartphone-Absatz. Besonders erfreulich waren die Absatzzahlen für das iPhone 5 mit 100.000 verkauften Geräten in den letzten beiden Septemberwochen.

Mit den Kennzahlen für das deutsche Festnetzgeschäft sind wir sehr zufrieden. Wir konnten erneut hohe Nettoneuzugänge verzeichnen: Es kamen 76.000 neue Entertain-Kunden und 83.000 neue Glasfaserkunden zu uns.

Dank unserer erfolgreichen Upsale-Strategie konnten wir bei den Privatkunden den durchschnittlichen Umsatz pro Anschluss im Jahresvergleich wieder verbessern, und zwar um 30 Eurocent auf 25,80 Euro.

Im USA-Geschäft verzeichneten wir eine insgesamt positive Entwicklung bei den Nettoneukunden. Haupttreiber waren deutliche Zugänge bei den eigenen Prepaid-Kunden und ein 17-prozentiger Anstieg der Bruttoneuzugänge bei den eigenen Vertragskunden. Das spiegelt den anhaltenden Erfolg unserer „Monthly 4G“-Tarifpläne wider.

Wie bereits im zweiten Quartal verzeichneten wir im Jahresvergleich eine leichte Verbesserung der Wechslerate bei den eigenen Vertragskunden von 2,6 Prozent auf 2,3 Prozent.

Die Serviceumsätze in US-Dollar waren um 8,4 Prozent rückläufig. Diese Entwicklung lässt sich insbesondere auf eine schwächere Entwicklung des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde zurückführen, die sich aus dem Wechsel zu den beliebten Value-Plänen und dem veränderten Kundenmix ergab.

Wie bereits erwähnt und wie erwartet, stiegen unsere Werbeinvestitionen und die mit der Kundengewinnung verbundenen Kosten im dritten Quartal erheblich an. Aus diesem Grund ging das bereinigte EBITDA im Vergleich zum Vorjahr um 14 Prozent zurück. Trotzdem blieb das bereinigte EBITDA während der ersten neun Monate im Wesentlichen stabil bei 3,9 Milliarden US-Dollar.

Im Segment Europa war die Entwicklung im dritten Quartal sowohl beim Umsatz als auch beim bereinigten EBITDA schwächer. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in einigen unserer Märkte, wie zum Beispiel in den Niederlanden, der Tschechischen Republik, in Ungarn und Griechenland, immer noch schwierig. Zudem hat René Obermann ja bereits auf die breite Absenkung der mobilen Terminierungsentgelte und die erhobenen Sondersteuern verwiesen.

Trotz dieser schwierigen Voraussetzungen konnten wir erneut gute operative Ergebnisse erzielen: Wir erweiterten unseren Kundenstamm im Breitbandgeschäft um fast 4 Prozent und im TV-Geschäft um 8 Prozent. Außerdem haben wir 1 Million mehr Vertragskunden im Mobilfunk als zum Ende des Vergleichsquartals im Vorjahr.

Schauen wir uns zwei unserer Länder einmal etwas genauer an: In Griechenland verzeichneten wir im dritten Quartal eine schwächere Entwicklung der Finanzzahlen. Sowohl die Umsätze als auch das EBITDA waren um 11 Prozent rückläufig.

Der Umsatzrückgang war auf eine 27-prozentige Absenkung der mobilen Terminierungsentgelte im August und die neue europäische Roaming-Regelung zurückzuführen. Trotzdem erzielten wir dank strikter Kostendisziplin eine gegenüber dem Vorjahr leicht verbesserte EBITDA-Marge.

Wir verbuchten auch weiterhin gute operative Ergebnisse: Im Mobilfunk schrieben wir bei den Nettoneuzugängen im Vertragskundensegment wieder positive Zahlen, während wir im Festnetzgeschäft netto 34.000 Breitband-Neukunden, 19.000 neue SAT TV-Kunden und sogar positive IPTV-Nettoneuzugänge verzeichneten.

Was die Refinanzierung betrifft, so ist die OTE-Geschäftsführung mit dem geplanten Verkauf von Hellas Sat und Gobul sowie der zusätzlichen Generierung von Free Cashflow auf einem guten Weg, ihre Refinanzierung selbst zu sichern.

In Ungarn verzeichneten wir ein Umsatzwachstum, das durch das Wachstum unseres IPTV-Geschäfts, das integrierte Festnetz- und Mobilfunk-Angebot Paleta sowie durch neue Erlösquellen wie den Verkauf von Energieverträgen, getrieben wurde.

Aufgrund der niedrigeren Margen einiger dieser Geschäftsbereiche und der Auswirkungen der doppelten Sonderbesteuerung ging das EBITDA im Jahresvergleich um mehr als 6 Prozent zurück.

Operativ schnitt Magyar Telekom gegenüber dem Wettbewerber Telenor bei den Nettoneuzugängen im Vertragskundensegment besser ab und konnte die Preise für Mobilfunkdienste im September und für Festnetzdienste im Oktober erhöhen.

Lassen Sie mich kurz auf unser britisches Joint Venture Everything Everywhere eingehen: Wenn wir den Effekt der mobilen Terminierungsentgelte ausklammern, stiegen unsere Serviceumsätze um 3,1 Prozent.

Mit 250.000 Nettoneuzugängen im Vertragskundensegment verzeichneten wir ein solides Wachstum und erreichten einen guten Marktanteil. Die Wechselrate bei den Postpaid-Kunden blieb mit 1,2 Prozent niedrig.

Am 30. Oktober haben wir unser LTE-Angebot eingeführt, sodass wir in den nächsten Quartalen in Großbritannien von unserem LTE-Vorsprung und unserer starken iPhone 5-Position profitieren werden.

Und damit zu T-Systems. Wir haben zum 1. Juli 2012 die IT-Konzerninfrastruktur neu formiert und die gesamte interne IT innerhalb des operativen Segments Systemgeschäft als neue Telekom IT gebündelt.

Aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr geringeren Projektaktivität im dritten Quartal 2012 und der fortgesetzten Bemühungen, die gesamten IT-Kosten bei der Deutschen Telekom zu senken, waren die Umsätze von Telekom IT im Jahresvergleich um 44 Prozent rückläufig. Aus diesem Grund gingen die Gesamtumsätze im Systemgeschäft um 10,7 Prozent zurück, was nur teilweise durch das 0,8-prozentige Wachstum bei den externen Umsätzen und das 9,5-prozentige Wachstum bei den Auslandsumsätzen ausgeglichen werden konnte.

Teil der Neuformierung der Telekom IT war die Einführung einer so genannten Null-Margen-Logik für die internen Leistungsbeziehungen: Die IT-Aufträge werden dabei ohne marktübliche Margen-Aufschläge erbracht. Dadurch liegt die EBIT-Marge im Systemgeschäft insgesamt deutlich unter den früher ausgewiesenen Margen.

Im dritten Quartal war die Entwicklung unseres Free Cashflows, der im Vergleich zum Vorjahr um 37 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro anstieg, besonders stark. Damit liegen wir bei der Umsetzung unseres Gesamtjahresziels voll im Plan. An unserer Prognose für den Free Cashflow in Höhe von etwa 6 Milliarden Euro ändert sich also nichts.

Damit komme ich zur Entwicklung des Konzernergebnisses: Der bereinigte Konzernüberschuss ging im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 29,4 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro zurück. Dies ist aber nicht auf das operative Geschäft zurückzuführen, sondern auf eine Regel der internationalen Rechnungslegung IFRS. Die IFRS schreiben vor, dass wir im vergangenen Jahr nach Abschluss der Vereinbarung mit AT&T über den geplanten Verkauf von T-Mobile USA das Unternehmen als „aufgegebenen Geschäftsbereich“ zu klassifizieren hatten. Das hatte zur Folge, dass keine Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mehr vorgenommen werden durften. Die Erhöhung der Abschreibungen im dritten Quartal 2012 um 559 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr geht zum größten Teil auf diese Regelung zurück. Glättet man diesen Einmaleffekt, so lag der vergleichbare Konzernüberschuss im dritten Quartal 2011 etwa auf dem Niveau der drei Monate Juli bis September 2012.

Ich möchte schon jetzt darauf hinweisen, dass wir im vierten Quartal genau den umgekehrten Fall haben werden: In den letzten drei Monaten des vergangenen Jahres haben wir nämlich die seit dem 20. März 2011 nicht vorgenommenen Abschreibungen bei T-Mobile USA komplett nachgeholt.

Nun möchte ich Ihnen den negativen Sondereinfluss von 7,4 Milliarden Euro auf den Konzernüberschuss im dritten Quartal 2012 näher erläutern. Aufgrund IFRS-spezifischer Regelungen mussten wir nach der Vereinbarung über den Zusammenschluss unserer T-Mobile USA mit MetroPCS einen so genannten Impairmenttest, einen Werthaltigkeitstest, durchführen.

Für die Bewertung von T-Mobile USA ist der Börsenkurs der MetroPCS-Aktie unmittelbar vor Bekanntgabe der Vereinbarung maßgeblich. Gerade die transaktionsspezifischen Synergien aus dem Zusammenschluss von MetroPCS mit T-Mobile USA werden so nicht berücksichtigt. Die durch den Zusammenschluss erwarteten Vorteile belaufen sich auf einen Barwert von 6 bis 7 Milliarden Dollar, zum Beispiel:

- die Einsparung eines Großteils der nationalen Roaming-Aufwendungen von MetroPCS aufgrund der nationalen Netzabdeckung von T-Mobile USA und
- die erwartete schnelle Migration der MetroPCS-Kunden auf ein Netzwerk im Zuge von Handy-Upgrades.

Noch einmal zur Verdeutlichung: Bewertet wurde im Zuge des Impairmenttests die T-Mobile USA „stand alone“, so wie sie heute als Gesellschaft besteht; denn T-Mobile USA steht zum 30. September 2012 immer noch „stand alone“ in unseren Büchern.

Die Wertminderung entsteht einzig und allein daraus, dass gemäß den IFRS-Standards der MetroPCS-Börsenkurs zugrunde gelegt werden muss. Die Wertminderung ist aber nicht auf eine veränderte Einschätzung des Managements zur Geschäftsentwicklung in den USA zurückzuführen. Zukünftige Wertsteigerungen der künftigen gemeinsamen größeren und schlagkräftigeren Gesellschaft sind in dem jetzt festgelegten Buchwert nicht berücksichtigt.

Lassen Sie mich abschließend auf unsere Bilanzkennzahlen eingehen: Die Nettofinanzverbindlichkeiten gingen im Jahresvergleich um mehr als 4 Milliarden Euro auf 39 Milliarden Euro zurück. Angesichts der Erlöse aus dem

Towers-Geschäft in den USA Ende September gehen wir davon aus, dass sich unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten Ende 2012 auf weniger als 38 Milliarden Euro belaufen werden.

Selbst vor dem Abschluss der Towers-Transaktion verbesserte sich eine der wichtigsten Kennzahlen, das Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA, im Jahresvergleich von 2,3 auf 2,1 per 30.09.2012.

Aufgrund der mit der USA-Transaktion verbundenen Wertminderung war die Eigenkapitalquote rückläufig und bewirkte einen vorübergehenden Anstieg des Gearings auf 1,3, also einen Wert, der knapp außerhalb unseres Zielbereichs liegt.

Angesichts unserer Free Cashflow-Entwicklung und der erwarteten Senkung der Nettofinanzverbindlichkeiten im vierten Quartal gehen wir jedoch davon aus, dass das Gearing bis zum Jahresende wieder in unserem Zielbereich von 0,8 bis 1,2 liegen wird.

Wir erhalten weiterhin von allen Rating-Agenturen Bewertungen mit stabilem Ausblick und verfügen nach wie vor über uneingeschränkten Zugang zu den Fremdkapitalmärkten.

Damit freuen René Obermann und ich uns auf Ihre Fragen.