

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2013
8. Mai 2013

Timotheus Höttges
Finanzvorstand
Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René Obermann!

Wir sind mit unserer operativen und finanziellen Leistung im ersten Quartal in Deutschland zufrieden.

Der Umsatzrückgang belief sich im Jahresvergleich auf nur 1,6 Prozent und liegt damit im Trend der vorangegangenen Quartale.

Die Mobilfunkumsätze stiegen um 0,4 Prozent, getrieben durch Endgeräteumsätze und eine Stabilisierung der Serviceumsätze. Die Umsätze im klassischen Festnetzgeschäft waren um 2,9 Prozent rückläufig, was der Entwicklung in den Vorquartalen entspricht.

Im Wholesale-Bereich verzeichneten wir bei den Umsätzen im Vergleich zum vierten Quartal ein Minus von 6 Prozent. Dies war in erster Linie auf verstärkte negative regulatorische Effekte im Interconnection-Bereich zurückzuführen, aber auch auf eine rückläufige Entwicklung bei den Serviceumsätzen für Sprachdienste.

Das bereinigte EBITDA ging im Jahresvergleich um 3,8 Prozent zurück, was zu einer robusten Marge von 40,5 Prozent führte. Dafür war in erster Linie eine Reduzierung der operativen Aufwendungen von 2,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verantwortlich.

Wie schon in den vorangegangenen Quartalen erzielten wir auch im ersten Quartal 2013 zufriedenstellende Ergebnisse im deutschen Festnetzgeschäft. Ich möchte hier die folgenden Entwicklungen besonders hervorheben:

Dank der 30.000 im ersten Quartal neu hinzugewonnenen Kunden für unsere LTE-Breitbanddienste via Funk können wir eine recht stabile Entwicklung bei den Anschlussverlusten verzeichnen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir unsere Anschlussverluste seit dem Höchststand im Jahr 2008 um knapp 60 Prozent reduziert haben.

Hinzu kommt ein kontinuierliches Wachstum des durchschnittlichen Umsatzes pro Anschluss – ARPU – getrieben durch eine anhaltende Migration auf Double- und Triple-Play-Produkte.

Im Bereich der schnellen Glasfaseranschlüsse verzeichneten wir mit über einer Million Retail-Kunden eine Steigerung von mehr als 50 Prozent im Jahresvergleich und legten hier dank unseres Kontingentmodells auch bei den Wholesale-Kunden kräftig zu.

Wenden wir uns nun dem Mobilfunk zu. Die Serviceumsätze im gesamten deutschen Mobilfunkmarkt gingen im ersten Quartal gemäß unseren Schätzungen um 2,7 Prozent zurück.

Wie geplant haben wir, unter Ausklammerung des Effekts gesenkter Terminierungsentgelte, bereits eine Stabilisierung unserer Serviceumsätze erreicht.

Lassen Sie mich kurz auf die Haupttreiber eingehen:

- Eine weiterhin negative, jedoch im Quartalsvergleich leicht verbesserte Umsatzentwicklung bei den Sprachdiensten.
- Beschleunigter Rückgang der SMS-Nutzung aufgrund von IP-Substitution und verstärkter Bündelung.
- Wachstum bei den mobilen Datenangeboten um 17 Prozent.
- Kein erneutes Auftreten negativer Effekte des Jahres 2012, wie zum Beispiel der Verlust eines Service-Providers.

Und ein weiterer wichtiger Punkt: Unsere Vertriebsleistung war wieder ausgezeichnet, wobei ich auch hier kurz Einzelheiten nennen möchte:

- In Verbindung mit dem starken Absatz bei Smartphones haben wir einen kräftigen Zuwachs bei den Double-Play-Kunden erreicht, die jetzt 62 Prozent der eigenen Vertragskunden ausmachen.
- Die Wechslerate bei den Vertragskunden ging im Vergleich zum Vorjahr um 60 Basispunkte auf 1,1 Prozent zurück – das ist ein „Best in Class“-Ergebnis.

Kommen wir nun zum USA-Geschäft. Wir weisen zum letzten Mal die Ergebnisse von T-Mobile USA stand-alone aus. Im zweiten Quartal wird

T-Mobile USA damit beginnen, Ergebnisse für das neue, aus T-Mobile USA und MetroPCS gebildete Unternehmen zu berichten.

Was die aktuellen Ergebnisse von T-Mobile USA betrifft, so haben wir bereits auf die erheblich verbesserte Kundenentwicklung im ersten Quartal hingewiesen.

Besonders hervorzuheben ist hier, dass wir die Verluste eigener Postpaid-Kunden auf 199.000 reduziert haben – eine Verbesserung um 61 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2012. Verantwortlich hierfür war eine Senkung der Wechslerate bei den eigenen Postpaid-Kunden um 60 Basispunkte.

Was die Finanzkennzahlen betrifft, so verlief der Rückgang unserer Serviceumsätze ähnlich wie im Vorquartal. Treibende Faktoren waren Kundenverluste im vergangenen Jahr und die fortgesetzte Migration auf Value- und Simple Choice-Pläne, die jetzt 36 Prozent der eigenen Postpaid-Kundenbasis ausmachen.

Wie in früheren Quartalen fiel der Rückgang der Gesamtumsätze aufgrund steigender Geräteumsätze, die ebenfalls durch die Migration auf Value-Pläne getrieben wurden, geringer aus als bei den Serviceumsätzen.

Trotz der rückläufigen Serviceumsätze erzielte T-Mobile USA eine fast stabile bereinigte EBITDA-Marge von 25 Prozent. Dies lässt sich teilweise auf geringere Werbeaufwendungen als im vierten Quartal sowie auf anhaltende Erfolge bei den Kostenmaßnahmen zurückführen.

Auch beim ARPU setzten sich frühere Entwicklungen fort. So ging der ARPU eigener Postpaid-Kunden aufgrund der Migration auf Value-Pläne zurück, während der ARPU eigener Prepaid-Kunden dank des Erfolgs unserer monatlichen Prepaid-Pläne kräftig anstieg.

Das erste Quartal war für das Segment Europa sehr hart. Negative regulatorische Effekte waren 2,5-mal so hoch wie im Vorjahr, und die Wirtschafts- und Wettbewerbsbedingungen erwiesen sich weiterhin als äußerst schwierig. Dies schlug sich in der Entwicklung der Umsätze und des bereinigten EBITDA im Quartal nieder.

Der Umsatz des Segments war im ersten Quartal um 6,9 Prozent rückläufig, wobei sich der Rückgang unter Ausklammerung der regulatorischen Einflüsse sowie der Wechselkurs- und Einmaleffekte auf 3,9 Prozent belief.

Den wichtigsten positiven Beitrag zur Umsatzlage des Segments leistete Ungarn, wo das Retail-Energiegeschäft, ein erhöhter Smartphone-Anteil und Preiserhöhungen die Haupttreiber waren.

Die stärksten negativen Impulse kamen aus Griechenland. Dort verzeichneten wir Rückgänge bei den klassischen Festnetz-Sprachdiensten sowie Umsatzrückgänge im Mobilfunk durch einen intensiveren Preisdruck im griechischen Markt.

Im Hinblick auf das bereinigte EBITDA haben wir dank unserer hohen Effizienz und strikten Kostendisziplin teilweise einen niedrigeren Deckungsbeitrag und die Belastung durch die neue ungarische Infrastruktur-Steuer in Höhe von 23 Millionen Euro kompensieren können. Das EBITDA ging um 8,6 Prozent zurück. Bereinigt um regulatorische Einflüsse sowie Wechselkurs- und Einmaleffekte verringerte sich das EBITDA des Europa-Segments um 4,7 Prozent.

Die größte negative Auswirkung auf den Deckungsbeitrag kam erneut aus Griechenland aufgrund des negativen Umsatzeffekts. Griechenland leistet gleichzeitig aber auch den größten Beitrag zu den Kosteneinsparungen!

Den stärksten positiven Beitrag zum EBITDA leistete Polen durch geringere Kosten für die Kundengewinnung und Kundenbindung sowie geringere indirekte Kosten.

Aus Vertriebsicht setzte sich die gute Dynamik weiter fort, insbesondere in unseren Wachstumsfeldern.

René Obermann hatte das Thema bereits angesprochen. Lassen Sie mich hinzufügen, dass sich der Anteil von Smartphones an ausgelieferten Geräten von 57 Prozent im Vorjahr auf 68 Prozent erhöht hat.

Ich möchte an dieser Stelle etwas näher auf die OTE-Gruppe eingehen, weil sie selbst angesichts schwierigster Bedingungen ein gutes Beispiel für unsere Portfolio-Philosophie ist und sowohl vom Management-Standpunkt als auch operativ gesehen Bestleistungen erzielt.

Mit den koordinierten Restrukturierungsmaßnahmen, die das Führungsteam von OTE in den vergangenen 3 Jahren ergriffen hat und die u. a. einen erheblichen Personalabbau umfassten, konnte sogar die Pro-forma-EBITDA-Marge erhöht werden.

Gleichzeitig gelang es dem Team, im selben Zeitraum den Bestand an TV-Kunden, Festnetz-Breitbandkunden und mobilen Vertragskunden im gesamten Präsenzgebiet von OTE auszubauen.

Mittels erheblicher Maßnahmen zur Entschuldung, zum Beispiel bei Dividenden und Investitionen sowie der Veräußerung von Vermögenswerten – zuletzt die vor zwei Wochen vereinbarte Veräußerung von Globul –, wird das Management die Netto-Finanzverbindlichkeiten der OTE gegenüber dem Jahresende 2010 um etwa 2,4 Milliarden Euro reduzieren. Damit wird die Refinanzierung für die nächsten Jahre zusätzlich unterstützt.

Nach Umsetzung dieser hochgesteckten Ziele kann das Führungsteam der OTE sich jetzt uneingeschränkt auf die schwierigen Märkte in Griechenland, Rumänien und Albanien konzentrieren.

Und damit zum Systemgeschäft, wo wir im ersten Quartal gute Ergebnisse erzielten.

Der Umsatzrückgang von 5,6 Prozent war hauptsächlich auf einen durch saisonale Effekte bedingten Umsatzrückgang bei Telekom IT in Höhe von 24,9 Prozent zurückzuführen. Wir gehen davon aus, dass sich die Umsatzlage bei Telekom IT in den nächsten Quartalen wieder erholen wird.

Der Auftragseingang war im ersten Quartal besonders stark und um 33 Prozent höher als der Vergleichswert des Vorjahres, teilweise bedingt durch Aufträge von EADS und den Schweizerischen Bundesbahnen (SBB).

Beim bereinigten EBITDA und bereinigten EBIT verzeichneten wir im ersten Quartal eine signifikante Verbesserung, wobei die EBIT-Marge auf 0,3 Prozent anstieg. Haupttreiber waren Effizienzmaßnahmen sowie der Abschluss der kostenaufwändigen Übergangs- und Transformationsphase bei einigen unserer Big Deals.

Kommen wir nun zum Free Cashflow. Der Free Cashflow ist im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres mit einer Milliarde Euro im Wesentlichen stabil und ein ausgezeichneter Ausgangspunkt für die Umsetzung unserer Jahresprognose von 5 Milliarden Euro.

Die Investitionen (ohne Spektrum) gingen im ersten Quartal leicht auf 2,1 Milliarden Euro zurück. Während wir in den USA einen Anstieg bei den Investitionen verzeichneten, fielen diese in Deutschland aufgrund des langen Winters erheblich geringer aus.

Wie Sie sich erinnern, haben wir in unserer Prognose für das Gesamtjahr eine Steigerung vorgesehen. Es ist also in den nächsten Quartalen mit einem Anstieg der Investitionen zu rechnen.

Der bereinigte Konzernüberschuss erhöhte sich im Jahresvergleich um 31 Prozent, hauptsächlich getrieben durch geringere Abschreibungen. Grund hierfür ist eine reduzierte Abschreibungsbasis, welche im Wesentlichen durch die im Vorjahr erfasste Wertminderung der Vermögenswerte von T-Mobile USA verursacht wurde.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen im ersten Quartal leicht um 0,7 Prozent auf 37,1 Milliarden Euro. Die Hauptgründe hierfür waren der Erwerb von Spektrum in Höhe von 0,9 Milliarden Euro, insbesondere in den Niederlanden, und geringe negative Wechselkurseffekte.

Mit dem Abschluss der MetroPCS-Transaktion am 30. April übernehmen wir die Netto-Finanzverbindlichkeiten von MetroPCS in Höhe von 3,4 Milliarden US-Dollar in unsere Bilanz, wodurch sich die Netto-Finanzverbindlichkeiten im zweiten Quartal entsprechend erhöhen werden.

Lassen Sie mich abschließend auf unsere Bilanzkennzahlen eingehen.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA blieb im Vergleich zum Vorjahr stabil bei 2,1.

Die Eigenkapitalquote zeigte mit 28,5 Prozent eine leichte Verbesserung gegenüber dem vierten Quartal. Der Rückgang im Vorjahresvergleich ist auf die Verringerung des Eigenkapitals, insbesondere aufgrund der Wertminderung im USA-Geschäft, zurückzuführen.

Wir liegen mit allen Kennzahlen komfortabel im Zielkorridor. Darüber hinaus erhalten wir von den wichtigsten Rating-Agenturen weiterhin stabile Bewertungen auf BBB+-Niveau mit stabilem Ausblick.

Damit freuen René Obermann und ich uns auf Ihre Fragen.