

Conference Call zum 3. Quartal 2013

7. November 2013

Timotheus Höttges

Finanzvorstand

Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René Obermann!

Wenden wir uns zunächst dem Deutschlandgeschäft zu. Dort sind wir mit der operativen Entwicklung im dritten Quartal zufrieden.

Im Vorjahresvergleich ging der Umsatz um 1,2 Prozent zurück. Positiv war, dass der Umsatzrückgang im klassischen Festnetz nur noch bei 2,7 Prozent lag. Das ist eine Verbesserung gegenüber den Vorquartalen. Trotz des Rückgangs um ein Prozent, ohne Berücksichtigung des Effekts der gesenkten Terminierungsentgelte, lagen die Serviceumsätze im Mobilfunk immer noch erheblich über denen unserer Wettbewerber.

Die Wholesale-Umsätze, die im Vorjahresvergleich um 5 Prozent rückläufig waren, entsprachen auf vergleichbarer Basis ziemlich genau dem Trend des

zweiten Quartals. Bereinigt um Regulierungseffekte waren die Umsätze im dritten Quartal um 4,1 Prozent niedriger.

Da die Umsatzrückgänge durch Kosteneinsparungen von fast 2 Prozent abgefangen werden konnten, stieg die Marge leicht. Und das trotz höherer Personal- und Energiekosten.

Wie schon in den vorangegangenen Quartalen, erzielten wir auch im dritten Quartal 2013 insgesamt wieder zufriedenstellende Ergebnisse im deutschen Festnetz-Geschäft.

Folgende Entwicklungen möchte ich besonders hervorheben:

- Gegenüber dem Vorjahresquartal verbesserte sich die Entwicklung der Anschlussverluste, und das trotz der Substitution durch die im dritten Quartal hinzugewonnenen 21.000 LTE-Breitbandkunden im Mobilfunk.
- Wie Sie wissen, haben wir mit „Call & Surf via Funk“ ein erfolgreiches Produkt am Markt, das die weißen DSL-Flecken in Deutschland schließen wird und auf der neuen LTE-Technik beruht. Kunden erhalten somit die Möglichkeit, schnelles Internet auch dort zu nutzen, wo kein entsprechendes Festnetzprodukt zur Verfügung steht.
- Weiterhin haben wir deutliche Zuwächse bei den Glasfaserkunden mit 119.000 Netto-Neuzugängen. Davon stammen dank unseres Kontingent-Modells 50.000 aus dem Wholesale-Bereich.
- Die Netto-Neuzugänge bei den Breitbandkunden waren mit minus 47.000 weiter rückläufig und wurden aufgrund des verspäteten Starts des Produkts „Entertain to go“ sowie durch den saisonalen Anstieg der Wechslerate im dritten Quartal belastet. Das ist natürlich alles andere als zufriedenstellend, und wir werden dieses Problem ab dem vierten Quartal mit der verstärkten Förderung von Entertain angehen.

Nun zum Mobilfunk: Die Serviceumsätze im deutschen Mobilfunkmarkt gingen im dritten Quartal nach unseren Marktschätzungen um 4,7 Prozent zurück – eine eindeutige Verschlechterung gegenüber dem Vorquartal. Zwar schnitten wir immer noch besser ab als unsere Wettbewerber, jedoch waren unsere Serviceumsätze – um den Effekt der gesenkten Terminierungsentgelte bereinigt – im dritten Quartal mit einem Prozent immer noch leicht rückläufig.

Gründe hierfür waren insbesondere der scharfe Wettbewerb, aber auch die in diesem Sommer umgesetzten neuen Senkungen der Roaming-Gebühren. Zudem gingen die SMS-Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 30 Prozent zurück. Andererseits verzeichneten wir einen sehr starken Anstieg unserer mobilen Datenumsätze von knapp 31 Prozent. Dies ist auf eine erhöhte Smartphone-Durchdringung und die wachsende Zahl von LTE-Kunden mit Datentarifen zurückzuführen.

Erfreulicherweise können wir das zweite sehr erfolgreiche Quartal für T-Mobile US ausweisen.

Zur Verdeutlichung:

- Der Anstieg bei den Postpaid-Kunden um 648.000 bedeutet eine Verbesserung gegenüber Vorjahr um 1,1 Millionen Netto-Neukunden.
- Im Vorjahresvergleich ging die Wechslerate um 60 Basispunkte auf 1,7 Prozent zurück.
- Das bereinigte EBITDA legte im Jahres- und Quartalsvergleich zu, und das trotz der höheren Brutto-Neuzugänge bei den eigenen Postpaid-Kunden. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf etwas geringere Kundengewinnungskosten zurückzuführen.
- Der ARPU eigener Postpaid-Kunden ging gegenüber dem Vorjahreswert um 7,8 Prozent zurück, was sich mit der raschen Kundenmigration zu

Simple-Choice- und Value-Tarifen begründen lässt. Diese Tarife machen nunmehr 61 Prozent des Kundenstamms eigener Postpaid-Kunden aus – ein deutlicher Anstieg gegenüber den 50 Prozent am Ende des zweiten Quartals. Der ARPU eigener Prepaid-Kunden stieg im Jahresvergleich um 30 Prozent. Dieser Anstieg war getrieben durch die Übernahme der MetroPCS-Kunden, die einen höheren ARPU aufweisen.

Kommen wir nun zum aktuellen Stand von zwei unserer diesjährigen Kerninitiativen in den USA: dem Ausbau unseres LTE-Netzes und der Integration von MetroPCS.

Zum Ende des dritten Quartals haben wir bereits 202 Millionen Einwohner in US-Ballungsräumen abgedeckt. Wir haben über 25.000 Basisstationen modernisiert und versorgen bereits 91 der 100 wichtigsten Märkte in den USA mit unserem superschnellen LTE-Netz.

Auch die Integration von MetroPCS verläuft schneller als geplant. Wir haben bis Ende des dritten Quartals in 15 Märkten die Marke Metro neu eingeführt und haben 1.300 neue Vertriebspunkte eingerichtet.

Der organische Rückgang der Umsätze im Segment Europa belief sich im dritten Quartal auf 3,4 Prozent, die beste Leistung seit dem ersten Quartal des Vorjahres. Bereinigt um Konsolidierungskreis-, Wechselkurs- und Einmaleffekte sowie regulatorische Einflüsse beträgt der Rückgang nur 0,6 Prozent.

Den Umsatz-Rückgängen, hauptsächlich bei Sprachdiensten und SMS, standen höhere Endgeräte-Umsätze gegenüber, insbesondere in Polen, der Tschechischen Republik und in den Niederlanden.

Die stärksten negativen Auswirkungen kamen weiterhin aus Griechenland, wo wir Rückgänge bei den Sprachdiensten sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk verzeichneten. Die Umsätze in Griechenland erhöhten sich jedoch gegenüber dem Vorquartal.

Auch die operative Performance der OTE war im abgelaufenen Quartal sehr stark: Bis zum Ende des dritten Quartals erreichte sie 218.000 TV-Kunden und übertraf damit die ursprünglichen Erwartungen bei Weitem. Bei den Breitband-Endkunden hat OTE 12.000 Netto-Neuzugänge hinzugewonnen.

Auf Segmentebene war das bereinigte EBITDA stärker rückläufig als im zweiten Quartal. In den Niederlanden haben wir verstärkt in den Markt investiert. Das führte zu erfreulichen Kundenzahlen: 57.000 Netto-Neuzugänge bei den mobilen Vertragskunden. In der Tschechischen Republik und in Kroatien haben wir einen hart umkämpften Markt, in dem wir die Umsatzrückgänge nicht gänzlich durch Kosteneinsparungen ausgleichen konnten.

Die erfreuliche Dynamik in unseren Wachstumsfeldern haben wir in Europa weiter aufrechterhalten. Mit 110.000 Netto-Neuzugängen sind wir weiter im TV-Bereich gewachsen und haben jetzt knapp 3,5 Millionen TV-Kunden. Bei unseren Breitband-Endkunden erzielten wir im dritten Quartal 64.000 Netto-Neuzugänge. Im Bereich der Vertragskunden im Mobilfunk gewannen wir netto 164.000 Kunden hinzu.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz darauf eingehen, welche Fortschritte wir im dritten Quartal in Bezug auf die Umsatz-, Technologie- und Kostentransformation im Segment Europa erzielt haben:

- Der Anteil unserer Wachstumsfelder am Gesamtumsatz erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 3 Prozentpunkte auf 22 Prozent.

- Der Anteil des „Connected Home“ an den Festnetz-Umsätzen stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,6 Prozentpunkte auf 21,1 Prozent.
- Der Anteil mobiler Datenumsätze an den Gesamtumsätzen im Mobilfunk legte um 3 Prozentpunkte auf 17 Prozent zu.
- Und der Anteil der B2B/ICT-Umsätze an den Gesamtumsätzen erhöhte sich um 0,4 Prozentpunkte auf nahezu 3 Prozent.

Aber auch auf der Kosten- und Effizienzseite haben wir deutliche Fortschritte erzielt. Lassen Sie mich hier beispielhaft zwei Entwicklungen nennen:

- Der All-IP-Anteil an allen Festnetz-Anschlüssen erhöhte sich um 10 Prozentpunkte auf 26 Prozent.
- Und die Anzahl der in Betrieb befindlichen LTE-Stationen hat sich im Vorjahresvergleich mehr als verdreifacht und beläuft sich jetzt auf 2.800. Wir verfügen somit bereits in 6 Ländern über kommerziell genutzte LTE-Netze.

Im Systemgeschäft verzeichneten wir im dritten Quartal einige Verbesserungen.

Der Umsatzanstieg um 1,8 Prozent ist auf die Rückkehr der Market Unit zu organischem Wachstum mit 2,7 Prozent und den Aufholeffekt bei Telekom IT, der durch die interne Abrechnung von IT-Projekten eintrat, zurückzuführen. Der Auftragseingang legte mit fast 12 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro stark zu.

Auch das bereinigte EBITDA und EBIT zeigten dank erfolgreicher Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und der Beendigung kostenintensiver Übergangs- und Transformationsphasen bei mehreren Big Deals anhaltende Verbesserungen.

Die EBIT-Marge des Systemgeschäfts verbesserte sich im dritten Quartal auf 2,3 Prozent und die EBIT-Marge der Market Unit auf 3,8 Prozent.

Der Telekom IT ist in den ersten neun Monaten eine Senkung der IT-Kosten um eine Viertelmilliarde Euro gelungen.

Kommen wir nun zu den Finanzkennzahlen des Konzerns:

- Der Free Cashflow ist mit 1,4 Milliarden Euro im Vergleich zum sehr starken dritten Quartal des Vorjahres um mehr als 39 Prozent rückläufig.
- Der operative Cashflow war aufgrund von Working-Capital-Effekten in Höhe von minus 0,5 Milliarden Euro aus den Equipment-Installment-Plans bei T-Mobile US stärker rückläufig als das EBITDA. Der Cash Capex erhöhte sich um 350 Millionen Euro; insbesondere durch die Investitionen für den LTE-Netzausbau in den USA.
- Der bereinigte Konzernüberschuss ging im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im dritten Quartal um 11,4 Prozent zurück. Gründe hierfür sind vor allem ein rückläufiges Finanzergebnis, bedingt aus der Währungsumrechnung und aus der Bewertung von Finanzinstrumenten, ein verschlechtertes Zinsergebnis sowie höhere Ertragsteuern.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten reduzierten sich aufgrund des Free Cashflows sowie des Verkaufs von Globul und Germanos in Bulgarien gegenüber dem Vorquartal auf 39,7 Milliarden Euro.

Die auf der Folie mit 492 Millionen Euro ausgewiesene Position „Sonstiges“ beinhaltet Dividendenzahlungen in Höhe von 200 Millionen Euro an Minderheitsaktionäre und eine Zahlung in Höhe von 107 Millionen Euro für Spektrum in Polen.

Lassen Sie mich abschließend auf unsere Bilanzkennzahlen eingehen.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA ging aufgrund der reduzierten Netto-Finanzverbindlichkeiten wieder leicht auf das 2,3-Fache zurück. Bitte beachten Sie, dass darin bisher nur 5 Monate MetroPCS EBITDA enthalten sind. Würden wir auf Ganzjahresbasis rechnen, läge das Verhältnis bei 2,2.

Auch verbesserte sich die Eigenkapitalquote aufgrund der etwas niedrigeren Bilanzsumme und des gestiegenen Eigenkapitals auf 27,8 Prozent.

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

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