

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2013

Bonn, 6. März 2014

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Wir wollen Ihnen heute die – so viel darf ich vorwegschicken – sehr positive Entwicklung im vergangenen Geschäftsjahr vorstellen. Thomas Dannenfeldt wird Sie dabei als Finanzvorstand durch die Zahlen führen.

Wir haben über die vergangenen Quartale alles in allem einen guten Lauf gehabt. Diesen Lauf wollen wir fortsetzen und verbessern. Wie? Dazu möchte ich Ihnen im Anschluss die strategische Ausrichtung der Deutschen Telekom für die kommenden Jahre erläutern.

Wir werden uns heute beim Strategie-Ausblick auf unsere europäischen Aktivitäten konzentrieren. T-Mobile US hat vor einigen Tagen den weiteren

Weg des Unternehmens mit der Fortsetzung der erfolgreichen Un-Carrier-Strategie klar kommuniziert.

Darüber hinaus zeigen wir Ihnen auf, wie wir die Deutsche Telekom im aktuellen regulatorischen Umfeld weiterentwickeln wollen. Sie kennen meine feste Überzeugung: Wir haben als Branche in Europa die Chance, langfristig gegenüber asiatischen und amerikanischen Telekommunikationsunternehmen und sogenannten OTT-Playern wettbewerbsfähig zu werden und zu bleiben. Aber das wird nicht in einem zersplitterten europäischen Markt mit 200 Telekommunikationsunternehmen gehen. Wir müssen Europa als einen Markt verstehen, mit einheitlichen Wettbewerbsregeln und einer harmonisierten Regulierung, die klare Anreize für Investitionen und damit für Wachstum in Europa setzt. Für dieses Thema werde ich mich 2014 besonders laut einsetzen, heute würde es aber den Rahmen sprengen.

Das Geschäftsjahr 2013 war kein Jahr des Übergangs und des Abwartens. Wir haben weiter Gas gegeben, unsere Strategie konsequent umgesetzt und den Konzern weiterentwickelt. Einige Stichworte mögen dafür genügen: Zusammenschluss von T-Mobile US und MetroPCS, Vereinbarung zum Erwerb der GTS, Verkauf der Mehrheit an der Scout-Gruppe. Der Lohn dafür wie auch für die gute operative Entwicklung war ein starker Kursanstieg der T-Aktie. Ein klarer Ansporn, diesen Weg mit unveränderter Energie fortzusetzen!

Damit komme ich zum Überblick über die wichtigsten Entwicklungen im abgelaufenen Geschäftsjahr:

Zunächst: Wir haben unsere Prognose für das Jahr 2013 gut erreicht. Mit rund 4,6 Milliarden Euro beim Free Cashflow und einem bereinigten EBITDA von 17,4 Milliarden Euro liegen wir voll im Rahmen unserer Erwartungen.

Der Konzernumsatz ist 2013 um 3,4 Prozent gestiegen. Darum beneiden uns viele unserer europäischen Wettbewerber.

Treiber dafür war der Zusammenschluss unserer T-Mobile US mit MetroPCS in den USA. Aber auch organisch – also bereinigt um diesen Effekt – haben wir zugelegt: um 0,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Diese starke Entwicklung wollen wir in den kommenden Jahren fortsetzen.

Wir haben unsere Prognosen erreicht, deshalb wollen wir auch bei der Dividende liefern: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung wie geplant die Ausschüttung einer Dividende von 50 Eurocent je Aktie vor – steuerfrei für inländische Aktionäre übrigens, wie auch schon im vergangenen Jahr.

In aller Kürze ein Blick auf die Hauptentwicklungen in den Segmenten.

Das Deutschlandgeschäft läuft weiterhin stabil. Wir haben den Umsatztrend kontinuierlich verbessert und den Rückgang weiter eingedämmt: auf ein leichtes Minus von 1,7 Prozent. Besonders stolz sind wir auf die Entwicklung im Mobilfunk: Wir haben kräftig in unser Mobilfunknetz investiert – eine ganze Reihe von Testsiegen belegen die hohe Qualität unserer Netze. Das überzeugt die Kunden. In der Konsequenz haben wir als einziger Wettbewerber in Deutschland Marktanteile bei den Serviceumsätzen hinzugewonnen.

Auch mit dem Festnetzgeschäft können wir insgesamt zufrieden sein. Den negativen Trend bei den Anschlüssen haben wir weiter abschwächen können. Bei den Glasfaseranschlüssen verzeichnen wir deutliches Wachstum. Hier wollen wir weiter zulegen, um im Wettbewerb bei Breitbandanschlüssen wieder nach vorn zu kommen.

Kurz: Unser deutsches Geschäft ist trotz hoher Wettbewerbsintensität und nach wie vor harter Regulierung auf Kurs. Unser Heimatmarkt ist mit einer EBITDA-Marge von rund 40 Prozent eine solide Basis für das Konzernergebnis insgesamt.

Ebenfalls wieder auf Kurs ist unser US-Geschäft. Der Zusammenschluss mit MetroPCS und die verschiedenen Schritte der Un-Carrier-Strategie waren die Meilensteine 2013.

T-Mobile US hat im vergangenen Jahr 4,4 Millionen Kunden netto hinzugewonnen. Davon allein 2 Millionen Vertragskunden unter eigener Marke – im Jahr zuvor hatte hier noch ein Minus von rund 2,1 Millionen gestanden. Damit hat unsere US-Tochter ihre im Jahresverlauf schon angehobene Prognose noch einmal übertroffen und einen beeindruckenden Turnaround geschafft.

Auch die Börse honoriert den neuen Kurs von T-Mobile US ganz klar. Der Unternehmenswert von T-Mobile US stieg von Ende April bis Ende Dezember 2013 um 53 Prozent.

In unserem Europageschäft haben wir über die Quartale den Umsatztrend verbessern können. Für das Gesamtjahr 2013 verzeichnen wir organisch einen Rückgang von 3,6 Prozent. Im vierten Quartal haben wir sogar ein leichtes Umsatzplus von 0,6 Prozent erreicht. In die gleiche Richtung zeigt auch die Ergebnisentwicklung.

Ich will hier noch nicht von einer Trendwende sprechen. Aber wir haben eine klare Vorstellung, wie wir unser Geschäft in der Region weiterentwickeln wollen. Und die wollen wir erfolgreich umsetzen.

Insgesamt ordentlich verlief das Geschäft bei T-Systems. Das betrifft vor allem den Beitrag zur Effizienzsteigerung durch die Bündelung der konzerninternen IT. Bei einem leichten Umsatzrückgang hat sich das Ergebnis verbessert. Auf dieser Basis werden wir unser IT-Geschäft zukunftssicher aufstellen – vor allem mit Fokus auf die Entwicklung von Cloud-Angeboten. Die Transformation von T-Systems läuft.

Im Februar haben wir die Veräußerung von 70 Prozent der Anteile an der Scout-Gruppe abgeschlossen und damit einen weiteren Transformationsschritt gemacht: Mit dem Mittelzufluss aus der Transaktion können wir den GTS-Erwerb finanzieren und darüber hinaus noch unsere Verbindlichkeiten erheblich reduzieren. Damit entwickeln wir unser Portfolio weiter in Richtung integrierter Angebote in zwei wichtigen Ländern in Osteuropa.

Meine Damen und Herren, die gute Entwicklung des Konzerns Deutsche Telekom hat auch der Kapitalmarkt im vergangenen Jahr eindeutig honoriert: Der Total Shareholder Return – also die Kombination aus Kursentwicklung und Dividende – lag 2013 bei rund 56 Prozent! Damit liegen wir deutlich vor allen vergleichbaren europäischen Wettbewerbern. Darauf können wir stolz sein.

Und damit möchte ich nun für den weiteren Finanzteil an Thomas Dannenfeldt übergeben. Ich melde mich gleich wieder zum Thema Strategie.