

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2014
8. Mai 2014

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie zu der Vorstellung unserer aktuellen Geschäftszahlen.

Ich freue mich, dass wir Ihnen ein sehr positives erstes Quartal präsentieren können.

Zunächst möchte ich Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen im Quartal geben. Danach erläutert mein Kollege Thomas Dannenfeldt Ihnen detailliert die Zahlen in den einzelnen Geschäftsfeldern.

Wir haben im ersten Quartal konsequent weiter an unserer Strategie gearbeitet, mit der wir führendes europäisches Telekommunikationsunternehmen werden wollen.

Lassen Sie mich die wichtigsten Entwicklungen kurz einordnen:

In Deutschland haben wir unsere integrierte Netz-Strategie weiter vorangetrieben. Die LTE-Abdeckung haben wir deutlich erhöht und der Glasfaser- und Vectoring-Ausbau läuft auf Hochtouren.

Parallel dazu stellen wir das Netz auf die IP-Technologie um und haben im ersten Quartal weitere rund 500.000 Anschlüsse migriert. Dafür und für den Glasfaser- und LTE-Ausbau investieren wir massiv.

Der Erfolg gibt uns recht: Bei den Mobilfunk-Service-Umsätzen haben wir ein leichtes Plus erreicht und beim Absatz von glasfaserbasierten Anschlüssen das beste Quartal überhaupt.

Im Segment Europa haben wir die Entwicklung aus dem vergangenen Jahr fortgesetzt und mit mehreren Transaktionen die Basis dafür verbreitert, integrierte Angebote anbieten zu können. An erster Stelle sei hier die inzwischen ohne Auflagen genehmigte Übernahme der GTS-Gruppe genannt. Mit ihr werden wir vor allem unser bislang mobilfunkzentriertes Geschäft in Polen und Tschechien voranbringen und unsere Position im Geschäftskunden-Bereich stärken.

In Tschechien haben wir zusätzlich mit der Übernahme der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic den Weg frei gemacht für eine schnellere Integration des Festnetz- und des Mobilfunk-Geschäfts.

Ein weiteres wichtiges Thema ist auch in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften die Umstellung des Festnetzes auf IP. Das ist in Mazedonien als erstem Land vollständig abgeschlossen, in den anderen Unternehmen liegen wir voll im Plan.

Die Situation von T-Systems war in einem wettbewerbsintensiven Umfeld weiter schwierig. Das hat die Notwendigkeit einer grundlegenden Neuausrichtung noch einmal verdeutlicht. Die Basis dafür haben wir gerade mit einem umfassenden Maßnahmenpaket mit unseren Sozialpartnern verhandelt.

Erste Schritte sind bereits gemacht – so haben wir im Rahmen des Programms T-Systems 2015+ die Leistung von Desktop-Services an einen Partner abgegeben und den Weiterverkauf von Hardware eingestellt.

In den USA hat die T-Mobile US das Wachstumstempo noch einmal angezogen. Das Team um John Legere hat vor wenigen Tagen die Zahlen veröffentlicht. Mit einem Zuwachs von 2,4 Millionen Kunden haben sie ein besseres Neugeschäft erreicht, als AT&T und Verizon zusammen.

Meine Damen und Herren,

auf der Basis solider Finanzrelationen nutzen wir unsere Handlungsspielräume und erarbeiten uns zusätzlich weitere. Ein Beispiel ist der Verkauf von 70 Prozent der Anteile an der Scout-Gruppe zu einem hervorragenden Preis. Auf der anderen Seite haben wir die Minderheitsanteile an der T-Mobile Czech Republic erworben und können damit die strategische Ausrichtung des Konzerns hin zu integrierten Angeboten zügig vorantreiben.

Darüber hinaus konnten wir mit dem Mittelzufluss auch die Finanzverbindlichkeiten weiter reduzieren. Der Buchgewinn aus der Scout-Transaktion war zudem der wesentliche Faktor für den starken Anstieg des ausgewiesenen Konzernüberschusses, der sich auf 1,8 Mrd. Euro mehr als verdreifacht hat.

Im operativen Geschäft haben wir die Entwicklung fortgesetzt, die uns von unseren europäischen Wettbewerbern abhebt: Die Deutsche Telekom wächst,

und zwar deutlich. Der Konzern-Umsatz ist im ersten Quartal um 8 Prozent auf 14,9 Mrd. Euro gestiegen. Das geht zu einem Teil auf den Zusammenschluss in den USA mit MetroPCS zurück.

Aber auch organisch haben wir ein Plus von 4,2 Prozent. Hier zahlt sich die völlig neue Markt-Strategie aus, die T-Mobile US seit einem Jahr verfolgt. Das starke Wachstum ist gleichwohl werthaltig, wie Thomas Dannenfeldt Ihnen gleich erläutern wird.

Und die Strategie in den USA wird auch vom Kapitalmarkt positiv bewertet, wie ein Plus von rund 9 Prozent der T-Mobile US-Aktie im Anschluss an die Bekanntgabe der Quartalszahlen vor einer Woche eindrücklich belegt.

Beim bereinigten EBITDA hatten wir im ersten Quartal einen Rückgang um 3,9 Prozent auf 4,1 Mrd. Euro. Wir bewegen uns hier ebenso wie beim Free Cash Flow, der mit rund 1 Mrd. Euro etwa auf Vorjahresniveau lag, klar innerhalb unserer Planungen.

Daher kann ich hier auch die Prognose des Konzerns für das Gesamtjahr bestätigen: Wir erwarten unverändert ein bereinigtes EBITDA, das im Vergleich zum Vorjahr stabil bei 17,6 Mrd. Euro liegen soll. Und für den Free Cash Flow planen wir weiter rund 4,2 Mrd. Euro im Gesamtjahr.

Und damit übergebe ich an Thomas Dannenfeldt

Vielen Dank Thomas.

Meine Damen und Herren,

Die Deutsche Telekom hat in den vergangenen Jahren stets dafür gestanden, ihre Strategie konsequent zu verfolgen und das, was sie kommuniziert, auch umzusetzen.

Diesen Weg werden wir weiter gehen.

In Deutschland werden wir unsere integrierte Netz-Strategie fortsetzen. Das bedeutet auch, dass wir den Vermarktungsdruck bei unseren Glasfaser-Produkten erhöhen. Die Aufwärtsbewegung bei den Breitband-Anschlüssen über die vergangenen Quartale wollen wir im weiteren Jahresverlauf fortsetzen. Damit verbreitern wir auch die Basis für Angebote aus einer Hand.

Die Verbindung von Breitband und Entertain kommt bei unseren Kunden an, wie Ihnen Thomas Dannenfeldt gerade erläutert hat. Darüber hinaus werden wir unsere Mittelstandsinitiative weiter vorantreiben.

Mit der Migration aller Festnetz-Anschlüsse auf IP-Technologie in Deutschland und bei unseren europäischen Beteiligungen schaffen wir parallel eine zukunftsgerichtete und effiziente Netz-Infrastruktur. In Deutschland wollen wir im laufenden Jahr insgesamt rund 3 Millionen Anschlüsse umstellen.

Im Segment Europa wollen wir das Festnetz in der Slowakei bis zum Jahresende vollständig auf IP migriert haben. Das ist dann die zweite Landesgesellschaft nach Mazedonien.

Mit der Integration der GTS werden wir nach dem Closing voraussichtlich in einigen Wochen starten. Dann können wir ein breiteres Produktportfolio auch in

Polen und Tschechien anbieten. Unsere polnische Tochter PTC wird zudem ab Mai schnelle Mobilfunk-Dienste auf Basis von LTE anbieten und damit ihre Position am Markt stärken. Und nicht zuletzt wollen wir im Breitband-Geschäft im Festnetz die Neukundengewinnung verbessern.

Bei T-Systems arbeiten wir weiter an der Umsetzung des Programms T-Systems 2015+. Damit wollen wir kontinuierlich die Ertragskraft verbessern und unsere Position in digitalen Zukunftsfeldern ausbauen. Gleichzeitig haben wir natürlich unser Ziel im Blick, bei den konzern-internen IT-Kosten bis zum Jahr 2015 Einsparungen von 1 Mrd. Euro zu erreichen.

In den USA werden wir weiter mit hohem Druck die Un-Carrier-Strategie umsetzen. Dazu gehört auch, dass wir unser LTE-Netz weiter ausbauen auf eine Bevölkerungsabdeckung von 250 Millionen.

Das größte Lob für den Erfolg des Unternehmens kommt von den Wettbewerbern: Sie kopieren inzwischen Teile des Tarif-Modells der T-Mobile US. Wir freuen uns aber vor allem über das Zuspruch der Kunden, die unserer US-Tochter in hoher Zahl zuströmen – und bleiben. Und wir freuen uns natürlich über das Lob des Kapitalmarktes: Dadurch hat sich der Wert unseres Anteils an T-Mobile US innerhalb eines Jahres auf knapp 17 Mrd. Dollar verdoppelt.

Sie sehen, dass wir an vielen Stellen Grund zur Freude haben – und an den anderen arbeiten wir intensiv.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen!