

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2014
7. August 2014

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite: herzlich willkommen zu unserem Conference Call.

Tim Höttges hat die Konzernentwicklung ja bereits umrissen und dabei aufgezeigt, dass wir unsere gute, stabile Entwicklung des ersten Quartals fortgesetzt haben.

Wir können uns mit diesen Zahlen auch im Vergleich mit unseren Wettbewerbern sehr gut sehen lassen.

Ein detaillierter Blick in die einzelnen Segmente verdeutlicht das.

So haben wir im Deutschland-Geschäft trotz eines leichten Umsatzrückganges um 1,8 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro die bereinigte EBITDA-Marge auf 41,3

Prozent verbessert. Dies resultiert im Wesentlichen aus einem Rückgang der umsatzbezogenen Kosten, beispielsweise bei Interconnection. Die Einsparungen konnten die Aufwendungen im Zusammenhang mit unserer IP-Transformation und der integrierten Netz-Strategie mehr als ausgleichen.

Diese Entwicklung kommt nicht von ungefähr. Sie ist auf der Umsatzseite das Ergebnis unserer konsequent verfolgten integrierten Netzstrategie. Wir investieren weiter relevant in unser Netz und unseren Service. Dass dies bei den Kunden ankommt, beweisen unter anderem Leserwahlen und Tests, die unseren Kundenservice und unsere Netze regelmäßig mit Bestnoten bewerten.

Die insgesamt solide Umsatzentwicklung wird von mehreren Faktoren getragen.

Das Wachstum bei Glasfaser hat sich mit einem Plus von 227.000 Anschlüssen auf dem hohen Niveau des ersten Quartals fortgesetzt. Im Vergleichsquarter 2013 hatten wir noch einen Zuwachs um 126.000 Anschlüsse. Die Dynamik hat hier also deutlich zugelegt. Insgesamt stieg die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse gegenüber Vorjahr um 55,3 Prozent auf 1,97 Millionen.

Wir sehen einerseits einen deutlichen Zuwachs bei den eigenen Kunden – um 118.000 Anschlüsse im Quartal. Damit konnten wir auch die Entwicklung bei den eigenen Breitband-Kunden insgesamt verbessern.

Ähnlich positiv war andererseits die Entwicklung im Wholesale-Geschäft. Getrieben durch das Kontingent-Modell verzeichnen wir hier einen Anstieg im zweiten Quartal 2014 um rund 110.000 neue Anschlüsse.

Ebenfalls gut voran kommt das Cross- und Upselling. Rund die Hälfte unserer eigenen neuen Glasfaser-Kunden bucht zusätzlich Entertain. Dadurch stieg der Bestand an Entertain-Kunden zur Jahresmitte um 11,5 Prozent auf gut 2,3 Millionen.

Die deutlich gesunkenen Anschlussverluste im Festnetz hatte Tim Höttges bereits erwähnt. Darin enthalten sind 14.000 Kunden, die für ihre Breitband-Versorgung auf unser Angebot Call & Surf via Funk gewechselt sind und damit dem Konzern – jetzt als Mobilfunk-Kunden – erhalten blieben.

Im Mobilfunk hat die Zahl der Vertragskunden unter den eigenen Marken Telekom und Congstar weiter zugelegt – um fast 198.000 und damit stärker als im Vergleichsquartal mit 157.000.

Die Gesamtzahl der neuen Vertragskunden stieg um 275.000 – das ist weniger als im zweiten Quartal 2013. Der Grund liegt in der Ausbuchung inaktiver Kunden durch einen unserer Wholesale-Vertragspartner. Dadurch erhöhte sich auch die Wechslerate im Vertragskundengeschäft. Ohne diesen Einflussfaktor blieb sie weiter auf einem sehr niedrigen Niveau von 0,9 Prozent.

Die gestiegene Kundenzahl hat dazu beigetragen, dass wir unseren Marktanteil bei den Service-Umsätzen erhöht haben. Unser Service-Umsatz blieb mit einem leichten Rückgang auf 1,7 Milliarden Euro praktisch stabil.

Und damit zu T-Mobile US. Sie konnten es in den vergangenen Tagen bereits verfolgen: Unsere US-Tochter ist weiterhin auf Erfolgskurs. Nicht nur bei der Kundengewinnung, sondern ebenfalls bei den Service-Umsätzen und in puncto Wechslerate.

Das starke Kundenwachstum der vergangenen Quartale hat auch in den Monaten April bis Juni angehalten mit einem Netto-Plus von rund 1,5 Millionen Kunden, darunter 908.000 Vertragskunden unter eigener Marke.

Der Umsatz ist abermals deutlich um 14,6 Prozent auf 7,2 Milliarden Dollar gestiegen. Der Zuwachs ist geringer ausgefallen als in den Vorquartalen, weil der Effekt aus der Erstkonsolidierung von MetroPCS nur noch für den April durchschlug.

Gleichzeitig ziehen aber die Service-Umsätze durch das starke Kundenwachstum der vergangenen Quartale deutlich an. Im zweiten Quartal 2014 sind sie um 15,3 Prozent gestiegen. Hierin ist ebenfalls noch ein Effekt aus der Erstkonsolidierung der MetroPCS von einem Monat enthalten.

Die Dynamik in der organischen Entwicklung, also unter vergleichbarer Einbeziehung von MetroPCS in beiden Quartalen, nimmt aber deutlich zu: T-Mobile US hat im zweiten Quartal ein Wachstum der Service-Umsätze um rund 5 Prozent erreicht. An die Stelle der sprunghaften Umsatzsteigerungen durch die Erstkonsolidierung der MetroPCS tritt damit zunehmend ein Wachstum der Service-Umsätze durch die Verbreiterung der Kundenbasis.

Gleichzeitig blieb die Wechselrate der eigenen Vertragskunden mit 1,5 Prozent weiter sehr niedrig.

So können wir durch die breitere Basis von inzwischen mehr als 50 Millionen Kunden den Rückgang der durchschnittlichen Monatsumsätze bei den Vertragskunden als Folge der Un-Carrier-Tarife mehr als ausgleichen.

Das bereinigte EBITDA stieg um 22,1 Prozent auf 1,5 Milliarden Dollar. Damit verbesserte sich auch – wie von uns prognostiziert – die Marge des Unternehmens auf 20,5 Prozent.

Zunächst wächst die Kundenbasis, dann steigen Service-Erlöse und Ertragskraft. Kurzum: Unsere Strategie geht auf!

Und damit zum Europa-Geschäft.

Wie Tim Höttges vorhin schon angesprochen hat: Wir haben auch im zweiten Quartal diverse Erfolge bei der strategischen Weiterentwicklung in unseren europäischen Beteiligungen erreicht. So ist die Zahl der Breitband-Anschlüsse weiter um 54.000 im Quartal gestiegen und die der TV-Kunden um 61.000.

Im Mobilfunk konnten wir durch 38.000 Neukunden unsere Vertragskundenbasis auf nun 26,1 Millionen ausbauen. Das Wachstum ist dabei höher ausgefallen als im ersten Quartal 2014, aber geringer als in der Vergleichszeit des Vorjahres. Dies ist wesentlich verursacht durch einen Rückgang um rund 60.000 Vertragskunden in Polen.

Die Entwicklung bei Breitband-, TV- und Mobilfunk-Vertragskunden hat dazu beigetragen, die Umsatztransformation weiter voranzubringen. So machen die Wachstumsfelder rund 25 Prozent des Gesamtumsatzes im Segment aus, 3 Prozentpunkte mehr als im zweiten Quartal 2013. Ein Beispiel ist der Anstieg der mobilen Datenumsätze auf 19 Prozent der Mobilfunkumsätze insgesamt gegenüber 16 Prozent in der Vergleichszeit. Im Festnetz-Geschäft stieg der Anteil der Connected-Home-Umsätze um 2 Prozentpunkte auf 23 Prozent. Treiber waren hier vor allem das TV-Geschäft in Kroatien, Griechenland und der Slowakei durch den Erwerb von Digi.

Wir haben auch in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften weiter in unsere Netz-Infrastruktur investiert. Der Erfolg zeigt sich unter anderem in einem Anstieg der Triple-Play-Kunden auf 1,7 Millionen gegenüber 1,5 Millionen ein Jahr zuvor.

Durch hohe Kostendisziplin haben wir zudem erfolgreich der Wirkung des Umsatzrückganges auf die Ertragskraft entgegengewirkt. Auf Basis eines vergleichbaren Konsolidierungskreises und konstanter Wechselkurse ging der Umsatz um 5,3 Prozent zurück. Rund die Hälfte dieses Rückganges geht auf negative Regulierungsentscheidungen zurück.

Im Gegenzug haben wir die Runrate der Einsparungen bei den indirekten Kosten auf 92 Millionen Euro im Quartal verdreifacht, insbesondere in Griechenland, Österreich und den Niederlanden.

Das ausgewiesene bereinigte EBITDA ging daher nur leicht um 1,7 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro zurück. Organisch haben wir hier einen Anstieg um 1,7 Prozent erreicht. Die ausgewiesene EBITDA-Marge stieg so um 2,2 Prozentpunkte auf 34,7 Prozent.

Wir werden auch in unseren europäischen Beteiligungen weiter umfassend in unsere Netze investieren. Die Integration der GTS, die seit Ende Mai vollständig konsolidiert wird, ermöglicht uns, insbesondere in Polen und Tschechien, integrierte Angebote im Geschäftskundenbereich und im Wholesale zu unterbreiten und damit die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern.

Die Zahlen von T-Systems sind sehr stark vom Transformationsprogramm 2015+ sowie der Teilzahlung aus einem konzerninternen IT-Großauftrag geprägt.

Der Anstieg des Gesamtumsatzes um 0,8 Prozent resultiert aus diesem internen Projekt der Telekom IT, während in der Market Unit der Umsatz um 6,0 Prozent zurückging. Auf Basis eines vergleichbaren Konsolidierungskreises, also ohne die verkauften Gesellschaften in Italien und Frankreich, beläuft sich das Minus in der Market Unit auf 4,5 Prozent.

Eine Ursache hierfür war, dass T-Systems unprofitable Aufträge gekündigt und das Geschäft mit dem Weiterverkauf von Hardware deutlich reduziert hat. Das zeigt sich auch beim Auftragseingang der Market Unit, der um 30,2 Prozent zurückging.

Lassen Sie mich an dieser Stelle betonen: Der Umsatzrückgang liegt im Rahmen unserer Erwartungen für die Entwicklung von T-Systems in 2014 und ist das Resultat der Restrukturierung und Neu-Positionierung der Gesellschaft.

Unser Systemgeschäft ist am Markt mit wettbewerbsfähigen Produkten sehr präsent. Insbesondere bei digitalen Geschäftsmodellen – etwa auf Basis von Cloud – zeigen sich deutliche Fortschritte. So stieg der Umsatz mit Cloud-basierten Lösungen im ersten Halbjahr gegenüber der Vergleichszeit um mehr als 40 Prozent.

Ein eindrucksvoller Beleg ist auch der in der vergangenen Woche unterzeichnete Vertrag zur Errichtung und zum Betrieb eines Maut-Systems in Belgien. Den Vertrag mit einer Laufzeit von 12 Jahren hat ein Konsortium unter Führung und Mehrheitsbeteiligung unserer T-Systems-Tochter Satellic abgeschlossen.

Neben dem Umsatzrückgang führen Anlaufkosten für die Entwicklung von Wachstumsfeldern zu einer negativen Ergebnisentwicklung in der Market Unit. Die bereinigte EBIT-Marge lag im zweiten Quartal bei minus 0,2 Prozent nach 2,7 Prozent ein Jahr zuvor.

Meine Damen und Herren,

zum Abschluss möchte ich noch kurz auf einige wesentliche Finanzzahlen eingehen. Sie belegen – wie in den vergangenen Quartalen und Jahren – die hohe finanzielle Stabilität der Deutschen Telekom.

Der Free Cashflow liegt klar im Rahmen unserer Planungen, die für das Gesamtjahr einen Wert von rund 4,2 Milliarden Euro vorsehen. Die um 129 Millionen Euro höheren Investitionen – ohne Investitionen in Spektrum – konnten durch einen um 167 Millionen Euro höheren Beitrag aus dem operativen Geschäft mehr als kompensiert werden. Der leichte Rückgang des Free Cashflow geht daher vor allem auf höhere Zinszahlungen zurück.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss stieg im zweiten Quartal um 34 Prozent auf 0,7 Milliarden Euro. Er ist per saldo positiv beeinflusst durch einen Bucheffekt im Zusammenhang mit einem Spektrum-Tausch zwischen T-Mobile US und Verizon. Im Vorjahresquartal hatten wir dagegen höhere negative Sondereinflüsse aus Personalrestrukturierung verbucht.

Der bereinigte Konzernüberschuss ging um 21,5 Prozent auf 0,6 Milliarden Euro zurück. Hier wirkten sich im Vorjahresvergleich vor allem gestiegene planmäßige Abschreibungen in den USA aus. Diese resultieren einerseits aus den gestiegenen Investitionen sowie andererseits aus der höheren Basis an Vermögenswerten durch die Konsolidierung der MetroPCS.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns blieben im Vergleich zum Vorjahr konstant bei 41,4 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Ende des ersten Quartals 2014 verzeichnen wir einen Anstieg um rund 3,4 Milliarden Euro. Darin spiegelt sich unter anderem der Spektrum-Erwerb von T-Mobile US. Diesen hat unsere US-Tochter selbstständig durch Begebung von Anleihen und eine Kapitalerhöhung finanziert. Weitere wesentliche Faktoren für den

Anstieg im Quartalsvergleich waren die Auszahlung der Dividende im Juni sowie der Erwerb der GTS.

Alle Finanzrelationen liegen weiter komfortabel im Bereich unserer Planung und Prognosen.

Und jetzt freuen Tim Höttges und ich uns auf Ihre Fragen.