

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 3. Quartal 2015
5. November 2015

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Auch von mir ein herzliches Willkommen.

Tim Höttges hat es ja schon gesagt: Wir liefern, was wir versprochen haben.

Noch einmal zur Erinnerung: Beim Kapitalmarkttag im Februar haben wir klare Aussagen für unser mittelfristiges Ambitionsniveau und unsere Finanzziele für das Geschäftsjahr 2015 gemacht.

In den Jahren 2014 bis 2018 wollen wir demnach:

- den Umsatz um jährlich durchschnittlich 1 bis 2 Prozent steigern,
- das bereinigte EBITDA im Durchschnitt jährlich um 2 bis 4 Prozent erhöhen,
- den Free Cashflow im Mittel der Jahre um rund 10 Prozent verbessern.

Ich kann nur bestätigen:

Wir sind klar auf Kurs zu unserer Jahresprognose und den Kapitalmarkterwartungen für 2015.

So verzeichnen wir auch im dritten Quartal eine exzellente operative Entwicklung. Zweistellige Wachstumszahlen bei fast allen wichtigen Finanzkennzahlen: Das muss uns erst mal einer nachmachen.

Der Konzernumsatz erhöhte sich um 9,3 Prozent auf rund 17,1 Milliarden Euro. Dies ist weiter vor allem auf das starke US-Geschäft zurückzuführen. Dieses legte durch anhaltend hohe Kundengewinne und positive Wechselkurseinflüsse um rund 27 Prozent zu.

Organisch lag das Plus des Konzernumsatzes bei 2,2 Prozent. Das ist weniger als in den beiden vergangenen Quartalen und liegt ebenfalls im Geschäft von T-Mobile US begründet: Das Tarifmodell wurde um eine Leasingmöglichkeit für mobile Endgeräte erweitert.

Dabei werden die Geräteumsätze nicht komplett zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, sondern verteilt über die Vertragslaufzeit verbucht.

Wichtig ist festzustellen, dass das Wachstum der Serviceumsätze im dritten Quartal etwa so hoch wie im Quartal zuvor war.

Getrieben durch das starke Umsatzwachstum legte auch das bereinigte EBITDA um 12,9 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro zu. Das Plus beim bereinigten EBITDA von knapp 0,6 Milliarden Euro führte unter dem Strich zu einem Zuwachs beim ausgewiesenen Konzernüberschuss von 60 Prozent auf gut 800 Millionen Euro und beim bereinigten Konzernüberschuss von plus 30 Prozent

auf mehr als eine Milliarde Euro. Der Free Cashflow betrug im dritten Quartal 1,3 Milliarden Euro, das sind gut 16 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum.

Hinter diesen Zahlen stehen hervorragende operative Entwicklungen:

In den USA haben wir im dritten Quartal 2,3 Millionen Neukunden gewonnen. Zum fünften Mal in Folge hat unsere US-Tochter in einem Quartal mehr als eine Million Vertragskunden unter eigener Marke hinzugewonnen. Deshalb wurde nun die Prognose für das Kundenwachstum zum dritten Mal in diesem Jahr nach oben angepasst: Für das Geschäftsjahr 2015 gehen wir nun von 3,8 bis 4,2 Millionen neuen eigenen Vertragskunden aus. Und das ohne Veränderung des EBITDA-Ziels.

In Deutschland verzeichneten wir eine ungebrochen starke Nachfrage bei Glasfaserprodukten: So kamen von Juli bis September 425.000 neue Glasfaserkunden hinzu. Damit haben wir nun insgesamt 3,8 Millionen Glasfaseranschlüsse, im Vergleich zum Vorjahresquartal ein Zuwachs von rund 75 Prozent.

Einen kräftigen Zuwachs erwarten wir hier auch im vierten Quartal. Denn dann werden weitere rund 2,4 Millionen Haushalte in den Ausbaubereichen neu in die Vermarktung kommen.

Tim Höttges hat eben bereits das Thema „Beste Konnektivität“ angesprochen. Die bekommen Sie bei der Deutschen Telekom. Einerseits mit Glasfaser und andererseits auch da, wo Glasfaser nicht verfügbar ist. Zum Beispiel mit unserem innovativen Hybridanschluss. Im dritten Quartal verzeichneten wir hier 51.000 neue Anschlüsse.

Mit steigenden Anschlusszahlen und dem Verkauf hochwertigerer Produkte – Stichwort Entertain mit inzwischen 2,6 Millionen Kunden – kommt jetzt auch

der Umsatz im Breitbandgeschäft voran: Während wir im ersten Quartal konstante Umsätze im Vergleich zum Vorjahr ausweisen konnten, haben wir nun im dritten Quartal ein Plus von 0,9 Prozent.

Im Mobilfunk setzen wir Impulse durch unsere herausragende Netzqualität. So kamen allein bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ 144.000 neue Kunden hinzu. Die LTE-Versorgung haben wir auf 87 Prozent erhöht, gegenüber 79 Prozent ein Jahr zuvor. Im gleichen Zeitraum stieg die Zahl der LTE-Kunden um mehr als 2,7 Millionen.

In den Ländern unseres operativen Segments Europa waren die Telekommunikationsmärkte weiter einer hohen Wettbewerbsintensität ausgesetzt. Trotzdem konnten wir die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk im Jahresverlauf leicht auf 25,4 Millionen steigern. Beim Breitbandgeschäft erreichten wir ein Plus von 4,7 Prozent auf 5,4 Millionen Anschlüsse im Vergleich zum Vorjahr; bei den TV-Anschlüssen ein Plus von 4,4 Prozent auf 3,8 Millionen.

Die Basis des Erfolgs ist also ganz klar unsere hohe Netzqualität. Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss Technik zur Verfügung. Bis 2018 wollen wir beispielsweise unsere Netze in Europa vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bislang konnten wir zum Beispiel in Deutschland 8,6 Millionen Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren.

Zum 30. September 2015 konnten wir bei den IP-basierten Anschlüssen im Segment Europa einen Bestand von über 3,9 Millionen verzeichnen – plus 13,1 Prozent gegenüber dem Jahresendwert 2014. Nach dem erfolgreichen Abschluss der IP-Migration in der Slowakei und in Mazedonien im vergangenen Jahr sollen nun Kroatien und Montenegro zum Jahresende 2015 folgen. Mit einer Migrationsquote von 98 Prozent beziehungsweise 96 Prozent liegen wir hier nach den ersten neun Monaten 2015 gut im Plan.

Auch T-Systems ist weiter auf einem guten Weg. Das bereinigte EBITDA ist zwar im dritten Quartal in der Market Unit saisonal bedingt leicht rückläufig gewesen. In den ersten neun Monaten haben wir aber hier einen Anstieg von rund 16 Prozent. Wie schon von Tim Höttges erwähnt, legt das Geschäft mit der Cloud deutlich zu. Das trug zu einem Umsatzplus der Market Unit von 4,6 Prozent im dritten Quartal bei.

So viel zur sehr erfreulichen Entwicklung des operativen Geschäfts.

Bei unseren Finanzkennzahlen möchte ich einen Wert kurz erwähnen:

Wir haben das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA wie angekündigt wieder auf 2,5 gebracht. Damit liegt diese Relation wieder innerhalb unserer Zielspanne von 2 bis 2,5.

Des Weiteren ist es mir wichtig, noch einmal zu betonen, dass wir trotz der um 15 Prozent gestiegenen Investitionen genau auf Linie des vom Kapitalmarkt erwarteten Wachstums für unseren Free Cashflow in 2015 liegen.

Und damit freuen wir uns nun auf Ihre Fragen.