

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2015

25. Februar 2016

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Meine Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen.

Tim Höttges hat Ihnen anhand der wichtigsten Konzernzahlen bereits aufgezeigt, dass wir für 2015 sehr zufriedenstellende Ergebnisse erreicht haben.

Die Zahlen liegen klar oberhalb der von uns formulierten Prognose für 2015 und auch oberhalb des mittelfristigen Ambitionsniveaus. In den Jahren 2014 bis 2018 wollen wir

- 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 mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von rund 10 Prozent verbessern.

Und zugleich wollen wir das Investitionsniveau jährlich im Mittel um mindestens 1 bis 2 Prozent anheben. Und genau dies, nämlich das Anheben unseres Investitionsniveaus, haben wir auch 2015 getan. Wir haben mit hohen Investitionen unsere Netze weiter massiv ausgebaut und die Umstellung auf die IP-Technologie vorangetrieben.

Wir haben damit über alle Segmente hinweg eine hohe Dynamik der Kunden- und Geschäftsentwicklung erreicht, die sich zum Teil im vierten Quartal noch einmal beschleunigt hat. Dazu gleich mehr.

Die positive Entwicklung der Kundenzahlen hat sich in den Finanzkennzahlen des vierten Quartals weiter reflektiert. Der Umsatz ist in den drei Monaten um 5 Prozent auf 17,9 Milliarden Euro gestiegen.

Das bereinigte EBITDA ist im vierten Quartal um 15,7 Prozent auf 5,1 Milliarden Euro gewachsen.

Beide Größen sind durch das Angebot von T-Mobile US an seine Kunden beeinflusst, Endgeräte zu mieten, statt zu kaufen. Es wirkt sich mindernd auf den Umsatz und erhöhend auf das bereinigte EBITDA aus, wir hatten kürzlich darauf hingewiesen. Bereinigt um diesen Einfluss liegt die Umsatz- wie auch die Ergebnis-Entwicklung im Einklang mit dem Jahrestrend.

Das Fazit ist klar: Wir haben unsere erfreuliche Wachstumsdynamik auch im vierten Quartal beibehalten und unser mittelfristiges Ambitionsniveau übertroffen.

Lassen Sie mich einen kurzen Blick auf die Segmente werfen.

T-Mobile US hat die Bevölkerungsabdeckung des LTE-Netzes 2015 weiter erhöht und hat jetzt eine mit Verizon vergleichbare Netzabdeckung von über 300 Millionen Kunden. Zusätzlich hat die Nutzung des niederfrequenten A-Block-Spektrums die Netzqualität insbesondere in Gebäuden und Wohngebieten am Rande der Zentren in 2015 stark verbessert. Das sind wichtige Qualitäts- und Kaufargumente gegenüber den Kunden.

Noch ein Wort zur Wettbewerbsstärke: Die Zahl der Vertragskunden hat im vierten Quartal um rund 1,3 Millionen zugelegt. Die Wechselrate bei den Vertragskunden konnte gegenüber dem Vorjahr weiter auf 1,46 Prozent gesenkt werden.

Und: Von den Wettbewerbern wechseln nach wie vor mehr Kunden zu T-Mobile US als umgekehrt.

Bei einem Plus der Gesamtkundenzahl von rund 2,1 Millionen und praktisch konstanten monatlichen Durchschnittsumsätzen ist der Serviceumsatz im Jahresvergleich um rund 13 Prozent auf 6,4 Milliarden Dollar gestiegen. Das bereinigte EBITDA stieg um rund 34 Prozent auf 2,3 Milliarden Dollar.

Die Zahlen zeigen deutlich: Der Wachstumstrend von T-Mobile US war auch im vierten Quartal eindrucksvoll und ungebrochen.

Und damit zum Segment Deutschland.

Der Glasfaser-Ausbau hat im vierten Quartal den Absatz von Glasfaser-Anschlüssen noch einmal deutlich nach oben getrieben – um 532.000. Das ist eine neue Bestmarke. Und dies, obwohl ein Anteil von rund 0,8 Millionen Haushalten erst zum Jahresende in die Vermarktung gegangen ist. Diese werden für weitere Zuwächse im ersten Quartal 2016 sorgen.

Nach drei Quartalen mit durchgehend positiven Neukunden-Zahlen im Breitband-Geschäft hat auch das vierte Quartal einen Zuwachs von 48.000 Neukunden gebracht. Insgesamt stieg die Zahl unserer Breitband-Kunden damit im Gesamtjahr um 283.000. Unsere MagentaEins-Bündel haben auf der Festnetz-Seite dazu beigetragen, die Zahl der Entertain-Kunden im vierten Quartal um 51.000 weiter zu steigern.

Gute Nachrichten also insgesamt bei den Breitband-Umsätzen im deutschen Festnetz-Geschäft: Im vierten Quartal stiegen sie um 1,3 Prozent im Vorjahresvergleich. Im ersten Quartal stand hier noch eine Null.

Im Mobilfunk haben wir bei den eigenen Vertragskunden weiter um 78.000 im Quartal zugelegt. Der geringere Anstieg im Vergleich zu den Vorquartalen ist bedingt durch den Verlust eines Großkunden.

Unsere Marktführerschaft bei den mobilen Serviceumsätzen haben wir in einem leicht rückläufigen Gesamtmarkt weiter ausgebaut. Ich möchte zudem nochmals daran erinnern, dass hier die Rabatte der MagentaEins-Bündel verbucht werden.

Der Rückgang des Gesamtumsatzes im vierten Quartal um 1,1 Prozent geht zu etwa einem Drittel auf die Reduzierung des margenschwachen Handelsgeschäfts mit Endgeräten im Mobilfunk zurück. Gleichzeitig konnte das operative Segment Deutschland, unterstützt durch stringente Kostenkontrolle, das bereinigte EBITDA um 4,3 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro steigern und hat damit für das Gesamtjahr die versprochene EBITDA-Stabilität trotz hoher Investitionen erreicht.

Auch das Segment Europa hat die Kundenbasis weiter ausgebaut.

Im Jahresvergleich stieg die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk um 2 Prozent. Bei den Breitband-Anschlüssen haben wir ein Plus von rund 4 Prozent erreicht und im TV-Geschäft um 5 Prozent zugelegt.

Die Wachstumsfelder haben im vierten Quartal deutlich höhere Umsätze als in der Vergleichszeit des Vorjahres erzielt. Sie konnten aber die Rückgänge im traditionellen Telekommunikationsgeschäft noch nicht vollständig kompensieren. Zudem ist bei der Umsatzentwicklung zu berücksichtigen, dass wir das Transfer-Geschäft für internationale Sprachtelefonie beendet haben – mit einem entsprechenden Umsatzeinfluss. Bereinigt ergab sich ein Umsatzminus von rund 2,6 Prozent.

Das bereinigte EBITDA ging um rund 5,3 Prozent zurück. Hier wirkte sich das in diesem Quartal auch durch Einmaleffekte deutlich schwächere Ergebnis unserer niederländischen Tochter besonders aus.

Im Segment Europa haben wir zweifelsohne noch einige Herausforderungen vor uns. Und wir gehen diese Themen aktiv an.

Beispiel Niederlande: T-Mobile NL hat das am besten ausgebaute LTE-Netz aller Wettbewerber. In den vergangenen beiden Quartalen ist es bereits gelungen, Zugewinne bei den Vertragskunden zu erzielen. Diesen Weg, das hervorragende Netz in steigende Kundenzahlen und in der Folge auch in verbesserte Entwicklungen bei Umsatz und Ergebnis umzusetzen, wird das Unternehmen fortsetzen.

Beispiel Rumänien: Wir haben gerade eine Kooperation mit Orange abgeschlossen. Die Mobilfunk-Kunden unserer Tochter Telekom Romania können im Inland nun das LTE-Netz von Orange nutzen. Dadurch erreichen wir für unsere Kunden im Mobilfunk eine höhere Netzabdeckung und können damit bei unseren integrierten Angeboten punkten.

Im Gegenzug kann Orange in Ballungszentren unsere breitbandige Festnetz-Infrastruktur nutzen. Das hilft uns bei der Kapazitätsauslastung unserer Netze.

Beispiel Ungarn: Hier sind wir unter der Marke „MagentaOne“ als einziger Anbieter mit integrierten Angeboten im Markt. Wir können unseren Vorteil aus den Bündelangeboten voll ausspielen – und dabei mit einem LTE-Netz punkten, das 97 Prozent der Bevölkerung abdeckt.

Beispiel Griechenland: Unsere Bündelangebote firmieren hier unter „CosmoteOne“ und sie werden sehr gut angenommen. Mit unserem LTE-Netz, das rund 82 Prozent der Bevölkerung erreicht, haben wir auch hier ein starkes Argument im Wettbewerb.

Und damit zu T-Systems.

Im vierten Quartal haben wir die Umsätze in der Market Unit um 1,5 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro ausgebaut. Darin kommt insbesondere das Cloud-Geschäft immer stärker in Fahrt: In den vergangenen drei Monaten 2015 legte es um 23 Prozent zu.

Das bereinigte EBITDA wie auch das EBIT der Market Unit wurde im vierten Quartal teilweise durch notwendige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells belastet. Im Gesamtjahr haben wir jedoch in der Market Unit Verbesserungen beider Kennzahlen erreicht, angetrieben vor allem durch das stark wachsende Cloud-Geschäft.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich noch kurz auf einige wichtige Finanzkennzahlen eingehen.

Vor allem durch unsere hohen Investitionen in Netze und Technik sowie natürlich auch durch die Spektrum-Erwerbe ist die Bilanzsumme im vergangenen Jahr deutlich angestiegen.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten haben um rund 5 Milliarden Euro zugelegt. Der größte Teil dieses Anstiegs geht mit rund 4 Milliarden Euro auf den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in Deutschland und den USA zurück.

Ein weiterer erheblicher Einfluss stammt mit rund 2 Milliarden Euro aus Wechselkursveränderungen und hier vor allem aus der Umrechnung der Verbindlichkeiten von T-Mobile US zum Stichtagskurs. Der Dollar hat im Jahresvergleich um gut 13 Prozent an Wert gewonnen, was natürlich einen entsprechenden Umrechnungseffekt nach sich zieht.

Durch die deutliche Verbesserung unserer Ertragskraft haben wir die Relation der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA im vierten Quartal von 2,5 auf 2,4 verbessert.

Deutlich vorangekommen sind wir auch bei wichtigen Portfolio-Veränderungen, die wir 2015 umgesetzt oder aber – im Falle unseres Joint-Ventures EE – weiter vorangetrieben haben.

Unsere Prinzipien für anorganische Transaktionen sind klar und unverändert: keine Akquisitionen außerhalb unseres Footprints.

Alle Transaktionen folgen der Leitlinie, Wert für unsere Aktionäre zu schaffen. Wir haben im vergangenen Jahr unsere Beteiligung an Slovak Telekom zu einem sehr guten Preis auf 100 Prozent aufgestockt.

Jetzt können wir als Alleineigentümer schneller und flexibler agieren und wir haben keine Dividendenabflüsse aus dem Unternehmen mehr an externe Miteigentümer.

Die Beteiligung an Scout24 haben wir im Zuge des Börsenganges weiter von zuvor 30 Prozent auf jetzt rund 14 Prozent reduziert. Nach dem erfolgreichen Verkauf der Mehrheitsanteile Anfang 2014 haben wir jetzt insgesamt ein positives Ergebnis von rund 2,1 Milliarden Euro aus den Transaktionen erzielt.

Unsere Online-Plattform T-Online und den Digitalvermarkter InteractiveMedia haben wir an Ströer abgegeben – im Gegenzug für eine Beteiligung von rund 12 Prozent an dem Unternehmen. Wir sind überzeugt, dass in der neuen Gruppe diese Aktivitäten zusätzliche Entfaltungs- und Wertschöpfungschancen haben. Davon wollen wir über unsere Beteiligung profitieren.

Das gilt natürlich in noch größerem Maße für unsere neue 12-prozentige Finanzbeteiligung an BT, die wir im Gegenzug für unseren 50-Prozent-Anteil am Gemeinschaftsunternehmen EE Ende Januar 2016 erhalten haben. BT ist der führende integrierte Anbieter in Großbritannien und wir sind überzeugt, dass sich hier auch erhebliche Wertsteigerungschancen realisieren lassen.

Und nun freuen wir uns auf Ihre Fragen.