

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2016
11. August 2016

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserem Conference Call zur Jahresmitte. Die zurückliegenden sieben Monate waren überreich an Nachrichten, innerhalb, aber viel mehr außerhalb der Telekom. Und viele davon haben mit Europa zu tun.

Dem einen oder anderen ist vielleicht gerade jetzt in den Ferien, außerhalb von Deutschland, außerhalb von Europa, noch einmal klar geworden, was dieses Europa ausmacht. Und sei es nur die Reisefreiheit oder die gemeinsame Währung. Weil es eben keine Staus mehr an der Grenze gibt und man sich nicht zwei Tage vor Abreise fragt, ob das restliche Urlaubsgeld noch reicht oder man doch noch mal 100 Euro tauscht.

Ohne Frage: Die europäische Idee mit all ihren Errungenschaften ist einem konstanten Hinterfragen ausgesetzt. Sie ist keine Selbstverständlichkeit, das haben die zahlreichen bestürzenden Terroranschläge, die Diskussionen mit der Türkei und der britische Entscheid für einen noch zu gestaltenden Brexit gezeigt.

Und gerade deshalb lohnt es sich, für die europäische Idee, die damit verbundenen Errungenschaften und deren Erhalt zu kämpfen. Gerade auch in unserer Branche, in der die Digitalisierung eine globale Herausforderung ist, für die Europa mit einem einheitlichen Binnenmarkt die Antwort ist. Und Europa stellt auch ein einzigartiges Wertegerüst dar.

Ich bin stolz, hier in Europa zu leben und es mitgestalten zu dürfen. Gerade wenn es um die Digitalisierung geht, können wir dieser einen europäischen Aspekt geben. Können die damit verbundene digitale Verantwortung betonen. Und sie funktioniert nur in einem großen, geeinten europäischen Wirtschaftsraum. Diese Chance müssen wir nutzen.

Und damit zu unseren Zahlen.

Meine Damen und Herren,

zum Jahresbeginn, wenn man eine Prognose abgibt, ist man mit verschiedenen Unsicherheiten konfrontiert. Das liegt in der Natur der Sache. Jetzt sind wir sechs Monate weiter und zuversichtlich, dass wir unsere ambitionierten Ziele, die wir Ihnen genannt haben, auch erreichen werden.

Die starke Entwicklung in unserem Geschäft hat im zweiten Quartal und damit über das erste Halbjahr 2016 angehalten – bei den Investitionen, den Kundenzahlen und unseren Finanzergebnissen.

Die gute Nachricht für unsere Kunden vorweg: Wir haben unsere Netze auch und gerade in Deutschland weiter kräftig ausgebaut, so wie unsere Strategie es vorsieht.

In Zahlen ausgedrückt: Wir haben im ersten Halbjahr über 1,2 Millionen Glasfaser-Anschlüsse in Deutschland neu geschaltet. Jetzt haben wir gut 5,6 Millionen Anschlüsse in Betrieb.

T-Mobile US hat seine beeindruckende Wachstumsstory fortgesetzt. Wir haben 4,1 Millionen Kunden in den sechs Monaten hinzugewonnen und die Erwartung für das Wachstum im Gesamtjahr erhöht.

Die Finanzzahlen spiegeln diese gute Entwicklung.

Der Konzernumsatz stieg in den ersten sechs Monaten um 3,4 Prozent. Organisch sind es plus 4,2 Prozent. In Deutschland haben wir im zweiten Quartal erstmals seit Beginn der Regulierung vor fast zwanzig Jahren stabile Serviceumsätze im Festnetz-Geschäft erreicht.

Das bereinigte EBITDA wuchs im Halbjahr um 10,6 Prozent. Wir hatten Ihnen in der Vergangenheit mehrere Faktoren genannt, die beim Vergleich mit dem Vorjahr zu berücksichtigen sind. Ich nenne insbesondere die Themen Endgeräte-Leasing und Data Stash in den USA sowie den Ergebnisbeitrag aus einem Vergleich im Rahmen eines kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens. Vergleichbar gerechnet haben wir ein Ergebnisplus von 6,9 Prozent.

Der Free Cashflow des Konzerns ging um 4,4 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro zurück. Angepasst um die Dividendenzahlungen des an die BT Group abgegebenen britischen Gemeinschaftsunternehmens EE sowie die Einnahme im Vorjahr aus dem genannten Vergleich haben wir einen Anstieg um 15,9 Prozent.

Das sieht alles gut aus, wenn wir auf die Planung schauen, die wir Ihnen beim Kapitalmarkt-Tag im vergangenen Jahr für die Zeit bis 2018 genannt haben. Und damit bestätigen wir auch unsere Ziele für das laufende Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren,

unsere Strategie basiert auf folgenden Kernelementen:

- Integrierte Netze auf Basis der IP-Technologie
- Das beste Kundenerlebnis
- Zusammen mit Partnern innovative Angebote aufsetzen
- Führend bei Geschäftskunden

Wir haben unsere Investitionen in den ersten sechs Monaten des Jahres um 7,6 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro erhöht und zusätzlich für 1,1 Milliarden Euro Spektrum vor allem in den USA sowie in Polen erworben.

So haben wir innerhalb eines Jahres die Bevölkerungsabdeckung unserer LTE-Netze um rund 45 Millionen weltweit ausgebaut. Das ist fast die Bevölkerung Spaniens.

Mehr als 5 Millionen Haushalte in Deutschland und den europäischen Beteiligungsgesellschaften können jetzt zusätzlich an unsere Glasfaser-Netze angeschlossen werden. Also so viele Haushalte wie in ganz Schweden.

Weitere mehr als 4 Millionen Anschlüsse im Segment Europa und in Deutschland haben wir auf IP umgestellt. In Deutschland haben wir inzwischen rund 47 Prozent der Anschlüsse umgestellt. Wir stehen also praktisch in der Halbzeit.

Besonders hervorheben möchte ich unsere Investitionen in Deutschland. Denn gerade hier kursieren immer wieder unterschiedliche Daten. Für den Zeitraum 2014 bis 2016 kommen wir über alle operativen Segmente hinweg im Durchschnitt auf nahezu 5 Milliarden Euro Cash Capex in Deutschland pro Jahr – Tendenz steigend. Das entspricht rund 19 Prozent vom Umsatz. Das Gros davon fließt in unsere Netze.

Der VATM nennt in der letzten verfügbaren Studie Zahlen, aus denen sich für 2015 für alle Wettbewerber zusammen eine Investitionsquote von rund 11,5 Prozent des Umsatzes ableiten lässt. Für 2014 errechnet sich daraus eine Quote von rund 11 Prozent.

Keiner investiert mehr als wir in Deutschland. Wir handeln, wo andere nur reden! Und die Mittel sind gut eingesetzt. Wir haben in Deutschland mit unserer integrierten Netz-Strategie vielfache Auszeichnungen sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz erreicht. Gerade neulich vergab die Zeitschrift Connect wieder den Titel „Bestes Netz“ an uns, Entertain liegt auf Platz eins bei den IPTV-Angeboten. Unsere Kunden wissen das zu schätzen.

Durch diesen rasanten Glasfaser-Absatz, den Verkauf unserer Zusatzdienste wie Entertain und unsere MagentaEINS Paketangebote haben wir im zweiten Quartal erstmals seit Beginn der Liberalisierung 1998 die Umsatzrückgänge aus der traditionellen Telefonie ausgleichen können.

Aber dort dürfen und werden wir nicht stehen bleiben. Denn die Analyse zeigt: Die Stabilisierung resultiert in hohem Maße aus dem Geschäft mit unseren Wettbewerbern. Denen stellen wir aktuell schon über 2 Millionen Glasfaser-Anschlüsse zur Verfügung.

Hier liegt weiteres Wachstumspotenzial – und das wollen wir heben. Dazu zwei Zahlen:

Im zweiten Quartal hatten wir einen Anteil von rund 20 Prozent am Wachstum des gesamten Breitband-Marktes. Das muss mehr werden. Im Gesamtjahr wollen wir mehr Neukunden gewinnen als 2015, damals waren es 283.000.

Von unseren Breitband-Kunden haben aktuell 28 Prozent einen Glasfaser-Anschluss. Hier können und wollen wir deutlich zulegen.

Dafür verbinden wir das beste Netz mit dem besten Kundenerlebnis.

Beispielsweise im Service: der persönliche Wechselberater, der Neukunden durch alle Prozesse beim Wechsel zur Telekom begleitet.

Beispielsweise mit einfachen, transparenten und preiswerten Produktbündeln. MagentaEINS hat inzwischen 3,6 Millionen Kunden in Deutschland und den Beteiligungsgesellschaften in Europa überzeugt, davon 2,5 Millionen in Deutschland. Das ist ein Zuwachs im Inland um eine viertel Million innerhalb von drei Monaten.

Jetzt gehen wir wieder einen Schritt weiter: Das beste Netz können Neukunden in Deutschland seit dem 1. August erst einmal ausgiebig testen, bevor sie sich auf ein bestimmtes Produkt festlegen. „So gut, so günstig!“ Das ist Freiheit bei der Auswahl, die Ihnen kein anderer Anbieter in Deutschland für sein Festnetz-Angebot bietet: Ein Jahr lang eine Tarif-Variante mit bis zu 100 MBit/s Übertragungsgeschwindigkeit testen für einen einheitlichen Preis von monatlich 19,95 Euro – egal welche Übertragungsgeschwindigkeit Sie auswählen.

Erst nach dieser ausführlichen Testphase legen Sie sich fest, welches Produkt Sie buchen möchten.

Zusätzlich bieten wir seit dem 1. August Neukunden Entertain auf unserer neuen Plattform ab 9,95 Euro im Monat. Mit Funktionen wie beispielsweise

Restart oder Replay, damit Sie keine Sendung mehr verpassen. Das ist Freiheit und Flexibilität bei der Produktwahl.

Lassen Sie mich noch einige weitere Beispiele für Innovation im ersten Halbjahr nennen:

Die neue TV-Plattform hatte ich bereits angesprochen.

Jetzt zu 5G bzw. dem Weg dahin: LTE Advanced Pro. Diese Technologie haben wir gemeinsam mit Nokia entwickelt und in der vergangenen Woche erfolgreich in Warschau vorgeführt. Wir haben einen neuen Rekord aufgestellt. Eine Übertragungsgeschwindigkeit von 1,2 Gigabit pro Sekunde.

LTE Advanced Pro legt die Basis für anspruchsvolle neue Mobilfunkdienste wie 4K-HD-Video, Virtual Reality oder die neue Generation von mobilen Videospielen.

Darüber hinaus werden wir ein 5G-Test-Netzwerk in Berlin aufbauen.

Wir haben unsere Vereinbarung mit BMW im Bereich Connected Car erweitert und eine Vereinbarung für den Test unseres neuen LTE-Standards auf der Autobahn-Teststrecke auf der A9 abgeschlossen.

Wir haben weiter in den Ausbau unseres Cloud-Geschäfts investiert. Das liefert schon jetzt starke Wachstumsraten: plus 22 Prozent auf mehr als 0,7 Milliarden Euro im ersten Halbjahr.

Und Virtualisierung sowie Skalierbarkeit wollen wir konzernübergreifend weiter verstärken. So hat der Aufsichtsrat auf Vorschlag des Vorstandes beschlossen, die Bereiche Telekom-interne IT und Innovation in einem Vorstandsressort unter Leitung von Claudia Nemat zusammenzufassen. So können wir Technik-

und Produktinnovationen schneller und übergreifend weiterentwickeln. Das wird nicht zuletzt mit Blick auf die Netze der nächsten Generation – Stichwort 5G – und die paneuropäische Netzplattform noch wichtiger.

Die einzelnen Landesgesellschaften können dann auf diese gemeinsame standardisierte Netzinfrastruktur zugreifen und sich auf die Funktionen Vertrieb, Service und Marketing konzentrieren. Hierfür wird künftig Srinu Gopalan verantwortlich sein. Er bringt internationale und breite Management-Erfahrung mit, kennt die Branche. Ich bin sicher, dass wir mit der neuen Struktur der Verantwortlichkeiten und der zusätzlichen Kompetenz Srinis noch mehr Schlagkraft bekommen.

Und damit gebe ich ab an Thomas Dannenfeldt, der Ihnen die Entwicklung der Finanzzahlen erläutert.