

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2016

02. März 2017

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz zum „Wachstumsjahr 2016“. Die Zahlen, die wir Ihnen heute präsentieren, sprechen eine deutliche Sprache. Das zeigt alleine schon der Blick auf die drei wichtigsten Finanzkennzahlen:

- Umsatz: plus 5,6 Prozent
- Bereinigtes EBITDA: plus 7,6 Prozent
- Free Cashflow: plus 8,6 Prozent

Und wie bisher gilt bei der Telekom: Wenn das Unternehmen wächst, sollen davon auch unsere Aktionäre profitieren. Vorstand und Aufsichtsrat werden daher der Hauptversammlung vorschlagen, die Dividende auf 60 Eurocent pro Aktie zu erhöhen. Das entspräche einem Anstieg der Dividende innerhalb von zwei Jahren um 20 Prozent.

Parallel zu dem erfolgreichen operativen Geschäft haben wir weiter massiv in die Zukunft unseres Unternehmens investiert: 11 Milliarden Euro – und das ohne Spektrum.

Darum wächst die Telekom auch bei den Kundenzahlen: insbesondere bei den Glasfaser-Kunden in Deutschland. Bei den Mobilfunk-Kunden in Europa. Und natürlich bei den Mobilfunk-Kunden in den USA.

2016 war für uns operativ ein gutes Jahr.

Das genannte Wachstum steht im Einklang mit unseren Finanzziele vom Kapitalmarkttag Anfang 2015. Und 2017 wollen wir noch weiter wachsen:

- Der Umsatz soll insbesondere durch Wachstum in den USA steigen.
- Beim bereinigten EBITDA erwarten wir ein Plus von etwa 4 Prozent auf rund 22,2 Milliarden Euro. Hier setzen wir neben den USA auch auf Wachstum in Deutschland.
- Beim Free Cashflow planen wir einen Zuwachs auf rund 5,5 Milliarden Euro.
- Im laufenden Jahr planen wir außerdem noch einmal höhere Investitionen: 12 Milliarden Euro ohne Ausgaben für Spektrum. Ich hatte es eben schon gesagt: „Wir packen noch was drauf!“

Sehr geehrte Damen und Herren,

zur Wahrheit gehört aber auch: Wir haben in den Bereichen, wo wir Probleme haben, intensiv gearbeitet. Lassen Sie mich zwei nennen:

- In den Niederlanden haben wir den Trend umgekehrt. Statt nach unten geht es nach oben. Wir haben im vierten Quartal 71.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk gewonnen. Wir haben die Marke T-Mobile neu positioniert. Wir haben im Januar neue und andere Tarife

eingeführt. Dadurch haben wir jetzt eine völlig neue Tarifstruktur. Und wir hoffen, dass wir unseren Aufwärtstrend dadurch weiter fortführen.

- Darüber hinaus haben wir unsere Position durch den Zukauf des Festnetz-Geschäfts von Vodafone gestärkt. Wir können also auch in den Niederlanden demnächst integrierte Produkte aus Festnetz und Mobilfunk anbieten.
- Zusätzlich haben wir gerade mit Huawei eine Partnerschaft geschlossen, die viel tiefer geht als eine klassische Lieferanten-Beziehung. Schon jetzt hat T-Mobile in den Niederlanden das beste Netz. Mit Huawei werden wir die Netzkapazitäten flexibel und kontinuierlich an die wachsende Datennutzung anpassen. Somit werden unsere Kunden dauerhaft eine herausragende Netzqualität erleben. Unlimited heißt unlimited. Das Netz wird stetig weiterentwickelt und technologisch immer das beste im Markt sein. Also praktisch eine Innovationsgarantie.
- Auch bei T-Systems geht der Umbau weiter. Insgesamt sehen wir im Bereich mit Geschäftskunden durchaus positive Entwicklungen. Sowohl beim Telekommunikationsgeschäft als auch beim IT-Geschäft. Der Auftragseingang bei T-Systems ist im vergangenen Jahr um 18 Prozent gestiegen. Auch beim Ergebnis wären wir weitergekommen. Leider hatten wir zwei Verträge im Bestand, bei denen wir Wertberichtigungen vornehmen mussten. Damit haben wir das Risiko aus diesen Verträgen für die Zukunft gedeckelt.

Zusätzlich haben wir im vierten Quartal 2016 eine Wertminderung auf unsere Finanzbeteiligung an der BT Group verbucht. Ich sage bewusst verbucht, denn damit ist kein Mittelabfluss verbunden.

Unsere finanziellen Handlungsspielräume sind also nicht tangiert.

Die Gründe sind bekannt: Seit dem Brexit-Referendum hat sich der Kurs der Aktie deutlich verschlechtert und das britische Pfund hat knapp 10 Prozent an Wert verloren. Daraus ergibt sich für uns ein Wertminderungsbedarf von 2,2 Milliarden Euro.

Im ersten Quartal 2016 hatten wir durch den BT-Deal noch einen positiven Ergebniseffekt von 2,5 Milliarden Euro. Zum Jahresende bleibt davon per saldo also ein leicht positiver Einfluss auf das Konzernergebnis. Die Beteiligung am führenden integrierten Netzbetreiber in Großbritannien bleibt für mich strategisch richtig.

Und damit komme ich zur operativen Entwicklung im vergangenen Jahr und zu der starken Entwicklung der Kundenzahlen. Wie gesagt: Wir wachsen!

1. Die Zahl unserer Glasfaserkunden in Deutschland ist um 2,4 Millionen auf jetzt 6,8 Millionen gestiegen.

Wir haben 2016 die Abdeckung unseres Glasfaser-Netzes in Deutschland um vier Millionen auf 27 Millionen Haushalte erhöht. Zusätzlich zu unserem hohen eigenen Engagement für einen schnellen Breitband-Ausbau sind wir offen für Partnerschaften.

Dafür haben wir 2016 die Position eines Konzernbeauftragten für Glasfaserkooperationen geschaffen. Ein Signal, das der Markt positiv aufgenommen hat. Wir wollen, dass in Deutschland ausgebaut wird. Wir sind bekennende Netzinvestoren. Aber nicht alles können wir alleine stemmen. Darum wollen wir verstärkt mit denen zusammenarbeiten, die auch selbst ausbauen. Nach unserer Vereinbarung mit NetCologne zählt die jüngst vereinbarte Kooperation mit Innogy zu diesen neuen Partnerschaften. Wir werden in Zukunft auch deren Infrastruktur nutzen, um mehr Kunden den Zugang zu unseren Produkten zu ermöglichen.

2. Sehr erfolgreich entwickelt sich weiterhin MagentaEINS. 1,6 Millionen Kunden haben wir 2016 in Deutschland und Europa für diese Bündel-Produkte gewonnen. Insgesamt haben nun 4,4 Millionen Kunden einen solchen integrierten Tarif.
3. Unser Cloud-Geschäft ist im vergangenen Jahr um 12 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro Umsatz gewachsen. Darum erweitern wir auch das Rechenzentrum von T-Systems in Biere von 20.000 auf 50.000 Server und rüsten uns somit für weiteres Wachstum.
4. In den USA haben wir erneut 8 Millionen neue Mobilfunk-Kunden gewonnen – im dritten Jahr in Folge. T-Mobile US ist jetzt mit klarem Abstand drittgrößter landesweiter Anbieter.

Dieser Erfolg in den USA ist das Ergebnis strategischer Entscheidungen, die wir bei der Telekom getroffen haben. Dazu zählen:

- Invest der Break-up Fee ins Netz von T-Mobile
- Neubesetzung des lokalen Managementteams
- Reverse IPO durch die MetroPCS-Transaktion
- Position im Prepaid-Markt durch MetroPCS massiv ausgebaut

Insgesamt haben wir in den letzten drei Jahren 20 Milliarden Euro in den USA investiert. Diese strategische Entscheidung zahlt sich aus. Einen solchen Turnaround hat die Industrie bisher noch nicht gesehen.

Im Ergebnis haben wir eine hohe Wertsteigerung unserer Beteiligung in diesem Zeitraum erreicht: plus 25 Milliarden Euro oder 400 Prozent seit Mai 2013.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bei all den Zahlen – verlieren wir eins nicht aus den Augen: unsere Kunden! Wir fragen uns immer wieder, was sie wollen und was für sie am besten ist, deshalb investieren wir in unsere Netze und Produktinnovationen.

- Unser Hybrid-Router ist dafür ein Beispiel. Wo Breitband über das Festnetz nicht möglich ist, gibt es oft eine Möglichkeit, Funk und vorhandene Festnetz-Kapazität zu verbinden. 283.000 Kunden machen das bereits. Das sind 80 Prozent mehr als im Vorjahr.
- Unser Angebot Magenta SmartHome nimmt immer mehr Fahrt auf. Damit zieht das Internet der Dinge in die Haushalte unserer Kunden ein. Bereits 100.000 Magenta SmartHome Start-Pakete haben wir 2016 verkauft; der Gesamtbestand liegt jetzt bei 140.000. Die beliebtesten Produkte sind Alarm-Funktionen für Fenster und Türen, Feuermelder und Kameras, die über die Magenta-Cloud einsehbar sind. Dazu kommen Produkte aus dem Energie-Management, also zur Steuerung von Licht und Heizung. Inzwischen arbeiten wir mit 40 Partnern zusammen. Die sind wie wir davon überzeugt, dass es beim Internet der Dinge auf gemeinsame Standards ankommt und Produktinseln keine gute Lösung für die Kunden sind.
- Ein weiterer Erfolg ist unsere Kooperation mit Amazon. Nicht nur, dass wir das innovative Angebot „echo“ und „echo dot“ in unseren T-Shops verkaufen. Auch Magenta SmartHome ist bereits in die aktive Sprachsteuerung integriert und wird in den kommenden Monaten optimiert. Damit bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, Magenta SmartHome per Sprache zu steuern.
- Fortschritte machen wir auch bei 5G. Einige von Ihnen haben das vielleicht bereits beim Mobile World Congress verfolgt. Zusammen mit der südkoreanischen SK Telekom und Ericsson haben wir erstmals ein interkontinentales 5G-Versuchsnetz entwickelt. Damit ermöglichen wir das sogenannte Network Slicing. Das heißt: Auf einer Infrastruktur

können sozusagen eigene Sub-Netze abgebildet werden. Über diese virtuellen Netze können ganz spezielle Anforderungen etwa mit Blick auf Bandbreite oder Latenz erfüllt werden.

Zum Thema Netze passt auch das Internet im Flugzeug. Hier nur ein kurzes Update: Der kommerzielle Start ist für die Mitte des Jahres geplant.

Sehr geehrte Damen und Herren,

für 2017 haben wir einen klaren Fokus. Unsere Finanzziele habe ich bereits genannt. Operativ geht es vor allem um:

- Unsere Wachstumsfelder Cloud-Services, SmartHome und Security.
- Die Weiterentwicklung integrierter Produkte und nahtloser Breitband-Verbindungen – also unsere „seamless connectivity“. Dazu zählt unsere Führungsposition beim neuen Kommunikationsstandard 5G.
- Und natürlich werden wir auch in diesem Jahr wieder auf Produktivitätsgewinne und hohe Kostendisziplin achten.

Und wir sind sicher, dass der Kapitalmarkt unsere Arbeit ebenso würdigt wie im vergangenen Jahr. Ende 2016 hatten wir mit rund 75 Milliarden Euro die höchste Marktkapitalisierung aller europäischen Wettbewerber.

Wie Sie wissen, sind wir in einer ganzen Reihe von Kategorien führend, aber ich gebe zu: Bei der Marktkapitalisierung das führende europäische Telekommunikationsunternehmen zu sein, gefällt mir besonders!

Vielen Dank!