

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Conference Call**

**Bericht zum 3. Quartal 2017**

**09. November 2017**

**Timotheus Höttges**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Danke, Philipp.

Meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur Präsentation unserer Quartalszahlen.

Es ist ein außergewöhnlich gutes Quartal. Wir wachsen in allen unseren Märkten. In Deutschland, in Europa und in den USA. Und zwar sowohl bei den Umsätzen als auch bei den Kunden.

Beim EBITDA tragen die beiden großen operativen Geschäfte in Deutschland und den USA maßgeblich zum Wachstum bei. Gleichzeitig stemmen wir Rekordinvestitionen: Alle vier Minuten wird allein in Deutschland ein Hauptverteiler, also ein grauer Kasten, ans Glasfasernetz angeschlossen.

Das konzernweite Ergebnis nach neun Monaten spricht für sich:

- Umsatz: plus 4,2 Prozent. Also ein richtig starkes Wachstum.
- Bereinigtes EBITDA: plus 6,6 Prozent.
- Und Free Cashflow: plus 8,8 Prozent.

Der Dreiklang, den wir uns vorgenommen haben, funktioniert: Wir investieren massiv in die besten Netze. Dadurch gewinnen wir neue Kunden und steigern den Umsatz. Die ersten zwei Quartale 2017 sind gut gelaufen. Und es ist schön zu sehen, dass wir im dritten Quartal nochmals zulegen konnten.

Zum zweiten Mal in diesem Jahr heben wir darum unsere Prognose für das Gesamtjahr an. Wir erwarten beim bereinigten EBITDA konzernweit 22,4 bis 22,5 Milliarden Euro. Unsere Prognose am Jahresanfang lag bei 22,2 Milliarden Euro. Im August hatten wir diese bereits auf 22,3 Milliarden Euro angehoben.

Diese höhere Ertragskraft fließt in zusätzliche Investitionen. Wir bauen das Netz der Zukunft. Unsere Prognose für den Free Cashflow bleibt darum unverändert bei rund 5,5 Milliarden Euro.

Allein in den ersten neun Monaten haben wir im Konzern mit 9,2 Milliarden Euro eine Milliarde Euro mehr investiert als im Vorjahr. Und das ohne Ausgaben für Spektrum.

Für das Gesamtjahr planen wir Investitionen von rund 12 Milliarden Euro. Davon allein mehr als 5 Milliarden Euro in Deutschland. Für Glasfaser, für LTE, für unser Rechenzentrum in Biere. Kurz: für modernste Netze und Technologien bis hin zu Cloud und 5G.

Übrigens, wenn wir über die vergangenen zwölf Monate alles zusammenrechnen, also Netze, Technik und Mobilfunk-Lizenzen, haben wir insgesamt rund 20 Milliarden Euro investiert.

Und trotz dieser Rekordinvestitionen sowie der hohen Auszahlung für Spektrum in den USA haben wir unsere soliden Bilanzrelationen zu jedem Zeitpunkt beibehalten.

Und damit komme ich zu den aktuellen Entwicklungen in den USA: Die vergangenen Wochen waren sicherlich die turbulentesten in meinem Berufsleben.

Aber um es vorwegzunehmen: Unser Ziel ist es, Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre und unsere Kunden zu schaffen. Danach haben wir gehandelt. Das Ergebnis kennen Sie.

Nach dem Ende der Spektrum-Auktion in den USA gab es Diskussionen zu möglichen Unternehmenszusammenschlüssen. Im Mai habe ich dazu Folgendes gesagt:

„Auch wenn T-Mobile US in solche Gespräche involviert sein sollte, wäre es überhaupt nicht absehbar, ob solche Gespräche zu irgendeinem Ergebnis führen.“

Den Konjunktiv von damals bitte ich zu entschuldigen – Sie wissen, dass solche Verhandlungen eine sensible Angelegenheit sind.

De facto ist aber eingetreten, was ich gesagt habe: T-Mobile US und Sprint haben Möglichkeiten ausgelotet, eine Win-win-Situation für beide Unternehmen, ihre Kunden und Aktionäre zu schaffen.

Wir haben in einem Deal eine Chance gesehen.

Wir wussten aber auch, dass es kompliziert wird.

Neben Größenvorteilen und möglichen Synergien waren wir mit einer Vielzahl von tiefergehenden Fragestellungen konfrontiert: Regulierung, Strategie, Governance – um nur einige zu nennen. Diese mussten einer intensiven gegenseitigen Überprüfung standhalten. Auch darauf haben wir vor einem halben Jahr hingewiesen.

Die Gespräche haben T-Mobile US und wir gemeinsam geführt. Auf Basis der vorliegenden Daten und Planungen haben wir keine für alle Beteiligten – also auch Sprint und Softbank – zufriedenstellende Möglichkeit eines Zusammenschlusses gefunden. Nicht einzelne Argumente für sich, sondern die Summe aller Punkte sprach am Ende dagegen.

Es war richtig, es zu versuchen. Ebenso richtig ist es, dass T-Mobile US jetzt seinen eigenständigen Weg fortsetzt.

T-Mobile US hat sich in den vergangenen Jahren extrem gut entwickelt. Dafür haben wir als Deutsche Telekom mit Investitionen von mehr als 40 Milliarden Dollar in den Jahren 2012 bis 2017 einen entscheidenden Beitrag geleistet.

Auch im dritten Quartal 2017 setzte sich dieser Erfolg fort:

- Plus 3,7 Millionen Vertragskunden unter eigener Marke innerhalb von zwölf Monaten.
- Plus 7 Prozent bei den Service-Umsätzen im dritten Quartal.

Das sind beides jeweils Bestwerte unter den nationalen Mobilfunk-Anbietern in den USA – mit Abstand. Und Bestwerte haben wir auch bei der Netzleistung und bei der Kundenzufriedenheit.

Mit dem neu erworbenen Niedrig-Frequenz-Spektrum kann T-Mobile US seine Spitzenposition unter den nationalen Netzbetreibern bei Netzabdeckung und Übertragungsgeschwindigkeiten weiter festigen. Erste Sendestationen auf 600-MHz-Basis sind bereits in Betrieb gegangen. In Rekordzeit! Nur sechs Monate nach Vergabe der Lizenzen nutzen wir diese bereits in ersten Märkten.

Ich bin seit langem in dieser Industrie. Aber ich kann mich nicht erinnern, dass es irgendwann einmal einen Netzbetreiber gab, der es in so kurzer Zeit geschafft hat, neu erworbenes Spektrum in den kommerziellen Betrieb zu bringen und damit für die Kunden zu nutzen. Das unterstreicht auch im technischen Bereich unsere Spitzenposition.

T-Mobile US ist für eine eigenständige Zukunft hervorragend positioniert.

Das heißt nicht, dass sich das Unternehmen künftig Überlegungen verschließt, sich durch Schritte der Konsolidierung und Konvergenz weiterzuentwickeln.

Wenn sich dadurch Möglichkeiten für Synergien und Skalenvorteile bieten, ist es ein klares Muss für jedes Management, die sich ergebenden Chancen und Risiken zu bewerten.

Und natürlich werden wir als Mehrheitsaktionär solche Überlegungen unterstützen, wenn sie für das Unternehmen wie auch für all seine Aktionäre Vorteile bieten. Aber wie in der Vergangenheit werden wir auch in Zukunft Spekulationen in der Öffentlichkeit dazu nicht kommentieren.

Und damit komme ich jetzt zu unserem Segment Europa.

Wie bereits gesagt: Der Umsatz wächst.

Plus 1,6 Prozent im Vergleich zum dritten Quartal 2016. Und die Kunden kommen zu uns:

- Innerhalb eines Jahres mehr als eine Million neue Mobilfunk-Vertragskunden.
- Mehr als 230.000 neue Breitband-Anschlüsse.
- Rund 200.000 Neukunden bei den TV-Angeboten seit Ende September vergangenen Jahres.

Die Arbeit von Srinii Gopalan und seinem Team trägt Früchte. Wir glauben an Europa. Deshalb investieren wir weiter auf hohem Niveau, wie es zum Beispiel unsere griechische Tochtergesellschaft OTE angekündigt hat.

Damit unterstützen wir unser Wachstum und wollen es weiter fortsetzen.

Meine Damen und Herren,

das Beste kommt wie immer zum Schluss.

Und das ist für mich in diesem Quartal das Deutschlandgeschäft. Niek-Jan van Damme verabschiedet sich mit einem großartigen Quartal.

Ich bin ihm zutiefst dankbar für seine Arbeit in den vergangenen neun Jahren. Er hat viel erreicht für das Unternehmen, die Kunden und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Wie gesagt, er hat noch einmal ein Ausrufezeichen im dritten Quartal gesetzt:

- Service-Umsatz: plus 0,5 Prozent.
- Bereinigtes EBITDA: plus 4,5 Prozent.

Hinzu kommen unsere Rekordinvestitionen – im Segment Deutschland mehr als 4 Milliarden Euro dieses Jahr und deutlich über 5 Milliarden Euro in alle unsere inländischen Aktivitäten.

Dadurch kommen die Kunden auch in Deutschland zu uns:

- 3,5 Millionen MagentaEins Kunden haben wir inzwischen in Deutschland. Europaweit sind es 5,5 Millionen Kunden. Das sind 1,6 Millionen mehr als Ende September 2016.
- Entertain: plus 65.000 Kunden im Vergleich zum Vorjahresquartal. Zu diesem Wachstum trägt unsere breite Palette an Inhalten bei. Etwa die 3. Fußball-Bundesliga, der Europa-Pokal in Zusammenarbeit mit Sky bis hin zu ersten exklusiven Serien und ab 2018 auch einer ersten Eigen-Produktion.
- Die Zahl der Kunden auf unserer SmartHome Plattform haben wir innerhalb eines Jahres verdoppelt.
- Mehr als 350.000 Kunden nutzen in Deutschland inzwischen unseren Hybrid-Router, das sind rund 100.000 mehr als ein Jahr zuvor.
- Unsere StreamOn Tarife kommen ebenfalls sehr gut an: Innerhalb weniger Monate haben wir in Deutschland 400.000 Kunden gewonnen. Deshalb bieten wir das jetzt auch in Kroatien, Polen und Griechenland an.

Bei unserem Cloud-Geschäft haben wir in den ersten neun Monaten konzernweit um 14 Prozent auf einen Umsatz von 1,3 Milliarden Euro zugelegt. Nach einem etwas verhaltenen Start in das Jahr hat dieses Geschäft inzwischen Fahrt aufgenommen: Im dritten Quartal lag das Umsatzplus bei 19 Prozent.

Meine Damen und Herren,

kommen wir jetzt zu einem Ritual in diesem Call. Ich möchte mit Ihnen über den Stand unseres Breitbandausbaus sprechen! Auch wenn man den Eindruck haben könnte – je nachdem, in welcher Filterblase man sich gerade aufhält –, die Entscheidung für einen flächendeckenden FTTH-Ausbau wäre längst gefallen, möchte ich die Chance nutzen, um für unseren Technologiemarkt zu werben.

Unser Ziel ist und bleibt: schnell schnelles Internet für möglichst viele Menschen in Deutschland. Egal ob auf dem Land oder in der Stadt. Das haben wir versprochen und das liefern wir! In den vergangenen zwölf Monaten haben wir die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse um 2,8 Millionen erhöht.

Während andere Wettbewerber wie Vodafone vollmundig ankündigen, ab 2018 in neue, schnelle Anschlüsse zu investieren – übrigens ebenso auf Kupferbasis, denn nichts anderes ist das TV-Kabel – sind wir in vielen Gebieten schon fertig und schließen an.

Gerade letzte Woche war so ein Tag, an dem wir auf einen Schlag für 3,5 Millionen neue Haushalte die technischen Voraussetzungen abgeschlossen haben, um sie mit bis zu 100 Mbit/s versorgen zu können. Seit Jahresbeginn sind das nun 7 Millionen Haushalte.

Bis Februar nächsten Jahres kommen nochmals 3 Millionen Haushalte dazu. Und wir bleiben auf diesem Niveau nicht stehen: Bis 2019 werden diese Anschlüsse Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 250 Mbit/s bieten.



Meine Damen und Herren,

Woche für Woche, Tag für Tag kommen neue, schnelle Anschlüsse in Deutschland hinzu. In der Stadt und auf dem Land.

Und nicht nur Vectoring:

Heute vor einer Woche hat der Landkreis Vorpommern-Rügen den Startschuss für Deutschlands größtes Glasfaserprojekt gegeben. Den Zuschlag für 40.000 FTTH-Anschlüsse hat nach europaweiter Ausschreibung wer bekommen? Genau: wir, die Deutsche Telekom! Und wir machen weiter!

Eigentlich hatten wir uns zum Ziel gesetzt, 30.000 km Glasfaser zu verlegen. Unter anderem dank neuer Verlegeverfahren kommen wir schneller voran: Dieses Jahr werden es 40.000 km sein. Nächstes Jahr wollen wir 60.000 km hinbekommen. Wir betreiben heute schon das größte Glasfasernetz Europas, und es wächst Tag für Tag.

Folgen Sie einfach mal für eine Woche unserem Twitteraccount @telekomnetz. Dann bekommen Sie ein Gefühl dafür, wie viel sich hier tut. Und das auch und gerade abseits der großen Städte, auf die sich unsere Wettbewerber gern konzentrieren. Ich lese Ihnen einfach mal vor, was wir alleine in den vergangenen sieben Tagen gemacht haben:

Tarnbach-Dietharz, 1.400 HH

Gerstungen, 1.040 HH

Mehlmeisel, 735 HH

Auerbach, 740 HH

Tauberrettersheim, 370 HH

Aschersleben, 1.300 HH

Zuschlag für Walpertskirchen, 100 HH

Hafenlohr-Windheim, 320 HH

Zuschlag für Vilgertshofen, 321 HH

Steinmark, 90 HH

Vordorf-Rethen, 210 HH

In Bramsche haben wir ein Gewerbegebiet mit 1 Gbit/s angeschlossen.

Sie wissen ja, dass wir die Schlagzahl noch einmal erhöhen und neben den Privathaushalten den Glasfaserausbau in Gewerbegebieten forcieren.

Aktuell sind in etwa der Hälfte der Gewerbegebiete in Deutschland und in etwa 70 Prozent der Unternehmen Bandbreiten von mehr als 30 Mbit/s verfügbar. Und auch hier stehen wir nicht still:

In Düsseldorf beispielsweise wollen wir mittelfristig rund 4.000 Betriebe ausbauen. Das Angebot reicht dabei vom asymmetrischen 100 Mbit/s-Geschäftskundenanschluss bis hin zum symmetrischen 1 Gbit/s-Anschluss.

Ich könnte mit meiner Aufzählung weitermachen. Mir macht das Spaß. Ich finde das schön, weil hinter jeder Meldung Menschen und Unternehmen stecken, die von unseren Investitionen profitieren. Sie haben jetzt schnelles Netz. Jetzt! Heute! Ab sofort! Und das ist der Hauptunterschied. Den gibt es nicht, wenn man stupide immer wieder den Einsatz einer Technologie fordert, statt im Mix vorhandene Infrastruktur leistungsfähiger zu machen und gleichzeitig Glasfaser auszubauen.

Für heute mache ich Schluss und übergebe an Thomas Dannenfeldt, der Ihnen die Finanzzahlen des dritten Quartals im Detail erläutern wird.