

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2017

22. Februar 2018

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

danke, Philipp!

Auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Als ich Ende 2013 den Vorstandsvorsitz der Deutschen Telekom übernommen habe, sah die Situation zusammengefasst so aus:

- Steigende Umsätze.
- Aber rückläufiges Ergebnis.
- Die Investitionen lagen bei knapp 9 Milliarden Euro, davon rund 4 Milliarden Euro in Deutschland.
- Die Dividende für 2013 wurde von 70 auf 50 Cent gesenkt.

Wir haben eine neue Strategie ausgearbeitet. Wir haben uns vorgenommen, massiv zu investieren und so die modernsten Netze zu bauen.

Unser Ziel war und ist, für die Kunden das beste Qualitätserlebnis zu schaffen.

Das alles bei einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis und mit gutem, individuellem Service. Unsere Überzeugung war, dass wir damit wachsen.

Heute, vier Jahre später, wächst die Deutsche Telekom. Sie wächst bei den Kundenzahlen, im Umsatz, Ergebnis und Free Cashflow. Gleichzeitig investieren wir – und zwar deutlich mehr als 2013.

Meine Damen und Herren,

das gilt für die vergangenen vier Jahre. Und für 2017 gilt es ganz besonders.

Wir haben konzernweit 12,1 Milliarden Euro investiert. Davon 5,4 Milliarden Euro in Deutschland. Das ist eine Steigerung von rund 35 Prozent gegenüber 2013.

Zusätzlich haben wir im vergangenen Jahr noch einmal 7,4 Milliarden Euro für Spektrum in den USA ausgegeben. Diese Investitionen machen sich bemerkbar: in Netzqualität und Reichweite.

- Führend in den USA. Dort bietet das Mobilfunknetz von T-Mobile US die höchsten Geschwindigkeiten aller nationalen Mobilfunkanbieter. Und es deckt mittlerweile genauso viele Kunden ab wie unsere großen Wettbewerber.

- Führend in Deutschland. Wir rangieren regelmäßig an der Spitze aller Bewertungen, unsere Kunden sehen uns im Netz als führend an. Und das sowohl im Mobilfunk wie auch im Festnetz.
- Führend in Europa. In neun Mobilfunkgesellschaften in Europa haben wir die wichtigsten Netztests gewonnen.

Das zahlt sich aus. Die Kunden kommen zu uns:

- T-Mobile US hat im vergangenen Jahr 5,7 Millionen Kunden gewonnen. Wieder einmal Spitzenreiter im amerikanischen Markt bei den Neukunden.

Vier Jahre in Folge mehr als 5 Millionen Neukunden und vier Jahre in Folge das höchste Wachstum der Service-Umsätze aller landesweiten Mobilfunkanbieter in den USA.

- Starkes Wachstum der Kundenzahlen sehen wir auch in Europa. Von Deutschland über die Beteiligungsgesellschaften in Griechenland und Polen bis hin zu den Niederlanden. Unter dem Strich 2,1 Millionen neue Vertragskunden im Mobilfunk. Vor zwei Jahren lag der Anstieg noch bei 1,4 Millionen.
- Neben dem Mobilfunk wächst auch unser Breitbandgeschäft. 2017 brachte es in der gleichen regionalen Betrachtung ein Plus von 558.000 Kunden. Die früher so schmerzhaft hohen Anschlussverluste in Deutschland sind über die vergangenen Jahre stark geschrumpft.

Als Konsequenz daraus können wir Ihnen heute sehr gute Finanzkennzahlen vorstellen.

- Wachstum beim Konzernumsatz: plus 2,5 Prozent. Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und konstanten Wechselkursen sogar plus 3,6 Prozent.
- Neben dem Umsatzwachstum in den USA haben wir es geschafft, in Deutschland und Europa zusammen organisch einen Zuwachs der Service-Umsätze von 0,6 Prozent zu erreichen. Im vierten Quartal lag die Steigerung sogar bei 1,0 Prozent. Im Geschäftsjahr 2015 stand hier noch ein Minus von 1,4 Prozent.
- Ausgewiesenes EBITDA: plus 3,8 Prozent. Unsere Prognose für das bereinigte EBITDA lag zuletzt – ebenfalls in organischer Betrachtung – bei 22,4 bis 22,5 Milliarden Euro.

Geliefert haben wir 22,45 Milliarden Euro, das ist eine Steigerung um 4,9 Prozent.

- Konzernüberschuss: plus 47 Prozent auf 6 Milliarden Euro. Hier haben sich verschiedene Einmal- und Sondereinflüsse – positiv wie negativ – ausgewirkt. Darauf geht Thomas Dannenfeldt gleich näher ein.
- Free Cashflow: plus 11,3 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro. Hier haben wir ebenfalls unsere Prognose erfüllt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

steigt der Free Cashflow, wollen wir die Dividende in gleichem Maße erhöhen. Das haben wir immer gesagt und daran halten wir uns.

Wir planen daher für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende von 65 Cent je Aktie. Natürlich vorbehaltlich der notwendigen rechtlichen Voraussetzungen und Zustimmung der Gremien, insbesondere der Hauptversammlung am 17. Mai. Dann hätten wir die Dividende innerhalb von drei Jahren um 30 Prozent erhöht.

Meine Damen und Herren,

finanzielle Erfolge sind die Ergebnisse von Fortschritten bei der Umsetzung der Strategie. Hier sind wir 2017 ebenfalls vorangekommen und haben damit die Basis für weiteres Wachstum gelegt. Besonders wichtig sind uns dabei folgende Punkte:

1. **Unternehmerisches Handeln:** Wir investieren mehr als unsere Wettbewerber in den Netzausbau, in die IP-Transformation sowie in innovative Geschäftsfelder wie IoT, Cloud oder neue Produkte. Damit erfüllen wir die Wünsche unserer Kunden und erfüllen gleichzeitig politische Ziele.

Bei allem, was wir tun, wollen wir aber vor allem dieses Geld gut verzinst für unsere Eigentümer zurückverdienen. Es geht dabei um das Vertrauen, dass sich dieser Kapitaleinsatz finanziell lohnt.

2. **Nachhaltige Investitionen:** Wir bauen die Netzwerke für unsere Kunden. Wir begleiten sie in eine Welt, in der die verschiedenen Geräte und Plattformen immer stärker vernetzt sind und zusammenwachsen.

Wir stellen uns unserer gesellschaftlichen Verantwortung für eine Gigabit-Gesellschaft. Netzausbau auch in ländlichen Gebieten oder auch breitbandige Anbindung von Schulen ans Netz sind Themen, die wir im Blick haben. Dafür investieren wir mehr als jeder andere Anbieter.

3. **Wettbewerbsfähiges Portfolio:** Wir sind von der Kraft integrierter konvergenter Angebote aus Mobilfunk und Festnetz überzeugt. 2017 sind wir in drei Märkten mit anorganischen Schritten vorangekommen.

In den Niederlanden haben wir den Kauf von Tele2 vereinbart, um KPN und Vodafone/Ziggo attackieren zu können.

In Österreich wollen wir durch den Erwerb des Kabelnetz-Betreibers UPC ebenfalls konvergente Produkte anbieten können.

In Polen haben wir eine Grundsatzvereinbarung mit Orange abgeschlossen. Ziel ist ein Wholesale-Vertrag, der es uns erlaubt, den dann bis zu 5 Millionen Haushalten mit einem Glasfaser-Anschluss von Orange unsere Produkt-Bündel anbieten zu können.

4. **Unternehmertum und Erneuerung des Managements:** Wir haben mit veränderten Incentive-Systemen und mehr eigenständig geführten Gesellschaften das Unternehmertum im Konzern weiter gestärkt. Beispiele dafür sind unsere Beteiligungsgesellschaften Deutsche Telekom Capital Partners oder auch die Deutsche Funkturm.

Wir haben außerdem das Management auf Vorstandsebene verjüngt und internationalisiert.

Die drei wichtigsten europäischen Unternehmensbereiche – Deutschland, Europa und T-Systems – stehen unter einer neuen Führung.

Die Internationalität unseres Teams stärkt dabei Kompetenz und Diversität im Top-Management.

5. **Nachhaltige Unternehmensstrategie:** Der Erfolg des Konzerns ist auch der Erfolg von rund 220.000 Mitarbeitern, auf den sie stolz sein können und sind. Das zeigt sich auch in hohen Werten bei den letzten Mitarbeiterbefragungen für die Themen Führung und Unternehmensstrategie.

6. **Tadelloser Kundenservice und zufriedene Kunden:** Das Wichtigste zuletzt. Das Kundenerlebnis steht im Mittelpunkt unserer Arbeit.

Wir entwickeln unser Produkt- und Tarifportfolio stetig weiter mit dem Ziel, immer die beste Netzqualität, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis und den besten Service zu bieten.

So hat T-Mobile US mit seiner Un-carrier-Strategie eine schlecht beleumundete Industrie komplett neu erfunden. Mit 19 Quartalen in Folge mit jeweils mehr als einer Million Neukunden hat T-Mobile eine hervorragende Bilanz vorzuweisen.

In Europa bieten wir in immer mehr Märkten konvergente Bündel-Produkte. Aktuell fast 6 Millionen MagentaEINS-Kunden in Deutschland und den europäischen Beteiligungsgesellschaften zeigen, dass wir auch hier 2017 vorangekommen sind.

Daneben wollen wir für den Kunden unbequeme und lästige Prozesse vereinfachen oder eliminieren.

Die Zahl der Kundenbeschwerden konnten wir über die vergangenen beiden Jahre um rund ein Viertel reduzieren.

Unsere Magenta Service App stellt Kunden in Deutschland umfassende Informationen rund um ihren Vertrag und unsere Produkte kompakt und

übersichtlich zur Verfügung, mit vielen Möglichkeiten, selbst Änderungen vorzunehmen.

Sie wurde im vergangenen Jahr 11 Millionen Mal genutzt. Wir nutzen alle Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet, beispielsweise auch Bots, von denen wir inzwischen rund 1.300 in Betrieb haben.

Es geht dabei um Innovationen und Service-Verbesserungen mit einem substanziellen und konkreten Mehrwert für die Kunden. Was wir tun, wird Ihnen gleich Dirk Wössner, unser neuer Deutschland-Vorstand, ausführlich darlegen.

Meine Damen und Herren,

zusammengefasst: 2017 war ein erfolgreiches Jahr. Wir hatten uns ehrgeizige Ziele gesetzt. Wir haben sie erfüllt und zwischendurch die Latte sogar zwei Mal etwas höher gelegt.

Aber: Die Telekom bleibt auf dem Teppich.

Wir prüfen uns ständig und wo es nötig ist, justieren wir nach.

Zum Beispiel bei T-Systems, wo Adel Al-Saleh gerade Strukturen neu einstellt, um das Unternehmen näher an den Markt zu bringen.

Unser Anspruch lautet unverändert, der führende Telekommunikationsanbieter in Europa zu sein.

Wir werden daher unsere Konzernstrategie immer wieder nacharbeiten mit Blick auf das, was der Markt erfordert, was die Kunden erwarten und was Wachstum schafft. Dazu wollen wir Ihnen umfassende Informationen beim Kapitalmarkttag geben, den wir für Mai planen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben uns auch für 2018 ambitionierte Ziele gesetzt:

- Die Investitionen wollen wir noch einmal erhöhen, wir planen mit insgesamt 12,5 Milliarden Euro.
- Der Konzernumsatz soll weiter steigen.
- Für das bereinigte EBITDA planen wir einen Zuwachs auf rund 23,2 Milliarden Euro. Dabei unterstellen wir die gleichen Wechselkurse, die dem für 2017 ausgewiesenen Wert von 22,2 Milliarden Euro zugrunde lagen.
- Besonders wichtig ist dabei: Dieser EBITDA-Anstieg soll von höheren Ergebnissen im operativen Segment Deutschland und in den europäischen Beteiligungsgesellschaften getragen werden und – wie schon gewohnt – bei T-Mobile US.

Diese drei Segmente haben 2017 mehr als 95 Prozent zum Konzernergebnis beigetragen. Alle drei Segmente sollen 2018 höhere Ergebnisse liefern – unsere Prognose steht also auf drei starken Beinen:

- Beim Free Cashflow planen wir eine Erhöhung auf rund 6,2 Milliarden Euro. Das wäre ein Anstieg um rund 12 Prozent.
- Und unsere Aussage zur Dividende ist natürlich unverändert: So wie der Free Cashflow soll auch sie steigen.

Meine Damen und Herren,

wir sind sehr zuversichtlich, dass wir unsere Ziele auch in diesem Jahr wieder erreichen. Dann hätten wir von 2015 bis 2018:

- beim Umsatz im vierten Jahr in Folge einen Zuwachs erzielt,
- das bereinigte EBITDA – ohne Wechselkurseinflüsse – um durchschnittlich 5 Prozent pro Jahr gesteigert und
- beim Free Cashflow im Mittel der Jahre ein Wachstum von 11 Prozent erreicht.

Diese Zahlen liegen über den Mittelfrist-Prognosen, die wir Anfang 2015 auf dem Kapitalmarkttag genannt haben. Kein anderes Telekommunikationsunternehmen in Europa kann derzeit ein solches Profil aufweisen:

- hohe Investitionen, die höchsten im deutschen wie auch europäischen Vergleich,
- Wachstum bei Kunden und Umsatz bis zum Ergebnis und
- steigende Dividenden.

Und damit gebe ich ab an Dirk Wössner.