

– Es gilt das gesprochene Wort –

## **Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2018**

**21. Februar 2019**

**Christian P. Illek**

**Vorstand Finanzen**

**Deutsche Telekom AG**

Danke, Tim.

Zunächst erläutere ich Ihnen die Entwicklung des Konzerns in Q4/2018. Danach folgt ein Blick auf die Performance der operativen Segmente. Dann erläutere ich die Brücke zur Prognose 2019, die Tim angesprochen hat, Stichwort „after leases“.

Die Herausforderung dabei: den neuen Bilanzierungsstandard IFRS 16 zu Leasing umzusetzen und gleichzeitig die Kontinuität der Prognose vom Kapitalmarkttag 2018 sicherzustellen.

Zunächst das Update zur Entwicklung des Konzerns in Q4/2018:

Die hohe Dynamik im operativen Geschäft hat auch in den letzten drei Monaten 2018 angehalten. Der Konzern-Umsatz in Q4 stieg berichtet um 5,7 Prozent.

Organisch – bei gleichen Wechselkursen und gleicher Konzernstruktur – betrug das Plus 3,8 Prozent. Die Differenz stammt aus dem im Jahresverlauf stärkeren Dollar und der Erstkonsolidierung von UPC in Österreich.

Das bereinigte EBITDA stieg in Q4 um 12,6 Prozent. Organisch betrug der Zuwachs 10,7 Prozent. Die Differenz geht zu zwei Dritteln auf den Umrechnungseffekt aus dem US-Dollar und zu einem Drittel auf die Erstkonsolidierung von UPC zurück.

Treiber der Entwicklung waren die weiter hohen Investitionen von 3,1 Milliarden Euro. Das waren 7,7 Prozent mehr als im Vorjahr.

Der Free Cashflow stieg in Q4 um 34,5 Prozent. Organisch betrug der Zuwachs 29,6 Prozent.

Der Konzernüberschuss ging in Q4 stark zurück, um Sondereinflüsse bereinigt wie auch unbereinigt.

Die Differenz resultiert im Wesentlichen aus dem Wegfall eines positiven Einmaleffekts im Vorjahr. Er betrug 1,7 Milliarden Euro und resultierte aus der Neubewertung latenter Steuern bei T-Mobile US infolge der US-Steuerreform. Ohne diesen Effekt wäre das Ergebnis je Aktie rund 36 Cent höher ausgefallen.

Im Gesamtjahr 2018 war die organische Entwicklung bei Umsatz und Ergebnis stärker als die ausgewiesenen Zahlen. Der Umsatz stieg organisch um 3,1 Prozent im Vergleich zu ausgewiesenen plus 0,9 Prozent.

Das bereinigte EBITDA wuchs organisch um 7,2 Prozent gegenüber einem ausgewiesenen Anstieg von 5,0 Prozent. Das geht vor allem auf die

ausgeprägte Euro-Stärke in den ersten 4 Monaten des Jahres zurück. Der Wechselkurs Euro/Dollar lag damals über 1,20.

Lassen Sie mich für die einzelnen operativen Segmente zeigen, wie wir 2018 vorangekommen sind.

Zunächst **Deutschland**:

- Die LTE-Abdeckung lag zum Jahresende bei 98 Prozent der Bevölkerung.
- Wir haben 1.300 neue Sendestationen in Betrieb genommen.
- Die Glasfaser-Coverage ist um 6 Prozentpunkte auf 33 Millionen Haushalte gestiegen.
- Wir haben Anfang August 2018 Supervectoring in Angriff genommen.
- Inzwischen ist Supervectoring verfügbar an 16 Millionen Anschlüssen. Zum Jahresende 2019 sind 28 Millionen Anschlüsse geplant.

Die Kunden kommen in Deutschland zu uns:

Bei Glasfaser-Anschlüssen haben wir eine anhaltend hohe Dynamik. Plus 625.000 Anschlüsse allein in Q4/2018. Der Gesamt-Bestand liegt jetzt bei 12,2 Millionen Anschlüssen.

Die Zahl der Magenta-TV Kunden stieg in Q4 um 62.000. Das ist die am schnellsten wachsende TV-Plattform in Europa.

Bei den Mobilfunk-Eigenkunden haben wir in Q4 einen Zuwachs von 81.000. Im Jahresvergleich haben wir über eine Million Kunden mit LTE hinzugewonnen.

Die Service-Umsätze stiegen im Mobilfunk in Q4 um 2,0 Prozent im Jahresvergleich. Wir haben unsere Marktführerschaft weiter gefestigt und die Wettbewerber auch in diesem Quartal hinter uns gelassen.

Bei MagentaEINS haben wir in Q4 einen Zuwachs von 251.000 Kunden. Der Gesamtbestand unserer Privatkunden bei MagentaEINS beträgt 4,3 Millionen. 22 Prozent aller Haushalte haben inzwischen MagentaEINS Bündel gebucht.

Das hat positive Auswirkungen auf den Umsatz: In Deutschland erzielen wir pro MagentaEINS Haushalt rund 9 Euro Mehrumsatz pro Monat netto nach Rabatten im Mobilfunk.

Der Segment-Umsatz sank in Q4 um 1,1 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Ohne den Einfluss von IFRS 15 war er stabil.

Das bereinigte EBITDA stieg in den drei Monaten um 4,1 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Die Ergebnisverbesserung war auch durch Kostensenkungen getragen.

Damit zu **Europa**:

Durch Netzausbau und beste Netzqualität können wir Kunden überzeugen.

In Q4 kamen 264.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk hinzu. Die Zahl der Breitband-Kunden stieg um 94.000. Bei den TV-Kunden hatten wir ein Plus von 53.000. Um 406.000 stieg die Zahl der Kunden mit konvergenten Bündelprodukten.

Jede Gesellschaft hat das Wachstum bei FMC-Kunden beschleunigt, besonders stark Griechenland. Der Gesamtbestand der FMC-Kunden im Segment Europa liegt jetzt bei 3,3 Millionen.

Der Segment-Umsatz stieg in Q4 um 4,3 Prozent. Organisch betrug der Zuwachs 2,0 Prozent.

Auch hier haben wir einen positiven Einfluss von konvergenten Produktbündeln: In Griechenland erzielen wir 9 Euro Mehrumsatz pro Haushalt im Monat. In Ungarn liegen wir sogar bei über 10 Euro Mehrumsatz pro Haushalt im Monat.

Das bereinigte EBITDA stieg in Q4 um 5,2 Prozent. Organisch betrug der Anstieg 1,2 Prozent.

Die Differenz stammt im Wesentlichen aus der Erstkonsolidierung von UPC: 89 Millionen Euro beim Umsatz und 41 Millionen Euro beim EBITDA.

Damit zu **T-Mobile US**:

Die operative und Finanzstärke hat sich fortgesetzt. Das Wachstum liegt weiter an der Spitze der US-Branche.

T-Mobile US hat 2,4 Millionen Neukunden in Q4/2018 gewonnen. Das ist das stärkste Kundenwachstum seit dem Zusammenschluss mit MetroPCS 2013.

In Q4 hat TM US 1,4 Millionen neue Vertragskunden unter eigener Marke hinzugewonnen. Die Jahresprognose von 3,8 bis 4,1 Millionen neuen Vertragskunden wurde deutlich übertroffen.

Der Gesamtbestand der Kunden liegt jetzt bei rund 80 Millionen – praktisch so viele wie Deutschland Einwohner hat.

Der Umsatz stieg um 7,2 Prozent auf 11,4 Milliarden Dollar (IFRS). Das bereinigte EBITDA in Q4 legte um 22,6 Prozent auf 2,9 Milliarden Dollar zu.

T-Mobile US hat ein Ergebnis am oberen Rand ihrer Prognose erreicht. Die Prognose hatte T-Mobile US im Jahresverlauf drei Mal erhöht.

**T-Systems:**

Die Umstrukturierung läuft, wir sehen positive Signale beim Umsatz und vor allem im Auftragseingang. T-Systems ist on track für den Turnaround.

Der Auftragseingang über die vergangenen 12 Monate zeigt einen aufsteigenden Trend. Im Jahresvergleich haben wir ein Plus von 29,3 Prozent.

Auch im Wachstumsportfolio sehen wir deutliche Steigerungen. Das betrifft vor allem die Themen Cloud, SAP, IoT und Digital Solutions.

Der Umsatz stieg in Q4 um 1,3 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA ging um 24,5 Prozent zurück. Im Gesamtjahr hat T-Systems nach erwartetem Rückgang sein Ergebnisziel von 0,4 Milliarden Euro erreicht.

**Group Development:**

Hier konzentriere ich mich auf die Entwicklung bei T-Mobile NL.

Wir haben weiter Kundenwachstum bei T-Mobile NL im Mobilfunk. In Q4 stieg die Zahl der Vertragskunden um 37.000.

Bitte berücksichtigen Sie: Die Niederlande haben nur ein Fünftel der Einwohner Deutschlands. T-Mobile NL ist im achten Quartal in Folge Nr. 1 beim Zuwachs der Vertragskunden.

Deutlicher Zuwachs auch im Festnetz. In Q4 haben wir ein Plus von 14.000 Breitband-Anschlüssen. Die Zahl der Breitband-Anschlüsse stieg um 26 Prozent im Jahresvergleich.

Für die Zukunft erwarten wir weiteren Schub bei konvergenten Produktbündeln durch den Zusammenschluss mit Tele2 NL.

Der Umsatz von T-Mobile NL stieg in Q4 um 5,3 Prozent. Das bereinigte EBITDA legte um 10,6 Prozent zu.

Damit komme ich jetzt zur **Prognose für 2019**:

Vorweg noch einmal:

- Unsere Wachstumsprognose für die Jahre 2017 bis 2021 bleibt auf dem hohem Niveau, wie wir es auf dem Kapitalmarkttag 2018 vorgestellt haben.
- Die Deutsche Telekom verfügt über ein einzigartiges Wachstumsprofil auf beiden Seiten des Atlantiks.
- Basis ist unsere hervorragende Netz-Qualität, in der Festnetz- wie auch in der Mobilfunkinfrastruktur.
- Zusätzliches Wachstumspotential haben wir durch konvergente Geschäftsmodelle in immer mehr Ländern in Europa.
- 2018 hatten alle Segmente außer T-Systems Ergebniszuwächse.
- 2019 sollen alle Segmente höhere Ergebnisse liefern.

Für die Prognose 2019 haben wir eine Herausforderung: Wir wenden den Bilanzierungsstandard IFRS16 für Leasing ab 1. Januar 2019 an. Gleichzeitig wollen wir das Zahlenwerk vergleichbar mit der Entwicklung 2018 und der Mittelfrist-Prognose machen.

Wo liegt die Hürde?

Durch IFRS 16 werden sämtliche Operating-Lease-Verträge aus dem Anhang des Konzernabschlusses heraus in die Bilanz aufgenommen. Die Netto-

Finanz-Verbindlichkeiten steigen damit aus aktueller Sicht voraussichtlich um rund 15,4 Milliarden Euro.

Was heißt das für die wirtschaftliche Position des Konzerns?

Wirtschaftlich ändert sich nichts – wir haben früher unsere Leasing-Zahlungen geleistet und tun das in Zukunft auch. Der Umsatz ist nicht tangiert, das Netto-Ergebnis nur in vernachlässigbarem Umfang. Aber wir haben Verschiebungen dazwischen in der Ertragsrechnung.

Das heißt für die Ertragsrechnung: Bislang waren Leasing-Zahlungen Aufwand, der das bereinigte EBITDA minderte.

Künftig werden – sehr vereinfacht gesagt – die Operating-Leasing-Aufwendungen in den Abschreibungen für aktivierte Nutzungsrechte sowie Zinsaufwendungen aus den Operating-Leasing-Verpflichtungen erfasst.

Beide Aufwandspositionen liegen in Ertragsrechnung unterhalb des bereinigten EBITDA. Per saldo steigt das ausgewiesene EBITDA dadurch aus aktueller Sicht voraussichtlich um eine Größenordnung von rund 3,4 Milliarden Euro.

Diesen EBITDA-Anstieg werden Sie voraussichtlich so auch im nächsten Geschäftsbericht sehen.

Würden wir das so stehen lassen, wäre das bereinigte EBITDA nicht mehr mit den Vergangenheitsdaten und der Prognose vom Kapitalmarkttag 2018 kompatibel. Daher haben wir die Systematik „after leases“ eingeführt.

Das heißt: Die Leasing-Effekte werden aus der Berechnung des bereinigten EBITDA wie auch des Free Cashflows herausgenommen. Diese so berechneten Daten stellen wir mit der Kennzeichnung „AL“ zur Verfügung.



Einige 2018er-Daten werden geringfügig angepasst. Diese sehen Sie als Pro-forma-Zahlen für 2018. Das Vorgehen steht im Einklang mit anderen europäischen TK-Unternehmen.

Im Ergebnis haben wir Daten, die über die Zeit konsistent sind. Daten, die die Vergleichbarkeit zwischen den Unternehmen unserer Branche erhalten.

Die Prognose für 2019 in Systematik AL lautet entsprechend:

Beim Umsatz erwarten wir einen weiteren Anstieg.

Das bereinigte EBITDA „after leases“ soll von vergleichbaren rund 23,2 Milliarden Euro 2018 auf rund 23,9 Milliarden Euro in 2019 steigen.

Alle operativen Segmente erwarten steigende Ergebnisse. Wir planen Ergebniswachstum bei T-Mobile US wie auch im Konzern ohne USA.

Den Free Cashflow „AL“ erwarten wir bei rund 6,7 Milliarden Euro verglichen mit 6,0 Milliarden Euro 2018.

Die Investitionen sollen auf rund 12,7 Milliarden Euro steigen. Der Pro-forma-Vergleichswert für die Investitionen für 2018 beträgt 12,4 Milliarden.

Diese Prognose zeigt: Unser Wachstumsprofil ist weiter intakt.

Jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen!