

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2019

19. Februar 2020

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Danke, Philipp!

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

auch von mir herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz. Und auch wenn man mit Superlativen sparsam sein sollte, ist das heute ein historischer Tag.

Wie Sie wissen, feiert die Deutsche Telekom AG in diesem Jahr ihr 25-jähriges Bestehen. Darum möchte ich heute zunächst einmal allen danken und an die erinnern, die an dieser Entwicklung mitgearbeitet haben. Aber auch all denen, die heute hier sind und die Zukunft mitgestalten. Sie alle haben die Telekom geprägt und sie zu dem gemacht, was sie heute ist. Dafür danke ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands!

Die Telekom hat in ihrer Geschichte Erfolge gefeiert. Die Telekom hat Krisen gehabt. Sie musste lernen, sich im Wettbewerb zu behaupten. Und sie ist immer noch da. Wir haben uns stark verändert und wir werden diesen Weg weitergehen. Wir sind erst zufrieden, wenn wirklich alle verbunden sind.

Sehr geehrte Damen und Herren,

zum 25sten haben wir uns doppelt selbst beschenkt. Und darauf will ich heute eingehen.

1. Die Telekom hat das Geschäftsjahr 2019 so erfolgreich abgeschlossen wie noch nie in ihrer Geschichte:

- Umsatz: 80,5 Milliarden Euro. Plus 6,4 Prozent.
- Bereinigtes EBITDA AL: 24,7 Milliarden Euro. Das sind plus 7,2 Prozent. Ebenfalls Rekord. Unsere Planung lag zuletzt bei 24,1 Milliarden Euro.
- Free Cashflow: 7,0 Milliarden Euro. Plus 15,9 Prozent. Wir hatten rund 6,7 Milliarden Euro prognostiziert.
- Konzernüberschuss: 3,9 Milliarden Euro. Plus 78,5 Prozent. Bereinigt um Sondereinflüsse haben wir ein Plus von 8,9 Prozent auf 4,9 Milliarden Euro.
- Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg um 8,3 Prozent auf 1,04 Euro.
- Da sage ich einfach mal: Happy Birthday, liebe Telekom.

2. Der Merger zwischen T-Mobile US und Sprint ist greifbar.

Wir haben diese Transaktion bislang durch alle Genehmigungsverfahren bekommen. Beim Komitee für Auslandsinvestitionen in den USA, bei der FCC, beim DOJ und zuletzt eben bei Richter Marrero. Und die Generalstaatsanwältin von New York hat am Sonntag erklärt, dass sie gegen das Urteil nicht vorgehen will.

Das ist dann die größte Fusion eines deutschen Unternehmens in den US jemals. Mit einem Volumen von insgesamt mehr als 110 Milliarden Dollar.

Eine Transaktion ohne Cash-Zahlungen, kapitalschonend allein auf Basis der Ausgabe neuer T-Mobile-Aktien und damit auch gut für unsere weiteren konzernweiten Investitionen.

T-Mobile US und Sprint haben zusammen rund 140 Millionen Kunden. In Europa haben wir insgesamt rund 130 Millionen Kunden – Mobilfunk, Festnetz und

Breitband. Keine andere europäische Telko ist nach Abschluss der Transaktion links und rechts des Atlantiks so stark aufgestellt wie die Deutsche Telekom.

Und ich glaube, es tut auch Deutschland gut, wenn ein deutsches bzw. europäisches Unternehmen es einmal schafft, in einer Schlüsselindustrie in den USA eine führende Rolle einzunehmen.

Darauf können die Telekomer stolz sein und ich danke dem Team in den USA. Aber vor allem dem Team hier in Bonn, das hier für uns als Hauptaktionär der T-Mobile US die Verhandlungen geführt und an den Genehmigungen gearbeitet hat.

Für mich persönlich kann ich sagen: Das war die aufregendste und größte unternehmerische Herausforderung meiner Berufslaufbahn. Es hat aber auch besonders viel Spaß gemacht. Dank eines tollen Teams, insbesondere Thorsten Langheim hat hier große Verdienste, aber auch viele andere.

Aber zurück zum Thema und noch einmal zur Einordnung:

- Wir kamen 2011 von einem schrumpfenden US-Geschäft, das wir verkaufen wollten.
- Wir haben dann 2011 nach dem Scheitern des Verkaufs an AT&T zusätzliches Spektrum und 3 Milliarden Dollar bekommen.
- Im Jahr 2012 haben wir bei T-Mobile US eine strikte Self-Funding-Politik implementiert. Das Unternehmen hat daraufhin seine Investitionen aus eigenen Mitteln aus dem operativen Geschäft sowie eigener externer Finanzierung gestemmt.
- 2013 dann die Fusion mit MetroPCS und die Neupositionierung als Un-Carrier am Markt.
- Vor dem Hintergrund des enormen Wachstums unseres US-Geschäfts haben wir dann 2016 die Self-Funding-Politik wieder ein Stück zurückgenommen.

Das war damals aufgrund der besseren Finanzierungskonditionen der Telekom AG vs. der T-Mobile US und der damit verbundenen niedrigeren Zinszahlungen insgesamt vorteilhaft.

- Insgesamt hat T-Mobile US so mit starker Unterstützung der Deutschen Telekom von 2010 bis 2019 rund 54 Milliarden Dollar investiert.
- Dadurch haben wir das Unternehmen zu einem „King Maker Asset“ entwickelt. Wir haben den Börsenwert von T-Mobile US von rund 11 Milliarden Dollar 2013 auf zuletzt rund 82 Milliarden Dollar gebracht. Das ist mehr als das Siebenfache! Unser Anteil ist heute mehr als 50 Milliarden Dollar wert.
- Ende 2017 sahen wir die Chance zur Fusion mit Sprint, konnten uns aber nicht über die Kontrollmehrheit einigen. Wir sind aber am Ball geblieben, haben unsere Un-Carrier-Strategie weiter durchgezogen, den Wert der T-Mobile US weiter gesteigert und 2018 dann einen Deal verhandelt.
- Auf Basis dieser Vereinbarung erhält die Telekom 42 Prozent der Aktien der neuen, größeren T-Mobile US. Uns stehen durch eine Stimmrechtsvereinbarung mit Softbank aber 67 Prozent der Stimmrechte zu sowie 9 von 14 Sitzen im Board. Dadurch können wir T-Mobile US auch künftig vollständig im Konzern der Deutschen Telekom konsolidieren.
- Mit Mike Sievert, dem Mastermind der Un-Carrier-Strategie, haben wir in den USA außerdem den richtigen CEO, der die T-Mobile US in die neue Ära führen wird. Wir alle wussten, dass ein Übergang irgendwann kommen musste. Aber gerade in diesem Fall war die Frage des Zeitpunkts schwierig, weil niemand die Marke T so sehr lebt wie John Legere, dem wir viel verdanken. Wir wollten aber auch, dass alle, die sich mit dem Merger befassen, hier Klarheit haben.

Was bedeutet der Deal also für die Deutsche Telekom? Welche Potenziale ergeben sich daraus?

1. Wertsteigerung

Am Tag der Bekanntgabe des Urteils aus New York ist der Wert der Aktien von T-Mobile US, Sprint und Deutscher Telekom zusammen um mehr als 25 Milliarden Dollar gestiegen. Der Anbieter AT&T kommt auf eine Marktkapitalisierung von 274 Milliarden Dollar, Verizon auf 242 Milliarden Dollar.

Die neue T-Mobile US käme – Stand heute – auf eine Marktkapitalisierung von fast 120 Milliarden Dollar. Das ist eine Lücke von rund 120 Milliarden Dollar.

Ich sehe keinen Grund, warum man die nicht deutlich verkleinern könnte.

2. Kunden

AT&T und Verizon haben 150 bzw. 140 Millionen Kunden. Die neue T-Mobile US wird – Stand heute – rund 140 Millionen Kunden haben. Wir sind damit auf Augenhöhe und greifen weiter an. Im B2B-Markt sind wir dabei noch nicht entsprechend unserem Marktanteil unterwegs, da steckt also auch noch Potenzial.

3. Spektrum

Die neue T-Mobile US wird eine einzigartige Spektrumsposition haben. Damit kann die neue T-Mobile US das beste flächendeckende 5G-Netz der USA aufbauen. Schon jetzt hat T-Mobile US auf Basis von 600-MHz-Frequenzen mit einer Bevölkerungsabdeckung von mehr als 200 Millionen das erste landesweite 5G-Netz.

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Deal ist für die Telekom insgesamt gut. Und damit auch für die Telekom in Deutschland. Unsere Aktionärinnen und Aktionäre erhalten eine zusätzliche Wachstumsperspektive. Und wir werden als europäisches Unternehmen im wichtigen US-Markt eine Stimme haben.

Richtig ist, dass wir jeden Euro nur einmal ausgeben können. Darum werbe ich seit Langem dafür, dass Deutschland und Europa einen Ordnungsrahmen entwickeln, in dem Investitionen gefördert werden. Das gesellschaftlich relevante Ziel lautet momentan: Netze bauen. Und die zahlreichen Kooperationen, die aktuell marktwirtschaftlich entstehen, sind Zeichen eines Kulturwandels in dieser Industrie, der in meinen Augen eine Chance verdient hat.

Für rund 4.000 graue Flecken haben wir eine Vereinbarung mit Vodafone abgeschlossen. Hier stellt jeder dem anderen in gleichem Maße Mobilfunk-Infrastruktur zur Verfügung, wo er bislang exklusiv vertreten war.

Weitere 6.000 weiße Flecken wollen wir zusammen mit Vodafone und Telefonica schließen. Bei Glasfaser kooperieren wir unter anderem mit EWE TEL. Und wir haben Kooperationen mit anderen Unternehmen, die in Glasfaser investieren, Stichwort Wholebuy.

2019 hat die Telekom außerdem mehr investiert als je zuvor: 13,1 Milliarden Euro, davon in Deutschland rund 5,5 Milliarden. Und wir investieren auch in diesem Jahr wieder in dieser Höhe. Und damit bauen wir 5G, LTE und mit immer mehr FTTH. Bis zu 2 Millionen Haushalte wollen wir ab 2021 jährlich anschließen und hoffen hier auf Unterstützung.

Und damit komme ich zu meiner dritten guten Nachricht vom heutigen Tag:

3. Das ausgewiesene bereinigte EBITDA AL wächst erstmals seit 15 Jahren in allen Segmenten.

- Das Deutschland-Geschäft plus 2,4 Prozent.
- Das Segment Europa plus 5,0 Prozent.
- Das Systemgeschäft plus 17,4 Prozent.
- Das Segment Group Development plus 15,8 Prozent.

- Das Geschäft außerhalb der USA insgesamt plus 4,7 Prozent.
- T-Mobile US plus 10,4 Prozent.

Dazu nur ein paar Details:

1. Kunden

- Auf dem europäischen Kontinent betreuen wir inzwischen im Mobilfunk rund 58 Millionen Vertragskunden. Das sind 2,4 Millionen mehr als ein Jahr zuvor.
- Unsere MagentaEINS Angebote nutzen inzwischen 9,6 Millionen Kunden in Deutschland und den europäischen Beteiligungsgesellschaften.
- Auch in den USA wachsen wir weiter. Die Kundenzahl stieg im Vergleich zum Jahresende 2018 um 6,4 Millionen auf rund 86 Millionen.
- 4,5 Millionen neue Vertragskunden sind abermals Bestwert in der Branche in den USA.

2. Netze

- Wir haben unser glasfaserbasiertes Netz in Deutschland weiter ausgebaut. Wir können inzwischen rund 80 Prozent der Haushalte Geschwindigkeiten von mindestens 50 Mbit/s anbieten. Beim Großteil der Anschlüsse erreichen wir mit Super-Vectoring Geschwindigkeiten von bis zu 250 Mbit/s.
- In unseren europäischen Beteiligungen erreichen wir 10 Millionen Haushalte mit Glasfaser. 2,8 Millionen Haushalte mehr als im Vorjahr.
- Die LTE-Abdeckung im Mobilfunk haben wir in Deutschland auf über 98 Prozent erhöht.
- In den europäischen Beteiligungen liegen wir auf einem ähnlichen Niveau.

- In Deutschland haben wir bereits rund 450 5G-Antennen aufgebaut. Bis zum Jahresende sollen es rund 1.500 Antennen sein. Dann sollen 20 der größten Städte mit 5G ausgestattet sein. Magenta in Österreich war der erste europäische Anbieter überhaupt, der ein 5G-Netz gestartet hat.

3. Digitalisierung

- In Deutschland haben wir alle Privatkundenanschlüsse im Festnetz auf IP-Technologie umgestellt.
- In sechs von sieben europäischen Ländern mit eigener Festnetz-Infrastruktur ist die IP-Migration ebenfalls abgeschlossen.
- Mit unserer „Mein Magenta App“ können Kunden in Deutschland bequem online ihren Vertragsstatus einsehen, Endgeräte kaufen oder auch Optionen zubuchen. In Deutschland haben bereits 30 Prozent der Kunden die App heruntergeladen, in den europäischen Beteiligungen sogar 55 Prozent die vergleichbare OneApp.

4. Service

Hier schaue ich einmal besonders nach Deutschland und stelle fest: Der Service ist noch nicht tadellos, wir werden aber auch hier besser. Denn so reibungslos wie aktuell lief es noch nie.

- Die durchschnittlichen Wartezeiten in den Hotlines haben wir im Vergleich zu 2017 um mehr als 40 Prozent reduziert.
- Die Zahl der Beschwerden ist im gleichen Zeitraum um die Hälfte gesunken.
- Bei der Einhaltung der Termine im Außendienst haben wir eine Verbesserung um mehr als 80 Prozent erreicht.

- Und die Zahl der Kunden-Fälle, die bereits bei der ersten Bearbeitung gelöst werden konnten, stieg um rund 30 Prozent.

5. Kostenreduktion

- Für die Reduktion unserer indirekten Kosten haben wir auf dem Kapitalmarkttag 2018 eine klare Aussage getroffen: Für die Jahre 2017 bis 2021 lautet das Ziel, rund 1,5 Milliarden Euro einzusparen – dauerhaft natürlich. Auf diesem Weg haben wir in den vergangenen beiden Jahren bereits rund 0,8 Milliarden Euro geschafft.
- Nur ein Beispiel, wie es weitergeht: Straffere Prozesse und die Möglichkeiten der Digitalisierung unterstützen uns auch beim FTTH-Ausbau. Durch eine optimierte Struktur- und Ausbauplanung im Rahmen der FTTH-Factory werden wir voraussichtlich eine Aufwandsreduktion in der FTTH-Planung von rund der Hälfte gegenüber 2017 erreichen.
- Nicht zuletzt tragen eine höhere Online-Quote im Kunden-Kontakt, schnellere Prozesse und auch die stärkere Digitalisierung unserer technischen Plattformen dazu bei, unsere Kosten im Griff zu behalten und weiter zu senken.

6. Nachhaltigkeit

- Über die Klimakrise und Nachhaltigkeit wird momentan viel geredet. Die Telekom ist längst im Umsetzungsmodus. Seit diesem Jahr surfen alle Telekom-Kunden in Deutschland im grünen Netz, die notwendige Energie stammt zu 100 Prozent aus Erneuerbaren. Ab dem kommenden Jahr soll das für den Energieverbrauch konzernweit gelten.
- Bis 2030 wollen wir unseren CO₂-Ausstoß um 90 Prozent reduzieren. Dazu haben wir zum Beispiel auch das Portfolio unserer E-Autos ausgebaut.

- Und wir haben zum Beispiel das Plastik im Konzern reduziert, etwa indem wir die Karten für die SIM-Karten halbiert haben.
- Unsere Konzernstrategie haben wir um den Punkt „Handle verantwortlich“ ergänzt. Damit unterstreichen wir, dass wir unsere gesellschaftliche Verantwortung ernst nehmen. Und zwar nicht neben dem Alltagsgeschäft. Sondern im Alltagsgeschäft.

Meine Damen und Herren,

ich fasse zusammen:

- Die Telekom hat 2019 das beste Ergebnis ihrer Geschichte erzielt.
- Der Merger in den USA ist greifbar. Er bringt uns in eine ganz neue internationale Position. Und dadurch entstehen enorme Wachstumschancen.
- Wir wachsen in allen Segmenten. Wir haben die besten Netze in fast allen unseren Märkten. Und wir bauen weiter aus, denn gleichzeitig investieren wir mehr als je zuvor.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie wissen, ist der Merger in den USA noch nicht vollzogen. Meine Prognose für 2020 bezieht sich daher auf die bestehende Struktur des Konzerns. Wenn wir hier Vollzug melden können, werden wir Ihnen zeitgerecht eine neue Prognose vorlegen. Auch dort soll gelten: Wir halten, was wir versprechen. Zuletzt haben wir unsere Prognosen sogar übererfüllt.

Für das laufende Jahr gilt:

- Der Konzern-Umsatz soll 2020 weiter steigen.

- Das bereinigte EBITDA AL erwarten wir zum Jahresende bei rund 25,5 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs von mehr als 3 Prozent. Ohne Wechselkurseinflüsse und auf Basis der aktuellen Konzernstruktur.
- Dazu sollen alle operativen Segmente mit höheren Ergebnissen beitragen.
- Der Free Cashflow AL soll auf rund 8,0 Milliarden Euro steigen nach rund 7,0 Milliarden Euro 2019.
- Diesen Wachstumskurs wollen wir mit weiter hohen Investitionen unterstützen: Wir planen weltweit rund 13 Milliarden Euro. Davon weiter deutlich mehr als 5 Milliarden Euro in Deutschland über alle operativen Segmente hinweg.
- Wie im November vergangenen Jahres angekündigt, planen Vorstand und Aufsichtsrat, eine Dividende von 60 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2019 auszuschütten. Die Untergrenze der geplanten Dividende für die kommenden Jahre haben wir von 50 Cent auf 60 Cent je Aktie erhöht. Sie gilt auch für den Fall des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint. Diese Planung steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Hauptversammlung und der weiteren rechtlichen Bedingungen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor 25 Jahren war die Deutsche Telekom eine Behörde. Heute ist sie ein internationales Unternehmen. Mit starken Standbeinen auf beiden Seiten des Atlantiks. Wir haben uns auf vielen Ebenen gewandelt. Wir sind diverser geworden, haben neue Produkte entwickelt und sind in neue Märkte eingestiegen.

Schritt für Schritt erledigen wir, was zu tun ist. Und konzentrieren uns auf unseren Kern: die besten Netze. Und wir sind erst zufrieden, wenn wirklich alle dabei sind.

Und damit übergebe ich an Christian Illek.