

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2012
10. Mai 2012

Timotheus Höttges
Finanzvorstand
Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, René Obermann!

Schauen wir uns nun das erste Quartal etwas genauer an. Die Umsatzentwicklung in Deutschland verbesserte sich von -6,1 Prozent im vierten Quartal 2011 auf -2,3 Prozent. Zum Teil war dies auf den Wegfall der Effekte im Bereich der mobilen Terminierungsentgelte und weiterer Einmaleffekte im vergangenen Jahr zurückzuführen.

Aber auch unser Umsatztrend im klassischen Festnetz verbesserte sich von -4,5 Prozent im letzten Quartal des Vorjahres auf -2,6 Prozent. Haupttreiber waren geringere Anschlussverluste und ein robuster Anstieg der Umsätze im TV-Sektor.

Zudem entwickelten sich die Wholesale-Umsätze deutlich besser: von -11,6 Prozent im vierten Quartal 2011 auf aktuell -3,9 Prozent. Ausschlaggebend war hier eine Verbesserung bei den Sprach- und Netzdiensten.

Das bereinigte EBITDA für Deutschland ging unter anderem aufgrund einer Opex-Senkung um 1,6 Prozent im ersten Quartal um 2 Prozent zurück, was

zu einer soliden und im Vorjahresvergleich leicht höheren Marge von knapp 41 Prozent führte.

Die Umsätze im Mobilfunk gingen im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Prozent zurück, getrieben durch einen Rückgang der Serviceumsätze um 1,8 Prozent gegenüber einem Plus von 0,4 Prozent im vierten Quartal auf vergleichbarer Basis. Hierauf werde ich gleich noch näher eingehen.

Wir verzeichneten im ersten Quartal einen kräftigen Smartphone- und iPhone-Absatz: Insgesamt stieg der Smartphone-Verkauf um fast 8 Prozent auf 863.000 Geräte. Die Gesamtkunden- und Vertragskundenentwicklung war allerdings negativ. René Obermann hatte den wesentlichen Einflussfaktor bereits genannt. Unsere Wechslerate bei den Vertragskunden blieb jedoch mit äußerst soliden 1 Prozent stabil.

Wir beschleunigen unseren LTE-Ausbau bis zum Kapazitätslimit und decken bereits ein Viertel der deutschen Bevölkerung zum Ende des ersten Quartals ab. Das entspricht einer Erhöhung der Abdeckung um 11 Prozentpunkte allein im letzten Quartal.

Die Serviceumsätze im Mobilfunk gingen im Vorjahresvergleich im ersten Quartal um 1,8 Prozent zurück, insbesondere aufgrund der rückläufigen Sprachumsätze, SMS-Umsätze und Visitoren-Umsätze, die nicht vollständig durch das robuste Wachstum im mobilen Datengeschäft von 20 Prozent ausgeglichen werden konnten.

Betrachten wir die Situation aus Sicht der Unternehmenssteuerung, d. h. aus der Kundensegment-Perspektive, so ergibt sich folgendes Bild:

Bei den Geschäftskunden gingen die Serviceumsätze im Mobilfunkgeschäft um 1,5 Prozent zurück, getrieben durch wettbewerbsbedingte Preissenkungen, die nicht vollständig durch das Kundenwachstum ausgeglichen werden konnten.

Die Serviceumsätze im Privatkundengeschäft waren um 2 Prozent rückläufig. Hier waren die folgenden Faktoren ausschlaggebend:

- weiter anhaltende Kundenmigration innerhalb unseres Tarifportfolios in günstigere Tarife,
- geringere Service-Provider-Umsätze aufgrund der Kundenmigration bei einem Service-Provider,
- ein geringerer Prepaid-Beitrag aufgrund niedrigerer Sprachnutzung und eines sich verschlechternden Prepaid-Kunden-Mix.

Mit welchen Initiativen und Maßnahmen werden wir diese Schwächen hauptsächlich angehen?

Bei unseren Vertragskunden werden wir uns auf mobile Breitbanddienste konzentrieren, insbesondere LTE, Tablet-Computer, Sticks und Datentarife. Wir werden in Zukunft auch die Tarifmigration noch intelligenter managen.

Bei den Geschäftskunden werden wir unsere CRM-Aktivitäten ausbauen und versuchen, das große Potenzial unserer reinen Festnetzkunden besser auszuschöpfen; insbesondere auch mit Angeboten für mobile Datendienste.

Bei den Service-Providern werden wir weiter an der Gestaltung unserer zielgruppenspezifischen und preisgünstigen Marken arbeiten und auch unser Wholesale-Produktportfolio anpassen.

Im Prepaid-Bereich werden wir neue Angebote für unsere Kunden entwickeln.

Bei den Breitbanddiensten im deutschen Festnetzgeschäft konnten wir im ersten Quartal unseren Marktanteil von über 45 Prozent stabilisieren. Dahinter steht ein verbesserter Marktanteil an Nettoneuzugängen von mehr als 30 Prozent.

Gleichzeitig verzeichneten wir wieder ein äußerst robustes Quartal in Bezug auf die Kundenentwicklung im IPTV-Bereich. Wir konnten 173.000 neue Entertain-Kunden gewinnen. Weiterhin bauen wir unsere Breitbandabdeckung in Deutschland weiter aus mit einer VDSL-Abdeckung von aktuell 36 Prozent, einer DSL-16-Mbit-Abdeckung von 53 Prozent und einer Abdeckung von EntertainSat von 82 Prozent.

Wenden wir uns nun dem Segment Europa zu: Hier sahen wir eine Fortentwicklung der Trendverbesserungen aus den vergangenen Quartalen. Daher waren auf organischer Basis Umsatz und bereinigtes EBITDA im ersten Quartal fast stabil. Das Wachstum bei den wichtigsten Marktkennzahlen wie TV-, Breitband- und Mobilfunk-Vertragskunden blieb im ersten Quartal weiter stark. Und dies, obwohl die konjunkturelle Entwicklung in einigen Märkten wie Ungarn, Kroatien und Griechenland sehr schwierig bleibt.

Die Umsatzentwicklung in Griechenland verbesserte sich im ersten Quartal weiter. Dies ist insbesondere auf eine gute Entwicklung im Mobilfunkgeschäft zurückzuführen. Gründe hierfür waren ein vergrößerter Kundenstamm und Umsatzinitiativen im Privatkundenbereich. Im Festnetzgeschäft leiden die Umsätze auch weiterhin unter einer ungerechten Ex-ante-Regulierung, die nicht im Interesse der Verbraucher liegt und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Angebote untergräbt. Die Marge blieb in Griechenland im Jahresvergleich mit 37,7 Prozent weiterhin stabil.

In Kroatien verschlechterte sich die Wirtschaftslage im ersten Quartal, und Maßnahmen im Rahmen des Sparprogramms wie die Wiedereinführung einer 6-prozentigen Mobilfunksteuer, die Einführung einer Steuer auf Dividendenaus-schüttungen oder die Erhöhung der Mehrwertsteuer auf bis zu 25 Prozent erschweren die Situation zusätzlich.

Das operative Geschäft blieb recht robust, wobei den Umsätzen unsere ICT-Geschäftskombinationen sowie eine im Jahresvergleich höhere Marge zugute kamen. Weitere Kosten- und Personaleinsparungen sind geplant und wurden für das laufende Jahr angekündigt.

Wenden wir uns nun Ungarn zu. Dort bleibt die wirtschaftliche Lage kritisch, wie Sie alle wissen. Unsere Zahlen in Euro wurden erneut von negativen Wechselkurseffekten beeinflusst. Die angekündigte neue verbrauchsabhängige Telekommunikationssteuer, die die alte ersetzen soll, würde eine zusätzliche Belastung für Privat- und Geschäftskunden bedeuten und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Landes infrage stellen.

Was das Wettbewerbsumfeld angeht, so haben alle drei Mobilfunkbetreiber gegen die Entscheidung, Frequenzspektrum an den neuen Marktteilnehmer zu vergeben, Einspruch erhoben, allerdings bisher ohne Erfolg. Unter diesen schwierigen Bedingungen gelingt es unserem dortigen Führungsteam auf beeindruckende Weise, Umsatzrückgängen durch innovative Lösungsansätze entgegenzuwirken, wie z. B. durch den Weiterverkauf von Strom und Gas sowie Versicherungsverträgen über ihre Vertriebskanäle und durch moderne integrierte Festnetz- und Mobilfunkangebote. Der Jahresvergleich beim EBITDA wird negativ durch einen Einmaleffekt im ersten Quartal 2011 überlagert, der damals das Ergebnis positiv beeinflusste.

In der Slowakei gingen wir im ersten Quartal wieder auf Wachstumskurs, in erster Linie getrieben durch Festnetz- und ICT-Umsatzwachstum, während

die Marge im Vergleich zu einem sehr starken ersten Quartal 2011 zurückging. Auf der positiven Seite verzeichneten wir in diesem Quartal einen sehr kräftigen Anstieg der TV-Kunden um 31 Prozent und der IPTV-Kunden um 10,5 Prozent.

Unser Mobilfunkgeschäft in Europa stand im ersten Quartal unter erheblichem Wettbewerbs- und Regulierungsdruck und wurde durch den schwachen polnischen Zloty und die schwache tschechische Krone beeinflusst.

In Polen wurden die Umsätze im ersten Quartal stark durch Währungseffekte und die Senkungen der mobilen Terminierungsentgelte beeinträchtigt. Lässt man diese Effekte außer Acht, stiegen die Umsätze um 3 Prozent an, was sich in erster Linie auf Geräteumsätze dank des erhöhten Smartphone-Absatzes zurückführen lässt. Das EBITDA lag trotz des scharfen Wettbewerbs fast auf Vorjahresniveau.

In den Niederlanden kamen der Umsatzentwicklung Faktoren wie ein vergrößerter Kundenstamm, gesteigerte Geräteumsätze dank des erhöhten Smartphone-Absatzes und Residualeffekte aus der Stornierung unbegrenzter Nutzungsangebote, die sich bereits im vierten Quartal niedergeschlagen hatten, zugute.

Der Anstieg des EBITDA ist auf ein vergleichsweise schwaches Vorjahresvergleichsquartal, niedrigere Marktinvestitionen und anhaltende Kosteneinsparungen zurückzuführen. Darüber hinaus ist die Tatsache, dass wir unseren Hauptmitbewerber KPN im Hinblick auf Serviceumsätze und Nettoneuzugänge bei Vertragskunden outperformt haben, sehr erfreulich.

In der Tschechischen Republik stehen wir in einem harten Wettbewerb. Ohne Berücksichtigung von Währungs- und Regulierungseffekten waren die Umsätze mit 1,9 Prozent positiv, während das EBITDA einen leichten Rückgang um

2,9 Prozent verzeichnete. Grund hierfür ist ein intensiver Schub bei den Smartphones, der zu einem Anstieg des Anteils verkaufter Smartphones von 30 Prozent im Vorjahr auf 49 Prozent des Endgeräteabsatzes im ersten Quartal 2012 führte. Diese positive Entwicklung zeigt sich auch bei den mobilen Datenumsätzen mit einer soliden Wachstumsrate von 24 Prozent.

In Österreich verzeichneten wir ein anhaltendes Vertragskundenwachstum im ersten Quartal sowie einen starken Smartphone-Schub: 74 Prozent aller im ersten Quartal verkauften Geräte waren Smartphones. Die Umsätze waren um 1 Prozent rückläufig. Lässt man die Regulierungseffekte jedoch außer Acht, so stiegen die Umsätze um 3,5 Prozent.

Im Systemgeschäft verzeichneten wir im ersten Quartal einen leichten Umsatzrückgang von 0,7 Prozent, hauptsächlich hervorgerufen durch rückläufige Innenumsätze. Die externen Umsätze hingegen wiesen eine leicht steigende Tendenz auf. Es ergibt sich hier also ein ähnliches Bild wie im vierten Quartal des Vorjahres.

Beim bereinigten EBITDA und EBIT erzielten wir Fortschritte gegenüber dem besonders schwachen Vergleichsquartal des Vorjahres. Hierfür waren insbesondere die Bruttokosteneinsparungen in Höhe von 166 Millionen Euro im Quartal verantwortlich.

Damit komme ich zu den Finanzkennzahlen des Konzerns: Der Free Cashflow erwies sich mit einer Steigerung um 5,7 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro als sehr solide. Die Verbesserung war hauptsächlich auf geringere Steuer- und Zinszahlungen zurückzuführen. Die Entwicklung des Cash Capex war mit 2,1 Milliarden Euro auf einem hohen Niveau stabil.

Kommen wir nun zur Entwicklung des ausgewiesenen Konzernüberschusses. Trotz positiver Einflüsse, insbesondere aufgrund eines verbesserten Finanz-

ergebnisses und niedrigerer Ertragssteuern, war der ausgewiesene Konzernüberschuss im Vergleich zum Vorjahr rückläufig. Grund hierfür sind hauptsächlich Aufwendungen für Personalmaßnahmen sowie höhere planmäßige Abschreibungen bei T-Mobile USA.

Für Vorruhestandsprogramme in Deutschland haben wir im ersten Quartal Rückstellungen von 464 Millionen Euro gebildet. Einen ähnlichen Effekt hatten wir im Vorjahr im zweiten Quartal – damals betrug er 670 Millionen Euro. Daran erkennen Sie, dass die Verteilung dieser Sondereinflüsse in 2012 zeitlich anders gestaltet ist als in 2011.

Die Gesamtabschreibungen erhöhten sich, weil im ersten Quartal 2012 bei der Bilanzierung von T-Mobile USA wieder in vollem Umfang planmäßige Abschreibungen vorgenommen werden. Im Vorjahresquartal waren die Abschreibungen entsprechend den gültigen Rechnungslegungsstandards ab dem Zeitpunkt der Einstufung von T-Mobile USA als „zur Veräußerung gehalten“ eingestellt worden.

Dieser Abschreibungseffekt wird auch im zweiten und dritten Quartal 2012 den Konzernüberschuss im Vergleich zum Vorjahr mindern. Im vierten Quartal 2012 wird sich der Effekt umkehren, da die ausgesetzten planmäßigen Abschreibungen im vierten Quartal 2011 vollständig nachgeholt wurden. Die Vergleichbarkeit des Konzernüberschusses im Gesamtjahr wird hierdurch nicht beeinträchtigt.

Wir kommen nun zu den Bilanzkennzahlen: Sowohl das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten und bereinigtem EBITDA als auch das Gearing konnten weiter verbessert werden. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten sanken deutlich unter die 40-Milliarden-Euro-Marke auf 38,6 Milliarden Euro, während das Eigenkapital bei rund 40 Milliarden Euro stabil blieb. Wir erhalten weiterhin von allen großen Rating-Agenturen solide Ratings mit stabilem Ausblick.

Ich möchte darauf hinweisen, dass wir gegenwärtig, insbesondere im Vergleich zu einigen Mitbewerbern, sehr günstige Refinanzierungsbedingungen haben. Diese günstigen Bedingungen nutzten wir Anfang des Jahres für Anleiheemissionen, so dass wir jetzt für einen Zeitraum von knapp 36 Monaten refinanziert sind und damit unsere kommunizierten Zielwerte für die Liquiditätsreserve weit übertreffen.

Und jetzt freuen René Obermann und ich uns auf Ihre Fragen.