

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

René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren!

Herzlich willkommen zu dieser Telefonkonferenz zum 1. Quartal 2012. Nach einem Überblick über die ersten drei Monate 2012 von mir wird Ihnen Tim Höttges die Quartalsergebnisse im Detail erläutern. Lassen Sie mich gleich auf die wesentlichen Entwicklungen in den ersten drei Monaten 2012 kommen:

Das erste Quartal war ein solides Quartal für die Deutsche Telekom. Schauen wir auf den Umsatz. Dort haben wir den Rückgang gebremst – so wie seit zwei Jahren nicht. Mit einem leichten Rückgang um 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal auf 14,4 Milliarden Euro haben wir den Umsatz praktisch stabil gehalten. Organisch, also ohne Einfluss von Wechselkursveränderungen und Regulierungsentscheidungen, betrug das Minus 1,7 Prozent und lag damit besser als im Trend des vergangenen Jahres.

Beim bereinigten EBITDA haben wir mit 4,5 Milliarden Euro den Vorjahreswert erreicht. Der Free Cashflow lag vergleichbar – also beispielsweise ohne Ausgaben für den Spektrumerwerb – mit 1,1 Milliarden Euro um 5,7 Prozent über dem Vorjahreswert.

Vorsicht bei der Interpretation des Konzernüberschusses, der gerne als Hauptindikator für die Wirtschaftslage missverstanden wird! Hier verzerren Einmal- und Sondereinflüsse das Bild. Bei dem um Sondereinflüsse bereinigten Konzernüberschuss haben wir einen Rückgang um 17,1 Prozent auf 0,6 Milliarden Euro. Der ausgewiesene Konzernüberschuss geht um 50 Prozent auf 238 Millionen Euro zurück, eine Folge insbesondere höherer Sondereinflüsse im EBITDA von 0,5 Milliarden Euro im ersten Quartal gegenüber rund 0,2 Milliarden Euro in der Vergleichszeit des Vorjahres.

Das liegt vor allem an der Fortsetzung des sozialverträglichen Personalumbaus und an den Aufwendungen für Frühpensionierungen. Zusätzlich haben wir einen Basiseffekt, weil im Vorjahresquartal ab dem Zeitpunkt der Vereinbarung über den Verkauf von T-Mobile USA die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen bei unserer US-Tochter wegfielen – der Konzernüberschuss wurde damals dementsprechend positiv beeinflusst.

Also insgesamt gute Zahlen, die wir erreichen. Dabei haben wir parallel umfassend investiert und unsere Schulden abgebaut: Unsere Investitionen lagen im ersten Quartal mit 2,2 Milliarden Euro um 2,3 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahresquartals. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten sind im Jahresvergleich um mehr als 3 Milliarden Euro auf 38,6 Milliarden Euro gesunken. Diese Zahlen bestätigen unsere Prognose für das Gesamtjahr 2012: Wir erwarten ein bereinigtes EBITDA von rund 18 Milliarden Euro und einen Free Cashflow von rund 6 Milliarden Euro.

Damit komme ich zu den wichtigsten Entwicklungen in den einzelnen Segmenten im ersten Quartal. Zunächst zum Deutschland-Geschäft: Die Deutsche Telekom bleibt unter den großen ehemaligen Monopolisten derjenige mit der relativ stärksten Entwicklung im Heimatmarkt. Wir haben unsere starke Marktposition und das gute Finanzprofil gehalten.

In den ersten drei Monaten 2012 gingen die Einnahmen leicht zurück. Das Minus beträgt 2,3 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2011 und der Umsatz liegt damit bei 5,7 Milliarden Euro – im Vergleich zum vergangenen Jahr also etwas besser. Wesentliche Faktoren für diese Entwicklung waren:

- Das Wholesale-Geschäft, das sich deutlich besser entwickelt hat als in den vorhergehenden Quartalen.
- Ein trotz der hohen Marktreife sehr starkes DSL-Neukundengeschäft mit netto mehr als 100.000 Neukunden in den ersten drei Monaten. Unser Anteil am Breitband-Bestandskundenmarkt liegt stabil bei mehr als 45 Prozent.
- Unser VDSL-Produkt mit Geschwindigkeiten bis 50 MBit/s kommt bei den Kunden gut an. Gegenüber dem Vorjahresquartal hat sich der Kundenbestand bei VDSL um mehr als zwei Drittel auf 674.000 erhöht.
- Das Kundenwachstum bei Entertain bleibt rasant. Allein in den ersten drei Monaten haben sich 173.000 Neukunden für unser TV-Produkt entschieden, gegenüber 101.000 im ersten Quartal 2011. Unterstützt wird dieses Wachstum besonders durch das neue Produkt EntertainSat. Insgesamt haben wir inzwischen über 1,7 Millionen Entertain-Kunden angeschlossen.

Dabei zeigt sich, dass unsere Strategie, den DSL-Anschluss durch Zubuchangebote aufzuwerten, beim Kunden ankommt: Knapp 14 Prozent der DSL-Kunden beziehen bereits Entertain, das ist ein Drittel mehr als vor einem Jahr. Der Anteil der Kunden, die die VDSL-Option zugebucht haben, ist um zwei Drittel gestiegen.

Die Anschlussverluste im Festnetz haben sich weiter deutlich verringert: gegenüber dem Vorjahresquartal um 24 Prozent auf 259.000. Das ist der bisher niedrigste Stand von Anschlussverlusten.

Das mobile Datengeschäft legt weiter kräftig zu – im ersten Quartal 2012 mit plus 20 Prozent auf 462 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das zeigt sich auch im Smartphone-Absatz: Inzwischen sind drei von vier Geräten aus der Smartphone-Kategorie.

Das bereinigte EBITDA im Deutschland-Geschäft ist um 2,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf nun 2,3 Milliarden Euro gesunken. Im Vergleich zum ebenfalls leichten Minus beim Umsatz ist dieser Rückgang unterproportional. Dadurch stieg die Marge für das Deutschland-Geschäft noch einmal leicht auf 40,7 Prozent.

Beim Blick auf die Zahlen fällt allerdings eine Entwicklung im Mobilfunkgeschäft auf. Die Serviceumsätze sind dort um 1,8 Prozent gesunken. Herr Höttges wird auf dieses Thema gleich näher eingehen und auch erläutern, was wir für die kommenden Quartale planen.

Nach der sehr guten Entwicklung bei der Vertragskunden-Neugewinnung in den vergangenen Quartalen verzeichneten wir in den ersten drei Monaten 2012 ein Minus von 107.000 Anschlüssen durch die Migration einer größeren SIM-Kartenzahl von einem Service-Provider auf einen anderen Netzbetreiber. Nimmt man diesen Effekt einmal aus der Betrachtung heraus, bleibt die Entwicklung der Vertragskunden weiterhin positiv.

Wir haben in Deutschland weiter massiv in unsere Netze investiert – allein im ersten Quartal 823 Millionen Euro. Wir haben damit den Ausbau der Breitband-Netze in Deutschland erheblich weiter vorangetrieben. Das zahlt sich aus: Im aktuellen Netztest für IPTV-Anschlüsse der Zeitschrift „Connect“ wird uns das beste Gesamtpaket aus Telefonie und Internet-Zugang attestiert – mit deutlichem Abstand vor anderen DSL-Anbietern. Und das Angebot wird auch besser bewertet als das der Kabel-Gesellschaften.

Und damit komme ich zu unserem US-Geschäft. T-Mobile USA hat einige Fortschritte bei der Umsetzung seiner Herausforderer-, seiner Challenger-Strategie, erreicht. So stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in den ersten drei Monaten um 2,0 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA hat sich um 12,6 Prozent auf 1,0 Milliarden Euro verbessert, die bereinigte EBITDA-Marge um zweieinhalb Prozentpunkte auf 25,6 Prozent.

Auf Dollar-Basis lag der Umsatz im ersten Quartal mit 5,0 Milliarden Dollar um 2,3 Prozent unter Vorjahr. Hier zeigt sich vor allem ein Rückgang der Serviceumsätze durch die Verluste bei Vertragskunden insbesondere im vierten Quartal. Das bereinigte EBITDA konnte aber um 8,0 Prozent auf 1,3 Milliarden Dollar gesteigert werden. Eine verbesserte Kostenkontrolle, ein bereinigtes Tarifportfolio und eine verbesserte Kundenbindung wirkten sich positiv aus.

Die Wechsler-Rate verringerte sich für den Kundenbestand unter der Marke T-Mobile gegenüber dem Vorjahresquartal um 0,1 Prozentpunkte. Besonders deutlich wird diese Verbesserung im Vergleich zum Schlussquartal 2011: Hier sank die Wechslerate für die Vertragskunden unter der eigenen Marke um einen halben Prozentpunkt auf 2,5 Prozent.

Einige Verbesserungen auch bei der Kundenentwicklung: Netto 187.000 plus, das ist deutlich besser als im ersten Quartal 2011 mit einem Minus von knapp 100.000 und im vierten Quartal des vergangenen Jahres mit einem Rückgang um mehr als 500.000 Kunden.

T-Mobile USA hat die Position im Prepaid-Kunden-Geschäft weiter ausgebaut. Gleichzeitig hat sich der Rückgang der Vertragskunden unter eigener Marke verlangsamt. Ein Minus von 510.000 Kunden schmerzt, bedeutet aber eine

Verbesserung gegenüber dem Vorjahresquartal um 11 Prozent, gegenüber dem Schlussquartal 2011 sogar um knapp 28 Prozent.

Der monatliche Durchschnittsumsatz der T-Mobile-Vertragskunden unter eigener Marke hat sich um 2 auf 58 Dollar erhöht und der Trend steigender Datenumsätze hat weiter angehalten. Hier haben wir ein Plus von 18,2 Prozent auf 18,8 Dollar im Vergleich zum Vorjahresquartal.

Die Investitionen sind deutlich um 4,6 Prozent auf 571 Millionen Euro angestiegen. Die Übertragung der Frequenzen im Rahmen der Ausgleichsvereinbarung durch AT&T auf T-Mobile USA ist inzwischen genehmigt und Anfang Mai erfolgt und wir liegen bei der Neuverwendung von Spektrum (von 2G auf 4G, also HSPA+), beim sogenannten Refarming, im Plan. Nun sollen 37.000 Funkstandorte mit LTE-Technologie ausgerüstet werden – dazu wurde vor Kurzem eine Vereinbarung mit Ericsson und Nokia Siemens Networks geschlossen.

T-Mobile USA setzt auf dieser Basis die einzelnen Bestandteile der Challenger-Strategie konsequent um. Die gute Ergebnisentwicklung im ersten Quartal unterstützt dabei das Team um Philipp Humm und erweitert den Handlungsspielraum.

Jetzt zur Geschäftsentwicklung in unserem Europa-Segment: Hier haben wir uns über die vergangenen Quartale verbessert. Die starken Rückgänge bei Umsatz und Ergebnis aus dem Vorjahreszeitraum haben wir deutlich eingrenzen können.

So ging der Umsatz im ersten Quartal 2012 nur noch um 2,6 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro zurück. Das bereinigte EBITDA sank um 4,4 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Berücksichtigt man den Einfluss von Wechselkursen und Regulierungsentscheidungen im Mobilfunk, haben wir nur einen leichten Um-

satzrückgang von 0,7 Prozent verzeichnet und ein Minus beim bereinigten EBITDA von 2,2 Prozent.

Diese Entwicklung verdanken wir auch einem weiteren Wachstum der Kundenzahl. So haben wir im ersten Quartal weitere 173.000 Vertragskunden im Mobilfunk gewinnen können und den Vertragskundenanteil am Kundenbestand um 0,3 Prozentpunkte auf 44,5 Prozent ausgebaut. Der Smartphone-Absatz bei Vertragskunden hat sich weiter deutlich auf jetzt 57 Prozent erhöht.

Ebenfalls positiv verläuft das Breitband- und TV-Geschäft. Die Zahl der Breitbandanschlüsse haben wir gegenüber dem ersten Quartal 2011 um 3 Prozent gesteigert, im TV-Geschäft haben wir einen weiterhin hohen Anstieg um 12 Prozent auf 2,7 Millionen Anschlüsse.

Meine Vorstandskollegin Claudia Nemat hat vor allem bei der besseren Koordination zwischen den Ländergesellschaften bereits wichtige Initiativen angestoßen. Neben einer klaren Kostenkontrolle steht besonders ein intensiver Austausch strategischer Initiativen zwischen den einzelnen Unternehmen im Mittelpunkt, um länderspezifisch schneller aus Entwicklungen in anderen Märkten zu lernen. Zusätzlich wird das Mittelstandsegment stärker adressiert. Damit wollen wir uns zusätzliche Umsatzpotenziale erschließen.

Dabei übersehen wir allerdings nicht den teilweise heftigen konjunkturellen und insbesondere auch staatlich administrativen Gegenwind: Ich nenne hier nur Sondersteuern in Ungarn und Kroatien oder auch einen neuen, vom Staat unterstützten Mobilfunk-Wettbewerber in Ungarn.

Kommen wir zu T-Systems: Sie hat den Umsatz mit Kunden außerhalb des Konzerns weiter leicht steigern können, im ersten Quartal um 0,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 1,6 Milliarden Euro. Wir haben einen

starken Fokus auf das Wachstumsthema Cloud gesetzt und die nun steigenden Umsätze sind erste positive Folgen davon.

Weiter gelang es T-Systems, ihre Ertragslage deutlich zu verbessern. In den ersten drei Monaten betrug die EBIT-Marge 2,0 Prozent gegenüber 1,3 Prozent in der Vergleichszeit. Das ist auch Kosteneinsparungen von 166 Millionen Euro im ersten Quartal zu verdanken.

Meine Damen und Herren,
noch einmal kurz zusammengefasst: Wir haben einen – im Vergleich dieser Branche – guten Start in das Jahr 2012 erreicht und können auf dieser Basis unsere Prognose für das Gesamtjahr bestätigen.

Mit einem operativen Ergebnis auf Vorjahreshöhe ist das erste Quartal gut gelaufen. Das bedeutet für uns: Wir planen weiter mit einem bereinigten EBITDA von rund 18 Milliarden Euro und einem Free Cashflow von rund 6 Milliarden Euro für das Gesamtjahr 2012.

Die deutsche Konjunktur ist derzeit weiterhin stabil – ein wichtiger strategischer Vorteil für uns. Mit unserer starken Marktposition im Heimatmarkt und akzeptablen Finanzrelationen haben wir eine gute Basis für die weitere Entwicklung des Konzerns.

Unsere Umsatz- und Ergebnistrends in Europa zeigen deutliche Verbesserungen, T-Systems steigert weiterhin ihre Ertragskraft. Und das gute Ergebnis von T-Mobile USA im ersten Quartal zeigt, dass wir dort mit der Challenger-Strategie vorankommen.

Aber wir müssen unbedingt weiterhin vernünftig wirtschaften, Effizienzen steigern und Wachstumschancen nutzen.

Und damit übergebe ich nun das Wort an Tim Höttges.