

Conference Call

Präsentation der Zahlen für das zweite Quartal 2012

9. August 2012

René Obermann

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren!

Herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz. Tim Höttges wird Ihnen gleich wie gewohnt die Finanzzahlen im Detail erläutern. Zunächst jedoch ein Überblick über die wesentlichen Entwicklungen des Konzerns im ersten Halbjahr.

Wir können stabile und insgesamt gute Zahlen präsentieren. Unsere Prognose für das Gesamtjahr bleibt unverändert bestehen, ebenso unsere Dividendenplanung.

Und dies vor einem weiter schwierigen wirtschaftlichen Hintergrund, denn die Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich auch im zweiten Quartal fortgesetzt, gerade in Ost- und Südeuropa. Die aktuelle Berichtssaison hat gezeigt, dass auch die Telekommunikationsbranche davon stark betroffen ist. Auch wir spüren die Rezession, vor allem bei unseren europäischen Beteiligungen. Aber die immer noch robuste Konjunktur in Deutschland und unsere starke Position in wichtigen Märkten tragen wesentlich dazu bei, dass wir unsere Prognose für das Gesamtjahr nach den ersten sechs Monaten bestätigen können. Das ist in dieser Branche derzeit keine Selbstverständlichkeit.

In Zahlen heißt das: Der Konzernumsatz lag nach dem ersten Halbjahr bei 28,8 Milliarden Euro, das sind 96 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Er blieb damit praktisch stabil. Das gilt auch für das bereinigte EBITDA, das mit 9,2 Milliarden Euro und plus 0,1 Prozent ebenfalls auf Vorjahreswert lag.

Diese Entwicklung hat auch Bestand, wenn wir die Wechselkurseinflüsse berücksichtigen. Dabei hat sich der starke US-Dollar insbesondere im zweiten Quartal positiv ausgewirkt, während vor allem die Schwäche von Zloty und Forint negativ wirkten. Ohne Wechselkurseinfluss ist der Umsatz geringfügig um 2,3 Prozent zurückgegangen und das bereinigte EBITDA um 1,1 Prozent. Auch nach dieser Betrachtung liegen wir im Ergebnis bei mehr als der Hälfte unserer Gesamtjahresprognose.

Stabilität ebenfalls beim Free Cashflow: Mit 2,8 Milliarden Euro zur Jahresmitte weichen wir lediglich um 1,3 Prozent vom Vorjahreswert ab.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss lag nach sechs Monaten mit 852 Millionen Euro um 3 Prozent über Vorjahr. Hier gab es sowohl 2011 als auch 2012 erhebliche Sondereinflüsse durch unseren sozialverträglichen Personalumbau. Zusätzlich muss man beim Vergleich die bilanztechnischen Folgen unserer Vereinbarung mit AT&T im vergangenen Jahr berücksichtigen. Dazu gleich mehr von Herrn Höttges.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten haben wir im Halbjahresvergleich um 2,3 Milliarden Euro auf jetzt 41 Milliarden Euro abgebaut.

Wir erwarten weiter für das Gesamtjahr ein bereinigtes EBITDA von rund 18 Milliarden Euro und einen Free Cashflow von rund 6 Milliarden Euro. Auch unsere Dividendenplanung für 2012, die eine Mindestausschüttung von 70 Eurocent je Aktie vorsieht, gilt unverändert.

Meine Damen und Herren,
bevor ich die Entwicklung in den einzelnen Segmenten erläutere, ein Wort zur aktuellen Entwicklung in der europäischen Regulierungspolitik. Denn hier werden für unsere Branche und den Wirtschaftsstandort Europa entscheidende Signale gesetzt.

Wir freuen uns über die Neuausrichtung der europäischen Regulierungspolitik, wie sie Vize-Präsidentin Neelie Kroes Mitte Juli angekündigt hat. Stabile und vorhersehbare Rahmenbedingungen bis mindestens 2020 sind eine Grundvoraussetzung für langfristige Investitionen in moderne Breitbandnetze. Die angekündigte Stabilisierung des Preisniveaus für Vorleistungen schafft eine bessere Kalkulierbarkeit sowohl für die Marktteilnehmer wie auch für Investoren. Ebenso wichtig ist der geplante Verzicht auf Kostenregulierung für neue glasfaserbasierte Breitbandnetze, sofern ausreichend Konkurrenz durch andere Netzbetreiber auf dem Telekom Netz, bei Kabel und LTE besteht. Und das ist bekanntlich der Fall.

Das sind Schritte in die richtige Richtung, wenn es darum geht, in Europa einen Rahmen zu schaffen, der Investitionen in moderne Breitband-Infrastrukturen besser kalkulierbar macht und fördert – gerade auch zum Wohle der Kunden. Wichtig ist nun die konkrete Ausgestaltung dieser Neuausrichtung in den einzelnen Mitgliedsstaaten.

Ebenfalls positiv ist die Aussage der Bundesnetzagentur, dass sie unserem überarbeiteten sogenannten Kontingentmodell zustimmt. Damit können wir zusammen mit anderen Unternehmen für beide Seiten die Kosten und Risiken für den Aufbau und die Nutzung von Breitbandnetzen reduzieren und so die Investitionen besser kalkulierbar machen.

Wichtig ist für uns vor allem, meine Damen und Herren, dass die Regulierungspolitik nicht länger ausschließlich billige Preise im Blick hat,

sondern zukünftig verstärkt die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Investitionen berücksichtigt. Wenn wir Anreize für Investitionen in die für unsere Volkswirtschaften lebenswichtigen ICT-Infrastrukturen schaffen wollen, müssen wir diesen Weg weitergehen. Wir werden diese neuen Rahmenbedingungen schnell bewerten und ableiten, welche neuen Gestaltungsspielräume und Investitionschancen daraus resultieren.

Und damit komme ich jetzt zur operativen Entwicklung in den einzelnen Segmenten: Ein wesentlicher Faktor unserer finanziellen Stabilität war und ist die positive Entwicklung in Deutschland. In Relation zu anderen vergleichbaren Unternehmen Europas haben wir uns bei Umsatz und Ergebnis gut geschlagen. Der ausgewiesene Umsatz sank zwar im Inland in den ersten sechs Monaten um 2,7 Prozent, das bereinigte EBITDA unterproportional um 2,1 Prozent. Die Ergebnismarge verbesserte sich allerdings leicht um 0,3 Prozentpunkte auf 41,3 Prozent. Und insgesamt haben wir unsere starke Marktposition und auch die hohe Ertragskraft in Deutschland erhalten.

Das Festnetzgeschäft hat sich weiter stark entwickelt. Die Zahl der angeschlossenen VDSL-Kunden ist im Jahresvergleich um 59 Prozent auf 722.000 gestiegen. Zusammen mit dem neuen Angebot Entertain-Sat haben wir die Zahl der Entertain-Kunden um 41 Prozent auf 1,83 Millionen erhöht. Eine gute Entwicklung, die wir mit unserem Glasfaserausbau fortsetzen wollen: Seit Anfang August werden sukzessive die ersten Kunden an das neue Netz angeschlossen. Wir bieten derzeit Übertragungsgeschwindigkeiten von 200 Megabit pro Sekunde. Das ist das schnellste Netz, das es derzeit in Deutschland gibt.

Wir sind mit guten Produkten am Markt. Das zeigt sich auch darin, dass unsere Anschlussverluste weiter stark zurückgehen – und wohlgemerkt: Diese Anschlussverluste sind regulatorisch gewollt. Nachdem wir bereits im ersten Quartal 2012 einen historischen Tiefstand erreicht hatten, haben wir diesen

jetzt erneut unterschritten: 236.000 bedeutet noch einmal einen Rückgang gegenüber Vorjahr um 20 Prozent.

Im Mobilfunk ist der Smartphone-Absatz weiter gestiegen: Inzwischen wählen 71 Prozent der Mobilfunkkunden beim Neukauf ein Smartphone, das sind noch einmal 8 Prozentpunkte mehr als ein Jahr zuvor. All das zählt letztlich auf das mobile Datengeschäft ein, das von April bis Juni weiter um 18,6 Prozent auf 484 Millionen Euro zugelegt hat.

Im zweiten Quartal haben wir 464.000 neue Vertragskunden gewonnen. Davon entfielen rund 370.000 auf Wiederverkäufer. Dabei ein Wermutstropfen: Im Vergleich zu Vertragskunden unter der Marke T-Mobile haben diese einen geringeren monatlichen Durchschnittsumsatz. Deswegen und auch wegen Effekten aus Preissenkungen in unserem Kundenbestand haben sich die Serviceumsätze nicht im Einklang mit der Kundenzahl entwickelt. Sie gingen leicht um 1,0 Prozent zurück. Das ist im Vergleich zum ersten Quartal zwar eine erste Verbesserung; und im Vergleich zum ersten Quartal 2012 sehen wir, dass der Service-Umsatz genauso stark wie bei den Wettbewerbern um rund 30 Millionen Euro gestiegen ist. Aber wir sind damit natürlich nicht zufrieden. Unser Ziel ist es, wieder Marktführer bei den Service-Umsätzen zu werden. Daran werden wir systematisch arbeiten.

Wir haben unser LTE-Netz weiter ausgebaut, zunächst vor allem in den ländlichen Gebieten. Inzwischen gibt es in 14 von 16 Bundesländern keine so genannten weißen Flecken mehr. Auch in den Großstädten geht es mit großen Schritten voran, zurzeit bieten wir unser Netz bereits in 50 Städten an. Unser Ziel ist es, bis Jahresende rund 100 Großstädte mit LTE zu versorgen. In den Städten erreichen wir sogar Geschwindigkeiten beim Herunterladen von Daten von bis zu 100 Megabit pro Sekunde. Damit können wir das schnellste Angebot im deutschen Markt bieten.

Fazit: Die Entwicklung in Deutschland ist insgesamt ordentlich. Und positiv formuliert: Im Mobilfunk haben wir bei den Serviceumsätzen noch Potential. Unsere Netzqualität ist anerkannt die beste, das ist die Grundlage für mehr Marktanteil in der Zukunft.

Und damit zum US-Geschäft. Zunächst das Positive: hohe Ertragskraft, guter mobiler Datenumsatz und verbesserte Wechslerquote der Kunden unter der Marke T-Mobile. Aber die Situation bei den Vertragskunden ist insgesamt noch nicht zufriedenstellend.

Im Einzelnen: Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr um 5,3 Prozent auf 7,7 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA legte als Folge von Kostensenkungen deutlich überproportional zu – um 15,8 Prozent auf 2,0 Milliarden Euro. Auf US-Dollarbasis ging der Umsatz allerdings um 2,7 Prozent auf 9,9 Milliarden US-Dollar zurück.

Der durchschnittliche Monatsumsatz der Vertragskunden unter der Marke T-Mobile blieb im zweiten Quartal mit gut 57 US-Dollar stabil, bei den Prepaid-Kunden unter der eigenen Marke stieg er um 13,6 Prozent auf knapp 27 US-Dollar. Das geht vor allem auf die weiter dynamische Entwicklung im mobilen Datengeschäft zurück: Bei den T-Mobile-Vertragskunden stieg der durchschnittliche monatliche Datenumsatz im Jahresvergleich um 14,6 Prozent pro Kunde.

Positiv entwickelte sich die Wechslerquote bei den Kunden unter der Marke T-Mobile. Bei den Vertragskunden sank sie im Jahresvergleich um einen halben Prozentpunkt auf 2,1 Prozent. Die Fortschritte bei der Kundenbindung kamen wegen der schwächeren Brutto-Neukundengewinnung noch nicht zum Tragen. Insgesamt hat T-Mobile USA im zweiten Quartal 205.000 Kunden verloren. Wir sehen, dass sich das Wachstum der Kundenzahl im amerikanischen Markt insgesamt verlangsamt hat. Dennoch müssen wir durch

weitere Verbesserungen bei Wechsler-Rate und Brutto-Neukundengewinnung diese Entwicklung in den Griff bekommen.

Ein wichtiger Faktor für unsere Angebotsstrategie ist der Ausbau unseres 4G-Netzes. Mit dem Funk-Spektrum aus der Ausgleichsvereinbarung mit AT&T können wir unser Netz wie geplant auf LTE-Technik aufrüsten.

Ich komme damit zum Segment Europa. Hier haben wir im Mobilfunk wie auch im Breitband- und TV-Geschäft weiter Kunden hinzugewonnen: Die Zahl der Breitband-Anschlüsse legte im Vorjahresvergleich um 123.000 auf 4,9 Millionen zu, die der TV-Kunden um 6,7 Prozent auf 2,8 Millionen. Im Mobilfunk verzeichnen wir bei den Vertragskunden ein Plus von 964.000 Kunden auf jetzt 27,6 Millionen. Dabei ist der Smartphone-Anteil vermarkteter Endgeräte deutlich im Vergleich zum Vorjahr gestiegen: auf 60 Prozent nach 43 Prozent im zweiten Quartal 2011.

Das in den meisten Ländern weiter schwierige gesamtwirtschaftliche Umfeld und die Währungsschwäche vor allem in Polen und Ungarn haben sich negativ auf die Finanzzahlen ausgewirkt. So kosteten allein die Wechselkurseffekte beim Umsatz zwei Prozentpunkte. Organisch, also unter Berücksichtigung dieser Einflüsse, sank der Umsatz im Halbjahr um 2,3 Prozent auf 7,2 Milliarden Euro und das bereinigte EBITDA um 4,5 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro.

Damit haben wir uns in diesem Umfeld vergleichsweise gut gehalten. Beispiel Griechenland: Im Vorjahresvergleich haben wir die Zahl der Mobilfunk-Kunden um mehr als 120.000 gesteigert, die eigene Breitband-Kundenbasis stabil gehalten und im TV-Geschäft deutlich zugelegt. Gleichzeitig konnte das OTE-Management die EBITDA-Marge verbessern: Im zweiten Quartal um mehr als zwei Prozentpunkte und damit in den ersten sechs Monaten um einen Prozentpunkt.

Das zeigt: Auch wenn wirtschaftliches Umfeld, Wechselkurse und staatliche Sondermaßnahmen für Gegenwind sorgen, ist die Entwicklung in den meisten Landesgesellschaften im Vergleich zum Wettbewerb positiv.

Und damit zu T-Systems: Hier hat sich die deutliche Verbesserung der Ergebnismarge auch im zweiten Quartal 2012 fortgesetzt. Die bereinigte EBIT-Marge stieg damit im ersten Halbjahr auf 2,5 Prozent nach 1,6 Prozent im Vorjahr. Der Halbjahres-Umsatz blieb mit 4,5 Milliarden Euro und einem Minus von 1,0 Prozent in etwa auf Vorjahresniveau. Und das, obwohl die externen Erlöse durch den Preisdruck in der gesamten Branche unter Druck standen.

T-Systems hat im zweiten Quartal mehrere Großaufträge, wie zum Beispiel mit dem schweizerischen Konzern Georg Fischer, abgeschlossen. Ein Schwerpunkt ist das Wachstumsfeld Cloud Computing. Hier hat T-Systems beispielsweise ein Großprojekt bei der VW-Tochter Seat umgesetzt. Fortschritte gab es auch bei den intelligenten Netzen: Im Rahmen einer Vereinbarung mit RWE bietet die Deutsche Telekom Dienstleistungen für Smart Metering an. In Mülheim an der Ruhr werden in einem ersten Schritt 15.000 digitale Stromzähler installiert. Insgesamt stieg der Ordereingang im zweiten Quartal um 8,2 Prozent gegenüber Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

wir haben im zweiten Quartal und auch in den ersten sechs Monaten 2012 eine stabile und damit im Branchenvergleich gute Entwicklung unserer Finanzzahlen erreicht. Deshalb können wir unsere Prognose für das Gesamtjahr klar bestätigen. Und wir haben für das zweite Halbjahr Spielraum, um mit erhöhten Investitionen unsere Position im Wettbewerb im deutschen Mobilfunk und in den USA weiter zu verbessern.

Damit übergebe ich nun das Wort an meinen Kollegen Tim Höttges.