

## **Conference Call**

### **Präsentation der Zahlen für das zweite Quartal 2012**

**9. August 2012**

**Timotheus Höttges**

**Finanzvorstand**

**Deutsche Telekom AG**

Vielen Dank, René Obermann!

Ich werde Ihnen im Folgenden die Entwicklung der Finanzzahlen im zweiten Quartal näher erläutern.

Im operativen Segment Deutschland verzeichneten wir eine etwas schwächere Umsatzentwicklung, während das bereinigte EBITDA nahezu unverändert blieb. Die Umsätze gingen um 3,1 Prozent zurück, was sich im Wesentlichen auf schwächere Umsatzrends im Wholesale-Geschäft und in den anderen Geschäftsbereichen zurückführen lässt.

Die Umsätze im Mobilfunk waren um 1 Prozent rückläufig. Dies ist eine leichte Verbesserung gegenüber dem ersten Quartal. Die Entwicklung im Festnetzgeschäft war mit -2,6 Prozent im Wesentlichen stabil.

Trotz des etwas deutlicheren Umsatzrückgangs blieb die Entwicklung des bereinigten EBITDA gegenüber dem ersten Quartal konstant. Im Vergleich zum Vorjahr ging das bereinigte EBITDA um nur 2,2 Prozent zurück.

Dieses gute Ergebnis lässt sich in erster Linie auf verstärkte Kosteneinsparungen zurückführen. Die Sachkosten, bei denen wir im ersten

Quartal einen Rückgang von 1,6 Prozent erzielt hatten, konnten um 4,1 Prozent gesenkt werden.

Im Mobilfunk zeigten die von uns eingeleiteten Maßnahmen erste Ergebnisse. Insgesamt gingen die Serviceumsätze um 1 Prozent zurück. Wir haben zwar leichte Marktanteilsverluste verzeichnet, aber der Rückgang des Marktanteils war weitaus geringer als im ersten Quartal. Im Vergleich zum ersten Quartal entsprach die Wachstumsrate bei den Serviceumsätzen der unseres Hauptwettbewerbers (+1,8 Prozent). Ohne die Beendigung des Vertrages mit einem Wholesale-Anbieter wären die Serviceumsätze im Jahresvergleich stabil geblieben.

Starkes Wachstum hatten wir im Vorjahresvergleich weiter im mobilen Datengeschäft mit einem Plus von 18,6 Prozent. 464.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk und der starke Smartphone-Absatz führten zu positiven Kennzahlen.

Wir haben unsere LTE-Abdeckung weiter ausgebaut auf 10 Millionen Haushalte in ländlichen Gebieten und planen, per Jahresende 100 größere Städte abzudecken. Gemäß unserer Ausbaustrategie legen wir von Anfang an den Schwerpunkt auf eine dichte, qualitativ hochwertige LTE-Abdeckung.

Unsere Kennzahlen für das deutsche Festnetzgeschäft sind erfreulich. Trotz scharfer Konkurrenz durch Kabelnetzbetreiber konnten wir unseren Breitband-Marktanteil von 45 Prozent verteidigen. Insgesamt verzeichneten wir im zweiten Quartal netto 47.000 neue Breitbandanschlüsse.

Erneut waren die Zuwächse bei den Entertain-Kunden mit netto 105.000 und bei den VDSL-Kunden mit netto 48.000 besonders stark. Entsprechend verbesserte sich der Privatkunden-ARPA, also der durchschnittliche Umsatz pro Anschluss, um weitere 30 Eurocent auf 25,70 Euro.

Die Gesamtentwicklung in den USA verlief recht ähnlich wie im ersten Quartal. Hervorzuheben sind das deutliche Wachstum des bereinigten EBITDA, der starke Zuwachs bei den eigenen Prepaid-Kunden und eine niedrigere Wechselrate. Andererseits führten niedrige Bruttoneuzugänge zu Verlusten bei den eigenen Vertragskunden, die sich zumindest teilweise auf Branchentrends in den USA zurückführen lassen.

Die Serviceumsätze waren in erster Linie aufgrund der niedrigeren Vertragskundenzahlen um 6,1 Prozent rückläufig. Der Gesamtumsatz ging um nur 3,1 Prozent zurück. Der Grund hierfür waren verbesserte Endgeräteumsätze aufgrund des Wechsels zu Value-Tarifen und im Jahresvergleich deutlich gestiegene Smartphone-Verkäufe.

Das bereinigte EBITDA verbesserte sich um 5,7 Prozent, begründet durch einen mengenmäßigen Rückgang und den Wechsel zu Value-Tarifen, aber auch durch Kosteneinsparungen.

Die Nettoneuzugänge zeigten insgesamt eine negative Tendenz. Die deutlichen Zuwächse bei den eigenen Prepaid-Kunden um netto 227.000 spiegeln den Erfolg unserer Prepaid-Flatrate-Tarife „Monthly 4G“ wider. Von allen US-amerikanischen Betreibern hatten wir im zweiten Quartal bei den eigenen Prepaid-Kunden (ohne Tablets) die meisten Nettoneuzugänge.

Die Entwicklung in Europa fiel im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorquartal sowohl beim Umsatz als auch beim bereinigten EBITDA etwas schwächer aus. Hierfür gibt es die folgenden Hauptgründe:

1. Ein schwächeres konjunkturelles Umfeld in einigen unserer Märkte – so insbesondere in Griechenland, Kroatien, Ungarn, den Niederlanden, der Tschechischen Republik – sowie eine Verlangsamung in der Slowakei

2. Steuern und Regulierung. Der Einfluss negativer Regulierungseffekte verstärkte sich im zweiten Quartal im Vergleich zu den ersten drei Monaten des Jahres durch Maßnahmen in Rumänien. In Ungarn und Kroatien müssen wir immer noch Sondersteuern zahlen
3. Ein nach wie vor sehr wettbewerbsintensives Umfeld in allen unseren Märkten, wobei wir im Vergleich zum ersten Quartal in einigen Märkten sogar noch mehr investiert haben

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen erzielten wir im zweiten Quartal recht bemerkenswerte operative Ergebnisse. Der Anstieg der Marktinvestitionen im Vergleich zum ersten Quartal spiegelt sich im fortgesetzten Wachstum der wichtigsten Kennzahlen wider, zum Beispiel bei den Breitband- und TV-Anschlüssen und den Vertragskunden.

In einigen unserer Märkte lagen wir vor unseren Wettbewerbern:

- In Griechenland erwirtschafteten wir bessere Serviceumsätze als Vodafone
- In Polen erzielten wir eindeutig bessere Nettozuwächse bei den Vertragskunden als unser Hauptkonkurrent
- In den Niederlanden lagen wir bei der Entwicklung der Serviceumsätze sowohl vor KPN als auch vor Vodafone
- In Rumänien sind wir momentan der einzige große Marktteilnehmer, dessen Marktanteil gemessen an den Vertragskunden im Mobilfunk steigt

Schauen wir uns die Märkte, in denen wir im Vergleich zum ersten Quartal die wichtigsten Trendveränderungen festgestellt haben, einmal etwas genauer an.

In Griechenland sind wir immer noch mit einem sehr problematischen konjunkturellen Umfeld und unfairer Regulierung im Festnetzgeschäft konfrontiert. Trotz dieser schwierigen Bedingungen machen die Kollegen bei der OTE weiterhin einen sehr guten Job. Gerade im Vergleich zu den Wettbewerbern wird dies deutlich.

Die Serviceumsätze im Mobilfunk gingen im zweiten Quartal um 4,3 Prozent zurück. Die Umsätze im Vertragskundenbereich gerieten aufgrund gesenkter Grundentgelte und niedrigerer Non-Voice-Umsätze verstärkt unter Druck. Der Gesamtumsatz im Mobilfunk war aufgrund eines rückläufigen Endgeräteumsatzes niedriger.

Auf der Kostenseite erfüllt das Management mit einem fast unveränderten bereinigten EBITDA und einer um über 2 Prozentpunkte gesteigerten Marge die in es gesetzten Erwartungen auch weiterhin. In der zweiten Jahreshälfte wird sich das OTE-Management auf die Sicherung der Refinanzierung konzentrieren. Zudem werden die Maßnahmen zur Kostenreduzierung fortgesetzt und die Dynamik im Mobilfunk- und Festnetzgeschäft weiter verstärkt.

Wir gehen allerdings davon aus, dass sich die Entwicklung der Serviceumsätze vom ersten zum zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr durch die Senkung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk und durch konjunkturelle Einflüsse auch im zweiten Halbjahr 2012 fortsetzen wird.

In Ungarn bleiben die wirtschaftlichen und politischen Bedingungen insgesamt sehr schwierig. Es herrscht Ungewissheit über den neuen staatlich unterstützten Marktteilnehmer und die seit dem 1. Juli geltende neue nutzungsabhängige Sonderabgabe. Diese muss Magyar Telekom bis Ende 2012 noch zusätzlich zur alten Telekommunikationssteuer zahlen.

Operativ verteidigen wir unsere Umsätze (auf vergleichbarer Basis) weiterhin gut, wobei die Umsätze im Quartal sogar um 0,5 Prozent angestiegen sind. Treiber hierfür sind unser IPTV-Umsatz, unsere mobilen Breitbandangebote und unsere neuen Geschäfte. Der Rückgang gegenüber dem ersten Quartal erklärt sich durch saisonale Faktoren, denen einige unserer Resale-Geschäftstätigkeiten unterliegen, insbesondere im Energie-Bereich.

Im Mobilfunk schnitten wir mit unserem Vertragskundenzuwachs um netto 25.000 besser ab als die Wettbewerber und wir konnten einen Smartphone-Anteil von 57 Prozent an allen verkauften Geräten verzeichnen. Die im Jahresvergleich rückläufige EBITDA-Marge von 34,7 Prozent lässt sich auf die niedrigen Margen der neuen Umsatzquellen beim Verkauf von Energie-Verträgen zurückführen.

In der Slowakei wurden einige unserer Geschäftsbereiche und unsere Finanzkennzahlen durch eine konjunkturelle Verlangsamung und den weiterhin scharfen Wettbewerb beeinträchtigt. Die rückläufige Umsatzentwicklung wurde vorwiegend durch das Festnetzgeschäft getrieben, und insbesondere durch ICT, da der Staat in diesem Bereich seine Ausgaben erheblich gekürzt hat. Im Mobilfunk sanken die Serviceumsätze um 8,5 Prozent aufgrund geringerer Nutzung und des fortgesetzten Preiskampfs.

Operativ erzielten wir wieder einen guten 10-prozentigen Kundenzuwachs im TV-Bereich. Zudem haben wir erheblich mehr in die Kundenakquisition im Mobilfunk investiert, um 12.000 neue Vertragskunden zu gewinnen.

Dem Umsatzrückgang und den gestiegenen Marktinvestitionen im Mobilfunk haben wir mit der Reduzierung der Kosten entgegengewirkt und konnten so den Rückgang der Marge auf 41,6 Prozent begrenzen.

Im Systemgeschäft ist insbesondere die erheblich verbesserte Profitabilität hervorzuheben. Der externe Umsatz und der Gesamtumsatz waren aufgrund des allgemeinen Preisverfalls im Vorjahresvergleich rückläufig.

Das bereinigte EBITDA legte um knapp 11 Prozent zu, während sich das bereinigte EBIT um fast 56 Prozent verbesserte. Hier spiegeln sich erfolgreiche Kosteneinsparungen in Höhe von brutto 147 Millionen Euro im zweiten Quartal wider.

Bevor wir zur Beantwortung Ihrer Fragen übergehen, möchte ich noch einen Blick auf die Finanzkennzahlen für das zweite Quartal werfen.

Wie erwartet profitierte der Free Cashflow im ersten Halbjahr von niedrigeren Auszahlungen für Steuern und Zinsen. Zusätzlich trugen um 0,2 Milliarden Euro niedrigere Investitionen zur starken Performance des fast stabilen Free Cashflows bei. Im zweiten Halbjahr werden die Investitionen voraussichtlich steigen. Deshalb bleibt unsere Prognose von rund 6 Milliarden Euro Free Cashflow im Gesamtjahr unverändert.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss verbesserte sich im zweiten Quartal 2012 um mehr als drei Viertel auf 614 Millionen Euro. Diese Entwicklung wurde vor allem durch geringere Sondereinflüsse von 0,4 Milliarden Euro, ein verbessertes Finanzergebnis sowie einen negativen Einmaleffekt aus der Reklassifizierung von T-Mobile USA als „fortgeführter Geschäftsbereich“ beeinflusst.

Bei den Sondereinflüssen wirkten sich in erster Linie zeitliche Unterschiede bei den Aufwendungen für Personalmaßnahmen im Vergleich zu 2011 aus. Davon profitierte der Konzernüberschuss im zweiten Quartal 2012.

Sie werden sich erinnern, dass der Großteil der Aufwendungen bereits im ersten Quartal dieses Jahres verbucht wurde. Darüber hinaus wurde der Konzernüberschuss durch höhere planmäßige Abschreibungen beeinflusst. Diese Abschreibungen resultieren insbesondere aus der Reklassifizierung von T-Mobile USA als „fortgeführter Geschäftsbereich“.

Wie Sie wissen, wurden mit der Klassifizierung der T-Mobile USA als „aufgegebener Geschäftsbereich“ nach den internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) im zweiten Quartal 2011 keine planmäßigen Abschreibungen auf die Vermögenswerte von T-Mobile USA vorgenommen.

Mit der Rücknahme der Klassifizierung zum Ende des Geschäftsjahres 2011 werden diese Vermögenswerte nun wieder planmäßig abgeschrieben. Dieser Effekt belastet den Konzernüberschuss im Vergleich zum Vorjahr. Auch auf die Entwicklung des bereinigten Konzernüberschusses wirken sich diese höheren planmäßigen Abschreibungen aus. Dieser Trend wird sich im dritten Quartal fortsetzen und im vierten Quartal in voller Höhe umkehren.

Lassen Sie mich nun abschließend auf die Bilanzsituation eingehen, die weiterhin solide ist: Die Netto-Finanzverbindlichkeiten sanken im Vorjahresvergleich um 2,3 Milliarden Euro.

Als eine der wichtigsten Kennzahlen verbesserte sich das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA im Vergleich zum Vorjahr von 2,3 auf 2,2. Das Gearing, also das Verhältnis des Eigenkapitals zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten, blieb stabil.

Wir erhalten weiterhin von allen Rating-Agenturen Ratings mit stabilem Ausblick und verfügen nach wie vor über einen uneingeschränkten Zugang zum Fremdkapitalmarkt.

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