

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2014
8. Mai 2014

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Danke, Tim.

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun unsere aktuellen Zahlen im Detail vorstellen. Auch das erste Quartal dieses Jahres war wie 2013 für uns absolut erfolgreich. Der Konzernumsatz beträgt 14,9 Milliarden Euro. Das ist eine deutliche Steigerung von 8,0 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Es ist lange her, dass wir ein solch starkes Wachstum berichten konnten.

Auch organisch – also währungs- und konsolidierungsbereinigt – liegen wir mit einem Plus von 4,2 Prozent deutlich über Vorjahr. Wie Tim bereits sagte, stammt der hohe Umsatzzuwachs aus dem boomenden US-Geschäft. Aber dazu gleich mehr.

Das bereinigte EBITDA liegt im ersten Quartal 2014 mit 4,1 Milliarden Euro um 3,9 Prozent unter dem Vorjahreswert. Die wesentlichen Faktoren hierfür sind:

Erstens: Im Segment Europa rund 70 Millionen Euro Rückgang, im Wesentlichen bedingt durch Entkonsolidierungen und Wechselkursveränderungen.

Zweitens: In den USA eine Verringerung um gut 40 Millionen Euro beziehungsweise 5,0 Prozent durch Wechselkursveränderungen und weil wir dort ganz bewusst die Marktinvestitionen hoch gehalten haben. Der Erfolg im Neukundengeschäft zeigt, dass das der richtige Weg ist.

Drittens: Ein deutlicher Rückgang bei T-Systems, unter anderem als Folge der eingeleiteten Restrukturierung im Rahmen des Programms T-Systems 2015+.

Der Konzernüberschuss von 1,8 Milliarden Euro im ersten Quartal ist stark geprägt von dem Buchgewinn im Zusammenhang mit dem Verkauf von 70 Prozent der Anteile an der Scout-Gruppe. Damit hat sich der Nettogewinn im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdreifacht.

Der Free Cashflow betrug rund 1,0 Milliarden Euro. Damit liegen wir – wie auch beim EBITDA – absolut in dem Rahmen, den wir auf das Gesamtjahr gesehen prognostiziert haben.

Damit komme ich zur Entwicklung in den einzelnen Segmenten, zunächst in Deutschland.

Das Geschäft war geprägt von Stabilität sowie Erfolgen im Mobilfunk und bei unseren glasfaserbasierten Anschlüssen!

Der Umsatz betrug im ersten Quartal 5,5 Milliarden Euro, das ist ein leichtes Minus von 1,5 Prozent. Das bereinigte EBITDA lag bei 2,2 Milliarden Euro, ein geringfügiger Rückgang um 1,1 Prozent. Die EBITDA-Marge stieg damit gegenüber dem Vorjahresquartal um 0,2 Prozentpunkte auf 40,7 Prozent. Also eine solide Entwicklung.

Im Festnetz zeigen der Glasfaser-Ausbau und die attraktiven Angebote um Hochgeschwindigkeit und TV zunehmend positive Wirkung. Die Zahl der glasfaserbasierten Anschlüsse ist um 222.000 auf 1,74 Millionen gestiegen – das war seit Vermarktungsstart das stärkste Quartal überhaupt. Neben 129.000 eigenen Kunden haben wir mit 93.000 Anschlüssen auch einen hohen Anstieg im Bereich Wholesale, im Wesentlichen getrieben durch das Kontingentmodell. Wir kommen also in beiden wichtigen Wachstumsfeldern deutlich voran.

Das gilt auch für unsere TV-Angebote: Die Zahl der Entertain-Kunden ist im Jahresvergleich um 10,8 Prozent auf 2,3 Millionen gestiegen. Im ersten Quartal 2014 hatten wir einen Zuwachs von rund 78.000 Entertain-Neukunden, davon mehr als 60.000 in Verbindung mit einem glasfaserbasierten Anschluss. Das heißt, dass rund die Hälfte der 129.000 eigenen Neukunden direkt ein Entertain-Produkt dazugebucht haben. Unsere Strategie des Upsellings und der attraktiven Angebote aus einer Hand geht also zunehmend auf.

Bei den Breitband-Anschlüssen haben wir im ersten Quartal ein leichtes Minus von 7.000 verzeichnet. Das ist besser als in den drei Quartalen zuvor – aber natürlich liegt unsere Messlatte höher. Wir haben weiter in Glasfaser- und Vectoringausbau investiert und die Glasfaserabdeckung innerhalb eines Jahres um 4 Prozentpunkte auf jetzt 38 Prozent der Haushalte erhöht. Gerade in den Glasfaser- und Vectoring-Ausbaubereichen erreichen wir leicht steigende absolute Anschlusszahlen und verbessern deutlich unsere Marktanteilsentwicklung. Das sind im Moment zwar noch relativ geringe

Zahlen, aber es stärkt uns insbesondere gegenüber den Kabelnetz-Anbietern. Zudem werden wir den Vermarktungsdruck für glasfaserbasierte Breitband- und TV-Produkte noch weiter steigern.

Deutlich gesunken sind die Anschlussverluste im Festnetz – um 21 Prozent auf 214.000. Aus Konzernsicht sind hier 17.000 Kunden zu berücksichtigen, die vom Festnetz auf unser breitbandiges Produkt Call & Surf via Funk umgestiegen sind und damit als Mobilfunk-Kunden gezählt werden: das zweite Quartal in Folge also effektiv weniger als 200.000 Anschlussverluste.

Im Mobilfunk haben wir im ersten Quartal netto 204.000 Vertragskunden unter den Marken Telekom und Congstar hinzugewonnen – 42 Prozent mehr als im Vorjahr und das bei leicht gesunkenen Kundengewinnungs- und Kundenbindungskosten. Wir konnten unsere Service-Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 0,2 Prozent erhöhen und unsere führende Marktposition damit voraussichtlich weiter ausbauen. Denn insgesamt prognostizieren wir sinkende Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt.

Diese Erfolge gehen auf unsere überragende Netzqualität zurück, die unter anderem durch unsere hohen Investitionen ermöglicht wird. So haben wir im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie neben dem erwähnten Glasfaser-Ausbau die Bevölkerungsabdeckung mit LTE innerhalb eines Jahres von 50 Prozent auf 74 Prozent erhöht. Und auch die IP-Migration kommt mit einer halben Million umgestellter Anschlüsse im ersten Quartal 2014 gut voran. Wir haben hier mit einer Umstellungsmenge von ca. 45.000 Kunden pro Woche die Schlagzahl in Richtung Technologie der Zukunft deutlich erhöht.

Und damit zu T-Mobile US.

Das Unternehmen hat seine Zahlen vor einer guten Woche veröffentlicht und die hervorragende Entwicklung der vorangegangenen Quartale noch einmal getoppt.

Insgesamt 2,4 Millionen Neukunden kamen in den ersten drei Monaten 2014 hinzu, davon mehr als 1,3 Millionen Vertragskunden unter eigener Marke. Innerhalb eines Jahres hat T-Mobile US damit organisch mehr als 6 Millionen Kunden hinzugewonnen. Zusammen mit MetroPCS ist die Kundenbasis um 44,5 Prozent gestiegen und steht jetzt mit 49,1 Millionen kurz vor der 50-Millionen-Marke.

Ebenso sprunghaft hat sich der Umsatz auf Dollar-Basis entwickelt, mit plus 48,8 Prozent insgesamt und 32,9 Prozent bei den Service-Umsätzen. Der Erfolg der Un-Carrier-Strategie von T-Mobile US treibt die Kundengewinnung und die Umsätze deutlich voran. Dafür sind wir bereit, in die weitere Marktentwicklung zu investieren, und haben im ersten Quartal auf IFRS-Basis ein praktisch konstantes bereinigtes EBITDA von 1,2 Milliarden Dollar verbucht. In Euro gerechnet haben wir hier einen Rückgang um 5,0 Prozent.

Wichtig ist dabei: Wir investieren in werthaltiges Wachstum. Die Wechsler-Rate bei den Vertragskunden unter eigener Marke hat sich im ersten Quartal auf 1,5 Prozent reduziert – 0,4 Prozentpunkte weniger als ein Jahr zuvor und ein Prozentpunkt unter dem ersten Quartal 2012. Gleichzeitig hat sich die Qualität unserer Forderungen gegenüber den Kunden verbessert: Der sogenannte Prime-Anteil ist deutlich gestiegen. Auch die absoluten Aufwendungen für Zahlungsausfälle bei den Service-Umsätzen sind im Jahresvergleich und im Vergleich zum vierten Quartal 2013 zurückgegangen – und das trotz des rasanten Umsatzanstiegs.

Dieser Erfolg macht Appetit auf mehr. Dafür investieren wir weiter in die Netzabdeckung und Netzqualität: T-Mobile bietet in den USA das schnellste 4G LTE-Netz. Mittlerweile sind wir damit in 284 großstädtischen Regionen präsent und haben eine Bevölkerungsabdeckung von über 220 Millionen. Oder anders betrachtet: In 95 von 100 der bevölkerungsstärksten Regionen können wir dieses Angebot zur Verfügung stellen. Gleichzeitig haben wir das Vertriebsgebiet für die Marke MetroPCS erweitert: Sie war Ende des Quartals auf 30 neuen Märkten präsent und hatte insgesamt 2.175 Vertriebspunkte in den neuen Märkten und fast 9.000 insgesamt.

Auf dieser Basis treiben wir die Kundengewinnung weiter voran: Im Gesamtjahr plant T-Mobile US einen Zuwachs der Vertragskunden unter eigener Marke um 2,8 bis 3,3 Millionen. Bisher lautete die Erwartung 2 bis 3 Millionen.

Sie sehen, dass T-Mobile US nicht die Kundenentwicklung des ersten Quartals 1:1 auf das Gesamtjahr übertragen hat. Der Grund liegt in einer Jahresplanung, die ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen der Nutzung des aktuell sehr guten Wachstumspotentials und einem angemessenen Ergebnis vorsieht.

Wir haben das Ambitionsniveau für die Kundenentwicklung erhöht – ohne dass sich die Prognose für das Konzernergebnis der Deutschen Telekom verändert.

Und damit nun zu dem Segment Europa.

Die Rückgänge bei ausgewiesenem Umsatz und Ergebnis um jeweils mehr als 6 Prozent gehen zu etwa 70 Prozent auf mehrere Unternehmensverkäufe wie Globul und Hellas-Sat sowie Wechselkursveränderungen zurück. Stellt man die beiden Quartale einander vergleichbar – also ohne diese Effekte – gegenüber, beträgt der Umsatzrückgang 2,6 Prozent. Etwas geringer fiel das Minus beim bereinigten EBITDA mit 2,3 Prozent aus, ein Erfolg guter Kostenkontrolle.

Damit konnten wir die bereinigte EBITDA-Marge leicht auf 32,9 Prozent verbessern. Das ist in einem weiter schwierigen wirtschaftlichen Umfeld äußerst respektabel!

Wir haben die Transformation der Unternehmen hin zu höheren Umsatzanteilen aus Wachstumsfeldern weiter vorangetrieben. Unsere Wachstumsthemen mobiles Internet, B2B/ICT, Breitband und TV sowie die benachbarten Branchen erreichten im ersten Quartal 2014 bereits 25 Prozent der Umsätze. Das ist ein Plus von 3 Prozentpunkten im Jahresvergleich. Das mobile Datengeschäft beispielsweise wuchs gegenüber dem Vorjahr organisch um 17 Prozent, B2B/ICT sogar um 25 Prozent.

Dahinter steht ein Zuwachs um 55.000 Neukunden im TV-Geschäft und um 58.000 neue Breitband-Anschlüsse. Bei den Breitband-Anschlüssen im Festnetz liegen wir inzwischen deutlich über 5 Millionen Kunden. Schwächer als im Vorjahresquartal fiel hingegen im Neugeschäft der Zuwachs bei den Mobilfunk-Vertragskunden aus. Auf vergleichbarer Basis, also ohne Globul, hat sich die Zahl der Vertragskunden im Segment Europa um rund eine halbe Million erhöht und der Vertragskundenanteil am Kundenbestand stieg um einen Prozentpunkt auf 45,1 Prozent.

Ein wichtiger Faktor in dieser Transformation ist die Umstellung auf IP im Festnetz. Hier haben wir bereits einen Anteil von 29 Prozent unserer Festnetzanschlüsse erreicht, 10 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Nach der vollständigen Umstellung in Mazedonien hat beispielsweise Slovak Telekom inzwischen 69 Prozent der Anschlüsse migriert und liegt im Plan, zum Jahresende das gesamte Netz umgestellt zu haben. Damit kommen wir auch hier voran auf dem Weg zu einem effizienteren und für die Einbindung neuer Produkte und Services schnelleren Netz.

Bei T-Systems haben sich im ersten Quartal neben dem weiter harten Markt-Umfeld bereits erste Schritte unseres Programms T-Systems 2015+ zur Neuausrichtung des Unternehmens ausgewirkt. Das wird deutlich sichtbar am Auftragseingang. Da wir unsere Rentabilitätskriterien verschärft haben, sinkt die Zahl möglicher Aufträge, die für T-Systems interessant sind. So hat sich der Auftragseingang gegenüber Vorjahr um 28,4 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro reduziert. Beim Umsatz sind ebenfalls erste Auswirkungen der Neuausrichtung spürbar. Das Geschäft mit Hardware-Wiederverkäufen haben wir eingestellt und auch einen ersten Vertrag aufgelöst. Dies hat dazu geführt, dass der um Konsolidierungskreis- und Wechselkursveränderungen bereinigte Umsatz der Market Unit um 4,1 Prozent gesunken ist.

Die bereinigte EBIT-Marge ging auf minus 0,4 Prozent zurück, im Vorjahr hatte sie bei positiven 0,2 Prozent gelegen. Ebenso wie beim bereinigten EBITDA resultiert etwa die Hälfte des Rückganges aus kleineren Veränderungen der organisatorischen Struktur einzelner Geschäftsaktivitäten innerhalb des Konzerns.

Im konzerninternen Geschäft leistet T-Systems weiter sehr erfolgreich wichtige Beiträge zur Kostensenkung im IT-Bereich. Die IT-Kosten des Konzerns konnten im ersten Quartal um weitere 4,3 Prozent gesenkt werden.

Wir setzen das Programm T-Systems 2015+ konsequent um. Wichtige Bausteine dafür sind die gerade erzielte Einigung mit dem Sozialpartner über das Gesamtpaket für Tarifabschluss und Personalumbau und auch die Abgabe des Desktop-Geschäfts.

Zum Programm gehört aber auch, neue Chancen zu erschließen und zu nutzen, gerade in Zukunftsfeldern wie Cloud-Diensten und bei Intelligenten Netz-Lösungen. So hat T-Systems gerade mit der Daimler AG einen Vertrag mit einem Auftragsvolumen im dreistelligen Millionenbereich abgeschlossen.

T-Systems übernimmt langfristig die alleinige Verantwortung für Wartung, Entwicklung und Integration von zahlreichen Software-Anwendungen in allen wichtigen Geschäftsbereichen des Automobilherstellers. Zusätzlich zur Zusammenarbeit in der klassischen Systemintegration werden die beiden Unternehmen gemeinsam bei zukunftssträchtigen Themen wie der Vernetzung von Automobilen und Cloud-basierten Arbeitsplätzen zusammenarbeiten.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich noch kurz auf einige wichtige Finanzkennzahlen eingehen.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns sind gegenüber Jahresende 2013 um mehr als 1 Milliarde Euro auf 38 Milliarden Euro gesunken. Die wichtigsten Faktoren dafür waren:

- der Mittelzufluss von rund 1,6 Milliarden Euro aus dem Verkauf von 70 Prozent an der Scout-Gruppe
- der Free Cashflow von rund 1,0 Milliarden Euro

Ein Gegenläufer war die Zahlung von rund 0,8 Milliarden Euro für die Übernahme der Minderheitsanteile an der T-Mobile Czech Republic.

Der bereinigte Nettogewinn sank im Quartalsvergleich um 23,5 Prozent. Das erklärt sich zum einen aus dem Rückgang des bereinigten EBITDA. Zum anderen sind die Abschreibungen des Konzerns insbesondere in den USA und hier vor allem durch die Konsolidierung der MetroPCS gestiegen. Korrespondierend zum gesunkenen bereinigten EBITDA haben sich ebenfalls die Steueraufwendungen in der Ertragsrechnung reduziert.

Der starke Anstieg des ROCE auf 9,3 Prozent steht natürlich auch in Zusammenhang mit der Scout-Transaktion. Auf Sicht des Gesamtjahres wird sich dieser Wert deutlich reduzieren.

In der Bilanz hat sich das Eigenkapital im Vergleich zum Jahresende 2013 um 0,7 Milliarden Euro erhöht, die Eigenkapitalquote liegt nun bei 27,9 Prozent. Sie liegt damit ebenso im Rahmen unserer vorgesehenen Bandbreiten wie das Verhältnis des bereinigten EBITDA zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten mit einem Wert von 2,2. Unser Rating liegt bei Moody's weiterhin bei Baa1 und bei Fitch und S&P bei BBB+. Der Ausblick ist bei allen Agenturen weiterhin stabil. Auf dieser Basis können wir an den internationalen Fremdkapitalmärkten nach wie vor exzellente Finanzierungsbedingungen erzielen.

Ich übergebe nun wieder an Tim. Danke für Ihre Aufmerksamkeit.