

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 3. Quartal 2014
6. November 2014

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Danke Philipp für die Einleitung!

Ja, meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich möchte Sie herzlich begrüßen! Nachdem Sie in den vergangenen Tagen und Wochen von mir viel über Digitalisierung, Big Data und Datensicherheit gehört haben, geht es heute, wie alle drei Monate, um konservative Quartalsberichterstattung. Wir können Ihnen gute Zahlen präsentieren, wir haben die positive Entwicklung des ersten Halbjahres klar fortgesetzt. Und wenn wir liefern, was wir versprochen haben, etikettiert mein oberster Financier das gerne als nüchternes Arbeitsquartal. Ich bin da einen Ticken emotionaler und freue mich.

Auch weil ich weiß, welche massiven Leistungen und Anstrengungen wir gerade im jüngsten Quartal unternommen haben. Die Transformation der Deutschen Telekom ist in vollem Gange. Nehmen Sie den Riesen-Capex, die Umstellung des Festnetzes auf IP, die integrierte Netzstrategie mit dem LTE- und Glasfaser-Ausbau.

Was an der Quartals-Oberfläche ruhig, ja fast langweilig aussieht, ist bei genauerer Betrachtung geprägt von einer hohen Dynamik.

Wir haben unsere Investitionen gegenüber dem Vorquartal nochmals erhöht. Mehr Bandbreite im Mobilfunk und im Festnetz mit höheren Netzabdeckungen – wir bieten Spitzentechnologie für immer mehr Kunden.

Dies ist auch als höhere Produkt- und Servicequalität spürbar. Damit sind wir gut unterwegs, das zeigen die Kundengewinne.

Wir haben uns in allen operativen Segmenten verbessert, sind aber lange noch nicht am Ziel.

Lassen Sie mich einige Beispiele nennen:

- Seit Jahresbeginn haben wir in Deutschland die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden unter unseren Konzernmarken um 637.000 erhöht. Unsere Markenstrategie funktioniert. Zu MagentaEins noch später.
- Im Festnetz sind 674.000 Glasfaser-Anschlüsse hinzugekommen. Wir verkaufen Breitbandigkeit der neuen Infrastruktur.

Das zeigt deutlich, dass sich Investitionen auszahlen. Und das betrifft nicht nur unsere eigenen Kunden, auch die Wettbewerber buchen massiv Anschlüsse in unserem Netz.

- T-Mobile US hat seit Jahresbeginn mehr als 3,6 Millionen neue Vertragskunden hinzugewonnen. Die Un-Carrier-Strategie mischt den Markt auf.
- Europa zeigt zwar nur hier und da ein leicht verbessertes Umfeld. Wir können aber bei den Kunden mit unseren Angeboten punkten: Im Segment Europa haben wir in den ersten neun Monaten 151.000 neue Breitband- sowie 167.000 neue TV-Kunden hinzugewonnen, die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden ist um mehr als 100.000 gestiegen.

Die strategierelevanten Kurven zeigen in allen Bereichen des Konzerns klar nach oben.

Wir differenzieren uns von den Wettbewerbern durch unser hervorragendes Netz. Wir investieren dafür deutlich. Und unsere Netz-Investitionen zahlen sich aus.

In den ersten neun Monaten 2014 sind 6,8 Milliarden Euro vor allem in den LTE-Ausbau im Mobilfunk sowie in Glasfaser und Vectoring im Festnetz geflossen. Dazu in die Umstellung auf IP-Technologie in Deutschland und in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften.

Lassen Sie mich mit einigen Punkten vertiefen, wie wir mit unserer Strategie vorankommen:

In Deutschland haben wir die LTE-Netzabdeckung auf 79 Prozent erhöht. Rund 15 Millionen Einwohner mehr als im Vorjahr können so das Netz nutzen, das zuletzt in allen Vergleichen mit Wettbewerbern vorn gelegen hat. Im Festnetz haben wir die Glasfaser-Abdeckung um weitere 2 Millionen Haushalte erhöht auf jetzt 16,5 Millionen. Bei der IP-Umstellung liegen wir mit aktuell 3,7 Millionen Anschlüssen im Plan.

Wir haben in der Spitze bis zu 60.000 Anschlüsse pro Woche umgestellt. In den allermeisten Fällen läuft das ohne Probleme. Dennoch will ich nicht verhehlen, dass ein solches Programm, leider, nie ganz ohne Probleme abläuft. Immerhin sprechen wir hier von der größten IP-Migration weltweit, die wir derzeit durchführen.

Da, wo es Probleme gibt, versuchen wir diese zügig zu beheben. Dennoch: Jeder einzelne Störfall ist einer zu viel, er ist ärgerlich für die Kunden und auch für uns.

Ich kann Ihnen sagen, dass ich mit meinen Kollegen der Technik, der IT und des Deutschlandgeschäfts eng abgestimmt bin und genau verfolge, was da läuft.

Ich möchte allerdings auch Aussagen widersprechen, die IP-Technologie sei nicht ausgereift. Das ist absoluter Quatsch, viele Industrien, auch wir, setzen seit Jahren auf sie und an ihr führt auch kein Weg vorbei, weil die Zulieferindustrie die alte Übertragungstechnik nicht mehr unterstützt. Von daher werden alle Telekommunikationsunternehmen früher oder später darauf umstellen, wenn sie es nicht schon getan haben.

Auch in den europäischen Beteiligungen läuft die Umstellung auf vollen Touren; so ist die Zahl der IP-basierten Festnetzanschlüsse um 11 Prozentpunkte auf 35 Prozent gestiegen. Als zweites Land nach Mazedonien

wird die Slowakei voraussichtlich am Jahresende die Umstellung abgeschlossen haben.

Die Zahl der LTE-Standorte haben wir in Europa auf knapp 12.000 mehr als vervierfacht.

T-Mobile US hat die Bevölkerungsabdeckung ihres LTE-Netzes auf 250 Millionen erhöht – und sie bietet im Wettbewerbersvergleich die besten Übertragungsgeschwindigkeiten.

Diese Entwicklungen haben dazu geführt, dass der Konzernumsatz im dritten Quartal um 0,8 Prozent auf 15,6 Milliarden Euro gestiegen ist.

Das bereinigte EBITDA hat um 1,8 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro nur leicht nachgegeben. Trotz höherer Investitionen in die Marktentwicklung.

Gerade in den USA haben wir die Aufwendungen für die Kundengewinnung massiv hochgefahren. Durch diese Investitionen in die Marktentwicklung liegt das bereinigte EBITDA in den USA im Quartal um 6 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Resultat ist jedoch ein rasantes Kundenwachstum, das inzwischen seit sechs Quartalen anhält. Zum dritten Mal hat T-Mobile US die Planung für das Kundenwachstum gerade angehoben – auf jetzt 4,3 bis 4,7 Millionen neue Vertragskunden unter eigener Marke im Gesamtjahr.

Seit dem 1. Quartal 2013, also vor dem Zusammenschluss der damaligen T-Mobile USA mit MetroPCS und vor den Anfängen der Un-Carrier-Strategie, hat unsere US-Tochter den Kundenstamm um 19 Millionen oder um mehr als 55 Prozent auf 52,9 Millionen Teilnehmer gesteigert. Davon entfielen rund 10 Millionen Neukunden auf organisches Wachstum. An diesem Unternehmen

kommt in den USA keiner mehr vorbei. Im Gegenteil: Wir haben die Nummer 3 in Sichtweite!

Das starke Kundenwachstum zeigt inzwischen die gewünschte Umsatzwirkung. Im dritten Quartal stiegen der Gesamtumsatz um 8,7 Prozent und der Service-Umsatz um 10,1 Prozent gegenüber Vorjahr. Damit sind wir in den USA Branchenführer beim Umsatzwachstum!

Und damit möchte ich auch nochmal ganz klar unseren Kritikern widersprechen: Ich erinnere mich noch genau, Thomas Dannenfeldt hat es Anfang des Jahres gesagt, das Ganze folgt einem Dreiklang! Erst wachsen die Kundenzahlen, dann wächst der Umsatz und dann der Ertrag. Ich jedenfalls freue mich über den Erfolg unserer amerikanischen Kollegen und ich bin mir sicher: An T-Mobile US werden wir noch viel Freude haben.

Und damit zu unserem Geschäft in Deutschland. Unsere Integrierte Netzstrategie zahlt sich zunehmend aus. Das zeigt sich, wenn man beispielsweise die Entwicklung bei den Glasfaser-Anschlüssen und bei Entertain zusammen betrachtet. Gerade in den Glasfaser-Ausbau-Gebieten haben wir einen hohen Anteil an Neukunden, die Entertain hinzubuchen.

Und genau hier setzen wir auch mit unseren Bündelangeboten MagentaEins auf. In den ersten Wochen seit deren Start läuft der Absatz gut.

Im Mobilfunk haben wir mit stabilen Service-Umsätzen unsere Marktführerschaft bei einem leicht rückläufigen Markt weiter ausgebaut. Der Smartphone-Absatz stieg auf 1,35 Millionen – das ist das zweitstärkste Quartal, das wir jemals hatten! Und ein klares Votum der Kunden für den Qualitätsführer im deutschen Mobilfunkmarkt.

Gefreut habe ich mich über die Entwicklung in unseren europäischen Beteiligungsunternehmen im dritten Quartal.

Der Umsatzrückgang ist deutlich moderater ausgefallen als in den Vorquartalen.

Dieses Minus entspricht fast vollständig dem negativen Einfluss aus der Mobilfunkregulierung. Der um diesen Regulierungseinfluss bereinigte Umsatz ist also praktisch stabil geblieben.

Das ist ein schöner Erfolg für unsere Strategie, die Rückgänge im traditionellen Telekommunikationsgeschäft durch den Ausbau von Wachstumsfeldern wie dem mobilen Internet oder dem Breitband- und TV-Geschäft auszugleichen – und das trotz einem nach wie vor schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld in der Region. Diese Wachstumsfelder haben inzwischen einen Anteil von 26 Prozent am Gesamtumsatz.

Parallel dazu haben die Unternehmen ihre Initiativen zur Kostensenkung erfolgreich weitergeführt. Dadurch ist das bereinigte EBITDA um 1,3 Prozent gestiegen. Das ist eine hervorragende Marge von 35,7 Prozent.

Bei T-Systems zeigen die Transformations- und Kostensenkungsmaßnahmen erste Erfolge. Die Ergebnismarge hat sich im Jahresverlauf verbessert. Der Umsatzrückgang der Market Unit hat sich im Vergleich zu den vergangenen Quartalen verlangsamt und der Auftragseingang ist gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen.

Der Großauftrag aus Belgien zur Errichtung und zum Betrieb eines Maut-Systems durch eine T-Systems-Tochter hat hierzu einen wichtigen Beitrag geleistet. T-Systems wird von unseren Großkunden als Partner der Digitalisierung geschätzt.

Ein Quartal kann hier nur einen Ausschnitt bieten – aber der Trend zeigt in die richtige Richtung.

Meine Damen und Herren,

die operative und die finanzielle Entwicklung des dritten Quartals haben nahtlos an das erste halbe Jahr angeschlossen. Das gilt auch für den Free Cashflow, der mit 1,1 Milliarden Euro zwar unter dem Vergleichswert des Vorjahres, aber innerhalb unserer Planung liegt.

Wir sind daher nach den ersten drei Quartalen überzeugt, dass wir auch für das Gesamtjahr unsere Prognose erreichen. Zur Erinnerung: Das bereinigte EBITDA soll bei rund 17,6 Milliarden Euro, der Free Cashflow bei rund 4,2 Milliarden Euro liegen.

Das haben wir versprochen – und das wollen wir liefern!

Und damit übergebe ich an Thomas Dannenfeldt.