

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2014

Bonn, 26. Februar 2015

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Pressekonferenz. Wir haben ein richtig gutes Jahr 2014 erreicht! Und das nicht durch Zukäufe oder rein rechnerisch durch Wechselkursveränderungen, sondern organisch.

Im vergangenen Jahr haben wir in vielen Bereichen gesehen, wie sich unsere strategische Logik zunehmend in Umsatz- und Ergebnissteigerung umsetzt.

Ich möchte Ihnen das anhand verschiedener Entwicklungen in den einzelnen operativen Segmenten im vierten Quartal aufzeigen.

Beginnen wir mit dem Deutschland-Geschäft.

Wir haben mit unseren erhöhten Investitionen die Netzabdeckung sowohl bei LTE im Mobilfunk wie auch bei unseren glasfaserbasierten Anschlüssen deutlich ausgebaut.

Die Ergebnisse können sich sehen lassen:

Die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse hat im vierten Quartal um 323.000 zugelegt – das ist ein weit mehr als doppelt so starker Zuwachs wie im vierten Quartal 2013. Aktuell haben wir einschließlich Wholesale 2,5 Millionen Anschlüsse in Betrieb. Wir haben bei den Breitband-Anschlüssen ein Plus von 20.000 erreicht und die Anschlussverluste auf den niedrigsten Stand seit zehn Jahren gedrückt. Infolge des Anstiegs bei den Glasfaser-Anschlüssen ist auch die Zahl der Entertain-Kunden um weitere 66.000 gewachsen, auf jetzt mehr als 2,4 Millionen.

Den Erfolg bei den Glasfaser-Anschlüssen wollen wir natürlich fortsetzen. Im vierten Quartal 2014 sind VDSL-Ausbaugebiete mit insgesamt rund 1,3 Millionen anschließbaren Haushalten neu in die Vermarktung gegangen. Im laufenden Jahr stehen durchschnittlich pro Quartal weitere rund 1 Million Haushalte in neuen Ausbaugebieten in unserer Planung.

Im Mobilfunk haben wir im Jahresvergleich die Serviceumsätze um 1,8 Prozent gesteigert. Die Telekom hat sich damit nicht nur klar besser entwickelt als der Gesamtmarkt, wir haben auch den Abstand zur Nummer 2 im vierten Quartal noch einmal ausgebaut.

Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden unter den eigenen Marken Telekom und Congstar wuchs zwischen Oktober und Dezember um 277.000. Darüber hinaus haben wir mit mehr als 1,5 Millionen Geräten den höchsten Smartphone-Absatz jemals in einem Quartal verzeichnet. Rund 76 Prozent unserer Privatkunden unter der Marke Telekom haben jetzt ein Smartphone.

Die Zahl der Kunden, die ein LTE-fähiges Gerät nutzen und einen LTE-Tarif gebucht haben, verdoppelte sich binnen Jahresfrist auf mehr als 5,6 Millionen.

Insgesamt haben wir im vierten Quartal ein Umsatzplus auf Segment-Ebene von 1,6 Prozent erreicht. Das ist der erste Zuwachs seit der Zusammenführung von Festnetz und Mobilfunk.

Wir haben weiter stark in die Marktentwicklung investiert, ein Schwerpunkt war dabei das Marketing für MagentaMobil und MagentaEINS. Dennoch haben wir das bereinigte EBITDA mit 2,0 Milliarden Euro praktisch stabil halten können.

Damit komme ich zu T-Mobile US.

Ich stelle Ihnen hier die Zahlen nach den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS vor, so, wie sie in den Konzernabschluss eingehen. Ich bleibe bei den Zahlen in US-Dollar, damit sie die organische Entwicklung klar erkennen können.

T-Mobile US hat das 4G-Netz weiter ausgebaut und die Bevölkerungsabdeckung im Jahresvergleich um mehr als ein Viertel erhöht. Zudem bietet das Netz in vielen Regionen die höchsten Übertragungsgeschwindigkeiten.

Als weiteres Plus überzeugt T-Mobile US mit den kundenfreundlichsten Tarifen. Gemeinsam mit Top-Endgeräten und bestem Service wirkt das als Kundenmagnet: 2,1 Millionen Neukunden im vierten Quartal, davon 1,3 Millionen neue Vertragskunden unter eigener Marke.

Diese Entwicklung schlägt sich deutlich im Umsatz nieder. Im dritten Quartal 2014 haben die Serviceumsätze um 10,2 Prozent gegenüber Vorjahr zugelegt, im vierten Quartal hat sich das Wachstum auf 13,6 Prozent beschleunigt. Und

das organisch, auf Dollar-Basis, ohne Wechselkurseinflüsse und Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Dem steigenden Umsatz folgte auch das bereinigte EBITDA: Es stieg im Quartal um 27,5 Prozent auf 1,7 Milliarden Dollar. Durch den im Vergleich zum Umsatz stärkeren Zuwachs hat sich die Marge im Schlussquartal auf 20,8 Prozent um mehr als eineinhalb Prozentpunkte verbessert.

Damit zum Europa-Geschäft.

Hier verläuft die Entwicklung angesichts der vielfach immer noch schwachen Konjunktur nicht so dynamisch wie in Deutschland oder gar den USA.

Wir setzen Stück für Stück unsere Strategie um, und das bedeutet:

Wo es möglich ist, verfolgen wir auch in unseren Beteiligungsgesellschaften in Süd- und Osteuropa einen integrierten Ansatz. In Polen und Tschechien trägt dazu die 2014 erworbene GTS bei, durch die wir uns im Geschäftskunden-Segment gestärkt haben.

Auf dem Weg zu einem pan-europäischen Netz haben wir im vergangenen Jahr den Anteil IP-basierter Anschlüsse auf 38,6 Prozent erhöht. Das entspricht etwa 3,5 Millionen Anschlüssen. Die Zahl der LTE-Basis-Stationen haben wir auf knapp 15.000 verdreifacht.

Kontinuierlich bauen wir unseren Kundenstamm aus, im vierten Quartal 2014 bedeutet das:

- Breitband-Kunden plus 109.000
- TV-Kunden plus 71.000
- Vertragskunden im Mobilfunk plus 82.000

Auch durch die positive Kundenentwicklung konnten wir den Umsatzrückgang im vierten Quartal auf 3,4 Prozent beziehungsweise organisch 4,3 Prozent begrenzen. Mit strikter Kostenkontrolle haben wir die bereinigte EBITDA-Marge mit 33,4 Prozent auf dem Vorjahresniveau gehalten.

Für T-Systems stand 2014 ganz klar im Zeichen der Restrukturierung.

Zahlen für ein Quartal haben da nur eine begrenzte Aussagekraft. Aber die Entwicklung zeigt in die richtige Richtung. Der Umsatz der Market Unit ging gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,1 Prozent zurück. T-Systems hat sich aus margenschwachem Geschäft zurückgezogen. Das machte sich im Umsatz deutlich bemerkbar. Gleichzeitig stieg die bereinigte EBIT-Marge sprunghaft auf 6,4 Prozent an, weil sich Kostensenkungen deutlich auswirkten. Zudem liefert T-Systems weiter gute Beiträge zur Senkung der IT-Kosten im gesamten Konzern.

Zum Abschluss möchte ich noch kurz auf einige wesentliche Finanzzahlen eingehen.

Beim Free Cashflow haben wir mit gut 4,1 Milliarden Euro unsere Jahresprognose erreicht.

Die Strategie der Selbstfinanzierung von T-Mobile US führte zu höheren Zinszahlungen. Einerseits, weil unsere Tochter zusätzliches Fremdkapital aufgenommen hat. Andererseits ist die direkte externe Verschuldung von T-Mobile US gestiegen, als wir Ende 2013 Anleihen im Volumen von 5,6 Milliarden Dollar aus dem eigenen Bestand an konzernexterne Gläubiger abgegeben haben.

Der Konzernüberschuss war durch den Verkauf der Scout24-Mehrheit geprägt. Im bereinigten Konzernüberschuss ist dieser Einflussfaktor nicht enthalten. Der

Rückgang um 12,1 Prozent resultiert vor allem aus höheren planmäßigen Abschreibungen. Sie sind im Jahresvergleich um rund 350 Millionen Euro gestiegen. Dahinter stehen einerseits unsere massiven Investitionen, durch die unsere Vermögenswerte im Jahresvergleich um rund 8 Milliarden Euro gestiegen sind. Zum anderen war MetroPCS 2014 vollständig in den Konzern einbezogen, im Jahr zuvor dagegen lediglich für acht Monate. Im vierten Quartal profitierte der berichtete Konzernüberschuss vor allem vom sprunghaft gestiegenen bereinigten EBITDA von T-Mobile US, ich erwähnte es.

Mit unseren Finanzrelationen liegen wir weiter im Rahmen der von uns gesetzten Bandbreiten.

Bei der Betrachtung der Netto-Finanzverbindlichkeiten müssen Sie berücksichtigen, dass die auf US-Dollar lautenden Verbindlichkeiten – anders als die im Jahresverlauf entstehenden Umsätze – mit Stichtagskursen umgerechnet werden. Kumuliert für das gesamte Geschäftsjahr beträgt der Einfluss aus der Währungsumrechnung rund 1,8 Milliarden Euro.

Die Relation von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA bleibt dagegen weiter bei 2,4.

Meine Damen und Herren,

für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir Wachstum bei Umsatz, Ergebnis und Free Cashflow.

Für unsere Prognose für 2015 ist das Verständnis unseres Geschäftsmodells gerade mit Bezug auf die aktuelle Entwicklung des Dollar-Wechselkurses wichtig.

T-Mobile US erzielt ihre Umsätze ebenso wie die Kosten in US-Dollar. Für die Konzern-Rechnung in Euro rechnen wir Umsätze und Ergebnisse jeweils mit Durchschnittskursen in Euro um. Im vergangenen Jahr hatten wir im Jahresdurchschnitt einen Wechselkurs von 1,33 Dollar je Euro. Die aktuelle Stärke des Dollar führt bei der Umrechnung natürlich zu höheren Euro-Werten. Das ist ein reiner Translationseffekt ohne eine Grundlage im operativen Geschäft: Die Marge ist gleich, egal ob Sie in Euro oder Dollar kalkulieren.

Weil die Umrechnung von Dollar-Werten zu unterschiedlichen Wechselkursen die Vergleichbarkeit der Zahlen und damit der Geschäftsentwicklung verschiedener Jahre erschwert, nennen wir Ihnen unsere Jahresprognose für den Konzern traditionell auf Basis des gleichen durchschnittlichen Wechselkurses, mit dem wir auch die Ist-Zahlen des Vorjahres umrechnen. Wir erwarten bei dieser Betrachtung für 2015 einen deutlichen Anstieg des bereinigten EBITDA von 17,6 Milliarden Euro auf rund 18,3 Milliarden Euro. Dahinter steht eine deutliche operative Aufwärtsentwicklung, insbesondere durch einen starken Zuwachs des Ergebnisses in den USA.

Eine Reihe von Analysten legt jedoch für die Erwartungen des Ergebnisbeitrags von T-Mobile US zum Konzern eigene Wechselkursannahmen zugrunde. Wir haben daher einmal unsere Prognose mit dem aktuellen Wechselkurs von 1,13 Dollar je Euro umgerechnet. Daraus ergäbe sich rein rechnerisch ein Konzern-EBITDA von rund 19,3 Milliarden Euro.

Die Prognose für den Free Cashflow ist von solchen Umrechnungen weniger stark beeinflusst. Denn der Beitrag von T-Mobile US ist hier durch die eigenständige Finanzierung der Investitionen und das starke Wachstum relativ begrenzt. Daher lautet die Erwartung für den Free Cashflow in beiden Betrachtungsweisen auf rund 4,3 Milliarden Euro.

Und damit gebe ich an Tim Höttges zurück.