

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2014

Bonn, 26. Februar 2015

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

über dem Geschäftsjahr 2014 steht eine klare Überschrift: Die Deutsche Telekom wächst. Und das in einem Maße, wie seit vielen Jahren nicht mehr.

Damit ganz herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz!

Wir haben Ihnen im Verlauf der vergangenen Quartale ja schon berichtet, dass sich in vielen Bereichen das operative Geschäft sehr positiv entwickelt. Das hat sich im vierten Quartal eindrucksvoll fortgesetzt. Vor Jahresschluss haben sich unsere Mitarbeiter noch mal richtig ins Zeug gelegt.

Der Umsatz hat sich deutlich verbessert. Insgesamt haben wir über das Jahr ein Plus von 4,2 Prozent. Und auch organisch sind die Erlöse um 2,9 Prozent gestiegen.

Wir haben das ausgewiesene bereinigte EBITDA um knapp 1 Prozent gesteigert. Zum ersten Mal seit sechs Jahren sind wir hier wieder gewachsen.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss hat sich auf 2,9 Milliarden Euro mehr als verdreifacht. Einen erheblichen Beitrag dazu hat der Verkauf von 70 Prozent unserer Anteile an der Scout-Gruppe geliefert. Und damit liegt er auch deutlich über der für das Geschäftsjahr 2014 ursprünglich geplanten Ausschüttungssumme.

Unsere Strategie geht auf: Wir investieren zunächst massiv in unsere Netze. Wir überzeugen in der Folge mehr Kunden mit überlegener Netzqualität und mit unserem Service. Und schließlich steigern wir dadurch Umsatz und Ergebnis:

- So lag unser Cash Capex 2014 insgesamt bei 9,5 Milliarden Euro. Das sind mehr als 15 Prozent vom Umsatz.
- Wir haben damit unter anderem unsere LTE-Netze ausgebaut und erreichen jetzt weltweit 100 Millionen Menschen mehr als im Vorjahr. Das ist mehr als die komplette deutsche Bevölkerung.
- Mit unseren VDSL- und FTTx-Netzen in Deutschland und unseren europäischen Beteiligungen erreichen wir jetzt rund 5 Millionen Haushalte mehr als noch vor einem Jahr.

Diese Investitionen machen sich unmittelbar durch steigende Kundenzahlen bezahlt:

- Wir haben 2014 weltweit ein Plus von rund 5,7 Millionen Mobilfunk-Vertragskunden unter eigenen Marken verzeichnet.
- Wir haben allein in Deutschland eine Million neue glasfaserbasierte Anschlüsse in Betrieb genommen.

- Dazu kommen mehr als eine halbe Million neue TV-Kunden in Europa.
- Und wir haben die Zahl der IP-basierten Anschlüsse in ganz Europa um rund 4,2 Millionen erhöht.

Das alles war die Basis für die Verbesserung unserer Finanzzahlen.

Wir hatten bereits für 2013 ein leichtes organisches Umsatzwachstum berichtet – nach zuvor sechs Jahren mit sinkenden Umsätzen. Jetzt sehen wir ein sogar deutliches organisches Wachstum. Und das starke vierte Quartal macht mich optimistisch, dass sich diese Entwicklung in den kommenden Jahren fortsetzen kann.

Beim bereinigten EBITDA haben wir mit 17,6 Milliarden Euro unsere Prognose erfüllt. Organisch gab es zwar einen leichten Rückgang um 0,7 Prozent. Aber das ist eine deutliche Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr. Damals gab es noch einen Rückgang um mehr als 3 Prozent.

Der Free Cashflow liegt ebenfalls im Rahmen unserer Prognose. Für das Gesamtjahr haben wir hier 4,1 Milliarden Euro erreicht.

Den Rückgang von 10 Prozent haben wir – wie angekündigt – bewusst in Kauf genommen. Und zwar zugunsten von deutlich gestiegenen Investitionen: vor allem in den USA, aber auch in Deutschland. Genau das zahlt sich jetzt immer mehr aus, wie die genannten Kunden- und Umsatzzahlen belegen.

Damit zunächst ein Blick auf das Segment, das den stärksten Wachstumsimpuls gesetzt hat: unsere amerikanische Mobilfunktochter T-Mobile US. Hier ist der Kundenansturm ungebrochen. Nachdem das amerikanische Management im Jahresverlauf schon mehrfach die Prognose angehoben hat, steht am Ende mit mehr als 8 Millionen Netto-Neukunden der

größte Zuwachs der Unternehmensgeschichte. Die Zahl der neuen Vertragskunden unter eigener Marke stieg ebenfalls eindrucksvoll um fast 5 Millionen.

Und auch hier spiegelt sich, was ich jetzt bereits mehrfach sagte: Erst die Investitionen in Netze und Produkte, dann die Kunden, dann Umsatz und Ergebnis. Beim Umsatz legte T-Mobile US um fast 21 Prozent zu. Das EBITDA ist um knapp 11 Prozent gewachsen. Den starken positiven Trend im Jahresverlauf wollen wir im kommenden Jahr fortsetzen.

Auch im Deutschlandgeschäft ist es 2014 gut gelaufen. Im Gesamtjahr haben wir Umsatz und bereinigtes EBITDA mit leichten Rückgängen von 0,8 beziehungsweise 1,4 Prozent praktisch stabil gehalten. Die EBITDA-Marge lag daher weiter bei rund 40 Prozent.

Wir haben wie angekündigt in Deutschland kräftig investiert – fast 12 Prozent mehr als im Vorjahr, insgesamt rund 3,8 Milliarden Euro.

Dabei stand vor allem die Fortsetzung der integrierten Netzstrategie im Vordergrund – mit Themen wie VDSL, Vectoring, IP-Migration oder eben dem LTE-Ausbau.

Im Festnetz haben wir im eigenen Geschäft und über unsere Wholesale-Partner zusammen rund eine Million neue Glasfaser-Anschlüsse in Betrieb genommen, fast doppelt so viele wie im Vorjahr. Und da immer mehr Kunden schnelle Breitbandanschlüsse nutzen, steigt auch die Buchung von Zusatzdiensten, allen voran bei unserem TV-Angebot Entertain. Hier haben wir um mehr als eine Viertelmillion Kunden zugelegt.

Die Rückgänge bei Breitbandanschlüssen haben wir gestoppt und die Verluste traditioneller Festnetz-Anschlüsse abermals deutlich reduziert.

Im Mobilfunk haben wir unsere Marktführerschaft bei den Serviceumsätzen weiter ausgebaut. Hier macht sich der LTE-Netzausbau bezahlt: Wir haben im vergangenen Jahr die Reichweite um mehr als 10 Millionen Einwohner erhöht. Und das mit einem Netz, das erneut in allen relevanten Tests als das anerkannt beste ausgezeichnet wurde.

Diese Trends wollen wir fortsetzen und unseren Vorteil als bundesweit agierender integrierter Anbieter nutzen. Mit MagentaEINS haben wir als Erster ein echtes Konvergenz-Produkt. Mit durchschlagendem Erfolg: Mehr als 650.000 MagentaEINS-Kunden in den wenigen Monaten seit Marktstart sprechen für sich.

Damit zum Europa-Geschäft. Auch hier kommen wir voran. Die Umsatzrückgänge halten sich angesichts der weiter schwierigen konjunkturellen Verhältnisse im Rahmen. Das bereinigte EBITDA haben wir im Jahresverlauf auf organischer Ebene fast auf dem Vorjahresniveau stabilisieren können. Bei einem organischen Umsatzrückgang von 4 Prozent konnten wir vor allem durch gutes Kostenmanagement die Marge sogar um einen Prozentpunkt auf 34,2 Prozent erhöhen.

Wir setzen in Europa weiter auf technologische Führung und hohe Kundenzufriedenheit: Im Mobilfunk liegt die Abdeckung mit 3G-Angeboten bei mittlerweile 80 Prozent. Bei LTE haben wir in den meisten Ländern, abhängig vom jeweiligen Ausbaustadium, bereits eine Abdeckung von mehr als 50 Prozent. Umgerechnet sind das insgesamt annähernd 60 Millionen Einwohner.

Auch mit dem Ausbau unserer Glasfaser-Anschlüsse sind wir weiter vorangekommen: Zum Jahresende konnten wir bereits 6 Millionen Haushalte versorgen. Im Ergebnis beträgt der Umsatzanteil unserer Wachstumsfelder – also Breitband, mobiles Internet und Fernsehen – schon 25 Prozent. Das sind zwei Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.

Bei T-Systems befinden wir uns derzeit in einer Restrukturierung – strategisch, operativ und personell. Der Masterplan „T-Systems2015+“ ist mitten in der Umsetzung, mit klarem Fokus auf mehr Rentabilität.

Sicher wird es noch eine Weile dauern, bis sich das auch im Zahlenwerk entsprechend nachhaltig ausdrückt. Aber die Entwicklung im Jahresverlauf zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben weitere Großaufträge gewonnen – wie zuletzt von ThyssenKrupp oder für den Aufbau eines Maut-Systems in Belgien. Insbesondere das Geschäft mit der Cloud haben wir ausgeweitet.

Durch striktere Rendite-Vorgaben für neue Aufträge und die deutliche Senkung der angepassten Kostenbasis in der Market Unit um rund 0,4 Milliarden Euro haben wir im Jahresverlauf die Ergebnis-Marge deutlich verbessert.

Meine Damen und Herren,

wir können mit dem Jahr 2014 insgesamt sehr zufrieden sein. Thomas Dannenfeldt wird Ihnen gleich noch einen etwas tieferen Einblick in das Zahlenwerk geben – vor allem mit Blick auf das vierte Quartal.

Angesichts der guten Gesamtentwicklung stehen wir natürlich zu unserer Dividendenaussage: Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat schlagen wir der Hauptversammlung die Auszahlung einer Dividende von 50 Cent je Aktie vor. Diese ist für inländische Aktionäre abermals steuerfrei. Und wir bieten nach dem großen Erfolg der vergangenen beiden Jahre auch wieder die Möglichkeit an, die Dividende in Aktien zu beziehen.

Wichtig ist mir: Bei der Deutschen Telekom stehen die Zeichen wieder auf Wachstum. Und das soll keine Eintagsfliege sein – sondern das ist nach

meiner festen Überzeugung der Beginn einer kontinuierlichen und nachhaltigen Entwicklung.

Auch in den kommenden Jahren sollen unsere Aktionäre dabei an der Geschäftsentwicklung angemessen partizipieren. Doch dazu gleich noch mehr.

Jetzt übernimmt erst einmal Thomas Dannenfeldt.