

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2015
13. Mai 2015

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserem Conference Call.

Um es direkt vorwegzunehmen: Wir freuen uns, Ihnen heute ein sehr gutes erstes Quartal präsentieren zu können, und wir freuen uns, dass unsere Strategie aufgeht. Wir haben unsere Netze ausgebaut, um noch mehr Kunden bessere und, wo möglich, integrierte Services anbieten zu können. Dafür haben wir unsere Investitionen noch einmal deutlich gesteigert.

Wir sehen, dass wir überall dort, wo wir Glasfaser- oder Hybrid-Anschlüsse anbieten, auf eine hohe Nachfrage treffen. Wir sehen, dass unser LTE-Ausbau mit einem weiteren Anstieg der Smartphone-Nutzung einhergeht. Wir sehen, dass unsere integrierten Angebote den Wunsch der Kunden nach Komplett-Lösungen aus einer Hand treffen.

In der Konsequenz bedeutet diese Orientierung am Kundennutzen dann auch geschäftlichen Erfolg und gute Finanzzahlen, die wir Ihnen heute präsentieren können. Sie sind geprägt von deutlichem organischem Wachstum bei Umsatz und Ergebnis.

Das ist eine Botschaft, die jeder CEO gerne verkündet.

Lassen Sie mich vorne beginnen: bei der Grundlage unseres Geschäfts, bei unseren Netzen und unseren Services für die Kunden.

Wir haben in den ersten drei Monaten deutlich mehr investiert als in der Vergleichszeit 2014. Der Cash Capex vor Spektrum-Zahlungen ist um gut ein Fünftel auf 2,5 Milliarden Euro gestiegen.

Gerade in Deutschland haben wir unsere Investitionen noch einmal massiv erhöht. Sie stiegen im ersten Quartal um gut ein Drittel auf rund 950 Millionen Euro.

Sie kennen die Schwerpunkte unserer Investitionen:

- Netzausbau zur Steigerung der Bevölkerungsabdeckung und der Übertragungsgeschwindigkeiten, mobil wie auch im Festnetz. LTE, Glasfaser und Vectoring lauten hier die Stichworte.
- Transformation der Netze hin zu einer einheitlichen technischen Sprache, also All-IP.

Das ist die Basis für unsere Integrierte Netzstrategie.

Wir haben den Anteil der mit Glasfaser anschließbaren Haushalte in Deutschland um weitere 8 Prozentpunkte auf 46 Prozent erhöht.

Dieser Ausbau bei Glasfaser und Vectoring sorgt im Festnetzgeschäft für einen kräftigen Schub. Die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse ist um 463.000 gestiegen, auf jetzt insgesamt knapp 3 Millionen. Der Zuwachs ist damit mehr als doppelt so hoch ausgefallen wie in der Vergleichszeit des Vorjahres. Und er war ganz besonders stark mit einer Steigerung um 295.000 in unserem eigenen Geschäft.

Damit haben wir einen Anstieg der Breitband-Anschlüsse um 76.000 im Quartal erzielt. Das ist ein vielversprechendes Plus nach einem Jahr mit einer schwarzen Null bei den Breitband-Anschlüssen.

Sie sehen, meine Damen und Herren, Bandbreite zählt für die Kunden. Nur: Nicht überall ist es wirtschaftlich machbar, allein über das Festnetz zu gehen. Deshalb bieten wir insbesondere für die Kunden auf dem Land unseren Hybrid-Anschluss an – ein Teil unserer Integrierten Netzstrategie und eine Innovation, die Sie nur bei der Deutschen Telekom bekommen. In der Kombination mit LTE können wir die Übertragungsgeschwindigkeiten der Anschlüsse dort massiv hochschrauben, wo der Festnetz-Anschluss nur relativ niedrige Bandbreiten bietet. Rund 12.000 Hybrid-Anschlüsse haben wir innerhalb kurzer Zeit in Betrieb genommen, insbesondere seit dem deutschlandweiten Marktstart im März. Wir sind mit der Nachfrage sehr zufrieden.

Ein weiterer Baustein ist MagentaEINS. Zu unserem neuen Konvergenz-Angebot wird Ihnen Niek Jan van Damme in einem Pressegespräch am kommenden Montag alle Informationen liefern.

Ich möchte ihm nicht vorgreifen, nur so viel sei gesagt: Das läuft richtig gut mit einem Zuwachs von 400.000 Kunden im Quartal. Denn für den Kunden bedeutet MagentaEINS: Angebote aus einer Hand und Paketvorteile.

Eine Folge dieser starken Entwicklung bei unseren Festnetz-Produkten ist ein abermaliger deutlicher Rückgang bei den Anschlussverlusten: 39 Prozent weniger als in der Vergleichszeit 2014, der niedrigste Wert seit mehr als 10 Jahren.

Im Mobilfunk haben wir unseren LTE-Ausbau weiter fortgesetzt. Inzwischen deckt unser Netz, das zuletzt alle wichtigen Bewertungen gewonnen hat, 82 Prozent der Bevölkerung ab gegenüber 74 Prozent ein Jahr zuvor. Dieser Ausbau und die gute Netzqualität kommen gut bei unseren Kunden an: Die Zahl der Kunden, die ein LTE-fähiges Gerät mit einem LTE-Tarif nutzen, ist binnen Jahresfrist um 85 Prozent auf 6,4 Millionen gestiegen.

Meine Damen und Herren,

wir hatten in den Vorquartalen darüber berichtet, dass die IP-Umstellung nicht immer reibungslos abläuft. Wir haben darauf reagiert und im ersten Quartal unser Personal besonders in der Technik, dem technischen und dem Kundenservice weiter aufgestockt. Gegenüber dem Stand vor einem Jahr haben wir einen Zuwachs um mehr als 2.000 Vollzeitstellen. Damit können wir unseren Service auch bei den im ersten Quartal deutlich gestiegenen Umstellungen auf IP-Anschlüsse wieder auf dem hohen Niveau halten, das wir uns gesetzt haben. Unsere Kennzahlen sind wieder im grünen Bereich.

Meine Damen und Herren,

diese Orientierung am Kundennutzen als Grundlage des geschäftlichen Erfolgs hat besonders unsere amerikanische Tochter T-Mobile US über die vergangenen Quartale konsequent umgesetzt. Die Kombination aus LTE-Netzausbau auf eine Bevölkerungsabdeckung von zuletzt 275 Millionen und den verschiedenen Un-Carrier-Initiativen hat zu einem hohen Wachstum der Kundenzahl geführt. T-Mobile US hat ihre Zahlen bereits vor einigen Tagen

veröffentlicht. Daher möchte ich – bevor Thomas Dannenfeldt Ihnen die Finanzaufgaben nach IFRS erläutert – nur einen besonders bemerkenswerten Aspekt herausgreifen. T-Mobile US hat im ersten Quartal rund eine Million Telefonie-Vertragskunden unter eigener Marke hinzugewonnen. Auf der anderen Seite haben die anderen drei landesweiten Anbieter in Summe mehr als 600.000 dieser besonders werthaltigen Kunden verloren. Diese Zahlen sprechen für sich.

Im Segment Europa haben wir unsere Transformation fortgesetzt. Inzwischen sind gut 40 Prozent der Anschlüsse unserer Beteiligungsgesellschaften auf IP umgestellt. In zwei Ländern, Mazedonien und Slowakei, ist die Transformation bereits abgeschlossen, zwei weitere Länder, Kroatien und Montenegro, sollen in diesem Jahr folgen.

Unsere LTE-Netze decken inzwischen 53 Prozent der Bürger in den Ländern ab, in denen wir mit Mobilfunkangeboten vertreten sind. Ein Jahr zuvor lagen wir bei 38 Prozent, in absoluten Zahlen ist das ein Zuwachs von mehr als 19 Millionen Einwohnern, die unsere schnellen Mobilfunk-Netze nutzen können. Rund 6,2 Millionen Haushalte haben Zugang zu unseren Glasfaser-Anschlüssen, ebenfalls ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Auch hier investieren wir mehr.

Wir sehen positive Nachfrage-Effekte vor allem im Breitband- und TV-Geschäft, die Zahl der Kunden konnten wir jeweils deutlich erhöhen.

Der Trend bei Umsatz und Ergebnisentwicklung hat sich weiter verbessert. Dazu haben Kundenwachstum, die Fortschritte bei der Umsatztransformation hin zu unseren Wachstumsfeldern sowie die Integration der GTS beigetragen.

In der T-Systems sehen wir Verbesserungen beim Umsatztrend und der Ergebnismarge in der Market Unit. Unser Restrukturierungsprogramm kommt gut voran.

Meine Damen und Herren,

diese Entwicklungen haben im ersten Quartal zu sehr erfreulichen Finanzzahlen geführt. Der Konzern-Umsatz ist um 13,1 Prozent gestiegen. Natürlich haben wir auch von dem starken Dollar profitiert, ein reiner Umrechnungseffekt, der nicht aus dem operativen Geschäft stammt. Doch auch ohne diesen Wechselkurseffekt haben wir einen organischen Anstieg des Konzernumsatzes um 4,7 Prozent erreicht.

Die gleiche Entwicklungsrichtung sehen wir beim bereinigten EBITDA: Das ausgewiesene Plus von 11,0 Prozent im Quartal geht zu einem Teil auf Wechselkursveränderungen zurück.

Dennoch: Organisch kommen wir auf ein respektables Plus von 5,6 Prozent. Die deutlich gestiegenen Investitionen hatte ich Ihnen genannt. Entsprechend betrug der Free Cashflow mit 0,9 Milliarden Euro rund 12 Prozent weniger als in der Vergleichszeit. Er liegt damit im Rahmen unserer Jahresplanung.

Der Konzernüberschuss lag im ersten Quartal bei 0,8 Milliarden Euro. Das liegt unter den 1,8 Milliarden Euro des Vorjahres. Darin spiegelte sich damals allerdings deutlich die Veräußerung von 70 Prozent unserer Anteile an der Scout-Gruppe von rund 1,7 Milliarden Euro. Vergleichbar gerechnet ist der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss um drei Viertel auf gut 1,0 Milliarden Euro gestiegen.

Bereinigtes EBITDA und Konzernüberschuss beinhalten jeweils einen positiven Einmaleffekt von 175 Millionen Euro, den Ihnen Thomas Dannenfeldt gleich

näher erläutert. Vorweg schon einmal: Diesen Betrag klammern wir ausdrücklich aus unserer Prognose aus!

Meine Damen und Herren,

diese Zahlen sind für uns die schöne und eindrucksvolle Bestätigung, dass unsere Strategie in der Investitions- und Produktplanung die richtigen Hebel ansetzt. Ausgehend von den Kundenbedürfnissen erreichen wir gute wirtschaftliche Erfolge.

Unsere Strategie greift, unser Wachstumsprofil ist erkennbar. Wir können unsere Ziele für das Gesamtjahr bestätigen.

Das heißt: ein bereinigtes EBITDA von rund 18,3 Milliarden Euro auf Basis konstanter Wechselkurse und ein Free Cashflow von rund 4,3 Milliarden Euro.

Mehr dazu jetzt von Thomas Dannenfeldt, der Ihnen die Finanzzahlen im Detail erläutert.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich noch einmal kurz zusammenfassen.

Das war ein richtig starkes Quartal.

Wir liegen damit auf der Linie unserer sechs wichtigsten Themen, die wir Ihnen im Rahmen unseres Kapitalmarkt-Tages für unsere Zielsetzung genannt haben, der führende europäische Telekommunikationsanbieter zu werden.

Noch einmal zur Erinnerung:

In Deutschland und in unseren europäischen Beteiligungen treiben wir unseren Ansatz des Integrierten Anbieters voran, MagentaEINS fasst diese Strategie am augenfälligsten zusammen.

Wir investieren in führende Netze für das beste Kundenerlebnis. Steigende Netzabdeckungen bei LTE und Glasfaser sowie die hervorragenden Bewertungen, die wir für unsere Netzqualität immer wieder bekommen, sprechen eine deutliche Sprache.

Wir treiben die IP-Transformation voran, die Zahlen für Deutschland und unsere europäischen Beteiligungen haben wir Ihnen genannt.

Die Transformation geht einher mit einem disziplinierten Kostenmanagement, zu erkennen an der Ergebnisentwicklung im ersten Quartal. Höhere Aufwendungen in Deutschland widersprechen dem nicht, denn wir müssen bei allem die Service-Qualität im Blick haben.

Wir haben in den ersten drei Monaten 2015 gezeigt, dass wir auf dem Weg vorankommen, das prognostizierte Wachstum bei ROCE, Umsatz, bereinigtem EBITDA und Free Cashflow zu erreichen.

Dafür haben wir Ihnen unsere Ambitionen bis einschließlich 2018 genannt und auch versprochen, die Aktionäre an dieser erwarteten positiven Entwicklung zu beteiligen.

Mit dieser klaren Zielsetzung und Zuversicht gehen wir jetzt in die kommenden 15 Quartale.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen!