

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2015
6. August 2015

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen.

Lassen Sie mich nun die Finanzzahlen des Konzerns und die Entwicklung in den operativen Segmenten im Detail erläutern.

Wir konnten das klare Wachstum bei Umsatz und Ergebnis, das wir in den ersten drei Monaten erreicht haben, auch im zweiten Quartal fortsetzen. Das gilt für die ausgewiesenen Zahlen wie auch bereinigt um Wechselkurs- und Konsolidierungskreisveränderungen.

Im Deutschland-Segment stieg der Umsatz um 2,1 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Dabei sind die Geräte-Umsätze im Mobilfunk sehr stark gewachsen. Wir sind aber auch mit der Entwicklung unserer Service-Umsätze im Festnetz und

Mobilfunk zufrieden, denn diese haben sich im Rahmen unserer Erwartungen entwickelt.

Dabei haben wir die EBITDA-Marge im angestrebten Bereich von 40 Prozent gehalten. Die Erhöhung der Kostenbasis steht insbesondere im Zusammenhang mit den direkten Kosten, und konkreter den Kosten für den Einkauf von Mobilfunk-Geräten, denen direkt ein entsprechender Umsatz gegenübersteht.

Die bereinigten indirekten Kosten haben wir leicht senken können. Hier konnten Steigerungen beim Personalaufwand aufgrund von mehr Mitarbeitern im Zuge der IP-Umstellung und des Netzausbaus durch Einsparungen an anderen Stellen, beispielsweise in der IT, kompensiert werden.

Im Festnetz hat die Dynamik der Kundenentwicklung im Vergleich zum ersten Quartal weiter zugelegt.

Die technische Basis dafür bilden unsere Glasfaser-Investitionen. Inzwischen erreicht unser Netz rund 20 Millionen Haushalte, knapp vier Millionen mehr als noch ein Jahr zuvor.

Im Ergebnis haben wir rund 271.000 eigene Glasfaser-Kunden im zweiten Quartal hinzugewonnen. Das sind mehr als doppelt so viele wie im Vorjahresquartal. Zusätzlich haben Wettbewerber für einen Zuwachs um 159.000 Glasfaser-Anschlüsse im Wholesale gesorgt. Angetrieben durch unser Kontingent-Modell ist der Glasfaserbestand bei unseren Wholesale-Partnern auf mehr als eine Million Anschlüsse Ende Juni gestiegen. Insgesamt haben wir aktuell mehr als 3,4 Millionen Glasfaser-Anschlüsse in Betrieb.

Beim Breitband-Umsatz im Festnetz haben wir durch die wachsende Zahl breitbandiger Anschlüsse und darauf aufsetzender Produktbündel die

Trendumkehr geschafft: Das Breitband-Geschäft mit unseren eigenen Endkunden legte um 0,2 Prozent auf rund 1,3 Milliarden Euro zu.

Im Mobilfunk haben wir bei den Eigenkunden – also unter den Marken Telekom, Congstar und Multibrand – einen Nettozuwachs von gut 170.000 Kunden erreicht. Das hat die positive Entwicklung bei unseren Service-Umsätzen unterstützt.

Der Markt ist, gemessen an den Service-Umsätzen, insgesamt um rund 0,6 Prozent geschrumpft. Dagegen haben wir ein leichtes Plus von rund 0,1 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro erzielt und somit unsere Marktführerschaft verteidigt.

In Relation zum ersten Quartal mit einem Plus von 2,8 Prozent verzeichnen wir hier einen deutlichen Rückgang.

Der Unterschied erklärt sich zum einen aus Saisonalitäten im Großkundengeschäft. Zum anderen wirkte sich im zweiten Quartal zunehmend aus, dass die Preisnachlässe im Rahmen von MagentaEINS über die Mobilfunkkarten verbucht werden. Sie senken also den Umsatz im Mobilfunkgeschäft.

Zudem buchen wir Kunden mit einem Hybrid-Anschluss mit dem gesamten Umsatz im Festnetzgeschäft. Wenn also ein Kunde, wie von Tim Höttges angesprochen, vom reinen Mobilfunk-Produkt Telekom LTE Broadband auf einen Hybrid-Anschluss wechselt, mindert sich dadurch der Umsatz im Mobilfunk und er erhöht sich im Festnetz-Geschäft. Diese beiden Faktoren haben die mobilen Service-Umsätze im zweiten Quartal um rund einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahreswert gemindert.

Insgesamt hat sich an unserer Einschätzung vom Februar, dass die mobilen Service-Umsätze mittelfristig um rund ein Prozent wachsen sollten, nichts geändert.

Und damit zur T-Mobile US, die ihr dynamisches Wachstum beim Umsatz fortgesetzt und die Ergebnis-Entwicklung noch beschleunigt hat.

T-Mobile US hat ihre Zahlen auf Basis US-GAAP bereits am 30. Juli veröffentlicht.

Lassen Sie mich daher jetzt die beeindruckenden Daten für den Beitrag zur Konzern-Entwicklung erläutern. Ich nenne Ihnen die Entwicklung auf Dollar-Basis, um Wechselkurseinflüsse auszuschließen.

Der organische Umsatzanstieg hat sich im Vergleich zum ersten Quartal noch einmal um rund 2 Prozentpunkte auf 13,7 Prozent erhöht. Die Service-Umsätze stiegen im Jahresvergleich um 12,6 Prozent.

Im ersten Quartal hatte das Umsatzplus gut 9 Prozent betragen.

Die Zahl der Neukunden im zweiten Quartal lag mit 2,1 Millionen um 41 Prozent über dem Vorjahreswert. Dabei konnte T-Mobile US die Wechslerquote bei den Vertragskunden unter eigener Marke wie im ersten Quartal bei 1,3 Prozent und damit auf dem niedrigsten Niveau halten, das das Unternehmen bislang erreicht hat.

Gleichzeitig hat T-Mobile US die Ertragskraft weiter verbessert.

Das bereinigte EBITDA stieg um 22,1 Prozent auf 1,8 Milliarden Dollar. Die EBITDA-Marge verbesserte sich im Vorjahresvergleich um 1,6 Prozentpunkte auf 22,1 Prozent. Hierzu trugen einerseits die höheren Service-Umsätze durch

die erweiterte Kundenbasis bei. Andererseits hat T-Mobile US die Migration der Kunden vom früheren MetroPCS-Netz deutlich schneller als geplant abgeschlossen. Das bedeutet, dass auch die Komponenten des CDMA-Netzes jetzt erheblich früher abgebaut werden und entsprechend die Kosten-Synergien hochlaufen können. In der ersten Jahreshälfte 2016 sollen dann die Synergien durch den Betrieb nur noch eines Netzwerkes ihren vollen Umfang erreichen.

Trotz des abermals angehobenen Kundenziels und den damit verbundenen Kosten hat T-Mobile US die Ergebnis-Prognose bestätigt. Das bedeutet: Im Gesamtjahr soll das bereinigte EBITDA nach amerikanischer Rechnungslegung auf 6,8 bis 7,2 Milliarden Dollar steigen, gegenüber 5,6 Milliarden Dollar in 2014. Bezogen auf den Mittelwert der Prognose bedeutet das ein Plus von 24 Prozent.

In unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften setzen wir unseren Netzausbau fort. Damit stärken wir die Basis für die Umsatz-Transformation.

Der Umsatzanteil in den Wachstumsfeldern betrug im zweiten Quartal 28 Prozent gegenüber 25 Prozent ein Jahr zuvor.

Der ausgewiesene Umsatz sank um 0,9 Prozent. Hierin hat sich einerseits die Erstkonsolidierung der GTS-Gruppe für das vollständige Quartal positiv ausgewirkt. Das Unternehmen wird seit Anfang Juni 2014 in den Konzern einbezogen.

Andererseits stellen wir das internationale Hubbing-Geschäft in der Sprachtelefonie ein. Mit dieser reinen Durchleitung von Sprachverkehr durch unsere Netze für Dritte haben wir in der Vergangenheit zwar Umsatz, aber kaum Ergebnisbeitrag erzielt. Mehr als die Hälfte des organischen

Umsatzrückganges resultiert aus dieser Entscheidung. Der ausgewiesene Umsatz hätte ohne diesen Einfluss sogar leicht zugelegt.

Diese Entscheidung zeigt auch, dass wir verstärkt werthaltiges Wachstum anstuern.

Die bereinigte EBITDA-Marge lag im zweiten Quartal mit gut 34 Prozent im Bereich unserer Planungen.

In der T-Systems haben wir weitere Verbesserungen in der Market Unit erreicht. Der Umsatz stieg um 3,6 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Die bereinigte EBIT-Marge betrug 2 Prozent.

Das geht zum einen zurück auf Kosteneinsparungen. Zum anderen steigt die Zahl der Cloud-Aufträge. Hier zeigen sich erste Erfolge der Transformation von T-Systems.

Wie angekündigt will das Unternehmen vor allem mit skalierbaren, plattformbasierten und damit per se profitableren Angeboten in digitalen Zukunftsfeldern wachsen. Das Umbauprogramm kommt also voran und läuft noch bis zum Jahresende.

Der deutliche Rückgang des bereinigten EBITDA für die T-Systems insgesamt um rund ein Viertel ist vor allem durch das konzerninterne Geschäft geprägt: Im zweiten Quartal des vergangenen Jahres hatte sich die Teilauszahlung eines Großauftrages der Telekom IT – für das Projekt One.ERP, mit dem wir in den verschiedenen Unternehmensfunktionen europaweit Datenstrukturen und Prozesse vereinheitlichen – sowohl beim internen Umsatz wie auch im Ergebnis positiv ausgewirkt. Das ist jedoch ein rein konzerninterner Effekt.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch auf die Entwicklung wichtiger Finanzkennzahlen des Konzerns eingehen.

Der bereinigte Konzernüberschuss ist im zweiten Quartal deutlich um rund 70 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro gestiegen. Das geht auf den Anstieg des bereinigten EBITDA zurück.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss blieb im Quartalsvergleich stabil. Hier wirkten sich per saldo rund 0,4 Milliarden Euro höhere negative Sondereinflüsse im zweiten Quartal 2015 vor allem für Restrukturierungsmaßnahmen aus.

Für den Halbjahres-Vergleich möchte ich noch einmal auf den positiven Sondereinfluss von rund 1,7 Milliarden Euro durch den Verkauf des 70-Prozent-Anteils an der Scout-Gruppe verweisen, der sich gleichermaßen auf das ausgewiesene EBITDA wie auch den Konzernüberschuss ausgewirkt hat.

Der Free Cashflow stieg um 31,1 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Hierin ist jetzt der Einmaleinfluss von 175 Millionen Euro aus der Beilegung eines kartellrechtlichen Verfahrens enthalten, den wir im ersten Quartal bereits bei der Erläuterung des bereinigten EBITDA erwähnt hatten. Die Vereinnahmung des Betrages liegt also zeitlich hinter der Verbuchung der Forderung.

Durch den deutlich gestiegenen Cash-Beitrag aus dem operativen Geschäft konnten wir die um 0,4 Milliarden Euro erhöhten Investitionen überkompensieren und den Free Cashflow im Quartal ohne den genannten Einmaleinfluss um rund 14 Prozent steigern. Wir liegen auch hier gut im Rahmen unserer Planung für das Gesamtjahr.

Der Stand der Verbindlichkeiten baut sich traditionell vom ersten auf das zweite Quartal eines Jahres durch die Dividendenzahlung auf. Die hohe Beliebtheit

der Dividende in Aktien mit einer Annahmquote von 49 Prozent hat dabei die Ausschüttungssumme gegenüber dem Vorjahr noch einmal leicht auf knapp 1,2 Milliarden Euro gesenkt.

Darüber hinaus haben wir in den drei Monaten April bis Juni 2015 zwei wichtige strategische Schritte unternommen:

Zum einen den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in Deutschland. Sie sind unabdingbar, um unsere integrierte Netzstrategie erfolgreich weiter fortzusetzen. Wir sind hier mit dem Ergebnis sehr zufrieden.

Zum anderen den Kauf der Minderheitsanteile an der Slovak Telekom zu einem attraktiven Preis. Wir können dadurch nicht nur die Unternehmensführung vereinfachen, sondern reduzieren auch den Ergebnisanteil, der den Minderheits-Aktionären am Konzernüberschuss zusteht, sowie mögliche Dividendenauszahlungen an Externe.

Unverändert ist unsere Erwartung, dass wir zum Jahresende das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA wieder in unseren Zielkorridor von 2 bis 2,5 bringen.

Für die unveränderte Prognose des bereinigten EBITDA im Gesamtjahr von rund 18,3 Milliarden Euro möchte ich noch einmal daran erinnern, dass diese auf gegenüber 2014 konstanten Wechselkursen basiert. Das gilt natürlich insbesondere für den US-Dollar, der im vergangenen Jahr im Durchschnitt bei 1,33 Dollar je Euro lag. Die Prognose für den Free Cashflow bestätigen wir ebenfalls mit rund 4,3 Milliarden Euro.

Auf Basis des aktuellen durchschnittlichen Dollar-Kurses im ersten Halbjahr 2015 errechnet sich aus unserer Prognose für das bereinigte EBITDA ein Betrag von 19,3 Milliarden Euro. Für den Free Cashflow ergibt sich unter dieser

Annahme ein Wert von nahezu 4,4 Milliarden Euro. Einschließlich des Wechselkurseffektes und des genannten Einmaleinflusses von 175 Millionen Euro sowie mehrerer kleiner Gegenläufer fühlen wir uns mit der derzeitigen Markterwartung eines Free Cashflow von knapp 4,5 Milliarden Euro wohl.

Und damit stehen wir nun gerne für Ihre Fragen bereit.