

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2016
4. Mai 2016

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite herzlich willkommen.

Wir haben auch im ersten Quartal 2016 wieder in unseren Zahlen ein klares Wachstumsprofil an den Tag gelegt, im Einklang mit unserer Guidance für das Jahr 2016 und unserer mittelfristigen Prognose.

Nochmals zur Erinnerung: Wir wollen im Zeitraum 2014 bis 2018

- den Umsatz um jährlich durchschnittlich 1 bis 2 Prozent steigern.
- Das bereinigte EBITDA soll im Durchschnitt um 2 bis 4 Prozent pro Jahr zulegen.
- Für den Free Cashflow planen wir einen Zuwachs von jährlich rund 10 Prozent im Mittel der Jahre.

Der Umsatz in diesem Quartal wächst weiterhin stark durch die sehr gute Entwicklung in den USA und durch Wachstum bei T-Systems.

Der Anstieg des bereinigten EBITDA um rund 13 Prozent enthält einen positiven Einfluss von T-Mobile US aus den Themen Data Stash und Endgeräte-Leasing-Modell.

Der deutlich gestiegene Konzernüberschuss betrug 3,1 Milliarden Euro und damit das Vierfache des Vorjahreswertes. Hier hat sich ein Ergebnisbeitrag von 2,5 Milliarden Euro aus dem Verkauf unserer Beteiligung an der britischen EE an BT niedergeschlagen. Bereinigt um diesen Einflussfaktor hatten wir einen Anstieg um gut ein Prozent.

Der deutliche Anstieg im bereinigten Ergebnis hat sich nicht in gleichem Maße bis in den bereinigten Konzernüberschuss fortgesetzt. Grund dafür sind ein höherer Steueraufwand und vor allem um rund 17 Prozent gestiegene Abschreibungen aufgrund unseres erhöhten Investitionsvolumens.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten liegen bei 47,6 Milliarden Euro und damit auf dem Niveau des Vorquartals.

Und damit zum Überblick über die Entwicklung in den operativen Segmenten.

In Deutschland haben sich der Umsatz und das bereinigte EBITDA im Rahmen unserer Erwartungen für das Gesamtjahr 2016 entwickelt.

Der Gesamtumsatz im Segment Deutschland hat sich im ersten Quartal zwar um 2,5 Prozent auf 5,4 Milliarden Euro verringert. Die Hälfte dieses Rückgangs folgt jedoch aus unserer Entscheidung, das margenarme Handelsgeschäft mit Mobilfunk-Geräten deutlich zu reduzieren.

Wie der gesamte Service-Umsatz in der deutschen Mobilfunk-Branche sind auch bei uns die Service-Erlöse rückläufig gewesen. Das Minus von 1,7 Prozent ist zum einen durch das außerordentlich starke Vorjahresquartal und zum anderen durch die weiterhin erfolgreiche MagentaEINS-Vermarktung bedingt. Bei dieser werden ja bekanntermaßen die Rabatte vollständig im Mobilfunk gebucht.

Wir gehen davon aus, dass sich die Trends im zweiten Quartal wieder besser darstellen werden. Und wir bleiben bei unserer Erwartung, dass die Service-Umsätze im mehrjährigen Mittel – ohne Berücksichtigung des Wegfalls der Roaming-Umsätze – um rund ein Prozent wachsen werden.

In Deutschland haben wir steigende Kundenzahlen über alle Bereiche: Bei den Breitband-Kunden haben wir ein Plus von 62.000 im ersten Quartal erreicht. Im Gesamtjahr planen wir einen Zuwachs der Kundenzahl oberhalb dem des vergangenen Jahres.

Bei den Entertain-Kunden betrug das Plus 53.000 auf jetzt mehr als 2,7 Millionen. Mit der neuen Entertain-Plattform erwarten wir hier eine weitere Nachfragebelebung.

Besonders erfreulich ist die weiter gestiegene Nachfrage nach Glasfaserprodukten. Die Zahl der Glasfaser-Kunden stieg – wie bereits gesagt – um 660.000.

Die Aufwärtsbewegung der Breitband-Umsätze hat sich damit fortgesetzt und weiter verbessert. Im ersten Quartal lag das Plus bei 1,8 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Vor einem Jahr hatten wir hier noch Stagnation. In dem Aufwärtstrend spiegeln sich die steigende Zahl von Glasfaser-Anschlüssen und der höhere Umsatz aus dem TV-Geschäft wider.

Ebenfalls einen deutlichen Umsatzanstieg haben wir mit plus rund 3 Prozent bei den Wholesale-Umsätzen. Das geht vor allem auf das Kontingent-Modell und den Anstieg bei den Glasfaser-Anschlüssen im Jahresvergleich um fast 100 Prozent zurück.

Unser Netz-Roll-out geht wie geplant und angekündigt mit großen Schritten voran.

Die Mobilfunk-Abdeckung der Bevölkerung mit LTE liegt bereits bei 91 Prozent und wird weiter vorangetrieben. Die Abdeckung mit Glasfaser-Anschlüssen wurde im Jahresvergleich um 4,3 Millionen Haushalte auf 56 Prozent erhöht. Und wir werden die formulierten Ausbauziele natürlich weiter konsequent erfüllen.

Rund 26 Prozent der DSL-Kunden nutzen inzwischen unsere Glasfaser-Infrastruktur, das sind 9 Prozentpunkte mehr als vor einem Jahr.

Und damit zu T-Mobile US, deren Erfolgsgeschichte sich nahtlos in den Finanzzahlen fortsetzt.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal hat sich die Kundenzahl insgesamt um 8,7 Millionen erhöht. T-Mobile US führte im ersten Quartal 2016 abermals die Branche in den USA an, zum wiederholten Male in einem Quartalszeitraum.

Nach vier Quartalen in Folge mit jeweils mehr als 2 Millionen Neukunden hat T-Mobile US jetzt rund 65,5 Millionen Teilnehmer und damit seinen Vorsprung gegenüber der Nummer 4 im Markt ausgebaut.

Durch die attraktiven Tarife und die hervorragende Netzqualität konnte T-Mobile US trotz verschärften Wettbewerbs die Wechslerate bei den Vertragskunden weiter niedrig bei 1,3 Prozent halten. Bei den Prepaid-Kunden

sank sie im Jahresvergleich sogar deutlich um 0,8 Prozentpunkte auf 3,8 Prozent.

Die Führungsposition hat T-Mobile US ebenfalls bei der Entwicklung der Finanzzahlen. Das gilt für den Umsatz, der im Quartal insgesamt um rund 11 Prozent stieg. Wichtiger aber ist, dass die Service-Erlöse um rund 14 Prozent auf 6,5 Milliarden Dollar zulegten.

Die Differenz zwischen beiden Werten liegt im Endgeräte-Leasing-Modell begründet, das T-Mobile US seinen Kunden anbietet. Der Gegenwert der Endgeräte wird bei diesem Geschäftsmodell nicht im Gesamt-Umsatz verbucht. Stattdessen werden die Endgeräte in diesem Angebot als Investition bilanziert und entsprechend über die Laufzeit abgeschrieben.

Das wiederum hat einen positiven Effekt auf das bereinigte EBITDA, der saldiert mit dem negativen Einfluss aus dem sogenannten Data Stash zu einem positiven Effekt von rund 0,2 Milliarden Dollar auf das bereinigte EBITDA der T-Mobile US führte. Insgesamt stieg das bereinigte EBITDA um rund 0,7 Milliarden Dollar beziehungsweise 53,5 Prozent auf 2,1 Milliarden Dollar.

Das Segment Europa hat seinen Trend hin zur Stabilisierung weiter fortgesetzt.

Basis dafür ist auch hier der weitere Netzausbau.

Unser Glasfaser-Netz deckt in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften rund 850.000 mehr Haushalte ab als noch vor einem Jahr. Inzwischen liegen wir bei rund 20 Prozent der Haushalte in unseren integrierten Beteiligungen.

Im Mobilfunk haben wir die Bevölkerungsabdeckung mit LTE um weitere rund 25 Millionen Einwohner auf mehr als 72 Prozent der Bevölkerung erhöht.

Das konnten wir in Wachstum über alle wichtigen Produkt-Kategorien umsetzen:

Plus 2 Prozent im Jahresvergleich bei den Vertragskunden im Mobilfunk, ein Zuwachs von 4 Prozent auf 5,3 Millionen Breitband-Anschlüsse sowie ein Plus von rund 5 Prozent auf 3,9 Millionen TV-Kunden.

Der Umsatzrückgang gegenüber dem ersten Quartal 2015 um 77 Millionen Euro geht zu mehr als drei Vierteln auf Wechselkurseinflüsse und darauf zurück, dass wir das Energie-Handelsgeschäft in Ungarn ausgegliedert haben. Organisch war der Umsatz damit praktisch stabil.

Verbessert zeigt sich auch die Entwicklung des bereinigten EBITDA mit einem ausgewiesenen Minus von 3 Prozent auf eine Milliarde Euro. Dieses geht auf Wechselkurs- und Konsolidierungseinflüsse sowie vor allem auf das Geschäft der T-Mobile NL zurück, die sich in einem an Intensität zunehmenden Wettbewerbsumfeld neu ausrichtet.

T-Systems hat im ersten Quartal vom Großauftrag zur Errichtung des Maut-Systems in Belgien und einem stark wachsenden Cloud-Geschäft profitiert.

Der Umsatz der Market Unit stieg um 6,6 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Darin legte der internationale Umsatz, angetrieben durch den Maut-Auftrag, um 17,5 Prozent zu. Die Cloud-Erlöse stiegen um rund 24 Prozent.

Einen starken positiven Einfluss hatte der Maut-Auftrag auf das Segment-Ergebnis: Das bereinigte EBITDA von T-Systems stieg um rund 42 Prozent auf 206 Millionen Euro. Der Maut-Auftrag ist darin mit einem Ergebnisbeitrag von gut 100 Millionen Euro enthalten.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch auf einige Finanzkennzahlen und unsere Finanzierungssituation eingehen.

Die Netto-Finanz-Verbindlichkeiten lagen Ende März mit 47,6 Milliarden Euro fast exakt auf dem gleichen Stand wie zum Jahresende 2015. Durch das deutlich höhere Ergebnis hat sich die Relation von Netto-Finanz-Verbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA mit 2,3 wieder deutlich in die in unserer Finanzstrategie vorgesehene Spanne von 2 bis 2,5 hineinbewegt.

Das zeigt: Die Deutsche Telekom ist weiterhin solide finanziert.

Das attestieren uns auch unsere Bond-Investoren, wie sich an unserer Anleihe im März über insgesamt 4,5 Milliarden Euro deutlich zeigt.

Wir konnten uns hier deutlich günstiger als andere europäische Telekommunikationsunternehmen finanzieren. Aktuell werden diese Anleihen im Markt eher auf einem A-Rating-Niveau gehandelt.

Und nun freuen wir uns auf Ihre Fragen.