

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 3. Quartal 2016
10. November 2016

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Danke Tim und auch von meiner Seite herzlich willkommen.

Gerne möchte ich Ihnen die Entwicklung des dritten Quartals im Detail erläutern. Sie wissen, dass uns aber gerade das große Bild wichtig ist. Deshalb erinnere ich immer wieder bewusst an unsere Finanzziele, die wir im vergangenen Jahr genannt haben:

- Wir wollen den Umsatz von 2014 bis 2018 um jährlich durchschnittlich 1 bis 2 Prozent steigern.
- Das bereinigte EBITDA soll in diesem Zeitraum um durchschnittlich 2 bis 4 Prozent pro Jahr zulegen.
- Und für den Free Cashflow planen wir einen Zuwachs von jährlich rund 10 Prozent im Mittel der Jahre.

Im dritten Quartal haben sich unsere Finanzzahlen weiter sehr stark entwickelt.

Der Umsatz stieg um rund 6 Prozent. Treibender Faktor war das zweistellige Plus der Serviceumsätze von T-Mobile US. Der Anstieg der Kundenzahl im Jahresvergleich um mehr als 8 Millionen ist dabei weiterhin der wesentliche Faktor.

Das bereinigte EBITDA des Konzerns legte um mehr als 7 Prozent zu. Das geht vor allem auf den eben erwähnten Anstieg der Umsätze bei T-Mobile US zurück.

Der bereinigte Konzernüberschuss blieb im Jahresvergleich stabil. Dem höheren operativen Ergebnis standen gestiegene Abschreibungen durch unsere ausgeweiteten Investitionen in Netze und das Endgeräte-Leasing-Modell der T-Mobile US gegenüber. Der ausgewiesene Konzernüberschuss stieg dagegen im Jahresvergleich um rund 30 Prozent. Wesentliche Treiber sind hier die deutlich niedrigeren Sondereinflüsse im Zusammenhang mit dem Personalumbau.

Der starke Anstieg des Free Cashflow um rund 46 Prozent reflektiert die starke operative Entwicklung. Wir bewegen uns damit genau entlang unserer Erwartungen und der Prognose von rund 4,9 Milliarden Euro im Gesamtjahr.

Nun zum Überblick über die Entwicklung in den operativen Segmenten.

In Deutschland haben wir ein leichtes Plus der Serviceumsätze im Mobilfunk von 0,2 Prozent erreicht. Dabei ist der negative Einfluss aus den gesenkten EU-Roaming-Entgelten zu berücksichtigen, ebenso wie die Systematik der MagentaEINS Pakete, weil die den Kunden gewährten Rabatte vollständig im Mobilfunk verbucht werden. Vereinfacht gesagt: In der früheren Welt ohne Roaming-Absenkung und Konvergenz-Angebote hätten wir hier ein Plus der Serviceumsätze von rund 3,5 Prozent.

Die insgesamt positive Entwicklung geht auf eine verbesserte Entwicklung in unserem Geschäftskunden-Segment zurück sowie auf eine stabile Performance in unserem Privatkunden-Bereich.

Der Zuwachs der Kunden unter den Marken Telekom und Congstar liegt dabei mit 145.000 etwa auf dem Vorjahresniveau.

Dabei sehen wir einerseits weiter einen starken positiven Zuspruch für unsere mobilen Datenangebote und unsere neuen More4More Tarife. Inzwischen haben mehr als 10 Millionen Kunden einen Tarif mit LTE-Komponente – und die monatliche Nutzung steigt rasant, Tim Höttges hat es erwähnt.

Andererseits ist der Anteil der Privatkunden, die ein MagentaEINS Paket gebucht haben, weiter gestiegen. Zwei Jahre nach der Einführung unserer integrierten Paketangebote haben sich rund 31 Prozent der relevanten Zielgruppe für einen MagentaEINS Tarif entschieden. Diese integrierten Produkte tragen ebenfalls zur positiven Entwicklung der Serviceumsätze im Mobilfunk bei.

Zusammengefasst sehen wir in diesen Entwicklungen eine gute Basis, um unsere Prognose vom Kapitalmarkt-Tag zu erreichen: Danach wollen wir ja im Durchschnitt die mobilen Serviceumsätze ohne Berücksichtigung von Regulierungseinflüssen um rund 1 Prozent steigern.

Im deutschen Festnetz-Geschäft hat sich mit einem Zuwachs von 526.000 die starke Entwicklung bei unseren Glasfaser-Anschlüssen fortgesetzt. Das sind noch einmal rund 100.000 mehr als im Vergleichsquartal 2015. Der überwiegende Teil der Anschlüsse entfiel dabei auf unser eigenes Endkunden-Geschäft.

Die Zahl der Breitband-Kunden stieg um 65.000 im Quartal. Unsere jüngsten Maßnahmen wie „So gut, so günstig“ und das erweiterte Entertain Angebot für MagentaEINS Kunden sollten im weiteren Jahresverlauf helfen, dass wir im Gesamtjahr etwa so viele Breitbandkunden hinzugewinnen können wie 2015.

Bitte berücksichtigen Sie dabei: Anders als im Mobilfunk, wo eine Karte innerhalb von Stunden von einem Anbieter zum anderen transferiert werden kann, haben wir im Festnetz noch längere Beauftragungen und Umschaltungen, die Service-Mitarbeiter vor Ort vornehmen müssen. Das bedeutet, dass die Anfang August gestarteten neuen Tarifpakete eine natürliche Anlaufphase brauchen, um ihre Wirkung zu entfalten.

Der Breitband-Umsatz im Festnetz-Geschäft ist im dritten Quartal um 1,7 Prozent gestiegen. Das weiter stark wachsende Glasfaser-Geschäft, der Launch der neuen Entertain Plattform sowie die erwähnten Zusatzangebote stimmen uns zuversichtlich, dass wir die rund 2 Prozent Wachstum im Breitband-Geschäft erreichen werden, die wir beim Kapitalmarkt-Tag genannt hatten.

Die Serviceumsätze im Festnetz insgesamt sanken im dritten Quartal um 1,4 Prozent. Im dritten Quartal 2015 ist dabei ein Einmaleinfluss zu berücksichtigen, der sich positiv auf den Umsatz im Wholesale-Geschäft auswirkte. Die unterliegende Umsatzentwicklung betrug lediglich minus 0,6 Prozent.

Zusammengefasst haben wir im deutschen Geschäft einen Umsatzrückgang von 0,8 Prozent. Unter Berücksichtigung des genannten Einmaleffektes im Wholesale und des Einflusses der abgesenkten Roaming-Entgelte verlief dabei die unterliegende Umsatzentwicklung im Quartalsvergleich leicht positiv.

Das bereinigte EBITDA lag mit einer Differenz von 0,8 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres. Damit sind wir weiter klar in der Spur, in Deutschland die Ergebnisse zu liefern, die wir für das Gesamtjahr prognostiziert haben.

Im Jahresvergleich haben wir im Inland weitere rund 3,4 Millionen Anschlüsse auf IP umgestellt. Inzwischen liegen wir bei fast 50 Prozent aller Anschlüsse. Darin enthalten sind auch rund eine Million Anschlüsse von Geschäftskunden, das entspricht rund einem Drittel der Anschlüsse dieser Kundengruppe. Bei Privatkunden können wir auf Standardprozesse zurückgreifen. Bei den Geschäftskunden geht es durch den technischen Abstimmungsbedarf zwischen unserer Anschluss technik und den von Kunde zu Kunde sehr unterschiedlichen Komponenten oftmals um sehr komplexe Einzelprojekte. Daher liegt der Anteil der auf IP umgestellten Privatkunden aktuell höher als bei den Geschäftskunden.

Und damit kurz zur T-Mobile US, die ihre Zahlen nach US-GAAP bereits veröffentlicht hat.

Das starke Kundenwachstum hat sich weiter fortgesetzt: 969.000 neue Vertragskunden unter eigener Marke sowie weitere 684.000 neue Prepaid-Kunden. Ich darf noch einmal darauf verweisen, dass Prepaid in den USA wirtschaftlich etwas völlig anderes bedeutet als in Europa. Ein Prepaid-Kunde der T-Mobile US liegt mit einem monatlichen Durchschnittsumsatz von 38 Dollar nur rund 10 Dollar unter einem Vertragskunden.

Vor allem die deutlich ausgeweitete Kundenbasis hat zu einem Anstieg der Serviceumsätze um 13,1 Prozent geführt.

Das bereinigte EBITDA stieg um 27 Prozent. Der Zuwachs liegt unter dem noch höheren Wert des Vorquartals, insbesondere bedingt durch die höhere

Zahl an Brutto-Neukunden im dritten Quartal und den Einfluss von Promotions im Zusammenhang mit der Markteinführung des iPhone 7.

Die Ergebnisentwicklung zeigt dabei, dass das Geschäft von T-Mobile US in allen wichtigen Parametern hervorragend läuft:

Das Ziel für die Zahl der Neukunden wurde im laufenden Jahr bereits zum dritten Mal erhöht und zugleich konnte im Jahresvergleich die Wechselrate weiter gesenkt werden.

Durch die Synergien aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS und die Skaleneffekte aus dem Kundenzuwachs konnten die höheren Kosten im Zuge der Netz-Ausweitung weitgehend kompensiert werden. Ergebnis: Die Effizienz verbesserte sich weiter, messbar an der gesunkenen Quote der Kosten für die Erbringung der Mobilfunk-Dienste im Verhältnis zu den Serviceumsätzen.

Damit zum Segment Europa.

Wir haben im vergangenen Quartal unsere Ausgaben für die Kundengewinnung gesteigert und dadurch unsere Marktposition deutlich weiter ausgebaut.

So konnten wir über Beteiligungsgesellschaften 219.000 neue Vertragskunden gewinnen, gut drei Mal so viel wie im Vorjahresquartal. In den Niederlanden haben wir im fünften Quartal in Folge unsere Vertragskundenbasis ausgeweitet, in den abgelaufenen drei Monaten um 54.000. Im Jahresvergleich stieg damit die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk im gesamten Segment um mehr als 931.000.

Die Zahl der Breitband-Kunden stieg gegenüber dem Vorjahr um 5,3 Prozent auf knapp 5,7 Millionen. Bei den TV-Kunden hatten wir einen Zuwachs um 4,6 Prozent auf 4 Millionen.

Für unsere Konvergenz-Produkte, die wir in allen integrierten Landesgesellschaften anbieten, haben wir im dritten Quartal weitere 90.000 Haushalte hinzugewonnen und liegen jetzt bei rund 800.000.

Dadurch haben wir die organische Umsatzentwicklung stabil gehalten. Die Differenz zum ausgewiesenen leichten Umsatzminus geht auf Wechselkurseinflüsse sowie die Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn zum Jahresanfang zurück.

Das bereinigte EBITDA ging vor allem durch die Absenkung der Roaming-Entgelte, Verschiebungen im Umsatzmix und die höheren Marktinvestitionen zurück. Letztere sind Aufwendungen, die sich – wie die Kundenentwicklung zeigt – schon kurzfristig positiv auf unsere Marktposition auswirken.

T-Systems hat im vergangenen Quartal den Transformationsprozess fortgesetzt.

Wir sehen in der Market Unit eine Aufwärtsentwicklung beim Ergebnis, die allerdings langsamer verläuft als ursprünglich erwartet. Hier spielt die zunehmend höhere Schlagzahl bei der IP-Umstellung der Geschäftskunden hinein, insbesondere haben wir zudem Gegenwind aus einigen Alt-Verträgen. Das wollten wir ursprünglich etwas schneller abgearbeitet haben.

Das darf uns aber nicht den Blick verstellen für die Zukunftschancen, die das Geschäft der T-Systems bietet. Beispielsweise rund um das Internet der Dinge. Oder das Cloud-Geschäft, das für die Zukunft hohe Wachstumsraten verspricht.

Meine Damen und Herren,

abschließend ein Blick auf unsere wichtigsten Finanzrelationen.

Die Relation von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA liegt mit 2,3 weiter gut in unserer Prognose-Spannbreite. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten sind gegenüber der Jahresmitte durch den starken Free Cashflow leicht gesunken, trotz der Ausgaben für weiteres Spektrum in den USA und in Polen von 1,1 Milliarden Euro.

Zusammengefasst lässt sich Folgendes festhalten:

Insgesamt zeigen unsere Finanzzahlen, dass wir klar auf dem Weg zu unseren Konzernzielen für 2016 sind.

Das US-Geschäft ist weiter operativ und finanziell stark.

In Deutschland sehen wir eine gute Entwicklung entlang unserer Erwartung.

Weiter im Fokus bleiben die Niederlande, Polen und Rumänien sowie T-Systems.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.