

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2016

02. März 2017

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Meine Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen.

Die Kernaussage für 2016 lautet:

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr alle unsere Konzern-Finanzziele erreicht. Dabei haben wir weiter kräftig investiert und so die Grundlagen für weitere Erfolge in der Zukunft gelegt.

Und wir liefern – vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung – auch das erwartete Dividendenwachstum zuverlässig ab.

Das vergangene Geschäftsjahr steht damit – abermals wie die Vorjahre – im Einklang mit unserem mittelfristigen Ambitionsniveau.

Bekanntermaßen planen wir in der Zeit von 2014 bis 2018:

- den Umsatz um jährlich durchschnittlich 1 bis 2 Prozent zu steigern,
- das bereinigte EBITDA im Durchschnitt jährlich um 2 bis 4 Prozent zu erhöhen
- und den Free Cashflow mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von rund 10 Prozent zu verbessern.

Gleichzeitig soll das Investitionsvolumen – ohne Spektrum – im Durchschnitt der Jahre mindestens um 1 bis 2 Prozent steigen.

Diese Planung wird flankiert von einer Finanzstrategie, die weiter auf Solidität und Stabilität setzt. Und die den uneingeschränkten Zugang zum Fremdkapitalmarkt jederzeit gewährleistet.

Lassen Sie mich noch einige Sätze zur Geschäftsentwicklung im 4. Quartal sagen: In den letzten drei Monaten des Jahres 2016 haben sich die Trends in der Kundenentwicklung noch einmal positiv beschleunigt.

Daher war dies sicherlich das Highlight des vierten Quartals. Lowlight ist die Belastung des T-Systems-Ergebnisses durch Abschreibungen auf zwei Alt-Verträge.

Der Konzern-Umsatz ist in den drei Monaten um 9,4 Prozent auf 19,5 Milliarden Euro gestiegen. Maßgeblich dafür war das dynamische Geschäft in den USA.

Das bereinigte EBITDA stieg um 2,4 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Darin spiegeln sich Ergebnissteigerungen bei T-Mobile US und in Deutschland wider. Im Segment Europa haben wir mit zusätzlichen Marktinvestitionen die Kundenbasis für die Zukunft deutlich gestärkt. Der Ergebnisrückgang hier im

vierten Quartal geht also auf Investitionen in attraktivere Angebote für die Kunden zurück.

Bei T-Systems belastete vor allem die bereits genannte bilanzielle Risikovorsorge für zwei Großaufträge das bereinigte EBITDA. Wir hatten dieses Thema bereits zum dritten Quartal angesprochen.

Insgesamt bewegt sich der Konzern nach einem erfolgreichen vierten Quartal und Gesamtjahr 2016 weiter klar auf Kurs unseres mittelfristigen Ambitionsniveaus.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg in etwa gleichem Maße wie das bereinigte EBITDA und lag bei knapp einer Milliarde Euro.

Das ausgewiesene Netto-Ergebnis des Konzerns, also einschließlich der Sondereinflüsse, wurde im vierten Quartal vor allem durch die von Tim Höttges angesprochene Minderung des Buchwerts unserer BT-Beteiligung beeinflusst.

Die Wertminderung von 2,2 Milliarden Euro entspricht dem gesamten Rückgang des Marktwerts vom Zugang der Beteiligung in die Konzern-Bilanz Ende Januar bis zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2016. Sie umfasst sowohl die Veränderung des Aktienkurses wie auch die des Wechselkurses.

Unsere wirtschaftliche Handlungsfähigkeit wird durch diese buchungstechnischen Vorgänge jedoch nicht beeinträchtigt. Schließlich ist damit kein Mittelabfluss verbunden.

Das ist klar erkennbar am Free Cashflow. Wir hatten nach drei Quartalen bereits 80 Prozent unserer Planung für den Free Cashflow des Gesamtjahres erreicht. Es war also klar, dass in den letzten drei Monaten des Jahres der Cashflow im Vergleich zum Vorjahr etwas geringer ausfällt. Die Zielsetzung für

das Gesamtjahr haben wir mit dem Anstieg um rund 9 Prozent auf 4,9 Milliarden Euro erreicht.

Und dies bei einem im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Investitionsvolumen. Auch in 2017 werden wir dieses noch einmal auf dann rund 12 Milliarden Euro im Konzern erhöhen. Bei weiter wachsendem Free Cashflow.

Damit wollen wir die dynamische Entwicklung, die wir auch im vierten Quartal in vielen Geschäftsfeldern gesehen haben, weiter vorantreiben.

Im Segment Deutschland ragt die Entwicklung der Glasfaser-Anschlüsse besonders heraus. Der Zuwachs um 674.000 Anschlüsse ist der höchste, den wir jemals in einem Quartal erreicht haben.

Das hat dazu beigetragen, dass wir unser Ziel von netto rund 280.000 neuen Breitband-Kunden im Gesamtjahr erreicht haben. Im vierten Quartal lag der Zuwachs bei 87.000 und damit deutlich über der Vergleichszeit des Vorjahres. Auch die Zahl der Entertain Kunden legte weiter zu, um 61.000 im Quartal.

Dahinter stehen zunehmend auch unsere attraktiven MagentaEINS Bündelprodukte. Dafür entschieden sich im vierten Quartal 375.000 Kunden. Sie finden bei uns attraktive Pakete für Festnetz und Mobilfunk, wollen oftmals unsere zusätzlichen Services nutzen und vertrauen dabei auf die beste Netzqualität. Drei Millionen Kunden hatten wir für MagentaEINS bereits am Jahresende 2016 – diese Marke war ursprünglich erst für 2018 angepeilt.

Im Mobilfunk profitieren die Kunden mittlerweile von einer auf 93 Prozent erhöhten Abdeckung des besten LTE-Netzes in Deutschland.

Unter den eigenen Marken kamen im vierten Quartal netto 180.000 Vertragskunden im Mobilfunk hinzu. Und sie nutzten in immer stärkerem Maße

das mobile Internet: Die Zahl der Kunden mit einem LTE-fähigen Endgerät und einer entsprechenden Tarifkomponente stieg im Jahresvergleich um 38 Prozent auf 11,2 Millionen.

Dadurch haben wir mit praktisch stabilen Service-Umsätzen die führende Position im deutschen Mobilfunk deutlich gewahrt.

Der Breitband-Umsatz im Festnetz stieg insbesondere durch das weiter anziehende Geschäft mit Entertain um 1,6 Prozent.

Dadurch konnten die Einbußen im traditionellen Telefon-Geschäft weiter eingedämmt und fast ausgeglichen werden.

Das bereinigte EBITDA legte im vierten Quartal wie geplant um 2,8 Prozent zu. Damit haben wir eine gute Basis für das angestrebte Wachstum in 2017 gelegt.

Damit zur T-Mobile US, die 2016 mit unverändert starker Kundendynamik und zweistelligem Wachstum bei allen wichtigen Finanzkennzahlen die Wettbewerber abermals abgehängt hat.

Im vierten Quartal konnte T-Mobile insgesamt 1,7 Millionen Prepaid- und Postpaid-Kunden unter den eigenen Marken hinzugewinnen.

Parallel dazu konnte in beiden Kundengruppen der monatliche Durchschnittsumsatz gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres erhöht werden. Darin zeigt sich, dass vor allem höherwertige Tarife und größere Daten-Optionen die im Rahmen der Un-Carrier-Initiativen in die Tarife aufgenommenen Zusatzleistungen und Promotion-Aktionen mehr als kompensieren.

Die attraktiven Tarifpakete sowie die sehr gute Qualität des 4G-Netzes, das inzwischen 314 Millionen Einwohner abdeckt, sorgte nicht nur für einen hohen Zustrom an Neukunden. Zusätzlich ging auch die Wechselrate der Vertrags- wie auch Prepaidkunden im Jahresvergleich deutlich zurück.

Durch den Anstieg der Kundenzahl im Jahresverlauf um erneut mehr als 8 Millionen sowie die positive Entwicklung der monatlichen Durchschnittsumsätze erhöhten sich die Service-Erlöse in US-Dollar im vierten Quartal um 10,6 Prozent gegenüber Vorjahr.

Unterstützt durch die reduzierte Wechselrate sowie die Synergien aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS und Skalenvorteile schlug sich das Umsatzwachstum positiv in einem Zuwachs des bereinigten EBITDA in gleicher Höhe nieder.

Den Weg integrierter Angebote wie in Deutschland gehen wir auch – wo immer möglich – in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften.

Insgesamt hatten mehr als 1,4 Millionen Kunden am Jahresende einen Vertrag für ein Bündelprodukt, das sind rund 56 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Basis ist auch hier der Ausbau breitbandiger Netze. Unsere LTE-Netze decken inzwischen 84 Prozent der Bevölkerung ab. Im Festnetz können wir jetzt 26 Prozent der Haushalte mit Glasfaser-basierten Anschlüssen erreichen. Die Migration auf IP ist jetzt auch in Ungarn praktisch abgeschlossen. Damit sind mittlerweile fünf Landesgesellschaften vollständig auf IP-Technologie umgestellt.

Insbesondere im vierten Quartal haben wir in Europa zusätzliches Geld in die Attraktivität unserer Produkte und die Neukunden-Gewinnung investiert.

Mit Erfolg.

In nur einem Quartal haben wir die Zahl unserer europäischen MagentaONE Kunden um rund 180.000 erhöht.

Deutliches Wachstum hatten wir auch bei den Vertragskunden im Mobilfunk mit einem Plus im vierten Quartal von 381.000 Neukunden.

Ebenso haben das TV-Geschäft und die Zahl der Breitband-Anschlüsse weiter deutlich zugelegt.

Beim bereinigten EBITDA wirkte sich unsere Entscheidung für ein stärkeres Neukundengeschäft durch einen Rückgang im vierten Quartal aus. Die Strategie ist auch im Segment Europa sehr klar und einfach: Zunächst investieren wir in eine breit verfügbare und leistungsfähige Netzinfrastruktur. Danach fokussieren wir in den integrierten Märkten auf konvergente Produkte. Die steigenden Kundenzahlen wirken sich mit zeitlichem Abstand positiv auf Umsatz und Ergebnis aus und wirken so gegen den Preisdruck aus dem Wettbewerb.

Abschließend zu T-Systems:

Wie bereits zum dritten Quartal angesprochen, wurden Umsatz und Ergebnis in den letzten drei Monaten 2016 vor allem durch Korrekturen und Abschreibungen bei zwei Bestandsverträgen belastet. Hier sind Maßnahmen eingeleitet, um die Rentabilität dieser Verträge im Bestand zu verbessern.

Klare Erfolge konnte T-Systems im Gesamtjahr und insbesondere im vierten Quartal beim Auftragseingang verzeichnen.

Die Verlängerungen der Großaufträge mit Shell und Deutsche Post DHL sorgten für einen kräftigen Schub beim Auftragseingang in den letzten drei Monaten 2016: im Vorjahresvergleich ein Plus von 28 Prozent.

Abschließend kurz einige Erläuterungen zu den Finanzrelationen des Konzerns.

Die Bilanz umfasst mittlerweile eine Summe von rund 150 Milliarden Euro. Wir haben – trotz Netto-Finanzverbindlichkeiten von rund 50 Milliarden Euro zum Jahresende 2016 und einer noch nicht in der Bilanz abgebildeten Spektrum-Akquisition in den USA – für 2016 und auch für die Jahre 2017 und fortfolgende sichergestellt, dass der Konzern auf solidem Fundament steht.

Denn wir bewegen uns weiter klar im Rahmen der angestrebten Bandbreiten.

Dies ist Teil einer klaren Finanzstrategie, die wir für den Konzern umsetzen, unter anderem mit der Zielsetzung von soliden Ratings und der Sicherstellung des uneingeschränkten Zugangs zum Kapitalmarkt.

Und das wurde auch wieder im Januar 2017 deutlich: Wir konnten in zwei Transaktionen in diesem Monat Anleihen über insgesamt 3,5 Milliarden Dollar und 3,5 Milliarden Euro bei hoher Nachfrage zu sehr günstigen Konditionen platzieren.

Unsere Kreditaufschläge bewegten sich dabei mit Abstand unterhalb der Konditionen, die andere große europäische Telekommunikationsunternehmen zu gewähren haben. Das zeigt, dass wir im Branchenvergleich ein sehr gutes Standing bei Anleihe-Investoren haben.

Wir haben mit diesen Mittelaufnahmen zum einen bereits die Fälligkeiten der Deutschen Telekom für das gesamte laufende Jahr abgedeckt. Zum anderen

haben wir T-Mobile US-Finanzmittel und Finanzierungslinien zur Verfügung gestellt.

Sie sehen, unsere Wachstumsstrategie wird von einer klaren und funktionierenden Finanzstrategie flankiert. Diese ist auf Optimierung der Liquiditätsversorgung zu günstigen Konditionen bei gleichzeitig hoher Sicherheit angelegt.

Solide eben, so wollen wir sein – und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.