

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2017
11. Mai 2017

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Danke, Philipp.

Meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur Präsentation unserer Quartalszahlen.

First things first. Die Nachrichten des ersten Quartals waren sehr bestimmt durch unser US-Geschäft. Daher möchte ich mit der starken Entwicklung von T-Mobile US beginnen.

Danach gehe ich auf die hohen Kundenzuwächse in Deutschland und Europa ein und auf unsere guten Finanzaufgaben. Die Entwicklung im ersten Quartal liegt über dem, was wir uns für den Konzern auf dem Kapitalmarkttag 2015 als Ziel

gesetzt haben, und steht im Einklang mit unserer Prognose für 2017. Den Ausblick können wir daher für das laufende Jahr klar bestätigen.

Meine Damen und Herren,

T-Mobile US hat sich stark entwickelt:

- Plus 1,1 Millionen Neukunden im ersten Quartal – damit haben wir alle Wettbewerber klar distanziert.
- Die Wechselrate bei den Telefonie-Vertragskunden von 1,18 Prozent ist die niedrigste in der Geschichte des Unternehmens.
- Die Kundenzahl ist im Jahresvergleich um mehr als 7 Millionen auf rund 73 Millionen gestiegen.
- Das geht einher mit starkem Wachstum beim Umsatz um 11 Prozent.
- Und auch das bereinigte EBITDA ist gestiegen: in den ersten drei Monaten auf Dollar-Basis um 21 Prozent.

Für diesen Erfolg haben wir in den USA wie auch in Bonn in den vergangenen Jahren hart gearbeitet. Lassen Sie es mich auf eine Formel bringen: Wir haben dort investiert, wo die Rahmenbedingungen am besten sind, und dies zahlt sich jetzt aus.

Wir haben seit 2012 in den USA kräftig investiert, um das Netz auszubauen. Zusätzlich haben wir vor allem durch eine Reihe von Transaktionen mit anderen Unternehmen sowie aktuell im Rahmen der gerade beendeten Auktion unsere Spektrum-Position für den Wachstumskurs der Zukunft ausgebaut. Rechnet man einmal die in den vergangenen fünf Jahren geflossenen Investitionen sowie die Erwartungen für das laufende Jahr zusammen, ergibt sich ein Betrag von mehr als 40 Milliarden Dollar.

In der gerade beendeten Auktion haben wir 45 Prozent des angebotenen Spektrums zu einem sehr guten Preis erwerben können. Er liegt bei nur rund einem Drittel dessen, was in der AWS-Auktion 2015 gezahlt worden ist.

Zusammen mit dem bereits zuvor erworbenen 700er-Spektrum können wir so unsere Flächen- und Bevölkerungsabdeckung deutlich erhöhen. Unsere kommerzielle Reichweite steigt um rund 80 Millionen Menschen. Gleichzeitig können wir die Versorgung im ländlichen Raum und innerhalb von Gebäuden deutlich verbessern. Das ist ein wichtiges Qualitätskriterium für die Kunden von T-Mobile US.

Die Rahmenbedingungen in den USA haben uns geholfen, den Wert von T-Mobile US insgesamt erheblich zu steigern. Der Wert unserer Beteiligung an dem Unternehmen hat seit dem Zusammenschluss mit MetroPCS im Mai 2013 um mehr als 300 Prozent zugelegt. Auf Euro-Basis hat sich der Wert sogar mehr als verfünffacht.

Diese Entwicklung wollen wir fortsetzen.

T-Mobile US hat inzwischen die Größe und die Finanzkraft, um seinen Wachstumskurs erfolgreich weiterzuführen. Das ist die Erfolgsstory, die wir fortsetzen wollen.

Dafür haben wir mit den jetzt ersteigerten Frequenzen die Grundlage noch einmal verbessert. Damit bieten sich wiederum zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten.

Das bedeutet gleichzeitig, dass die Messlatte für jede strategische Alternative abseits dieses eigenständigen Weges sehr hoch liegt.

Nach Abschluss der Frequenz-Auktion sind auch die in den Auktionsregeln festgeschriebenen Beschränkungen für die beteiligten Unternehmen beendet.

Das heißt, es ist nicht nur erlaubt und möglich, sondern sogar wahrscheinlich, dass es zu Diskussionen verschiedenster möglicher strategischer Kombinationen der Unternehmen unserer Branche kommt. Das schließt unser Unternehmen, die T-Mobile US, mit ein.

Sie wissen ja, dass wir M&A-Gerüchte grundsätzlich nicht kommentieren. Deswegen nur ein paar generelle Anmerkungen von mir: Aus einer rein konzeptionellen Sicht heraus sehen wir verschiedene Vorteile in Konsolidierung und Konvergenz. Beide Wege bieten verschiedene Möglichkeiten für Synergien und Skalenvorteile.

Aber es sind auf der anderen Seite viele verschiedene Faktoren zu berücksichtigen, wie beispielsweise die jeweiligen Bewertungsrelationen, regulatorische Aspekte, Fremdfinanzierungsniveaus und auch die sich ergebenden Governance-Strukturen.

Auch wenn T-Mobile US in solche Gespräche involviert sein sollte, wäre es daher überhaupt nicht absehbar, ob solche Gespräche zu irgendeinem Ergebnis führen würden.

Aufgrund der starken Position, die wir uns geschaffen haben, können wir zusammen mit unseren Kollegen in den USA in Ruhe alle Möglichkeiten bewerten, mit einer klaren Zielsetzung: Wie können wir das Kundenerlebnis noch weiter verbessern und so perspektivisch weitere Wertzuwächse erreichen?

Ich werde deswegen weder heute noch in Zukunft zu Spekulationen der unterschiedlichsten Art Stellung nehmen.

Und damit komme ich zur Entwicklung der Konzernzahlen in den ersten drei Monaten 2017.

Auf einen Nenner gebracht: Wir haben uns mit dem Wachstum in Deutschland und Europa wieder ein Stück verbessern können.

Wir haben kräftige Kundenzuwächse im In- und Ausland und deutliche Steigerungen bei unseren wichtigsten Kennzahlen erreicht. Mit nochmals erhöhten Investitionen in bessere Netze stärken wir die Zukunft unseres Geschäfts.

- Wir haben den Konzernumsatz um 5,8 Prozent auf 18,6 Milliarden Euro gesteigert.
- Das bereinigte EBITDA wuchs um 7,5 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro.
- Und das alles bei Investitionen – vor Ausgaben für Spektrum – von 3,2 Milliarden Euro. Damit haben wir 14,6 Prozent mehr investiert als in der Vergleichszeit 2016.
- Gleichzeitig ist es uns gelungen, den Free Cashflow um 50 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro zu steigern.
- Der ausgewiesene Konzernüberschuss im ersten Quartal 2017 beträgt mehr als 700 Millionen Euro. Das ist zwar weniger als im Vergleichszeitraum, war aber genauso erwartet. Hintergrund ist der einmalige Buchgewinn von 2,5 Milliarden Euro aus dem Verkauf unserer EE-Anteile an BT, den wir im ersten Quartal 2016 verbucht hatten. Der hat sich natürlich in diesem Quartal nicht wiederholt.

Meine Damen und Herren,

auch wenn unsere Finanzdaten noch so spannend sind, freue ich mich besonders über die gute Entwicklung der Kundenzahlen im ersten Quartal.

Auf die Erfolge bei T-Mobile US bin ich schon eingegangen. Die Entwicklung ist phänomenal.

Aber mittlerweile wird das Wachstum auch durch unser Deutschland-Geschäft getragen und auch in Europa hatten wir in den ersten drei Monaten ein Umsatzplus.

Unseren starken Kundenzuwachs konnten wir in vielen Bereichen fortsetzen, zum Teil sogar noch einmal erhöhen.

- Wir haben in Deutschland 775.000 neue Glasfaser-Anschlüsse in den ersten drei Monaten 2017 in Betrieb genommen. Das sind noch einmal 100.000 mehr als im bislang stärksten vierten Quartal 2016. Wir stehen jetzt bei mehr als 7,6 Millionen Anschlüssen.
- Damit konnten wir auch die Zahl der Breitband-Anschlüsse netto um 67.000 erhöhen.
- Bei Entertain haben wir einen Zuwachs der Kundenzahl um 76.000 erreicht. Das ist der höchste Anstieg seit drei Jahren. Wir stehen jetzt bei rund 3 Millionen Kunden.
- Im Mobilfunk haben wir 89.000 Kunden unter unseren eigenen Marken hinzugewonnen.
- Die Zahl der MagentaEINS Kunden ist in Deutschland um 200.000 in den ersten drei Monaten dieses Jahres auf rund 3,2 Millionen gestiegen.
- Und auch unser neuestes Produkt ist gut gestartet: Für StreamOn haben sich nach zwei Wochen schon mehr als 100.000 Kunden entschieden.

Kein Wunder, denn wir machen unsere MagentaEINS Pakete immer attraktiver.

Das ist nur möglich, weil wir das beste Netz weiter ausgebaut haben.

Wir liegen schon jetzt in Deutschland bei einer Netzabdeckung von 93 Prozent. Mit dem gerade gestarteten LTE-Ausbau im Bereich von 900 MHz verbessern wir die Netzqualität außerhalb der städtischen Region und bei der Versorgung innerhalb von Gebäuden weiter.

Im Festnetz haben jetzt rund 28 Millionen Haushalte Zugang zu unseren Glasfaser-Anschlüssen. Das sind über 4 Millionen mehr als ein Jahr zuvor.

Darüber hinaus haben wir ein Programm gestartet, um 100 Industrie- und Gewerbegebiete in Deutschland mit Glasfaser zu versorgen. Und wir arbeiten an mehr.

Im Segment Europa hat das Management-Team um Srinu Gopalan einen guten Start hingelegt. Auch hier ist unsere Netzstrategie die Grundlage für den Erfolg.

Wir haben im Jahresvergleich die Glasfaser-Abdeckung im Festnetz um 1,2 Millionen auf mehr als ein Viertel aller Haushalte erhöht. Unsere LTE-Netze erreichen inzwischen 116 Millionen Einwohner, ein Plus von über 22 Millionen im Jahresvergleich.

Alle wichtigen Kundenzahlen sind gestiegen:

- Die Zahl der Breitband- und TV-Kunden stieg im ersten Quartal um mehr als 50.000.
- Im Mobilfunk kamen rund 225.000 neue Vertragskunden hinzu.

- Für unsere Bündelangebote aus Festnetz und Mobilfunk haben wir im ersten Quartal 130.000 neue Kunden gewonnen.

Damit konnten wir den Umsatz auch in Europa um 0,7 Prozent steigern.

Meine Damen und Herren,

wir sind gut in das Jahr 2017 gestartet. Die Entwicklung im ersten Quartal steht im Einklang mit unseren Zielen für das Gesamtjahr. Zur Erinnerung:

- Wir wollen den Umsatz erhöhen.
- Das bereinigte EBITDA soll um rund 4 Prozent auf 22,2 Milliarden Euro steigen, bei konstanten Wechselkursen.
- Den Free Cashflow (vor Spektrum-Investitionen) wollen wir um mehr als 10 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro ausbauen.
- Und das bei einem Anstieg der Investitionen um rund eine Milliarde Euro auf etwa 12 Milliarden Euro.

Diese Jahresziele können wir nach dem ersten Quartal – wie gesagt – klar bestätigen.

Und damit gebe ich weiter an Thomas Dannenfeldt, der Ihnen die finanzielle Entwicklung im Detail erläutert.