

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2017
3. August 2017

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Danke, Stephan – und auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen.

Meine Damen und Herren,

die Kernbotschaft des heutigen Calls lautet: Die Deutsche Telekom investiert auf Rekordniveau und hebt die Prognose für das Jahresergebnis an.

Zunächst einmal zu den Investitionen:

Wir haben im ersten Halbjahr auf Rekordniveau investiert: 6,2 Milliarden Euro. Das sind stolze 13,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Wir sind unverändert der größte Investor unter den europäischen Incumbents und natürlich auch weiterhin in Deutschland. Im Inland haben wir bei den Investitionen gegenüber Vorjahr um mehr als 20 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro zugelegt. Wir bauen die Netze der Zukunft aus, für die Geschäfts- und die Privatkunden. Mehr

Geschwindigkeit, im Festnetz wie auch im Mobilfunk, mehr Netzabdeckung, mehr Innovationen. Die Kunden honorieren das und kommen zu uns. Und zwar nicht nur in den USA, sondern auch in Deutschland und zunehmend in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften. Wir freuen uns, dass unser Erfolg stabil auf mehreren Beinen steht. Diese positive Entwicklung zeigt sich auch in den Finanzzahlen. Sie legen gegenüber Vorjahr deutlich zu. Deshalb heben wir die Prognose für das Jahresergebnis an.

Lassen Sie mich vier starke Wachstumsthemen exemplarisch hervorheben:

- Unsere MagentaEINS-Bündelangebote aus Festnetz und Mobilfunk haben europaweit unverändert hohen Zulauf. Zur Jahresmitte hatten wir im Vergleich zur Vorjahreszeit 1,6 Millionen Kunden mehr. Das ist eine Steigerung um rund 50 Prozent.
- In Deutschland haben Kunden im zweiten Quartal 622.000-mal einen Glasfaser-Anschluss gewählt. Auch hier erreichten wir im Jahresvergleich ein Plus von rund 50 Prozent.
- In Amerika entschieden sich im Jahresvergleich weitere 6,5 Millionen Kunden für T-Mobile US. Wir sind damit der am schnellsten wachsende landesweite Mobilfunkanbieter in den USA.
- Im Cloud-Geschäft haben wir im ersten Halbjahr ein Umsatzplus von 11 Prozent erreicht. Das Wachstum hat sich damit im Vergleich zu den ersten drei Monaten erhöht.

Im Konzern hat sich bei Umsatz und bereinigtem EBITDA die Aufwärtsentwicklung im bisherigen Jahresverlauf beschleunigt.

Zur Halbzeit 2017 liegt das bereinigte EBITDA bei 11,5 Milliarden Euro – ein sattes Plus von 8,2 Prozent gegenüber Vorjahr. Wir haben damit nach sechs Monaten mehr als die Hälfte unserer bisherigen Jahresprognose erreicht. Für das Gesamtjahr hat T-Mobile US den Mittelwert der EBITDA-Prognose um 100

Millionen Dollar erhöht. Auf dieser Basis erwarten wir für das Gesamtjahr ein bereinigtes EBITDA von rund 22,3 Milliarden Euro und damit rund 100 Millionen Euro mehr als bislang geplant.

Die weiteren Konzern-Ziele für 2017 bleiben unverändert.

Der Free Cashflow soll im Gesamtjahr rund 5,5 Milliarden Euro betragen und damit um mehr als 10 Prozent gegenüber Vorjahr steigen. Hier liegen wir nach sechs Monaten bei 2,5 Milliarden Euro, also rund 400 Millionen Euro höher als in der Vergleichszeit. Und das, obwohl wir im zweiten Quartal einen gegenläufigen Effekt von rund 180 Millionen Dollar aus der Optimierung der Finanzierungsstruktur von T-Mobile US hatten.

Wir bestätigen damit auch in 2017 – wie schon im Vorjahr –, dass sich Rekordinvestitionen und wachsender Free Cashflow nicht ausschließen. Wir planen für das Gesamtjahr auch weiterhin einen deutlichen Anstieg der Investitionen auf rund 12 Milliarden Euro. Das ist über 1 Milliarde Euro mehr Cash Capex als 2016.

Zu dieser Summe kommen die umgerechnet 7,2 Milliarden Euro hinzu, die T-Mobile US in der letzten FCC-Auktion für Spektrum gezahlt hat. T-Mobile US wird noch im laufenden Jahr beginnen, diese Frequenzen zu nutzen: Unsere US-Kollegen wollen die Bevölkerungsabdeckung mit Mobilfunk im Niedrig-Frequenzbereich erhöhen und die Netzqualität in Gebäuden deutlich verbessern. Das gibt uns die Möglichkeit, unseren Vertrieb auch dort konsequent weiter auszubauen, wo unser Netz bisher noch nicht die optimale Qualität liefern konnte, und damit neue potenzielle Kunden anzusprechen.

Für mich als Financer ist dabei eines besonders wichtig: Trotz hoher Investitionen blieb das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum

bereinigten EBITDA weiter innerhalb unserer Komfortzone von 2 bis 2,5. Alle drei großen Agenturen hielten auch unser Rating stabil.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten sind im Vergleich zum Jahresende um gut 5 Milliarden Euro gestiegen. Gegenläufig wirkte der starke Free Cashflow. Zudem haben unsere Aktionäre für 49 Prozent der Dividendenansprüche die Variante Auszahlung in Aktien gewählt. Dadurch blieben 1,4 Milliarden Euro im Unternehmen. Positive Einflüsse hatten zudem die Verkäufe von Strato und der restlichen Scout-Anteile sowie ergebnisneutrale Effekte aus der Währungskursumrechnung.

Wir liegen damit für den Konzern bei allen Eckdaten weiter klar im Rahmen unserer Planung.

Zur Erinnerung: Der mittelfristige Ausblick vom Kapitalmarkttag 2015 lautete:

- 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.

Und damit komme ich zur konkreten Entwicklung im zweiten Quartal.

Der Konzernumsatz stieg um 6 Prozent auf 18,9 Milliarden Euro. Dazu trug das Wachstum in Deutschland mit einem Prozent, das Geschäft in den USA mit 10 Prozent und das Wachstum in Europa mit mehr als 2 Prozent bei.

Beim bereinigten EBITDA kommen wir auf mehr als 5,9 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von rund 9 Prozent. Stärkstes Zugpferd beim EBITDA-Wachstum

bleibt T-Mobile US mit einem Zuwachs in Dollar von 18 Prozent. Die Segmente Deutschland und Europa verbesserten sich gegenüber dem Vorquartal weiter und erreichten ein Wachstum von gut einem Prozent in Deutschland beziehungsweise ein organisch betrachtet stabiles Ergebnis in Europa.

Der Konzernüberschuss ist um 41 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro gestiegen. Bereinigt um Sondereinflüsse haben wir – bedingt durch den Anstieg des operativen Ergebnisses – ein deutliches Plus von 14 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Der Anstieg des operativen Ergebnisses hat sich also bis in das Netto-Ergebnis fortgesetzt.

Meine Damen und Herren,

nun kurz zur Entwicklung in den operativen Segmenten.

Im Segment Deutschland haben wir in den ersten sechs Monaten unsere Investitionen noch einmal deutlich erhöht, um 17 Prozent. Der größte Teil der Summe von mehr als 2 Milliarden Euro floss in den Ausbau unserer Netze. Das kommt direkt unseren Kunden zugute. Mehr als 28 Millionen Haushalte haben inzwischen Zugang zu unserem Glasfasernetz. Im Mobilfunk liegt die LTE-Abdeckung des besten deutschen Netzes inzwischen bei 93 Prozent.

An vielen Orten, wo das Festnetz – noch – nicht ausgebaut ist, hilft unser Hybrid-Anschluss weiter. Rund 340.000 Kunden in Deutschland nutzen ihn inzwischen, 45 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Das beste Mobilfunk-Netz und der beste Service kommen weiter bei den Kunden sehr gut an.

- So stieg im Mobilfunk die Zahl der Vertragskunden unter eigenen Marken im zweiten Quartal um 228.000.

- Rund 10 Millionen Kunden nutzen inzwischen unser LTE-Netz mit einer entsprechenden Tarif-Komponente. Das ist ein Zuwachs im Jahresvergleich von fast einem Fünftel.
- Und diese mobilen Surfer nutzen unser LTE-Netz immer stärker: Die Datennutzung bei den Privatkunden mit einem Telekom-Vertrag ist im Jahresvergleich um 60 Prozent gestiegen.

Insgesamt sind dadurch unsere Mobilfunk-Service-Umsätze im zweiten Quartal um 0,8 Prozent gestiegen. Das geht vor allem auf die zunehmende Nutzung unserer Daten-Tarife zurück. Rechnet man den Einfluss von Regulierungsmaßnahmen heraus, haben wir sogar ein Plus von 2,5 Prozent erreicht. Wir haben damit deutlich die Marktführerschaft ausgebaut.

Die Zahlen des zweiten Quartales bestätigen die nachhaltige Nachfrage nach unseren Glasfaser-Produkten.

Zwar ist das Wachstum bei den Breitband-Anschlüssen scheinbar rückläufig. Dies ist aber ausschließlich auf die Umstellung auf IP zurückzuführen. Die Quartalszahl beinhaltet eine hohe Zahl sogenannter „harter Migrationen“. Rechnet man diesen Einfluss heraus, lag der Zuwachs der Breitband-Kunden bei mehr als 70.000 und damit auf dem Niveau des Vergleichszeitraums.

Zusammen mit dem Einfluss unseres Angebotes „So gut – So günstig“ hat dieser Effekt dazu beigetragen, dass das Wachstum der Breitbandumsätze auf 0,8 Prozent zurückging.

Unsere Breitband-Produkte sind weiter attraktiv.

- So haben 622.000-mal Kunden einen Glasfaser-Anschluss gewählt. Insgesamt nutzen damit 8,2 Millionen Haushalte die neue Infrastruktur.

- Mittlerweile nutzen rund 3,4 Millionen Kunden unser Bündel-Produkt MagentaEINS.
- Eine deutliche Verbesserung der Zuwächse sehen wir jetzt auch bei Entertain. Hier stieg die Nutzerzahl im zweiten Quartal um 69.000 auf jetzt mehr als 3 Millionen.

All dies führte in Summe dazu, dass der Gesamt-Umsatz im Segment Deutschland im zweiten Quartal um 0,6 Prozent gestiegen ist. Dabei waren die Service-Umsätze des Segments leicht rückläufig. Neben dem Rückgang im traditionellen Telefonie-Geschäft hatten wir auch negative Einflüsse aus der Roaming-Regulierung und aus abgesenkten Terminierungsentgelten zu verzeichnen. Ohne diese Faktoren, die rund 40 Millionen Euro ausmachen, wären die Service-Umsätze des Segments um 0,3 Prozent gestiegen.

Das bereinigte EBITDA stieg im Quartalsvergleich um ein Prozent. Hierbei wirkte sich ein Rückgang der Kostenbasis positiv aus.

Sie wissen, dass Kunden nicht einfach Bandbreite kaufen. Genauso wichtig sind Innovationen, die den Kunden mehr und bessere Produkte und mehr Komfort bieten. Hier legen wir kontinuierlich nach.

- Beispiel Smart Home: Hier haben wir innerhalb von nur einem Jahr die Kundenzahl auf über 180.000 mehr als verdoppelt. Mit der Integration der Smart-Home-Schnittstelle in unsere Router verbessern wir die technische Plattform weiter.
- Stichwort StreamOn: Wir haben das innovative Audio- und Videostreaming-Angebot im April sehr erfolgreich auf den deutschen Markt gebracht. Aktuell bieten schon 65 Partner ihre Audio-, Musik- und Videodienste über StreamOn an, ohne dass das anfallende Datenvolumen auf das Datenvolumen des vom Kunden gebuchten Tarifs angerechnet wird. Für den Kunden ein echter – zudem

kostenloser – Mehrwert, für den sich mittlerweile bereits mehr als 250.000 Nutzer entschieden haben.

- Seit gestern erhalten unsere Kunden das ultimative TV-Paket für alle Sport-Fans. Und das für weniger als 10 Euro im Monat. Telekom Sport mit Sky Sport bündelt eine ganze Reihe von Live-Sport-Inhalten in einem einzigartigen Paket: Basketball, Eishockey, Handball, die 3. Liga und die Top-Spiele der Frauen-Bundesliga. Dazu kommen die original Sky-Live-Konferenzen der Fußball-Bundesliga sowie der UEFA Champions League – also Spiele, die im Free-TV nicht mehr übertragen werden. Das gibt's so nur bei uns.

Nun, meine Damen und Herren, zu unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften.

Hier haben wir ebenfalls von unserer hohen Netzqualität und von unseren Produktbündeln profitiert.

Weitere 1,1 Millionen Haushalte erreichen wir inzwischen mit unseren Glasfaser-Anschlüssen. Das sind 5,3 Millionen oder mehr als 27 Prozent der Haushalte.

Die LTE-Abdeckung liegt bei 91 Prozent. Das entspricht rund 102 Millionen Menschen, ein Viertel mehr als vor einem Jahr.

Und wir haben erheblich bei der Attraktivität unserer Produkte nachgelegt.

Wir freuen uns, dass wir bei allen wichtigen Kundenzahlen mindestens zweistellige Wachstumsraten erreicht haben:

- Wir hatten 372.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk. Das sind mehr als drei Mal so viele Neukunden wie im Vergleichszeitraum 2016.

- Im Festnetz kamen 81.000 neue Breitband-Kunden hinzu. Der Anstieg war damit um 20 Prozent höher als im Vorjahr.
- Das gilt auch für das TV-Geschäft: Hier hatten wir bei einem Plus von 56.000 Kunden ein Wachstum von 44 Prozent zu verzeichnen.

Wesentliche Treiber für die Verbesserungen im Umsatz waren das mobile Datengeschäft, der Geschäftskundenbereich B2B/ICT sowie Connected Home.

Der Segment-Umsatz im zweiten Quartal stieg organisch um 1,5 Prozent und das bereinigte EBITDA lag organisch auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Insgesamt also eine sehr erfreuliche Entwicklung im Segment Europa.

Kommen wir zu unserem US-Geschäft.

Dort deckt unser LTE-Netz inzwischen 315 Millionen Einwohner ab. Die Download-Geschwindigkeiten sind die höchsten unter den vier landesweiten Netzbetreibern.

Diese hohe Netzqualität unterstützen wir mit einer Netzabdeckung im Niedrig-Frequenz-Bereich von aktuell 271 Millionen Einwohnern. Mit den neuen Mobilfunk-Lizenzen können wir künftig noch mehr Menschen mit noch besserer Netzqualität erreichen.

Welche Stärke die Marke T-Mobile inzwischen im US-Markt erreicht hat, möchte ich an einigen Beispielen kurz aufzeigen:

- 17 Quartale in Folge hat T-Mobile US mehr als eine Million Neukunden hinzugewonnen.
- Rund 800.000 neue Telefonie-Vertragskunden unter eigener Marke bedeuten, dass mehr als 70 Prozent des gesamten Marktwachstums in

dieser wichtigen Kunden-Gruppe auf unsere Tochtergesellschaft entfallen.

- T-Mobile hat gegenüber allen der drei anderen landesweiten Netzbetreiber positive porting ratios. Das heißt, wir gewinnen auch von jedem einzelnen Wettbewerber mehr Vertragskunden, als wir an ihn abgeben.
- Die Wechslerate bei Vertragskunden ist weiter gesunken und hat mit 1,1 Prozent den niedrigsten Wert in der Unternehmensgeschichte erreicht.

T-Mobile US ist der einzige landesweite Anbieter, der seine Service-Umsätze steigern konnte. Gegenüber dem Vergleichszeitraum stiegen sie um mehr als 8 Prozent.

Durch diese positive Entwicklung der Kundenzahlen ist das bereinigte EBITDA um 18 Prozent gestiegen. Und der Nettogewinn nach der amerikanischen Rechnungslegung US-GAAP hat um mehr als 150 Prozent zugelegt.

Insgesamt also auch bei T-Mobile US die mittlerweile ja auch schon erwartete starke Entwicklung.

Damit zu T-Systems.

Hier hatten wir im zweiten Quartal einen leichten Umsatz-Rückgang. Er resultiert zum einen aus Preisdruck und Rückgängen der Absatzmengen im klassischen IT-Outsourcing-Geschäft. Wir haben uns ja bekanntermaßen strategisch entschieden, das Geschäft verstärkt von der klassischen IT hin zum Cloud-Geschäft und Netzwerk-basierten Services zu entwickeln. Hier sehen wir Wachstumsmöglichkeiten. Den Zuwachs der Cloud-Umsätze im ersten Halbjahr hatte ich Ihnen bereits genannt: plus 11 Prozent.

Das bereinigte EBITDA ist im Vorjahresvergleich um gut ein Fünftel gestiegen. Dieser Gewinnprung reflektiert allerdings die in diesem Segment nicht unübliche quartalsweise Volatilität und wir erwarten weiterhin eine stabile Entwicklung für das Gesamtjahr.

Unser neues operatives Segment Group Development war geprägt von der guten Entwicklung des Mobilfunks in den Niederlanden. Der positive Trend beim Anstieg der Vertragskundenbasis konnte weiter fortgesetzt werden. Mit einem Zuwachs von 61.000 Kunden im zweiten Quartal hat T-Mobile Niederlande erneut das höchste Wachstum im Vergleich zu den anderen Netzbetreibern erzielt.

Nach einer ganzen Reihe von Quartalen mit negativen Vorzeichen bei den Service-Umsätzen hat das Unternehmen zuletzt einen Zuwachs von rund einem Prozent erreicht. Das setzte sich auch im bereinigten EBITDA mit einem zweistelligen Plus fort, bedingt auch durch gesetzlich veranlasste Veränderungen von Vertragsmodellen und einen dadurch getriebenen Shift zu SIM-only-Verträgen sowie durch ein Kostensenkungsprogramm.

Meine Damen und Herren,

es ist schön, zu sehen, wie unsere Strategie aufgeht. Wir bauen mit Rekordinvestitionen Netze in Top-Qualität und bringen attraktive Produkte und Anwendungen auf den Markt. Wir gestalten aktiv die Zukunft für unsere Kunden. Die hohe Nachfrage zeigt, dass wir deren Wünsche treffen. Das führt zunehmend zu Umsatz- und Ergebnisverbesserungen. Das wollen wir im weiteren Jahresverlauf fortsetzen.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.