

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Conference Call**

**Bericht zum 3. Quartal 2017**

**9. November 2017**

**Thomas Dannenfeldt**

**Vorstand Finanzen**

**Deutsche Telekom AG**

Danke, Tim, wirklich eine gute Auflistung unserer Breitband-Aktivitäten. Ich könnte da auch noch nachlegen. Aber ich denke, wir lassen das jetzt so stehen und tauchen tiefer in die Finanzzahlen ein.

Und damit auch von mir ein herzliches Willkommen, meine Damen und Herren.

Die Deutsche Telekom ist auf Wachstumskurs.

Und: Wir stehen hier im Einklang mit unserem mittelfristigen Ausblick vom Kapitalmarkttag 2015 für die Jahre 2014-18. Wir wollen

- den Umsatz jährlich um durchschnittlich 1 bis 2 Prozent,
- das bereinigte EBITDA um durchschnittlich 2 bis 4 Prozent und
- den Free Cashflow um rund 10 Prozent pro Jahr steigern.

In den drei Monaten stieg der ausgewiesene Umsatz zwar nur um 0,8 Prozent. Dies war vor allem bedingt durch den schwächeren Dollar. Organisch lag der Zuwachs aber bei 3,3 Prozent.

Das bereinigte EBITDA des Konzerns stieg um 3,3 Prozent. Auch hier hatten wir deutliche Wechselkurseinflüsse, die im Wesentlichen für die Differenz zum organischen Wachstum von 5,7 Prozent verantwortlich waren.

Und Tim erwähnte es bereits:

Unser EBITDA-Wachstum steht stabil auf zwei Säulen: Deutschland mit 4,5 Prozent und T-Mobile US mit 11,4 Prozent.

Bei den europäischen Beteiligungen hatten wir organisch einen Rückgang des Ergebnisses um rund ein Prozent. Die Entwicklung zeigt hier in die richtige Richtung, und die heißt Turnaround.

T-Systems verzeichnete einen Rückgang des bereinigten EBITDA um 5,8 Prozent, das bereinigte EBIT blieb im Vergleich zum Vorjahresquartal stabil.

Im Bereich Group Development entwickelte sich das Ergebnis von T-Mobile Niederlande weiterhin positiv.

Beim Blick auf den ausgewiesenen Konzernüberschuss im dritten Quartal stellen Sie sich sicher die Frage, wie die Ergebnis-Prognose und der ausgewiesene Konzernüberschuss zusammenpassen, denn der liegt um rund 0,5 Milliarden Euro unter dem Wert des Vorjahresquartals.

Diese Entwicklung ist im Wesentlichen durch einen negativen Effekt aus einer Wertminderung des Goodwills bei T-Systems bedingt. Hier profitieren wir zwar vom steigenden Geschäft mit der Cloud und der Digitalisierung, hatten aber im

bisherigen Jahresverlauf einen Rückgang des Auftragseingangs insbesondere im klassischen IT-Geschäft. Der Rückgang beim Auftragseingang, den wir auch nicht mehr aufholen werden, hat im dritten Quartal einen Werthaltigkeitstest ausgelöst. Als Ergebnis musste der bilanzierte Goodwill reduziert werden. Diese Abschreibung ist nicht zahlungswirksam. Die übrigen Prognosen zur Entwicklung von T-Systems für 2017 haben hingegen unverändert Bestand.

Der um diese Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss stieg im dritten Quartal um rund 20 Prozent oder 0,2 Milliarden Euro. Der absolute Zuwachs entspricht dabei der Größenordnung, um die sich auch das bereinigte EBITDA verbessert hat.

Wir investieren so viel wie noch nie – mehr als 12 Prozent Steigerung gegenüber dem Vorjahr – und genau so machen wir auch weiter.

Trotzdem liegt die Relation unserer Netto-Finanzverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA bei 2,3 und damit komfortabel innerhalb unseres kommunizierten Korridors von 2 bis 2,5.

Lassen Sie mich Ihnen nun einen Überblick über die Entwicklung in den operativen Segmenten geben.

In Deutschland haben wir über alle Geschäftsfelder hinweg starke Entwicklungen der Kundenzahlen erzielt. Unsere hohen Investitionen – nach drei Quartalen 11 Prozent mehr als in den ersten neun Monaten 2016 – zahlen sich aus.

Der Boom bei unseren Glasfaser-Anschlüssen hält an, ja, er hat mit einem Plus von 700.000 Anschlüssen im dritten Quartal sogar noch weiter zugelegt.

Die Zahl der Breitband-Anschlüsse insgesamt ist dadurch um netto 70.000 gestiegen. Der Anstieg liegt auf dem Niveau des Vorjahresquartals, und das obwohl wir abermals im Rahmen der IP-Umstellung eine Reihe von Verträgen in etwa gleicher Größenordnung wie im zweiten Quartal kündigen mussten. Deutlich zugelegt hat auch die Zahl der Entertain Kunden um 65.000 im Quartal. Es zahlt sich aus, dass wir Bündel mit hoch attraktiven Inhalten bieten. Hier legen wir im kommenden Jahr mit einer ersten eigenen Serie weiter nach: „Germanized“ mit Christoph Maria Herbst wird Ende 2018 exklusiv bei Entertain zu sehen sein.

Im Mobilfunk haben wir weiter vom besten Netz in Deutschland profitiert, das inzwischen 93 Prozent der Bevölkerung erreicht. Mit einem Zuwachs um 1,8 Millionen im Jahresvergleich hat die Zahl der LTE-Kunden erstmals die 10-Millionen-Marke überschritten, und zwar deutlich. Parallel dazu hat die Datennutzung unserer Vertragskunden stark zugelegt, im Jahresvergleich um 55 Prozent auf inzwischen 1,6 Gigabyte pro Monat. Zusammen mit dem Anstieg der Kundenbasis unter unseren eigenen Marken um 137.000 hat das dazu beigetragen, dass die Service-Umsätze im Mobilfunk um 0,9 Prozent gestiegen sind. Damit haben wir unsere Marktführerschaft weiter ausgebaut. Nebenbei bemerkt: Ohne Regulierungseingriffe hätte das Umsatz-Wachstum bei rund 4 Prozent gelegen.

Den Anteil der Haushalte, die MagentaEins Produktbündel gebucht haben, konnten wir um 4 Prozentpunkte auf 18 Prozent aller Haushalte ausbauen, die bei uns einen Breitband-Anschluss haben.

Wie Sie wissen, erreichen wir durch Upselling bei den Haushalten, die MagentaEINS Pakete gebucht haben, im Durchschnitt deutlich höhere Monatsumsätze als ohne diese Bündelprodukte. Pro Haushalt macht das monatlich rund 8,80 Euro mehr Umsatz aus.

Die Breitband-Umsätze im Festnetz stiegen insgesamt um 0,6 Prozent. Hier wirkten sich die erwähnten Kündigungen von Anschlüssen im Rahmen der IP-Umstellung ebenso umsatzmindernd aus wie Promotion-Angebote. Positive Umsatzeffekte erwarten wir in den kommenden Quartalen durch eine gute Annahmquote für unsere höherwertigen „So gut – So günstig“ Angebote.

Insgesamt haben wir in Deutschland im dritten Quartal erstmals seit mehreren Jahren mit plus 0,5 Prozent wieder Wachstum bei den Service-Umsätzen im Segment insgesamt erzielt. Der Anstieg des bereinigten EBITDA in den ersten neun Monaten und die zunehmende Dynamik im dritten Quartal zeigen ebenfalls, dass hier die Entwicklung auf einem starken Fundament steht.

Damit komme ich zu unserem US-Geschäft. Die Zahlen, die T-Mobile US vor zwei Wochen vorgelegt hat, und die zum zweiten Mal innerhalb eines Jahres angehobene Ergebnisprognose zeigen, mit welcher Dynamik das Unternehmen nun schon seit mehr als drei Jahren an der Spitze des US-Mobilfunkmarktes läuft.

Wir haben bei der wichtigsten Kundengruppe, den Telefonie-Vertragskunden unter eigener Marke, 600.000 neue Kunden im vergangenen Quartal hinzugewonnen. Das sind zwei Drittel des gesamten Marktwachstums und mehr als zweimal so viel wie Verizon.

Die monatlichen Durchschnittsumsätze blieben insgesamt stabil, wobei sie bei den Prepaid-Kunden im Jahresvergleich auf einen neuen Spitzenwert angestiegen sind.

Die gute Kundenbindung zeigt sich in einer Wechslerate, die weiter gesunken ist auf 1,23 Prozent, den niedrigsten Wert, den wir in einem dritten Quartal jemals erreicht haben.

Die Service-Umsätze stiegen im dritten Quartal auf Dollar-Basis um 6,5 Prozent an, vorangetrieben durch die höhere Kundenbasis und das Wachstum der Erlöse sowohl im Vertragskunden- wie auch im Prepaid-Bereich. Damit sind wir im amerikanischen Markt weiterhin das einzige Wachstumsunternehmen. Das bereinigte EBITDA erhöhte sich um 11,4 Prozent. Darin ist ein negativer Ergebniseinfluss von 148 Millionen Dollar als Folge der Wirbelstürme im Süden der USA und auf Puerto Rico berücksichtigt.

Diese dynamische Entwicklung will T-Mobile US auch unter Nutzung des gerade erworbenen Niedrig-Frequenz-Spektrums fortsetzen. Bis zum Ende des Jahres geht das Team in den USA davon aus, Spektrum mit einer Abdeckung der Bevölkerung von rund 62 Millionen Einwohnern und der Fläche von rund 1,2 Millionen Quadratmeilen freigestellt zu haben. Das sind rund 3 Millionen Quadratkilometer, entsprechend mehr als acht Mal die Fläche Deutschlands. Das heißt, in diesen Gebieten können wir mit dem Netzausbau beginnen oder haben das schon getan. Im laufenden Jahr plant T-Mobile rund 3.000 Shops neu zu eröffnen. Viele davon liegen in Gebieten, in denen auch der Ausbau des Netzes mit 600er-Frequenzen erfolgt, was uns zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten erschließt.

Auf einen Nenner gebracht: Ein weiteres sehr gutes Quartal für T-Mobile US und ein klares „Weiter so“.

Damit komme ich zum Geschäft im Segment Europa.

Hier hat sich die starke Kundenentwicklung der ersten sechs Monate fortgesetzt.

So haben wir im Mobilfunk 265.000 neue Vertragskunden gewonnen. Davon allein 56.000 in Polen, womit wir hier den Trend der ersten zwei Quartale fortschreiben konnten.

Für unsere Bündel-Angebote haben sich weitere 167.000 neue Haushalte entschieden, das ist noch einmal ein deutlich stärkerer Zuwachs als im Vergleichsquartal des Vorjahres.

Damit konnten wir in allen wichtigen Wachstumsfeldern, also bei den Mobilfunk-Vertragskunden, im Breitband-Geschäft und bei den TV-Kunden im Jahresvergleich die Kundenzahl jeweils um mehr als 4 Prozent steigern.

Auch den Umsatzanstieg der ersten sechs Monate 2017 konnten wir im dritten Quartal fortsetzen. Auf organischer Basis haben wir ein Plus von rund einem Prozent erreicht. Das bereinigte EBITDA ging bereinigt um Wechselkurs- und Konsolidierungskreisveränderungen um ein Prozent zurück. Das liegt auf der Linie, die wir auch für das Gesamtjahr erwarten.

Wir blicken zuversichtlich auf die weitere Entwicklung unserer europäischen Beteiligungsgesellschaften und werden weiter investieren, um unsere Position als führender europäischer Netzbetreiber weiter auszubauen.

Für T-Systems hatte ich die Zahlen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung im dritten Quartal bereits genannt.

Wir verzeichnen gute Entwicklungen im Geschäft mit der Cloud, im Bereich Security sowie auch im Maut-Geschäft. Ebenso hat im dritten Quartal auch das TK-Geschäft weiter zugelegt.

Gegenwind verzeichnen wir hingegen im Bereich der klassischen IT-Dienstleistungen, eben weil sich dieses Geschäft sehr schnell in Richtung Cloud entwickelt. Das manifestiert sich in einem Auftragseingang, der deutlich schwächer als erwartet ist. Das wird sich auf das Geschäft in der Zukunft auswirken und daraus resultiert die bereits angesprochene Goodwill-Minderung.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir bei T-Systems gleichwohl weiter ein bereinigtes EBITDA in der Größenordnung von rund 0,5 Milliarden Euro.

Im Segment Group Development verzeichnete T-Mobile Niederlande ein weiteres gutes Quartal bei den Kundenzahlen. Ein Zuwachs bei den Vertragskunden um 65.000 bedeutet, dass das Unternehmen inzwischen das vierte Quartal in Folge die Nummer 1 beim Wachstum in dieser Kundengruppe ist. Das geht unter anderem auf das zum Jahresanfang eingeführte neue Tarifportfolio zurück. Die Zahl der Breitband-Anschlüsse in dem von Vodafone erworbenen Privatkunden-Festnetz-Geschäft legte weiter zu, über die drei Quartale 2017 um fast 15 Prozent auf 188.000.

Der Aufwärtstrend der vergangenen Quartale beim Umsatz wurde durch Regulierungsentscheidungen und Absenkungen der Terminierungsentgelte belastet. Das bereinigte EBITDA in den Niederlanden verbessert sich im Quartal um 8 Prozent, angetrieben auch durch deutliche Verbesserungen der Kostenstrukturen.

Abschließend ein Blick auf unsere Finanzrelationen.

Nach dem Anstieg der Netto-Finanzverbindlichkeiten zur Jahresmitte durch die Auszahlungen für Spektrum in den USA haben wir über die vergangenen drei Monate hinweg wieder eine deutliche Reduzierung erreicht. Insbesondere durch den Free Cashflow im dritten Quartal von 1,9 Milliarden Euro konnten wir die Netto-Finanzverbindlichkeiten auf 52,6 Milliarden Euro senken, sodass die Relation zum bereinigten EBITDA nun wieder bei einem Wert von 2,3 und damit komfortabel innerhalb unseres kommunizierten Korridors von 2 bis 2,5 liegt. Und dies trotz der extrem hohen Belastung durch den Spektrumserwerb im Laufe des Jahres in den USA.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.