

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2018
9. Mai 2018

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Meine Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen.

Tim hat es eben schon zusammengefasst: Unsere Finanzaahlen haben sich organisch weiter sehr gut entwickelt.

Lediglich Wechselkursdifferenzen aus dem Umtauschverhältnis Euro/Dollar trüben optisch das sehr gute Bild ein wenig.

Den Prognosen, die wir auf dem Kapitalmarkttag 2015 kommuniziert haben, liegen jeweils im Jahresvergleich konstante Wechselkurse zugrunde. Daher bleibt die Planung für unsere mittelfristigen Wachstumsraten auch im vierten Jahr bestehen.

Wir wollen von 2014 bis 2018 jährlich im Durchschnitt:

- den Umsatz um 1 bis 2 Prozent steigern,
- das bereinigte EBITDA um 2 bis 4 Prozent erhöhen und
- den Free Cashflow mit einem Wachstum von rund 10 Prozent verbessern.

Und wir wollen natürlich auch die Zusage an unsere Aktionäre zur Dividende einhalten und uns bei dem Dividendenwachstum an der Wachstumsrate des Free Cashflows orientieren.

Diese Aussagen gelten für die Zeitspanne bis einschließlich des Geschäftsjahres 2018. Sie sind damit von dem geplanten Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint unbeeinflusst.

Lassen Sie mich jetzt kurz auf die Entwicklungen im ersten Quartal in den operativen Segmenten eingehen.

Zunächst zum Geschäft in Deutschland.

Hier hat der starke Anstieg bei den Glasfaser-Anschlüssen maßgeblich dazu beigetragen, das Breitband-Wachstum voranzutreiben. Wir haben im ersten Quartal 95.000 Breitband-Neukunden hinzugewonnen. Das ist deutlich mehr als in der Vergleichszeit des Vorjahres mit 67.000.

Bei Entertain haben wir einen Zuwachs um 54.000 Kunden.

Die Zahl der MagentaEINS Kunden hat um 130.000 zugelegt. Rund 19 Prozent unseres Breitband-Bestandes sind inzwischen auch in MagentaEINS gebündelt.

Im Mobilfunk hält die starke Datennachfrage an. Die durchschnittliche Datennutzung bei unseren Privatkunden unter der Marke Telekom ist im Jahresvergleich um 54 Prozent auf mehr als 1,9 Gigabyte gestiegen. Unsere More-for-More Tarife werden sehr gut nachgefragt. Die Zahl der StreamOn Kunden ist inzwischen auf deutlich mehr als eine Million gestiegen. Diese Faktoren haben dazu beigetragen, dass wir zum ersten Mal seit drei Jahren den Umsatz pro Vertragskunde stabil gehalten haben.

Und auch die Nachfrage nach unserem Unlimited-Tarif MagentaMobil XL ist sehr gut angelaufen.

Bei der Entwicklung der Service-Umsätze im Mobilfunk ist der Einfluss aus der geänderten Umsatzermittlung und -erfassung nach den Regeln des IFRS 15 zu beachten. Die veränderte Aufteilung der Umsätze bei Kombi-Verträgen auf den Service- und den Geräte-Anteil führt dazu, dass der Service-Umsatz niedriger ausgewiesen wird als in der Vergleichszeit.

Wir haben die Vorjahreszahl für die Service-Umsätze nicht an diesen neuen Bilanzierungsstandard angepasst. Daher sehen Sie für das erste Quartal 2018 hier einen Rückgang um 9,5 Prozent. Die bisherige Bilanzierungssystematik zugrunde gelegt, errechnet sich hingegen ein Zuwachs von rund 3,2 Prozent.

Im Breitband-Geschäft sind die Service-Umsätze um 5,3 Prozent gestiegen. Hierin ist mit 3,5 Prozentpunkten eine Umbuchung aus dem Bereich „Sonstige“ enthalten. Für die Festnetzumsätze insgesamt ist dieser Einflussfaktor neutral. Der operative Umsatz-Zuwachs im Breitband-Geschäft betrug 1,8 Prozent. Darin zeigt sich ein positiver Einfluss aus unserem Angebot „So gut – so günstig“.

Die Service-Umsätze des Segments sind – ohne den Einfluss aus der veränderten Bilanzierung – insgesamt um rund 1,2 Prozent gestiegen. Auch im Festnetzgeschäft haben wir einen Zuwachs erzielt.

Das bereinigte EBITDA stieg um 1,3 Prozent. Dadurch verbesserte sich die Marge um einen Prozentpunkt auf 39,1 Prozent.

Im Segment Europa haben wir abermals deutliches Wachstum in allen wichtigen Kundenzahlen erreicht.

Bei den TV-Kunden haben wir im Jahresvergleich einen Zuwachs von 4,2 Prozent, bei den Breitband-Anschlüssen um 6,9 Prozent. Und die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk ist um weitere 4,9 Prozent gestiegen.

Auf den starken Umsatzanstieg bei unseren Konvergenzprodukten hatte Tim Höttges schon hingewiesen.

Allein in den vergangenen zwölf Monaten haben wir ein Plus von rund 815.000 Kunden oder 51 Prozent Zuwachs erreicht.

Die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk ist im Jahresvergleich um 1,2 Millionen gestiegen. Dadurch unterstützt haben wir Wachstum bei den Mobilfunk-Service-Umsätzen erzielt. Seit dem zweiten Quartal 2017 sehen wir hier eine positive Entwicklung zum Turnaround. Nach fünf Jahren mit zum Teil sehr deutlichen Umsatzrückgängen.

Auch das bereinigte EBITDA ist im Segment Europa gestiegen. Sowohl organisch wie auch das ausgewiesene Ergebnis. Auf diese Entwicklung haben wir lange hingearbeitet. Der Zuwachs des bereinigten EBITDA um 2,5 Prozent ist das erste Ergebnisplus nach mehr als drei Jahren. Zur Erinnerung: Für das

Gesamtjahr hat sich das Segment Europa ebenfalls ein im Vergleich zu 2017 höheres Ergebnis als Ziel gesetzt.

Die starke Entwicklung in den Segmenten Deutschland und Europa hat den Ergebnisrückgang bei T-Systems mehr als ausgeglichen. Hier haben sich vor allem Vorlaufkosten aus Investitionen in Wachstumsfelder wie Cloud, IoT und Gesundheit niedergeschlagen.

Den Umsatz konnte T-Systems praktisch stabil halten. Einerseits haben Preis- und Mengendruck im IT-Geschäft angehalten. Andererseits hatten wir positive Entwicklungen nicht nur bei den Wachstumsfeldern Cloud, IoT oder M2M, sondern auch im Telekommunikationsgeschäft.

Der Auftragseingang lag in den ersten drei Monaten um 18 Prozent über dem Vorjahresniveau. Darin noch nicht enthalten ist der Auftrag von den Sparda-Banken, der im April mit einem dreistelligen Millionenbetrag abgeschlossen wurde.

Für das Gesamtjahr hält T-Systems an seiner Ergebnisplanung fest.

Im Segment Group Development hat T-Mobile Niederlande die positive Entwicklung der Kundenzahl mit einem Plus von 83.000 bei den Vertragskunden fortgesetzt.

Die Service-Umsätze im ersten Quartal waren stark von zwei Faktoren beeinflusst: Regulierungseffekte und – wie in Deutschland – die erstmalige Umsetzung von IFRS 15 sorgten für einen deutlich niedrigeren Ausweis der Service-Umsätze. Die unterliegende Entwicklung zeigt dagegen einen Rückgang um nur gut ein Prozent. Der Kontrast zwischen dem starken Wachstum der Kundenbasis und der Umsatzentwicklung belegt den

Marktdruck, der aus dem Wettbewerb mit KPN und Vodafone/Ziggo und deren konvergenten Angeboten resultiert.

Die Entwicklung von T-Mobile US hat Tim Höttges ausführlich dargestellt.

Lassen Sie mich daher abschließend noch kurz auf unsere Finanzrelationen eingehen.

Wir liegen am Ende des ersten Quartals mit allen Kennziffern klar innerhalb unserer definierten Komfortzonen.

Die geplante Fusion von T-Mobile US und Sprint haben wir den Rating-Agenturen auf Basis von Pro-forma-Zahlen im Vorfeld vorgestellt. Sie wissen, dass die Rating-Agentur Moody's den Ausblick für unser Rating auf „negativ“ gesetzt hat, Standard & Poors hat ein „credit watch negative“ bekannt gegeben und sieht das Maximum für eine potenzielle Herabstufung bei einem Notch.

Wohlgemerkt: Diese Aussagen beziehen sich auf eine Rating-Einstufung nach Abschluss der geplanten Fusion von T-Mobile US und Sprint. Alle drei Agenturen – also einschließlich Fitch – betonen in ihren Notes darüber hinaus die starke langfristige Logik einer solchen Transaktion.

Wie bereits gesagt:

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA liegt zum Ende des ersten Quartals weiter mit 2,3 komfortabel im Rahmen unseres Korridors. Die Finanzverbindlichkeiten sind gegenüber dem Jahresende leicht gesunken. Der Free Cashflow von 1,4 Milliarden Euro hat den Mittelabfluss aus dem Erwerb von Layer 3 und den Rückkauf von T-Mobile Aktien überkompensiert.

Auf Basis der aktuellen Konzernstruktur sind auch die Ratings aller drei Agenturen unverändert und stabil und liegen im Bereich BBB+ beziehungsweise Baa1.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.