

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2018
9. August 2018

Thomas Dannenfeldt
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

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

Meine Damen und Herren, die Kernbotschaft des heutigen Calls lautet:

Die Deutsche Telekom hebt die Prognose für das Jahresergebnis 2018 erneut an und investiert weiter auf Rekordniveau in modernste Netze.

Für das Gesamtjahr erwarten wir jetzt ein bereinigtes EBITDA von rund 23,4 Milliarden Euro. Die erhöhte Prognose geht auf eine Anhebung der Guidance unseres US-Geschäfts zurück.

Zunächst jedoch zu den Investitionen, die der Ausgangspunkt unserer Strategie sind.

Wir haben im ersten Halbjahr rund 6,1 Milliarden Euro investiert. Das entspricht etwa dem hohen Vorjahreswert.

Wir bauen unsere Netze aus, um die Abdeckung zu erhöhen, um die Qualität zu verbessern und damit das beste Kundenerlebnis zu bieten.

Damit sind wir weiterhin mit Abstand größter Investor unter den integrierten europäischen Telekommunikationsunternehmen und natürlich auch in Deutschland.

In Deutschland sind 32 Millionen Haushalte an unser Glasfasernetz angeschlossen, 4 Millionen mehr als vor einem Jahr.

Zusätzlich haben wir allein in den vergangenen zwölf Monaten rund 1.000 neue Mobilfunk-Standorte in Betrieb genommen. Unser LTE-Netz deckt inzwischen 95 Prozent der Bevölkerung ab. Wie Sie wissen, beabsichtigen wir, das Tempo hier noch weiter zu erhöhen. Für 2019 streben wir bis zu rund 2.000 neue Mobilfunkstandorte an.

Ebenso haben wir den Netzausbau in Europa vorangetrieben. Hier sind jetzt 1,5 Millionen Haushalte mehr mit unserem Glasfasernetz verbunden als Mitte 2017.

Bei LTE beträgt die Bevölkerungsabdeckung 96 Prozent, das sind 108 Millionen Einwohner. Das entspricht einem Zuwachs von 6 Millionen innerhalb von zwölf Monaten.

In den USA nutzt T-Mobile sein 2017 erworbenes 600-MHz-Spektrum inzwischen in rund 1.000 Städten. Und T-Mobile hat bereits 12 Smartphones, die mit diesem neuen Spektrum kompatibel sind.

Diese erheblichen Investitionen und attraktive Tarife haben auf beiden Seiten des Atlantiks für weiterhin hohe Kundenzuwächse gesorgt.

Lassen Sie mich einige Wachstumsbereiche kurz hervorheben:

- Zur Jahresmitte hatten wir in Deutschland 11 Millionen Glasfaseranschlüsse in Betrieb. Allein im ersten Halbjahr 2018 sind hier mehr als 1,4 Millionen Anschlüsse hinzugekommen.
- In Europa konnten wir das Wachstum bei den Mobilfunk-Vertragskunden mit mehr als einer halben Million neuer Kunden in den sechs Monaten ebenso fortsetzen wie bei den Breitband-Anschlüssen im Festnetz. Dort hatten wir ein Plus von rund 140.000 Kunden zu verzeichnen. Unsere Strategie, den Kunden Breitband im Festnetz, Mobilfunk und wo möglich auch TV aus einer Hand anzubieten, zahlt sich immer mehr aus: Rund 700.000 Kunden konnten wir im ersten Halbjahr für MagentaEINS und die entsprechenden Bündelangebote in den europäischen Beteiligungsgesellschaften neu gewinnen.
- Die gewohnte Beständigkeit im Wachstum zeigt auch T-Mobile US: Im 21. Quartal in Folge hat das Unternehmen mehr als eine Million Neukunden hinzugewonnen. Im Zwölf-Monats-Vergleich ist das ein Plus von mehr als 6 Millionen Kunden.

Und bei den besonders wichtigen Postpaid-Kunden mit Handys stieg die Kundenzahl um 2,8 Millionen im Jahresvergleich. Das ist wieder einmal Spitze im Vergleich der landesweiten Anbieter.

Durch diese gute Entwicklung der Kundenzahlen im bisherigen Jahresverlauf konnten wir organisch auch deutliche Zuwächse bei unseren Finanzzahlen erreichen.

Der Umsatz stieg in den sechs Monaten um 2,2 Prozent auf rund 36,3 Milliarden Euro.

Das bereinigte EBITDA legte in dieser Zeit um 5,2 Prozent auf 11,5 Milliarden Euro zu.

Diese Entwicklungen liegen sämtlich oberhalb der von uns gesetzten Erwartungen.

Auf berichteter Basis haben wir – bedingt durch die Veränderungen des Dollar-Kurses – einen Umsatzrückgang von 3,3 Prozent und ein nahezu stabiles bereinigtes EBITDA zu verzeichnen.

Ab dem dritten Quartal erwarten wir, dass sich die berichtete und die organische Entwicklung wieder stärker aneinander annähern.

Aufgrund der guten Entwicklung im ersten Halbjahr und insbesondere durch den noch einmal verstärkten Aufwärtstrend bei T-Mobile US können wir zum zweiten Mal in diesem Jahr unsere Prognose für das Konzern-Ergebnis anheben.

Bei konstanten Wechselkursen erwarten wir jetzt ein bereinigtes EBITDA von rund 23,4 Milliarden Euro. Das sind 0,2 Milliarden Euro mehr, als wir zum Jahresanfang erwartet hatten.

Unverändert bleibt unsere Erwartung für den Free Cashflow 2018 mit rund 6,2 Milliarden Euro. Hier haben wir im ersten Halbjahr eine Steigerung um 14,5 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro erzielt.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen auch in diesem Quartal wieder einmal, dass sich hohe Investitionen und steigende Cashflows nicht ausschließen. Unsere Strategie, zunächst in die Infrastruktur zu investieren, um dann mit besten Netzen die Kunden zu überzeugen und dann mit wachsender Kundenbasis Umsatz und Ergebnis zu erhöhen, zahlt sich also weiter aus.

Ich darf Sie an die Eckpunkte unserer Finanzstrategie für die Jahre 2014 bis 2018 erinnern, die wir in den ersten drei Jahren übererfüllt haben:

- 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.

Wie wir Ende Mai bei unserem Kapitalmarkttag gesagt haben, wollen wir ja mit denselben Wachstumsraten auch im Zeitraum 2017 bis 2021 wachsen.

Die Entwicklung des zweiten Quartals verlief im Einklang mit diesem Ambitionsniveau.

Der Konzernumsatz stieg organisch um 1,3 Prozent. Die ausgewiesenen Umsätze gingen um 2,8 Prozent zurück.

Ich hatte bereits auf den Einfluss des Dollarkurses hingewiesen: Die Diskrepanz von rund 4 Prozentpunkten in der Umsatzentwicklung geht auf die im Vergleich zum Vorjahr um rund 10 Prozent schwächere US-Währung zurück.

Operativ setzte sich dagegen der positive Trend der ersten drei Monate in seiner Breite fort.

Im deutschen Geschäft hatten wir ein leichtes Umsatzminus, das ausschließlich auf Änderungen der Rechnungslegung – Stichwort IFRS 15 – zurückgeht. Lässt man diesen Einflussfaktor außen vor, hatten wir ein Umsatzplus von 0,5 Prozent.

Unsere europäischen Beteiligungsgesellschaften haben den Aufwärtstrend fortgesetzt mit einem organischen Umsatzplus von 1,4 Prozent. Besonders stark verlief die Entwicklung dabei in Griechenland und Ungarn.

T-Mobile US hat organisch eine Umsatzsteigerung um 3,6 Prozent erreicht.

Das bereinigte EBITDA blieb im zweiten Quartal mit 5,9 Milliarden Euro stabil. Organisch hatten wir einen Zuwachs von 3,9 Prozent. Auf den im Jahresvergleich schwächeren Dollar geht hier ein Umrechnungseffekt von rund 0,2 Milliarden Euro zurück.

Auch hier hatten wir Zuwächse über alle drei großen Segmente: knapp 2 Prozent in Deutschland, rund 1 Prozent in Europa und organisch rund 6 Prozent in den USA.

Sowohl im zweiten Quartal wie auch in den ersten sechs Monaten ist das bereinigte EBITDA im Konzerngeschäft außerhalb der USA gestiegen, und zwar um rund 2 Prozent. Das zeigt: Unsere Wachstumsstrategie steht stabil auf mehreren Säulen, diesseits und jenseits des Atlantiks.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg in den drei Monaten April bis Juni um 3 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro.

Das ausgewiesene Netto-Ergebnis betrug 0,5 Milliarden Euro, trotz eines negativen Sondereinflusses von rund 0,6 Milliarden Euro.

Hier haben sich die Aufwendungen für die Beendigung des Maut-Schiedsverfahrens ausgewirkt. Das Verfahren ist damit nach über zehn Jahren endgültig abgeschlossen, alle Forderungen der beteiligten Parteien sind damit erledigt.

Und damit komme ich zur Entwicklung in den operativen Segmenten.

Im deutschen Geschäft zahlt sich unsere integrierte Netzstrategie weiter aus.

Die Telekom Deutschland hat in den ersten sechs Monaten 2,1 Milliarden Euro investiert, 2,5 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2017.

Durch unsere Strategie, unser Glasfasernetz immer näher an unsere Kunden heranzubauen, werden wir jetzt die Übertragungsgeschwindigkeiten im Festnetz mit Vectoring für sehr viele Haushalte schnell auf bis zu 100 MBit/s hochsetzen.

Seit Jahresbeginn bis heute können schon rund 5,7 Millionen zusätzliche Haushalte diese Geschwindigkeiten nutzen. Das hat die Entwicklung bei den Breitband-Anschlüssen mit 81.000 Neukunden im zweiten Quartal mit vorangetrieben.

In Verbindung mit dem vielfach ausgezeichneten und am besten ausgebauten LTE-Netz in Deutschland überzeugt das viele Kunden von unseren MagentaEINS Angeboten.

20 Prozent der Haushalte mit einem Breitband-Anschluss der Telekom haben auch ein MagentaEINS Bündelprodukt gebucht. Das sind 3 Prozentpunkte

mehr als ein Jahr zuvor. Noch stärker fiel der Zuwachs bei den privaten Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Bündeln aus mit einem Zuwachs um 7 Prozentpunkte auf jetzt 45 Prozent.

Der Umsatz im deutschen Geschäft stieg dadurch – vergleichbar ohne die Auswirkungen der Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS 15 – um rund 0,5 Prozent im Quartalsvergleich. Die Service-Umsätze stiegen dabei um rund 1 Prozent. Wesentlicher Treiber waren hier die mobilen Service-Umsätze mit einem Plus von 2,9 Prozent im zweiten Quartal. Ohne Regulierungseinflüsse hätte der Zuwachs sogar 3,9 Prozent betragen.

Zugleich gelang es, den ausgewiesenen Opex um mehr als 2 Prozent zu reduzieren, was zur Verbesserung der EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahreswert führte.

Das Wachstum im Segment Europa zieht sich über alle Geschäftsfelder. Mit 334.000 neuen Vertragskunden im Mobilfunk sowie 73.000 neuen Breitband-Anschlüssen konnten wir den Wachstumstrend auf dem Niveau des Vergleichsquartals 2017 fortsetzen.

Der Zuwachs bei den Kunden, die ein Bündel-Angebot gebucht haben, hat gegenüber dem zweiten Quartal 2017 noch einmal deutlich auf rund 230.000 Kunden zugelegt. Gegenüber der Jahresmitte 2017 ist der MagentaEINS Kundenbestand um fast 50 Prozent auf rund 2,7 Millionen angestiegen.

Der Umsatz mit Konvergenz-Produkten ist in den ersten sechs Monaten 2018 um 60 Prozent gestiegen. Darin spiegelt sich einerseits die Zusammenfassung von Erlösen aus Verträgen, die zuvor einzeln erfasst wurden. Andererseits hat auch der höhere durchschnittliche Monatsumsatz von MagentaEINS Haushalten zu dieser Umsatzentwicklung beigetragen.

Die Nachfrage im Geschäftskunden-Bereich hat sich im zweiten Quartal sehr positiv entwickelt. Hier haben wir ein Plus von 4,6 Prozent im Vorjahresvergleich erzielt. Die Umsatzrückgänge im traditionellen Telefonie-Geschäft konnten so mehr als ausgeglichen werden. Dadurch stieg der Quartalsumsatz des Segments Europa um 1,3 Prozent im Vorjahresvergleich.

Das bereinigte EBITDA stieg im zweiten Quartal durch erfolgreiche Kostendisziplin um rund 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

T-Mobile US hat seine Erfolgsserie auch im zweiten Quartal 2018 fortgesetzt. Unser Netz hat hier mittlerweile eine Bevölkerungsabdeckung von rund 323 Millionen Einwohnern. Dabei kann T-Mobile US bei den Kunden mit den höchsten Übertragungsgeschwindigkeiten in den USA im LTE-Netz punkten.

Mehr als eine Million neue Vertragskunden unter der eigenen Marke und rund 1,6 Millionen Neukunden im zweiten Quartal insgesamt trugen dazu bei, die Service-Umsätze weiter deutlich zu erhöhen. Mit einer Steigerung im Quartalsvergleich um 6,1 Prozent auf 7,8 Milliarden Dollar weist T-Mobile US abermals das stärkste Wachstum der vier amerikanischen Netzbetreiber auf.

Parallel dazu konnte die Wechslerate bei Vertragskunden weiter auf den Rekordwert von 0,95 Prozent gesenkt werden. Das ist eine Verbesserung um 14 Prozent innerhalb von zwölf Monaten.

Umsatzplus und stärkere Kundenbindung haben wesentlich den Anstieg des bereinigten EBITDA um 5 Prozent auf 3,0 Milliarden Dollar getragen.

T-Mobile US hat vor wenigen Tagen seine Zahlen für das zweite Quartal veröffentlicht und dabei auch seine Wachstumsprognose für das Gesamtjahr präzisiert und angehoben. Zum zweiten Mal übrigens in diesem Jahr.

Bei der Neukundengewinnung liegt die Erwartung jetzt bei 3 bis 3,6 Millionen Vertragskunden unter eigener Marke. Zu Beginn des Jahres lag die Prognose noch bei 2 bis 3 Millionen Neukunden.

Für das bereinigte EBITDA lag das Ziel für 2018 zunächst bei 11,3 bis 11,7 Milliarden Dollar. Die Prognose wurde jetzt auf 11,5 bis 11,9 Milliarden Dollar erhöht.

T-Systems hat im zweiten Quartal 2018 das bereinigte EBITDA im Vergleich zu den ersten drei Monaten des Jahres erwartungsgemäß verdoppelt. Nach dem ersten Halbjahr liegt das Unternehmen weiter auf der Linie seiner Jahresziele.

Sehr positiv hat sich – wie schon in den ersten drei Monaten – der Auftragseingang entwickelt. Dieser lag mit 1,8 Milliarden Euro um mehr als 40 Prozent höher als im Vorjahr.

Der Umsatz war in den drei Monaten leicht rückläufig. Das bereinigte EBITDA zeigte im zweiten Quartal einen Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert um 11 Prozent.

Im Segment Group Development haben sich die Kundenzahlen bei T-Mobile Niederlande weiter positiv entwickelt. Die Zahl der Vertragskunden stieg im zweiten Quartal um 87.000. Innerhalb eines Jahres haben wir die Zahl der Vertragskunden um mehr als 310.000 oder 10 Prozent erhöht.

Die Service-Umsätze gingen dennoch im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr deutlich um fast 15 Prozent zurück. Hier schlugen sich neben der Umstellung auf IFRS 15 in erheblichem Maße Regulierungseinflüsse nieder, Stichwort roam like home. Der unterliegende Service-Umsatz war jedoch mit minus 1 Prozent nahezu stabil. Das bereinigte EBITDA sank um 8 Prozent.

Aber eines bleibt richtig: Die Niederlande sind ein sehr schwieriger Markt. Wir gewinnen zwar kontinuierlich seit 10 Quartalen Vertragskunden im Mobilfunk hinzu. Wir stehen aber in einem Markt, der von zwei konvergenten Spielern dominiert wird.

Wenn es hier mehr Wettbewerb durch neue Konvergenz-Produkte geben soll und vor allem wenn die Niederlande einen schnellen 5G-Rollout haben wollen, dann brauchen sie einen starken und nachhaltigen dritten integrierten Anbieter.

Das deutsche Tower-Geschäft hat sich – wie erwartet – durchgängig positiv entwickelt.

Abschließend zum Überblick über das erste Halbjahr 2018 möchte ich noch kurz auf unsere Finanzkennzahlen eingehen.

Die Netto-Verschuldung ist im zweiten Quartal gegenüber dem Stand Ende März erwartungsgemäß angestiegen.

Einflussfaktoren waren hier im Wesentlichen die Dividendenzahlung, Währungseinflüsse, der Erwerb weiterer Aktien der T-Mobile US sowie der OTE und die Beendigung des Maut-Verfahrens.

Durch den um 16 Prozent höheren Free Cashflow von 1,5 Milliarden Euro im zweiten Quartal konnten wir dennoch die Netto-Verbindlichkeiten um 1 Prozent gegenüber dem Stand zur Jahresmitte 2017 absenken.

Meine Damen und Herren,

wie Sie sehen läuft das operative Geschäft gut. Das hat uns den Rücken freigehalten, um uns um einige strategische Themen zu kümmern.

Ich möchte zum Abschluss auf diese strategischen Weichenstellungen eingehen, die seit dem Ende des zweiten Quartals erfolgreich umgesetzt wurden.

Erstens: Wir können künftig in zwei weiteren europäischen Beteiligungsgesellschaften den Kunden konvergente Angebote bieten:

Im Juli hat die EU-Kommission T-Mobile Austria gestattet, den Kabelnetz-Anbieter UPC zu übernehmen. Bis Ende 2021 sollen 2 Millionen Haushalte in Österreich Gigabit-Geschwindigkeiten im Festnetz und damit auch Bündel-Angebote vom Mobilfunk über breitbandiges Festnetz bis hin zu TV nutzen können. Ab dem 1. August 2018 wird UPC vollständig in den Konzernabschluss einbezogen.

Ebenfalls im Juli haben wir in Polen nach der bisherigen Absichtserklärung mit Orange über den Zugang zu deren Glasfasernetz jetzt einen festen Vertrag abgeschlossen.

In den kommenden Jahren können wir dann mehr als 4 Millionen Haushalten Bündel-Angebote unterbreiten.

Zweitens: Die Vorbereitungen seitens der Deutschen Telekom für eine Umsetzung des US-Deals bezüglich der Finanzierung sind umgesetzt.

Drittens: In Deutschland stechen zwei Themen heraus, die unsere integrierte Netzstrategie vorantreiben.

In Stuttgart wollen wir in den kommenden Jahren bis zu 1,3 Millionen Haushalte und 140.000 Unternehmensstandorte mit Glasfaser direkt versorgen. Zudem wollen wir unser LTE-Netz hier weiter ausbauen und ein 5G-Netz für Smart-City-Anwendungen errichten.

Wir bauen das Gigabit-Netz in der Region und investieren dafür insgesamt bis zu 1,1 Milliarden Euro. Weitere bis zu 0,5 Milliarden Euro steuert die Region bei.

Seit Anfang August läuft der Rollout von Super-Vectoring. Wir schrauben damit die Übertragungsgeschwindigkeit im Festnetz auf bis zu 250 Mbit/s im Download und bis zu 40 Mbit/s im Upload hoch. Dabei bieten wir im Download mindestens 100 Mbit/s und für die weit überwiegende Zahl der Haushalte sogar mindestens 175 Mbit/s.

Im ersten Schritt sind rund 6 Millionen Haushalte dabei. Rund um den Jahreswechsel wollen wir – wie versprochen – diese Übertragungsgeschwindigkeit rund 15 Millionen Haushalten in Deutschland bieten. Und bis Ende 2019/Anfang 2020 streben wir rund 27 Millionen Haushalte an.

Mit unserem Glasfaser-Ausbau der vergangenen vier Jahre haben wir die Basis geschaffen, um möglichst schnell möglichst vielen Haushalten und Unternehmen hohe Übertragungsgeschwindigkeiten bieten zu können. Und wir fahren den Ausbau der Glasfaser-Anschlüsse bis ins Haus und an das Unternehmen jetzt stetig hoch bis auf rund 2 Millionen im Jahr 2021. Ab dann sollen jedes Jahr weitere bis zu 2 Millionen durchgehende Glasfaser-Anschlüsse folgen.

Meine Damen und Herren,

unsere Investitionen in Netze und konvergente Angebote sind die Basis für das beste Kundenerlebnis. Dafür investieren wir mehr als jeder andere. Mit unserer Netz-Qualität erreichen wir in Deutschland regelmäßig Spitzen-Platzierungen bei den Connect-Tests im Festnetz wie im Mobilfunk oder auch bei der Stiftung

Warentest. Unter den amerikanischen Mobilfunkanbietern bietet T-Mobile US die höchsten Übertragungsgeschwindigkeiten im Mobilfunk.

Zum besten Kundenerlebnis gehört aber auch ein Top-Service. So haben wir beispielsweise im aktuellen Connect-Test der Hotlines deutscher Breitband-Anbieter den ersten Platz belegt. In den USA hat T-Mobile von J.D. Power abermals die Auszeichnung für den besten Kundenservice der Mobilfunkanbieter erhalten.

Für das beste Kundenerlebnis haben wir in den vergangenen Monaten wieder eine Menge erreicht und die Kunden zeigen uns dies, indem sie unsere Produkte buchen.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.