

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2019
9. Mai 2019

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

danke, Philipp!

Auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer Telefonkonferenz.

Das erste Quartal 2019 ist gut verlaufen, wir sind erfolgreich in das Jahr gestartet.

Unser Dreiklang aus bestem Service, attraktiven Produkten und hervorragenden Netzen funktioniert immer besser. Dadurch konnten wir unsere Kundenzahl weltweit weiter steigern.

Gleichzeitig erreichen wir durch Kostendisziplin höhere Ergebnisse und einen steigenden Cashflow und sichern so den Spielraum für unsere hohen Investitionen.

Im Einzelnen:

- Im ersten Quartal haben wir weltweit rund 3,7 Milliarden Euro investiert, 20 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Mittel flossen vor allem in den Netzausbau in den USA, Deutschland und im Segment Europa.
- Der Umsatz ist organisch um 3,5 Prozent gewachsen.
- Das bereinigte EBITDA AL ist organisch um 3,9 Prozent gestiegen. Am stärksten war der Zuwachs mit 6,2 Prozent bei T-Mobile US. Auch im Geschäft außerhalb der USA konnten wir das Ergebnis um 2,1 Prozent erhöhen. Alle operativen Segmente haben im ersten Quartal ihre Ergebnisse gegenüber Vorjahr verbessert.
- Trotz der hohen Investitionen lag der Free Cashflow AL vergleichbar um 9,6 Prozent über dem Vorjahreswert.
- Damit bestätigen wir auch unsere Ziele für das Gesamtjahr. Das bereinigte EBITDA AL soll auf rund 23,9 Milliarden Euro steigen. Für den Free Cashflow AL erwarten wir einen Anstieg auf rund 6,7 Milliarden Euro.
- Die Ausgangswerte des Vorjahres sind um die Auswirkungen aus der Erstkonsolidierung von UPC in Österreich und Tele2 NL sowie um IFRS-16-Effekte angepasst.

- Mit Blick auf diese Zahlen und auch auf unsere Wettbewerber sage ich mit Stolz: Wir wachsen weiter!

Meine Damen und Herren,

auf Chart 5 sehen Sie beispielhaft einige Daten zu unseren Netz-Investitionen.

Unser Glasfasernetz in Deutschland deckt inzwischen mehr als 34 Millionen Haushalte ab. Das sind rund 3 Millionen mehr als noch vor einem Jahr.

Mit Supervectoring erhöhen wir für viele Haushalte die Übertragungsgeschwindigkeiten im Festnetz nochmals. Damit haben wir im August 2018 angefangen.

In gerade einmal 8 Monaten haben wir für rund 21 Millionen Haushalte die Übertragungsgeschwindigkeiten auf mehr als 100 Mbit/s und bis zu 250 Mbit/s umgestellt. Eine gewaltige Kraftanstrengung unserer Techniker, denen ich dafür herzlich danken möchte.

Bis zum Jahresende wollen wir 28 Millionen Haushalte erreichen.

Darüber hinaus haben wir für rund 200 Gewerbegebiete den Glasfaser-Ausbau angestoßen. Mehr als sechsmal so viel wie vor einem Jahr. Damit erreichen wir insgesamt rund 80.000 Haushalte und Unternehmensstandorte.

Inzwischen sind rund 90 Prozent der Anschlüsse in Deutschland auf IP-Technik umgestellt. Das sind über 4 Millionen mehr als vor einem Jahr.

Die IP-Umstellung ist ein unabdingbarer Bestandteil, um unser Festnetz schneller zu machen. Ohne IP-Umstellung kein Vectoring und kein Supervectoring.

Wir können Fehler im Netz schneller und besser analysieren und Anschlüsse ohne manuelle Arbeiten an den Verteilerkästen vor Ort umschalten.

Die Kunden erhalten mehr Möglichkeiten, die eigenen Produkte und Verträge im Kundencenter online selbst zu verwalten. Kurz: besserer und schnellerer Service.

Für unsere Privatkunden wollen wir die IP-Umstellung 2019 abschließen, bei den Geschäftskunden 2020.

Die Abdeckung unseres LTE-Netzes in Deutschland beträgt 97,7 Prozent.

Wir nutzen zunehmend auch die Frequenzen im 900-MHz-Bereich. Allein im ersten Quartal 2019 haben wir so für weitere 242.000 Haushalte LTE verfügbar gemacht.

Unser Mobilfunknetz in Deutschland hat gerade erst wieder den Connect-Netztest gewonnen. Wir haben nicht nur die größte Netzabdeckung in Deutschland. Mehrere zehntausend Connect-Leser bescheinigen uns auch die beste Netzqualität.

Meine Damen und Herren,

wir machen weiter Tempo beim Netzausbau. Im Festnetz wie im Mobilfunk. Wir werden auch dieses Jahr wieder umfangreich in Deutschland investieren. Mehr als 5 Milliarden Euro. Der Großteil davon entfällt auf den Ausbau und die Modernisierung unserer Netze. Für unsere Kunden.

Im Festnetz wollen wir den Glasfaser-Ausbau bis an die Verteilerkästen 2019 abschließen.

Im Mobilfunk wollen wir im laufenden Jahr weitere rund 1.800 Sendestationen neu errichten, um unser Netz weiter auszubauen, zu verdichten und um weiße Flecken zu schließen.

Wir arbeiten mit Hochdruck auf rund 36.000 Sendestandorte Ende 2021 hin. Und wir arbeiten natürlich auch bereits am nächsten großen Thema: 5G. Dazu haben wir ein Versprechen abgegeben: Bis 2025 wollen wir 99 Prozent der Bevölkerung und 90 Prozent der Fläche Deutschlands mit 5G versorgen.

Auf dem Kapitalmarkttag 2018 haben wir unseren Anspruch klar formuliert: Wir wollen der führende Mobilfunk-Netzbetreiber in Deutschland sein. Dieser Anspruch gilt auch für 5G.

Wir sind bereit loszulegen.

Meine Damen und Herren,

Noch kurz einige Worte zu unserem Netzausbau außerhalb Deutschlands.

In unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften haben wir die Zahl der Haushalte, die wir mit unserem Glasfaser-basierten Netz erreichen, innerhalb eines Jahres um mehr als 20 Prozent auf 7,9 Millionen erhöht.

Rund 85 Prozent der Anschlüsse sind inzwischen auf IP umgestellt. Das sind 1,7 Millionen mehr als Ende des ersten Quartals 2018.

Die LTE-Netze erreichen inzwischen 97 Prozent der Bevölkerung. Das sind zwei Prozentpunkte mehr als ein Jahr zuvor.

In den USA richtet T-Mobile den Netzausbau zunehmend auf 5G aus. Das 4G-LTE-Netz erreicht inzwischen 99 Prozent der amerikanischen Bevölkerung.

T-Mobile US setzt nun forciert die 2017 erworbenen Mobilfunk-Frequenzen im 600-MHz-Bereich ein. Das Team baut gezielt 4G LTE in diesem Frequenzband mit Technik aus, die bereits für 5G vorbereitet ist. Damit werden bereits jetzt rund 3.500 Städte und Ortschaften in 44 US-Staaten und Puerto Rico abgedeckt. Ziel ist das erste landesweite 5G-Netz im kommenden Jahr.

Meine Damen und Herren,

Auch im ersten Quartal 2019 konnten wir unsere Kundenzahl weltweit deutlich erhöhen.

Einige Beispiele:

- Im Vergleich zum Vorjahresquartal ist die Zahl der Glasfaser-basierten Anschlüsse in Deutschland um 24 Prozent auf 12,9 Millionen gestiegen.
- Unsere MagentaEINS Angebote nutzen inzwischen 4,4 Millionen Kunden. Das ist ein Zuwachs von 650.000 innerhalb eines Jahres.
- Mehr als 500.000 neue Vertragskunden unter eigenen Marken konnten wir im Mobilfunk in Deutschland über die vergangenen 12 Monate hinzugewinnen.
- Bei den Breitband-Kunden haben wir im Jahresvergleich in Deutschland um 251.000 zugelegt.
- Bei den TV-Kunden stieg die Kundenbasis in den vergangenen 12 Monaten um 227.000.

- In all diesen Feldern konnten wir auch in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften punkten.
- Die konvergenten Bündelprodukte nutzen inzwischen 3,8 Millionen Kunden im Segment Europa. Das ist ein Zuwachs gegenüber dem ersten Quartal 2018 von rund 1,3 Millionen Kunden. Besonders stark fiel der Zuwachs in Griechenland aus.
- Im Mobilfunk konnten wir rund 1,1 Millionen neue Vertragskunden hinzugewinnen.
- Die Zahlen für das Breitband-Geschäft und unsere TV-Angebote waren natürlich durch die Erstkonsolidierung von UPC in Österreich geprägt.
- Organisch betrug der Zuwachs der Breitband-Anschlüsse rund 300.000. Die Zahl der TV-Kunden stieg um mehr als 100.000.
- Durch die Erstkonsolidierung von UPC sind darüber hinaus mehr als 562.000 Breitband- und 455.000 TV-Kunden hinzugekommen.
- Wie in Österreich können wir auch in den Niederlanden nach dem Erwerb von Tele2 im Wettbewerb künftig mit konvergenten Angeboten punkten.
- T-Mobile NL ist nicht nur durch den Zusammenschluss mit Tele2 gewachsen. Das Unternehmen hat auch organisch die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk über die vergangenen 12 Monate um rund 250.000 gesteigert.

- Durch den Zusammenschluss mit Tele2 haben wir einen Sprung bei den Mobilfunk-Kunden auf 5,4 Millionen gemacht. Die Zahl der Festnetz-Kunden hat sich auf 560.000 mehr als verdoppelt. Damit bringen wir jetzt deutlich mehr Gewicht in den Wettbewerb in den Niederlanden ein.

Abschließend noch kurz zu T-Mobile US.

Das US-Team hat ja die Zahlen für das erste Quartal bereits vorgelegt.

Über die vergangenen 6 Jahre hat T-Mobile US in jedem Quartal mehr als eine Million Neukunden hinzugewonnen.

Bei den Vertragskunden unter eigener Marke betrug der Zuwachs über die vergangenen 12 Monate rund 4,5 Millionen. Dazu ist die Wechslerate im ersten Quartal auf rekordniedrige 0,88 Prozent gesunken. Das ist im zweiten Quartal in Folge niedriger als bei AT&T.

Den Mittelwert der Prognose für das Wachstum der Vertragskunden im Gesamtjahr hat T-Mobile US gerade um 300.000 Neukunden angehoben.

Meine Damen und Herren,

Mit dieser guten Entwicklung der Kundenzahlen im ersten Quartal konnten wir den Umsatz, das bereinigte EBITDA AL und den Free Cashflow AL des Konzerns deutlich erhöhen.

Wir liegen mit der organischen Entwicklung voll auf der Linie zu unseren Jahreszielen und im Rahmen unserer Prognosen, die wir zum Kapitalmarkttag 2018 abgegeben haben.

Und damit übergebe ich an Christian Illek.