

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Conference Call**

**Bericht zum 1. Halbjahr 2019**

**8. August 2019**

**Timotheus Höttges**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

danke, Stephan!

Auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer Telefonkonferenz.

Ich möchte heute mit Ihnen über folgende Punkte der Deutschen Telekom sprechen:

1. die Finanzaahlen
2. das operative Geschäft
3. die Transformation und
4. die Portfolioentwicklung

Kommen wir zum ersten Punkt, den Finanzaahlen:

Die Deutsche Telekom entwickelt sich sehr positiv – beim Umsatz im ersten Halbjahr stärker als wir in unserer mittelfristigen Erwartung vom Kapitalmarkttag 2018 kommuniziert haben. Und beim bereinigten EBITDA liegen wir am oberen Rand des Prognosekorridors.

Wir sind auf dem besten Weg, unsere Konzernziele 2019 zu erfüllen, und das in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld und in einer sich insgesamt abschwächenden Konjunktur.

Die Telekom steht heute gut da, weil das Unternehmen wächst. In den USA und in Europa. Das kommt mir in der öffentlichen Wahrnehmung oft zu kurz. Ja, unser US-Geschäft ist stark.

Aber: Auch in Europa wachsen wir. Acht Quartale in Folge haben wir das Ergebnis in unserem Geschäft außerhalb der USA gesteigert. Das ist in unserer Branche einzigartig. Und dies untermauert das zweite Quartal 2019 eindrucksvoll.

Wir haben in den vergangenen fünf Jahren insgesamt mehr als 72 Milliarden Euro investiert. Ohne Ausgaben für Spektrum waren es mehr als 55 Milliarden Euro.

Der Konzern ist auf einem sichtbaren Wachstumskurs.

Von 2014 bis 2018 ist der Konzern jedes Jahr organisch gewachsen:

- beim Umsatz im Durchschnitt um 3 Prozent pro Jahr
- beim bereinigten EBITDA um rund 6 Prozent pro Jahr und
- beim Free Cashflow um rund 11 Prozent pro Jahr.

Diese positive Entwicklung haben wir im ersten Halbjahr 2019 fortgesetzt:

- Der berichtete Umsatz ist in den sechs Monaten um 7,9 Prozent gestiegen. Bereinigt um Wechselkurseffekte und die Veränderungen unseres Portfolios landen wir organisch bei 3,2 Prozent. Damit liegen wir oberhalb unserer mittelfristigen Prognose vom Kapitalmarkttag von 1 bis 2 Prozent.
- Das bereinigte EBITDA AL ist um 7,7 Prozent gestiegen. Der organische Zuwachs beträgt 3,7 Prozent.
- Zur Erinnerung: Wir haben uns das Ziel gesetzt, mittelfristig eine Steigerung von 2 bis 4 Prozent im Durchschnitt der Jahre 2017 bis 2021 zu erreichen. Wir liegen hier also am oberen Rand.
- Alle operativen Segmente konnten ihre Ergebnisse verbessern.
- Dadurch stieg auch der Free Cashflow AL weiter an. Im Halbjahr organisch um 9 Prozent.
- Und das trotz erneut höherer Investitionen. Der Cash Capex – ohne Ausgaben für Spektrum – stieg um 15 Prozent auf 7 Milliarden Euro.
- Wir haben unsere Netze weiter ausgebaut und modernisiert. In den USA wie auch in Europa.
- Unter dem Strich ist der Konzernüberschuss um 24 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro gestiegen. Das geht zum einen auf den Wegfall eines negativen Sondereinflusses aus dem zweiten Quartal 2018 zurück, Stichwort: Streitbeilegung Toll Collect.
- Zum anderen hat aber das höhere Ergebnis im operativen Geschäft auch zu einem Anstieg des bereinigten Konzernüberschusses geführt, plus 3,5 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro. Das bereinigte Ergebnis je Aktie erhöhte sich in gleichem Maße auf 53 Cent.

Wir freuen uns, dass wir unsere Ziele für das Gesamtjahr klar bestätigen können. 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.

Auch am Kapitalmarkt sind unser Wachstumskurs und die Verlässlichkeit, mit der wir geliefert haben, was wir versprechen, über die vergangenen Quartale positiv aufgenommen worden. Der Total Shareholder Return der T-Aktie hat sich auf Jahressicht besser entwickelt als bei den großen europäischen Wettbewerbern und auch besser als der DAX.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu meinem zweiten Punkt: dem operativen Geschäft, unserer Kundenentwicklung, der Netzabdeckung und dem Netzausbau.

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

Einige Beispiele:

- Auf dem europäischen Kontinent betreuen wir in unseren Mobilfunk-Gesellschaften inzwischen 49,5 Millionen Vertragskunden. Das ist ein Zuwachs um 3,1 Millionen seit Mitte 2018.
- Unsere MagentaEINS Angebote nutzen inzwischen 8,6 Millionen Kunden in Deutschland und in den europäischen Beteiligungsgesellschaften. Das sind zwei Millionen mehr als zur Jahresmitte 2018. Plus 30 Prozent.

- Im Vergleich zum Vorjahresquartal ist die Zahl der Glasfaser-basierten Anschlüsse in Betrieb in Deutschland um 22 Prozent auf 13,4 Millionen gestiegen.
- In den USA ein ähnlich erfreuliches Bild: Seit Mitte 2013 hat T-Mobile US jedes Quartal mehr als eine Million Neukunden hinzugewonnen. Über die vergangenen zwölf Monate waren es 7,5 Millionen Neukunden.

Dieser Erfolg basiert auf unserer Netzabdeckung, die wir weltweit weiter ausbauen:

- In unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften haben wir die Zahl der Haushalte, die wir mit unserem Glasfaser-basierten Netz erreichen, im Jahresvergleich um 20 Prozent auf 8,2 Millionen erhöht.
- Die LTE-Netze der europäischen Beteiligungsgesellschaften erreichen inzwischen mehr als 97 Prozent der Bevölkerung.
- In den USA erreicht das 4G-LTE-Netz von T-Mobile inzwischen 99 Prozent der amerikanischen Bevölkerung.
- Gleichzeitig baut T-Mobile US beschleunigt LTE im 600-MHz-Bereich aus mit Technik, die schon für den geplanten 5G-Start vorbereitet ist. Damit deckt das Unternehmen mit 600-MHz-Spektrum bereits fast 6.600 Städte und Ortschaften in 46 US-Staaten und Puerto Rico ab. Das entspricht einer Gesamtfläche von mehr als 1,2 Millionen Quadratmeilen, fast ein Drittel der Landesfläche, mit 156 Millionen Einwohnern. Unser Ziel bleibt das erste landesweite 5G-Netz im kommenden Jahr.

- In Deutschland deckt unser Glasfasernetz inzwischen mehr als 34 Millionen Haushalte ab. Das ist im Jahresvergleich ein Zuwachs um rund 2,6 Millionen. Vor einem Jahr haben wir den Ausbau von Super-Vectoring gestartet.
- Nach nur zwölf Monaten können 22 Millionen Haushalte und Unternehmensstandorte Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 250 Mbit/s nutzen. Bis zum Jahresende wollen wir 28 Millionen Haushalte erreichen.
- Für weitere 50 Gewerbegebiete haben wir im zweiten Quartal den Glasfaser-Ausbau angestoßen. Stand jetzt sprechen wir über 245 Gewerbegebiete in Deutschland mit rund 100.000 Unternehmensstandorten.
- Wir haben 93 Prozent der Anschlüsse in Deutschland auf IP-Technik umgestellt. Im Jahresvergleich ist das ein Zuwachs von mehr als vier Millionen.
- Für unsere Privatkunden wollen wir die IP-Umstellung – wie geplant – noch in diesem Jahr abschließen.
- Die Abdeckung unseres LTE-Netzes in Deutschland beträgt 97,8 Prozent. Dafür haben wir in den vergangenen zwölf Monaten weitere rund 1.400 Mobilfunkstandorte in das Netz integriert. Wir haben die höchste Netz-abdeckung in Deutschland. Zum Jahresende wollen wir wie versprochen eine Netzabdeckung von 98 Prozent erreichen. Und wir haben die beste Netzqualität in Deutschland. Das haben die Connect-Leser uns gerade wieder bescheinigt.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu den Fortschritten, die wir im Rahmen unserer Transformation machen.

Der Wettbewerb bei Geschäfts- wie Privatkunden hat sich weiter intensiviert. Deswegen müssen wir schneller werden, aber vor allem produktiver. Wir werden alles tun, um uns den sich ändernden Kundenwünschen anzupassen.

- Deshalb wollen wir die TK-Services der T-Systems in die Telekom Deutschland integrieren. Mit der Zusammenlegung des TK-Geschäfts wollen wir den Netze-Bereich der Telekom enger zusammenschieben und damit den Kern unseres Geschäfts vereinheitlichen. Wir rücken durch eine einheitliche Struktur näher an die Kunden heran, wir reduzieren Schnittstellen, werden schneller, machen damit die Netze auch sicherer und können die Kosten senken.
- Aus den gleichen Gründen wollen wir zwei Geschäftsfelder, für Security und das Internet der Dinge, innerhalb des Systemgeschäfts in eigenständige Gesellschaften ausgliedern. Auch hier gilt: mehr Nähe zum Kunden, mehr Schnelligkeit und Flexibilität.
- Die Telekom Shop-Gesellschaft wird sich dem geänderten Nutzungsverhalten der Kunden anpassen. Natürlich wollen wir unseren Kunden auch künftig den persönlichen Kontakt zur Deutschen Telekom anbieten.
- Die Privatkunden nutzen aber für Einkäufe und Serviceleistungen zunehmend unsere Online-Angebote. Deshalb überprüfen wir entlang der Kundenfrequenz in den einzelnen Shops, ob wir diese noch rentabel betreiben können.

- Auch in der Vergangenheit haben wir pro Jahr 15 bis 20 Shops geschlossen oder in Partner-Geschäfte umgewandelt. An einzelnen Stellen haben wir auch neue Shops eröffnet. Diese Überprüfung setzen wir fort und richten uns damit an der Nachfrage der Kunden aus.

Damit komme ich zu meinem vierten Punkt: der Portfolioentwicklung und unserem anorganischen Wachstum.

- In den Niederlanden haben wir Tele2 übernommen.
- In Österreich kam UPC hinzu. In beiden Ländern können wir jetzt konvergente Produktbündel aus Festnetz und Mobilfunk anbieten.
- OTE hat sich von dem reinen Mobilfunk-Geschäft in Albanien getrennt.
- Abseits dieser anorganischen Schritte möchte ich auf die vereinbarte Kooperation für den Glasfaserausbau mit EWE Tel verweisen und in Polen auf die Verträge zur Nutzung von Glasfaserleitungen insbesondere von Orange.

Abschließend erlauben Sie mir noch einige Anmerkungen zum geplanten Zusammenschluss von Sprint und T-Mobile US:

- Wir sind der Umsetzung der Transaktion ein großes Stück näher gekommen.
- Beide Unternehmen haben mit dem amerikanischen Bundes-Justizministerium, dem DoJ, eine Vereinbarung über Auflagen geschlossen.

- Dazu gehören auch Vereinbarungen zwischen T-Mobile US und Sprint einerseits sowie dem Satelliten-TV-Betreiber Dish andererseits. Im Gegenzug verzichtet das DoJ auf eine Klage gegen die Transaktion.
- Das ist ein wichtiger Schritt im Gesamtverfahren zur Genehmigung des Zusammenschlusses.

Wir haben schon in den vergangenen Jahren die Wettbewerber distanziert. Mit günstigen Tarifen, bestem Service und einer hervorragenden Netzqualität für die Kunden.

Diese Un-carrier-Strategie wollen wir mit der nach dem Zusammenschluss größeren, schlagkräftigeren T-Mobile noch einmal forcieren – zum Vorteil der Kunden in den USA. Indem wir den Wettbewerb mit den großen landesweiten Mobilfunk-unternehmen AT&T und Verizon, aber auch mit den großen Kabelgesellschaften, die zunehmend in den Telekommunikationsmarkt drängen, noch schärfer mit einer aggressiven Strategie führen.

Ein zentraler Bestandteil ist dabei der beschleunigte Auf- und Ausbau eines landesweiten 5G-Netzes. Hierfür wollen wir die Finanzkraft beider Unternehmen bündeln und die starke Mobilfunk-Spektrum-Position von Sprint einsetzen.

So erreichen wir eine Geschwindigkeit beim Netzaufbau, die weder T-Mobile US noch Sprint allein erreichen könnten. So können wir die Wettbewerber weiter und noch stärker zum Nutzen der Kunden unter Druck setzen.

Diese Planung, eine größere, stärkere T-Mobile zu schaffen, ist intakt. Das belegen die geplanten Synergien im Barwert von rund 43 Milliarden Dollar auf der Kosten- und Capex-Seite.

Wir sind zuversichtlich, dass wir im weiteren Verfahren mit diesen klaren Vorteilen für die Kunden und damit für den Wettbewerb in den USA überzeugen und alle erforderlichen Genehmigungsschritte erfolgreich abschließen können.

Lassen Sie mich zusammenfassen:

Wir können sehr zufrieden mit der Entwicklung der Deutschen Telekom sein. Erneut ein Quartal mit sehr guten Finanzergebnissen. Wir liegen mit der organischen Entwicklung voll auf der Linie zu unseren Jahreszielen. Unsere operative Wachstumsstärke ist in den USA und Europa einschließlich des großen deutschen Geschäftes nachhaltig.

Gleichzeitig treiben wir unsere interne Transformation mit mehr Kundenorientierung, wichtigen Digitalisierungsanstrengungen und notwendigen Kostenverbesserungen voran. Auch hier machen wir gute Fortschritte.

Mit der Neuausrichtung der TSI haben wir hierfür einen weiteren großen Schritt eingeleitet. Und dies alles, ohne dabei die Weiterentwicklung unseres Portfolios zu vernachlässigen. Ganz im Gegenteil. In den USA haben wir einen großen Schritt getan, um zukünftig auf Augenhöhe mit den großen Anbietern noch stärker in den Wettbewerb treten zu können.

Und damit gebe ich ab an Christian Illek.