

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 3. Quartal 2019
7. November 2019

Christian P. Illek
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Danke, Tim,

meine Damen und Herren,

die hohe Dynamik in unserem operativen Geschäft hat im dritten Quartal 2019 angehalten.

Der ausgewiesene Konzernumsatz ist in den drei Monaten um 4,8 Prozent auf 20,0 Milliarden Euro gestiegen. Das ist erstmals ein Konzernumsatz von mehr als 20 Milliarden Euro in einem Quartal. Der organische Zuwachs betrug 1,7 Prozent.

Die Differenz zwischen dem ausgewiesenen und dem um Wechselkurs- und Konsolidierungskreisveränderungen adjustierten Umsatz geht zu 74 Prozent

auf Wechselkursveränderungen zurück. Das betrifft vornehmlich den im Vorjahresvergleich stärkeren Dollar. Auf die Erstkonsolidierung von UPC in Österreich und Tele2 in den Niederlanden gehen 26 Prozent zurück.

Das bereinigte EBITDA AL stieg in den drei Monaten um 5,4 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro. Der organische Zuwachs betrug 3,0 Prozent. Die Veränderung des Dollar-Kurses macht hier rund 86 Prozent der Differenz aus. Die weiteren 14 Prozent entfallen auf die Erweiterung des Konsolidierungskreises in Österreich und den Niederlanden.

Dabei stieg das bereinigte EBITDA AL sowohl in den USA wie auch in den anderen operativen Segmenten. Und das auch in organischer Betrachtung. Und praktisch gleich stark auf beiden Seiten des Atlantiks.

Der Free Cashflow AL stieg im dritten Quartal um 17,5 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. Der Zuwachs in den ersten neun Monaten von 13,8 Prozent gegenüber Vorjahr zeigt, dass wir klar auf dem Weg zu unserem Jahresziel sind.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss betrug im dritten Quartal 1,4 Milliarden Euro, plus 23,2 Prozent im Jahresvergleich. Das geht auf das höhere operative Ergebnis zurück. Zudem hatten im Vorjahresquartal Sondereinflüsse per saldo mit rund minus 0,2 Milliarden Euro das Ergebnis belastet. Gegenläufig wirkten im dritten Quartal 2019 höhere Anteile von Minderheitsgesellschaftern am Jahresüberschuss. Dies resultiert aus dem Ergebnis-Anstieg von T-Mobile US.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg um 7,5 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Darin spiegelt sich die erhöhte Ertragskraft des Konzerns wider.

Und nun zu unseren operativen Segmenten im Einzelnen.

Im Segment Deutschland haben wir weiter deutliche Kundenzuwächse erreicht.

Bei den Glasfaser-Anschlüssen hat die hohe Dynamik der vorangegangenen Quartale mit einem Zuwachs um 534.000 angehalten. Wir haben jetzt 16 Quartale in Folge jeweils mehr als eine halbe Million Glasfaser-basierte Anschlüsse neu ans Netz genommen.

Das Neugeschäft bei Breitband-Anschlüssen hat sich im Vergleich zum zweiten Quartal wieder verbessert. Wir hatten hier einen Netto-Zuwachs um 47.000 Kunden.

Bei MagentaTV hat sich das Neukunden-Geschäft mit einem Zuwachs um 67.000 gegenüber dem Vorjahresquartal beschleunigt. Das Rebranding und zusätzliche Inhalte wirken sich hier positiv aus.

Die Kundenbasis für unsere integrierten MagentaEINS Produktangebote konnten wir weiter ausbauen.

Am Ende des zweiten Quartals hatten 24 Prozent der Haushalte mit einem Breitband-Anschluss auch ein MagentaEINS Paket gebucht. Das ist ein Zuwachs um 3 Prozentpunkte beziehungsweise rund 570.000 Kunden im Jahresvergleich. Bei den Mobilfunk-Vertragskunden beträgt der Anteil mit MagentaEINS Bündelprodukten inzwischen 55 Prozent.

Im deutschen Mobilfunk-Geschäft haben sich das Wachstum der eigenen Vertragskundenbasis und der starke Anstieg in der Datennutzung fortgesetzt.

Im dritten Quartal 2019 konnten wir 180.000 neue Vertragskunden unter unseren eigenen Marken hinzugewinnen.

Der Bestand an Kunden mit einem LTE-fähigen Endgerät und einer LTE-Tarifkomponente stieg weiter auf 12,5 Millionen per Ende September an. Gleichzeitig erhöhte sich die Datennutzung weiter deutlich: Allein im Vergleich zum Vorjahresquartal hatten wir einen Anstieg um 58 Prozent auf 3,9 GB pro Monat und Kunde im Durchschnitt. Innerhalb von drei Monaten ist das ein Zuwachs um rund 0,7 GB/Monat. Diese Entwicklung wurde vorangetrieben durch die Ausweitung der Inklusiv-Angebote beispielsweise um StreamOn und Social- sowie Gaming-Komponenten.

Die Zahl der StreamOn Kunden stieg allein in den drei Monaten um 543.000.

Das hat dazu beigetragen, dass die Wechslerquote bei den eigenen Vertragskunden bei weniger als 1 Prozent lag. Und das bereits seit dem vierten Quartal 2018.

Die Service-Umsätze im Mobilfunk stiegen im dritten Quartal um 0,7 Prozent gegenüber Vorjahr. Darin sind gegenläufige Einflüsse aus der Regulierung internationaler Gespräche und der Anpassung der mobilen Terminierungsentgelte berücksichtigt. Ohne diese Faktoren lag der Anstieg der mobilen Service-Umsätze bei 1,6 Prozent.

Der Umsatz des operativen Segments Deutschland stieg in den drei Monaten um 0,6 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro. Dabei sind die Service-Umsätze insgesamt über alle Geschäftsfelder um 0,6 Prozent gewachsen. Dabei sind neben den Service-Umsätzen im Mobilfunk auch die Breitband-Umsätze um 3,5 Prozent sowie die Wholesale-Umsätze um 3,3 Prozent gestiegen. Gegenläufig entwickelten sich die Umsätze mit klassischen Telefon-Anschlüssen.

Dieser Umsatzanstieg hat zusammen mit einem unterproportionalen Kostenanstieg zur Erhöhung des bereinigten EBITDA AL im dritten Quartal um 2,4 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro beigetragen.

Damit zum operativen Segment Europa.

Hier hat das starke organische Wachstum der Kundenzahlen angehalten.

Die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk stieg im dritten Quartal um 288.000. Bei den Breitband-Kunden haben wir ein Plus von 47.000. Der Zuwachs bei integrierten Bündelprodukten betrug 329.000 Kunden im dritten Quartal.

Der berichtete Segment-Umsatz stieg um 1,0 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Der organische Zuwachs betrug 0,7 Prozent. Der Unterschied stammt weitestgehend aus der Erstkonsolidierung von UPC in Österreich, gegenläufig wirkten die Entkonsolidierung des Geschäfts in Albanien sowie in geringem Umfang veränderte Wechselkurse.

Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich um 4,0 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro. Die Differenz zum organischen Zuwachs von 3,3 Prozent geht auf die gleichen Faktoren zurück wie beim Umsatz.

T-Mobile US hat im 26. Quartal in Folge mehr als 1 Million Neukunden hinzugewonnen. Im dritten Quartal 2019 waren es insgesamt 1,7 Millionen. Davon entfielen 1,1 Millionen auf das Segment der Vertragskunden unter der eigenen Marke. Gleichzeitig konnte T-Mobile US die Wechslerate bei den Telefonie-Vertragskunden auf den niedrigsten bislang erreichten Wert in einem dritten Quartal von 0,89 Prozent senken.

Für das Gesamtjahr hat das Unternehmen die Prognose für die Steigerung der Kundenzahl deutlich angehoben. Im Vergleich zur bisherigen Planung erwartet T-Mobile US nun einen um 450.000 Neukunden höheren Mittelwert beim Wachstum der Vertragskunden.

Der Umsatz von T-Mobile US erhöhte sich in den Monaten Juli bis September um 3,1 Prozent auf 11,1 Milliarden Dollar. Darin stiegen die Service-Umsätze um 7,2 Prozent. Wesentlicher Treiber war dabei das fortgesetzte Wachstum der Kundenbasis. Gegenläufig wirkten sich im Umsatz geringere Erlöse im Endgerätegeschäft aus.

Das bereinigte EBITDA AL legte im zweiten Quartal um 3,1 Prozent auf 3,2 Milliarden Dollar zu. Der Vergleichswert des dritten Quartals 2018 war durch Erstattungen im Zusammenhang mit Hurrikan-Schäden im Umfang von rund 0,1 Milliarden Euro positiv beeinflusst. Das organische Wachstum des bereinigten EBITDA AL lag im dritten Quartal 2019 bei 7,9 Prozent.

Im Systemgeschäft haben wir die Transformation fortgesetzt. Der Auftragseingang hat sich im dritten Quartal weiter positiv entwickelt. Über die vergangenen zwölf Monate haben wir hier einen Anstieg gegenüber der Vergleichszeit um 21 Prozent.

Der Umsatz entwickelte sich in den drei Monaten mit 1,7 Milliarden Euro und minus 5,5 Prozent leicht rückläufig. Beim bereinigten EBITDA AL haben wir einen Anstieg um 0,7 Prozent. Für das Gesamtjahr erwarten wir weiter einen stabilen Umsatz sowie ein bereinigtes EBITDA AL von rund 0,5 Milliarden Euro.

Im operativen Segment Group Development hat sich das starke Kundenwachstum bei T-Mobile NL im Mobilfunk fortgesetzt. Hier kamen organisch 80.000 Neukunden netto hinzu.

Im Festnetz-Geschäft fiel der Kundenzuwachs mit einem Anstieg um 23.000 deutlich stärker als im Vergleichsquartal 2018 aus.

Umsatz und bereinigtes EBITDA AL stiegen bei T-Mobile NL sowohl auf berichteter Basis wie auch in organischer Betrachtung. Das organische Wachstum des bereinigten EBITDA AL fiel dabei mit plus 25 Prozent als Folge der gewachsenen Kundenbasis und der Realisierung von Synergie-Effekten aus dem Zusammenschluss mit Tele2 besonders stark aus.

Im Funkturmgeschäft hat die Zahl der Sendestandorte in Deutschland im Vorjahresvergleich um 1.500 zugelegt. Wir liegen damit im Fahrplan, in der Zeitspanne 2018 bis 2021 insgesamt 9.000 Standorte neu in das Netz zu integrieren.

Umsatz und bereinigtes EBITDA AL stiegen in diesem Geschäftsfeld durch die erhöhte Zahl an Standorten und ein wachsendes Geschäft mit Dritten außerhalb des Konzerns.

Der berichtete Umsatz des operativen Segments Group Development stieg im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 29 Prozent. Der organische Zuwachs betrug 3 Prozent. Die Differenz geht auf die erstmalige Konsolidierung von Tele2 in den Niederlanden zurück.

Zum Anstieg des bereinigten EBITDA AL im dritten Quartal um 21 Prozent haben beide Geschäftsfelder beigetragen. Das organische Ergebnisplus betrug 15 Prozent.

Zum Abschluss noch ein Blick auf die Entwicklung des Konzernüberschusses und die Finanzrelationen des Konzerns im dritten Quartal.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg wie erwähnt im Vergleich zum dritten Quartal 2018 um 7,5 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro.

Darin kommen im Wesentlichen vier Faktoren zum Tragen:

- Erhöhend wirkte sich der Anstieg des bereinigten EBITDA um 1,3 Milliarden Euro aus, darin enthalten ein wesentlicher Einfluss aus der Erstanwendung von IFRS 16.
- Dem standen höhere Abschreibungen auf Nutzungsrechte an den Leasing-Vermögenswerten/Leasing-Wertgegenständen durch IFRS 16 von rund 0,9 Milliarden Euro gegenüber.
- Ebenfalls gegenläufig stiegen die Zinsaufwendungen für die Leasing-Verbindlichkeiten durch IFRS 16 um rund 0,2 Milliarden Euro.
- Durch das höhere Netto-Ergebnis der T-Mobile US stieg auch der Anteil anderer Gesellschafter am Ergebnis unserer US-Tochter um rund 0,1 Milliarden Euro.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem Ende des zweiten Quartals 2019 um 3,1 Milliarden Euro.

Wesentliche Faktoren für diese Entwicklung waren:

- Der Free Cashflow gemäß IFRS 16-Standard von 2,9 Milliarden Euro, der mindernd auf die Finanzverbindlichkeiten wirkte.
- Gegenläufig erhöhten sich die Leasing-Verbindlichkeiten um 1,5 Milliarden Euro vor allem durch den beschleunigten Netzausbau in den USA im 600-MHz-Bereich.

- Durch Umrechnung der Dollar-Finanzverbindlichkeiten mit dem aktuellen Stichtagskurs zum 30. September erhöhten sich die Finanz-Verbindlichkeiten um rund 1,5 Milliarden Euro.
- Aus der Mobilfunk-Frequenzversteigerung in Deutschland resultierte eine Erhöhung der Finanzverbindlichkeiten um 2,2 Milliarden Euro.

Die Relation der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA lag dadurch zum Ende des dritten Quartals mit 2,8 leicht oberhalb unseres Prognose-Korridors von 2,25 bis 2,75.

Wir gehen davon aus, dass diese Relation zum Jahresende wieder innerhalb der genannten Spanne liegt.

Und das trotz höherer geplanter Investitionen. Tim Höttges hatte die Anhebung unserer Erwartung für den Cash Capex auf rund 12,9 Milliarden Euro im Gesamtjahr ja bereits genannt. Diese Erhöhung betrifft allein die Planung für die USA, im übrigen Konzern bleiben die Planungen der Investitionen auf dem bisherigen Niveau.

Jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen!