

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 1. Quartal 2020
14. Mai 2020

Christian P. Illek
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Danke, Tim.

Meine Damen und Herren,

das Wachstum der vergangenen Quartale in unserem operativen Geschäft hat sich in den ersten drei Monaten 2020 fortgesetzt.

Der ausgewiesene Konzernumsatz ist in den drei Monaten um 2,3 Prozent auf 19,9 Milliarden Euro gestiegen. Der organische Zuwachs betrug 1,1 Prozent.

Die Differenz zwischen dem ausgewiesenen und dem um Wechselkurs- und Konsolidierungskreisveränderungen adjustierten Umsatz geht zu 57 Prozent auf Wechselkursveränderungen zurück. Das betrifft vornehmlich den im Vorjahresvergleich stärkeren Dollar.

Das bereinigte EBITDA AL stieg in den drei Monaten zweistellig um 10,2 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro. Der organische Zuwachs betrug 9,0 Prozent. Die Veränderung der Wechselkurse macht hier lediglich rund 12 Prozent der Differenz aus. Der überwiegende Teil des Wachstums entfällt mit 88 Prozent auf die organische Entwicklung unseres Geschäfts.

Dabei stieg das bereinigte EBITDA AL wie bereits im vergangenen Geschäftsjahr in allen operativen Segmenten. Außerhalb der USA wuchs das bereinigte EBITDA AL um 3,8 Prozent, organisch hatten wir hier ein Plus von 4,3 Prozent. Im Segment Europa ist damit das bereinigte EBITDA AL neun Quartale in Folge gestiegen. Im deutschen Geschäft können wir inzwischen auf 14 Quartale in Folge mit jeweils höheren Ergebnissen zurückblicken. T-Mobile US verzeichnete im ersten Quartal 2020 einen Anstieg des Ergebnisses um 14,5 Prozent.

Unsere gute Cashflow-Entwicklung haben wir genutzt, um eine Factoring-Vereinbarung über 0,7 Milliarden Euro nicht zu verlängern. Dadurch ging der ausgewiesene Free Cashflow um 17,3 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro im ersten Quartal zurück. Für das Gesamtjahr bestätigen wir unsere Prognose eines Free Cashflows von rund 8 Milliarden Euro. Hierbei ist ein Einfluss aus dem Zusammenschluss von T-Mobile US mit Sprint in den USA nicht berücksichtigt.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss stieg im ersten Quartal 2020 um 1,8 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro. Das geht vor allem auf das höhere operative Ergebnis zurück sowie auf geringere Anteile von Minderheitsgesellschaftern am Netto-Gewinn von T-Mobile US. Gegenläufig wirkten um rund 0,2 Milliarden Euro gestiegene Abschreibungen durch unser dauerhaft erhöhtes Investitionsniveau. Zudem war im sonstigen Finanzergebnis eine negative Veränderung um rund 0,5 Milliarden Euro im

Vorjahresvergleich durch Marktwertveränderungen eingebetteter Derivate bei Kündigungsrechten für alte Anleihen von T-Mobile US zu verbuchen.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg im ersten Quartal 2020 um 8,5 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro.

Und nun zu unseren operativen Segmenten im Einzelnen.

Im Segment Deutschland haben wir weiter deutliche Kundenzuwächse erreicht. Besonders erfreulich entwickelte sich das Breitbandgeschäft im Festnetz.

Hier wuchs die Kundenzahl im Quartal um 83.000. Das ist die höchste Steigerung seit zwei Jahren. Unser Anteil am Wachstum des Gesamtmarktes lag damit voraussichtlich bei mehr als 40 Prozent.

Bei den Glasfaser-Anschlüssen haben wir weiter eine hohe Dynamik bei den eigenen Kunden. Im ersten Quartal kamen 258.000 neu hinzu. Das schwächere Wachstum im Wholesale-Geschäft im Vergleich zum Vorjahr ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Wettbewerber Kunden verstärkt auf eigene Netzplattformen migrieren.

Die Anschlussverluste sind im Vorjahresvergleich deutlich um 46 Prozent zurückgegangen. Wir haben die IP-Migration im Festnetz für die Privatkunden 2019 abgeschlossen. Das wirkt sich wie geplant positiv auf die Entwicklung der Anschlussverluste aus.

Unser TV-Angebot MagentaTV konnte mit 60.000 Neukunden das Wachstum auf Vorjahresniveau halten. Attraktive neue Angebote wirkten hier positiv auf das Neukundengeschäft, so beispielsweise die exklusive Vertriebspartnerschaft in Deutschland für Disney+.

Die Kundenbasis unserer integrierten Produktbündel MagentaEINS ist weiter gewachsen. Inzwischen haben 24,7 Prozent der Haushalte mit einem Breitband-Anschluss auch ein MagentaEINS Paket gebucht. Bei den Mobilfunk-Vertragskunden beträgt dieser Anteil rund 58 Prozent.

Im deutschen Mobilfunk-Geschäft haben sich das Wachstum der eigenen Vertragskundenbasis und der starke Anstieg in der Datennutzung fortgesetzt. Im ersten Quartal 2020 konnten wir 141.000 neue Vertragskunden unter unseren eigenen Marken hinzugewinnen.

Gleichzeitig erhöhte sich die Datennutzung weiter deutlich: Allein im Vergleich zum Vorjahresquartal hatten wir einen Anstieg um 61 Prozent auf 4,5 GB pro Monat im Durchschnitt bei den eigenen Vertragskunden. Diese Entwicklung wurde vorangetrieben durch die Ausweitung der Inklusiv-Angebote beispielsweise um StreamOn und Social- sowie Gaming-Komponenten.

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

Die Serviceumsätze im Mobilfunk stiegen im ersten Quartal um 1,7 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 Serviceumsätze bei 2,4 Prozent.

Im Festnetz-Geschäft stiegen die Serviceumsätze um 1,2 Prozent. Hier wirkten sich der wachsende Bestand an Breitband-Kunden und die rückläufigen Anschlussverluste positiv aus.

Der Umsatz des operativen Segments Deutschland stieg in den drei Monaten um 0,9 Prozent auf 5,4 Milliarden Euro. Dabei sind die Serviceumsätze insgesamt über alle Geschäftsfelder um 1,4 Prozent gewachsen.

Dieser Umsatzanstieg hat zusammen mit einem unterproportionalen Kostenanstieg zur Erhöhung des bereinigten EBITDA AL im dritten Quartal um 2,7 Prozent auf 2,2 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 ersten Quartal um 110.000. Der Anstieg lag wegen Shop-Schließungen als Folge der Corona-Pandemie unter dem Vorjahreswert.

Bei den Breitband-Kunden haben wir ein Plus von 50.000. Das entspricht dem Niveau im Vergleichs Quartal 2019. Der Zuwachs bei integrierten Bündelprodukten betrug 238.000 Kunden im ersten Quartal 2020.

Der berichtete Segment-Umsatz stieg um 0,4 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro. Der organische Zuwachs betrug 2,0 Prozent. Der Unterschied stammt aus Wechselkursveränderungen sowie der Entkonsolidierung der Gesellschaft in Albanien. Das Umsatzwachstum wurde aus höheren Serviceumsätzen getragen. Diese legten im Mobilfunk organisch um 3,1 Prozent und im Festnetz-Geschäft organisch um 1,3 Prozent zu.

Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich um 1,9 Prozent auf 1,0 Milliarden Euro. Die Differenz zum organischen Zuwachs von 3,4 Prozent

geht auf die gleichen Faktoren zurück wie beim Umsatz. Der Ergebnisanstieg wird zunehmend durch wachsende Serviceumsätze getragen.

T-Mobile US hat abermals seine Spitzenstellung beim Wachstum der Neukunden im US-Markt bestätigt. Im ersten Quartal kamen 777.000 Vertragskunden unter eigener Marke neu hinzu. Dieser Zuwachs liegt unterhalb des Vergleichsquartals 2019, weil als Folge der Corona-Pandemie Shops geschlossen werden mussten. Gleichzeitig ist die Wechslerate bei den eigenen Telefonie-Kunden auf rekordniedrige 0,86 Prozent gesunken.

Der Gesamt-Umsatz stieg im ersten Quartal um 0,7 Prozent auf 11,2 Milliarden Dollar. Hier zeigt sich ebenfalls die Auswirkung der Shop-Schließungen. Denn der Umsatzanstieg wurde durch einen deutlichen Rückgang der Umsätze mit Mobilfunk-Geräten gebremst. Diese sind mit niedrigen Ergebnismargen verbunden.

Die Serviceumsätze mit Mobilfunk-Dienstleistungen hingegen stiegen weiter stark um 5,9 Prozent an.

In der Folge erhöhte sich das bereinigte EBITDA AL in den drei Monaten um 14,5 Prozent auf 3,5 Milliarden Dollar.

Im Systemgeschäft haben wir die Transformation fortgesetzt. Der Auftragseingang hat sich über die vergangenen zwölf Monate um 3,4 Prozent auf 7,1 Milliarden Euro erhöht.

Der Umsatz entwickelte sich in den ersten drei Monaten 2020 stabil mit 1,6 Milliarden Euro. Zuwächsen im Wachstumsportfolio beispielsweise mit Security-Produkten und der Public Cloud standen geplante Rückgänge im klassischen IT-Geschäft gegenüber.

Beim bereinigten EBITDA AL haben wir einen Anstieg um 8,7 Prozent auf 0,1 Milliarden Euro. Hier wirkten sich die positive Entwicklung in den Wachstumsfeldern und die Fortschritte im Transformationsprozess aus.

Im operativen Segment Group Development hat sich das starke Kundenwachstum bei T-Mobile NL im Mobilfunk fortgesetzt. Hier kamen 67.000 Neukunden netto hinzu. Im Festnetz-Geschäft fiel der Kundenzuwachs mit einem Anstieg um 14.000 deutlich stärker als im Vergleichsquarter 2019 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 10,6 Prozent zweistellig aus. Darin wirkten sich die gewachsene Kundenbasis und in der Folge der Anstieg der Serviceumsätze im Mobilfunk um 5,5 Prozent ebenso positiv aus wie die Realisierung von Synergie-Effekten aus dem Zusammenschluss mit Tele2.

Im Funkturmgeschäft hat die Zahl der Senderstandorte in Deutschland im Vorjahresvergleich um rund 1.800 zugelegt.

Der Umsatz stieg in diesem Geschäftsfeld durch die erhöhte Zahl an Standorten und ein wachsendes Geschäft mit Dritten außerhalb des Konzerns. Die Kosten je Senderstandort konnten gesenkt werden. In der Folge stieg das bereinigte EBITDA im Funkturmgeschäft um 2 Prozent.

Der berichtete Umsatz des operativen Segments Group Development stieg im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 3,8 Prozent.

Zum Anstieg des bereinigten EBITDA AL in den drei Monaten um 5,5 Prozent haben beide Geschäftsfelder beigetragen.

Damit komme ich zur Entwicklung der Finanzverbindlichkeiten und der Finanzrelationen im ersten Quartal 2020.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem Jahresende 2019 um 1,4 Milliarden Euro.

Wesentliche Faktoren für diese Entwicklung waren:

- Der Free Cashflow gemäß IFRS16 von 2,3 Milliarden Euro, der mindernd auf die Finanzverbindlichkeiten wirkte.
- Gegenläufig erhöhten sich die Leasing-Verbindlichkeiten um 1,0 Milliarden Euro, vor allem durch den beschleunigten Netzausbau in den USA im 600-MHz-Bereich.
- Durch Umrechnung der Dollar-Finanzverbindlichkeiten mit dem aktuellen Stichtagskurs erhöhten sich die Finanzverbindlichkeiten um rund 0,7 Milliarden Euro.
- Aus Forward Swaps der T-Mobile US resultierte eine Erhöhung um 1,0 Milliarden Euro.

Die Relation der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA lag zum Ende des ersten Quartals 2020 mit 2,64 innerhalb unseres Prognose-Korridors von 2,25 bis 2,75.

In der Systematik „After Leases“, also ohne Berücksichtigung der nicht verzinslichen Leasing-Verbindlichkeiten, betrug die Relation 2,36. Dieser Wert

liegt innerhalb unserer früheren Prognosespanne, die wir für diese Systematik mit 2 bis 2,5 angegeben hatten.

Lassen Sie mich auf die Folgen der Corona-Pandemie für unser Geschäft eingehen. Dabei haben wir sowohl positive wie negative Auswirkungen auf den Umsatz. Dazu vier Beispiele:

Im Mobilfunk der Konzerngesellschaften in Europa, also Deutschland, den Gesellschaften im Segment Europa und den Niederlanden, haben wir jährliche Roaming-Umsätze im Retail-Geschäft von rund 0,35 Milliarden Euro. In der Zeit von Mitte März bis Ende April ist der zeitanteilige Umsatz um rund 80 Prozent gesunken. Die weitere Entwicklung hängt vor allem vom Umfang und der Dauer der Reisebeschränkungen als Folge der Corona-Pandemie ab.

Im Festnetz-Geschäft in den Gesellschaften auf dem europäischen Kontinent erzielen wir über Flatrates hinaus einen Jahresumsatz von rund 0,6 Milliarden Euro mit Gesprächsentgelten. Hier hatten wir in den sechs Wochen seit Mitte März einen Anstieg um rund 33 Prozent.

Im ICT-Geschäft mit einem Jahresumsatz von rund 9 Milliarden Euro verzeichnen wir zurzeit Verzögerungen bei Projektumsetzungen. Das betrifft nicht alle Aufträge und es geht hier nicht um Ausfälle. Darüber hinaus handelt es sich hier um Geschäfte mit eher niedrigeren Margen.

Mit Mobilfunk-Endgeräten erwarten wir einen Jahresumsatz von rund 3,5 Milliarden Euro in Deutschland und den europäischen Gesellschaften. Das ist ebenfalls ein Geschäft mit niedrigen Margen. Hier liegt der Umsatzrückgang während der Shop-Schließungen bei etwa 20 Prozent. Unsere Shops sind inzwischen wieder weitgehend geöffnet.

Bislang haben wir nur einen sehr geringen Einfluss auf unser Ergebnis außerhalb der USA registriert, da die verschiedenen Effekte sich gegenseitig mitigieren. Darüber hinaus arbeiten wir natürlich zusätzlich daran, negative Ergebnisauswirkungen zu reduzieren.

Abschließend ein Blick auf T-Mobile US. Wir haben hier umgehend nach Wirksamwerden des Zusammenschlusses mit Sprint die Finanzierung des Unternehmens langfristig stabil ausgerichtet.

Eine Reihe von Sprint-Anleihen hatte eine Change-of-Control-Klausel. Sie konnten von den Anleihehaltern nach dem Zusammenschluss mit T-Mobile US gekündigt werden. Diese Anleihen und weitere konzerninterne Finanzierungen wurden neu strukturiert.

Dazu hat T-Mobile US wenige Tage nach dem Closing Anleihen über insgesamt 19 Milliarden Dollar platziert. Das Angebot traf auf eine sehr gute Nachfrage.

Es wurden 5 Tranchen mit Laufzeiten zwischen 5 und 30 Jahren begeben, die Kupons lagen im Schnitt bei rund 4 Prozent.

Parallel dazu hat T-Mobile US 8 Milliarden Dollar konzerninterne Finanzierungen an die Deutsche Telekom zurückgezahlt.

Eine bereits 2018 mit Banken vereinbarte Brückenfinanzierung musste nicht in Anspruch genommen werden.

T-Mobile US hat nun auf der Finanzierungsseite ein sehr ausgewogenes Fälligkeitsprofil, das bis 2050 reicht. Das ist ein erstes messbares Ergebnis der Integration beider Unternehmen.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.