

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 2. Quartal 2021
12. August 2021

Christian P. Illek
Vorstand Finanzen
Deutsche Telekom AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie herzlich zu unserem Conference-Call zu den Ergebnissen der Deutschen Telekom im zweiten Quartal 2021.

Ich werde meine Ausführungen heute in drei Abschnitte unterteilen:

Zunächst möchte ich auf die Entwicklung der Finanz-Ergebnisse im Konzern im zweiten Quartal 2021 eingehen. Wir hatten positive Entwicklungen auf beiden Seiten des Atlantiks. In den berichteten Zahlen spiegeln sich aber auch erhebliche Umrechnungseffekte als Folge der Dollar-Schwäche im Vergleich zum zweiten Quartal 2020 wider.

Danach erläutere ich die Entwicklung der operativen Segmente. Abschließend gehe ich auf die Entwicklung der Verbindlichkeiten des Konzerns sowie den Konzernüberschuss ein.

Zunächst zum zweiten Quartal:

Die Wachstumsstory der Deutschen Telekom bleibt intakt.

Wir haben auch im zweiten Quartal sehr gute Kunden- und Finanzzahlen erreicht. Auf beiden Seiten des Atlantiks. Der Konzernumsatz ist organisch um 6,8 Prozent gestiegen, das entspricht rund 1,7 Milliarden Euro.

Ich nenne die organische Entwicklung zuerst, weil der berichtete Konzernumsatz im zweiten Quartal 2021 stark durch die Wechselkursentwicklung des Dollars und einen Konsolidierungseffekt beeinflusst war.

Der Umsatz von T-Mobile US lag organisch um rund 1,5 Milliarden Euro über dem Vergleichswert aus dem zweiten Quartal 2020. Das entspricht einem Zuwachs um 9,7 Prozent. Im Geschäft außerhalb der USA hatten wir einen organischen Anstieg um die genannten rund 0,2 Milliarden Euro, entsprechend 2,2 Prozent.

Zunächst das Thema Wechselkurs.

Im zweiten Quartal 2021 lag der Dollar-Wechselkurs bei 1 Euro zu 1,205 Dollar. Das sind rund 10 Cent weniger als im Vergleichsquarter des Vorjahres. Allein aus der Umrechnung der Umsätze im US-Geschäft aus dem Dollar in den Euro errechnet sich ein um rund 1,45 Milliarden Euro geringerer Beitrag von T-Mobile US zum berichteten Konzernumsatz. Das ist ein rein rechnerischer Effekt ohne Einfluss auf die operative Entwicklung.

Damit zur Veränderung des Konsolidierungskreises.

Entsprechend den Vereinbarungen im Rahmen des Mergers in den USA hat T-Mobile US zum 1. Juli 2020 das Prepaid-Geschäft von Sprint unter der Marke Boost an Dish abgegeben. Durch diese Transaktion ist im Vergleich zum zweiten Quartal 2020 ein Umsatzbeitrag von 0,7 Milliarden Euro entfallen.

Diese beiden Faktoren führten dazu, dass der berichtete Konzernumsatz um 1,7 Prozent beziehungsweise rund 0,4 Milliarden niedriger als im Vorjahresquartal ausgewiesen wird, trotz eines Umsatzzuwachses im Geschäft außerhalb der USA um gut 0,2 Milliarden Euro. Organisch betrachtet hatten wir hingegen mehr Umsatz auf beiden Seiten des Atlantiks.

Damit komme ich zur Entwicklung des bereinigten EBITDA AL. Auch hier haben wir einen erheblichen Einfluss aus der Schwäche des Dollar-Kurses wie beim Umsatz.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL des Konzerns sank im zweiten Quartal um 4,2 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro. Das ist ein Rückgang um rund 0,4 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA AL von T-Mobile US lag um rund 0,57 Milliarden Euro unter dem Vergleichswert des Vorjahresquartals. Das geht im Wesentlichen auf die Umrechnung des Ergebnisses in Euro und damit als Folge der Dollar-Schwäche zurück.

Darüber hinaus reduziert T-Mobile US sukzessive die Vermietung von Mobilfunkgeräten an Endkunden im früheren Sprint-Geschäftsmodell. Stattdessen werden mit den Kunden Ratenzahlungsvereinbarungen getroffen. Das führt unter sonst gleichen Bedingungen dazu, dass der laufende Aufwand um die Kosten der Endgeräte steigt, die die Kunden erwerben. Dadurch reduziert sich der Ausweis des bereinigten EBITDA AL. Im Gegenzug reduziert

sich die mit dem bisherigen Geschäftsmodell verbundene Kapitalisierung der vermieteten Geräte. Unter dem Strich heben sich letztlich die beiden gegenläufigen Einflüsse im Zeitverlauf im Netto-Ergebnis auf.

Im Konzern außerhalb des US-Geschäfts hatten wir im zweiten Quartal 2021 einen Zuwachs des bereinigten EBITDA AL um rund 150 Millionen Euro beziehungsweise 4,4 Prozent. Unter Berücksichtigung des Einflusses aus der Umrechnung des Ergebnisses von T-Mobile US in Euro ergibt sich somit ein Anstieg des bereinigten EBITDA AL im Konzern im zweiten Quartal um rund 0,1 Milliarden Euro. Das entspricht einem organischen Zuwachs um 1,1 Prozent.

Im Segment Deutschland haben wir seit 19 Quartalen in Folge das Ergebnis in organischer Betrachtung gesteigert, im Segment Europa sind es inzwischen 14 Quartale.

Der Free Cashflow des Konzerns stieg im zweiten Quartal um 14,1 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro. Das resultiert aus der positiven Geschäftsentwicklung auf beiden Seiten des Atlantiks.

Im ersten Halbjahr ist der Free Cashflow um 44 Prozent gestiegen. Darin spiegelt sich auch die Rückführung des Factoring im deutschen Geschäft im ersten Quartal 2020 um rund 0,7 Milliarden Euro wider, die damals zu einer entsprechenden Minderung des Free Cashflow führte.

Lassen Sie mich für die operativen Segmente zeigen, wie wir im zweiten Quartal vorangekommen sind.

Zunächst zum Segment Deutschland.

Wir haben weitere hohe Zuwächse bei den eigenen Kunden erzielt, besonders erfreulich im Breitband-Geschäft. Hier stieg die Zahl der Kunden in den drei Monaten um 93.000. Seit Jahresanfang 2020 haben wir in jedem Quartal netto mehr als 80.000 Breitband-Kunden neu hinzugewonnen.

Die Zahl der glasfaserbasierten Anschlüsse stieg im zweiten Quartal um 291.000. Das ist im Jahresvergleich ein Zuwachs um 1,4 Millionen Anschlüsse. Das Wachstum bei den eigenen Neukunden lag dabei mit 213.000 auf dem Niveau des zweiten Quartals 2020.

Im Wholesale-Bereich haben wir dagegen einen Rückgang gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres, weil Wettbewerber Kunden auf eigene Plattformen migrieren und bei den Teilnehmernetzbetreibern die Nachfrage zurückgegangen ist. Bei den Supervectoring-Anschlüssen haben wir im Jahresvergleich einen Zuwachs im Bestand um rund 460.000 auf inzwischen knapp eine Million.

Bei MagentaTV lag das Kundenwachstum im zweiten Quartal mit rund 37.000 auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Hier haben sich die Shop-Schließungen im zweiten Quartal 2021 dämpfend auf das Neukunden-Geschäft ausgewirkt. Die Anschlussverluste im Festnetz gingen weiter deutlich auf 7.000 im zweiten Quartal 2021 zurück.

Im Mobilfunk hatten wir einen Zuwachs bei den Eigenkunden um 161.000. Rund 62 Prozent unserer Mobilfunk-Vertragskunden verfügen inzwischen auch über ein MagentaEINS-Bündel-Produkt. Die Wechslerate bei unseren privaten Vertragskunden lag im zweiten Quartal bei niedrigen 0,8 Prozent.

Die Service-Umsätze im deutschen Mobilfunk-Geschäft stiegen im zweiten Quartal um 2 Prozent. Die Erhöhung gegenüber dem Vergleichswert 2020 geht zu rund 0,6 Prozentpunkten auf eine Erholung bei Roaming- und Visitoren-

Umsätzen zurück bei einem gegenläufigen Einfluss aus der Veränderung der mobilen Terminierungsentgelte. Damit ist die Deutsche Telekom weiter klarer Marktführer bei Service-Umsätzen im Mobilfunk in Deutschland.

Die Service-Umsätze im Festnetz stiegen organisch um 1,7 Prozent, getragen vor allem durch das Breitband-Geschäft. Der Segment-Umsatz insgesamt stieg im zweiten Quartal um 0,9 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro.

Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich im Segment Deutschland in den drei Monaten um 3,7 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro. Der Ergebnisanstieg resultiert vor allem aus werthaltigem Umsatzwachstum.

Damit hat das Segment Deutschland das Ergebnis inzwischen 19 Quartale in Folge verbessern können.

Bei T-Mobile US gehen die Integration von Sprint und der Ausbau des 5G-Netzes mit Riesenschritten voran. Rund 33 Prozent der Sprint-Kunden sind inzwischen auf das T-Mobile-Netz migriert gegenüber 20 Prozent Ende des ersten Quartals 2021. Der Mobilfunk-Verkehr von Sprint-Kunden wird zu rund 80 Prozent über das T-Mobile-Netz abgewickelt. Ein deutlicher Anstieg gegenüber rund 50 Prozent Ende März 2021.

T-Mobile US hat inzwischen das Synergie-Ziel für das laufende Jahr auf 2,9 bis 3,2 Milliarden Dollar angehoben. Das ist im Mittelwert rund 0,1 Milliarden Dollar mehr als in der bisherigen Planung.

Die Neukunden-Gewinnung war auch im zweiten Quartal 2021 weiter Spitze im US-Markt. In den drei Monaten kamen 1,3 Millionen Vertragskunden unter eigener Marke neu hinzu. Gleichzeitig lag die Wechslerquote bei den eigenen Telefonie-Kunden weiter bei sehr niedrigen 0,9 Prozent.

Der Gesamt-Umsatz von T-Mobile US stieg um 5,4 Prozent auf 20,1 Milliarden Dollar. Darin erhöhten sich die Service-Umsätze (US-GAAP) in den drei Monaten um 9,5 Prozent.

Das ausgewiesene bereinigte EBITDA AL sank im Quartal um 0,4 Prozent auf 6,9 Milliarden Dollar (IFRS). Darin ist der Einfluss aus der Reduzierung des Geschäfts aus der Vermietung von Endgeräten an Kunden enthalten sowie in geringem Umfang der Ergebnisbeitrag von Boost im zweiten Quartal 2020. Adjustiert um die Reduzierung des Leasing-Geschäfts, stieg das bereinigte Core EBITDA von T-Mobile US (US GAAP) organisch um 7,1 Prozent.

Im Segment Europa haben wir weiter hohes organisches Wachstum der Kundenzahlen.

So stieg die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk im zweiten Quartal um 177.000. Bei den Breitband-Kunden hatten wir einen Zuwachs von 58.000 Neukunden in den drei Monaten. Bei den TV-Kunden kamen 6.000 Kunden neu hinzu.

Mit 128.000 neuen FMC-Kunden konnten wir das Geschäft bei Bündel-Produkten weiter ausbauen. Diese Entwicklung wird unterstützt durch unseren Netzbaubau: Wir haben den Glasfaserausbau weiter vorangetrieben und im ersten Halbjahr weitere rund 700.000 anschließbare Haushalte hinzugefügt.

Der Segment-Umsatz ist im zweiten Quartal um 4,3 Prozent gestiegen. Darin erhöhten sich die Service-Umsätze im Festnetz um rund 20 Millionen Euro.

Im Mobilfunk hatten wir ein Plus der Service-Umsätze von 4,5 Prozent beziehungsweise rund 50 Millionen Euro. Darin hat sich die Erholung der

Roaming- und Visitoren-Umsätze gegenüber dem zweiten Quartal 2020 mit rund einem Prozentpunkt niedergeschlagen.

In organischer Betrachtung stieg der Segment-Umsatz in den drei Monaten um 4,0 Prozent.

Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich um 4,4 Prozent. Dies geht auf das werthaltige Umsatz-Wachstum zurück. Unter Berücksichtigung von Wechselkurs- und Konsolidierungskreisveränderungen betrug das organische Wachstum 5,3 Prozent.

Im Systemgeschäft konnten wir den Auftragseingang über die vergangenen 12 Monate um 14,2 Prozent steigern. Im zweiten Quartal 2021 wurde diese Entwicklung unterstützt durch einen großen Mainframe-Auftrag über rund 350 Millionen Euro sowie einen Anstieg im Bereich Digital Solutions.

Der Umsatz im Segment Systemgeschäft sank in den drei Monaten um 5,5 Prozent auf eine Milliarde Euro. Dies resultiert vor allem aus Rückgängen im klassischen Infrastrukturgeschäft. Demgegenüber wuchsen die Umsätze mit Digital Solutions. Das bereinigte EBITDA AL konnte im zweiten Quartal 2021 im Vorjahresvergleich stabilisiert werden.

Im Segment Group Development setzte T-Mobile NL das starke Kundenwachstum im zweiten Quartal 2021 fort. Im Mobilfunk kamen 70.000 neue Vertragskunden hinzu. Hierbei hat geholfen, dass seit Ende April alle Shops wieder geöffnet sind. Bei den Breitband-Kunden haben wir einen Zuwachs um 15.000 verzeichnet.

Der Umsatz von T-Mobile NL stieg im zweiten Quartal um 5,4 Prozent. In organischer Betrachtung betrug der Zuwachs 2,7 Prozent.

Die Service-Umsätze im Mobilfunk erhöhten sich organisch um 3,5 Prozent gegenüber der Vergleichszeit. Dazu hat die Erholung bei den Roaming- und Visitoren-Umsätzen mit rund 0,7 Prozentpunkten beigetragen. Das bereinigte EBITDA AL stieg organisch um 3,6 Prozent.

Im Funkturmgeschäft stieg die Zahl der Standorte auf 39.800. Darin wirkte sich die Dekonsolidierung der Funktürme in den Niederlanden nach dem Verkauf an Cellnex zum 1. Juni 2021 mit rund 3.100 Einheiten mindernd aus. Die Konsolidierung der Funktürme in Österreich in dem Segment seit dem Jahresbeginn 2021 führte zu einem Anstieg der Standorte um rund 7.000 Einheiten. Zudem erhöhte sich die Zahl der Standorte in Deutschland um rund 1.200 auf 32.800.

Die wiederkehrenden Miet-Umsätze im Funkturmgeschäft stiegen im zweiten Quartal organisch um 3,3 Prozent. Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich in den drei Monaten organisch um 9,0 Prozent. Dazu trugen vor allem die höhere Zahl an Sendestandorten der Deutschen Funkturm sowie Kostensenkungen bei.

Der Umsatz des Segments Unternehmensentwicklung stieg im zweiten Quartal um 8,9 Prozent. Das organische Umsatzplus betrug 3,8 Prozent.

Das bereinigte EBITDA AL stieg in dieser Zeit um 12,4 Prozent. Organisch betrug der Zuwachs 6,5 Prozent. Beide Bereiche haben zu diesem Anstieg beigetragen.

Damit komme ich zur Erläuterung der Entwicklung des bereinigten Konzernüberschusses.

Gegenüber dem Vorjahresquartal haben wir einen Anstieg um 65,3 Prozent erreicht. Das ist ein Zuwachs von rund 835 Millionen Euro.

Mindernd wirkte sich hier der Rückgang des berichteten bereinigten EBITDA um rund 0,4 Milliarden Euro aus. Diese Entwicklung geht auf den Umrechnungseffekt des Ergebnisses der T-Mobile US als Folge der Dollar-Schwäche zurück sowie auf die Umstellung des Geschäftsmodells von Sprint. Zusätzlich erhöhten sich die Ertragsteuer-Aufwendungen um rund 0,1 Milliarden Euro.

Positiv auf die Ergebnisentwicklung wirkten sich niedrigere planmäßige Abschreibungen im Umfang von rund 0,4 Milliarden Euro aus. Dies resultiert aus der Schwäche des Dollars im Vergleich zum Vorjahresquartal.

Das Finanz-Ergebnis stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um rund 770 Millionen Euro an. Der wesentliche Effekt darin resultierte mit rund 640 Millionen Euro aus der Bewertung der Call-Option auf die bei Softbank liegenden Aktien der T-Mobile US. Zudem verringerte sich der Anteil der Minderheitseigentümer am Ergebnis im Quartalsvergleich um rund 160 Millionen Euro.

Damit zur Entwicklung der Finanzverbindlichkeiten und Finanzrelationen im zweiten Quartal.

Die zinstragenden Netto-Finanzverbindlichkeiten verringerten sich gegenüber dem ersten Quartal 2021 um rund 1,6 Milliarden Euro. Erhöhend wirkte sich hier die Dividendenausschüttung mit rund 2,9 Milliarden Euro aus.

Mindernd wirkte sich der Free Cashflow AL mit rund 2,8 Milliarden Euro aus. Ebenfalls positive Effekte auf die Netto-Finanzverbindlichkeiten resultierten mit zusammen rund 1,7 Milliarden Euro vor allem aus der Bewertung der Call-Optionen auf T-Mobile US-Aktien bei Softbank sowie aus der Währungsumrechnung. Im Stichtagsvergleich lag der Wert des Dollars zum Euro um rund 2 Cent niedriger.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing zu bereinigtem EBITDA AL verbesserte sich zum Ende des zweiten Quartals leicht auf 2,59 gegenüber 2,66 zur Jahresmitte 2020.

Einschließlich der im Vergleich zum ersten Quartal 2021 unveränderten Leasing-Verbindlichkeiten lag das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten einschließlich Leasing zu bereinigtem EBITDA Ende Juni bei 2,97. Unser Ziel lautet weiterhin, diese Relation spätestens Ende 2024 wieder in die Komfort-Zone von 2,25x bis 2,75x zu bringen.

Alle übrigen Prognosewerte liegen weiterhin in den Zielbereichen.

Ein Wort zu unseren Ratings: Moody's hat im Juni den mit Ankündigung der Transaktion T-Mobile US/Sprint vergebenen Rating-Ausblick „negativ“ auf „stabil“ angehoben. Alle drei großen Rating-Agenturen haben darüber hinaus zuletzt das Rating von T-Mobile USA um einen Notch angehoben. Das spiegelt die erfolgreich laufende Integration von Sprint wider.

Seit Jahresbeginn 2021 hat sich der Total Shareholder Return der T-Aktie positiv entwickelt – besser als Dax und Eurostoxx Telcos. Auch das durchschnittliche Kursziel der unsere Aktie aktiv begleitenden Analysten ist gestiegen. Zum Jahresanfang 2021 betrug es 19,50 Euro. Aktuell liegt dieser Wert bei 21,80 Euro. Die operative Performance des Konzerns und der Ausblick vom Kapitalmarkttag 2021 kommen gut am Markt an.

Jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen!