

– Es gilt das gesprochene Wort –

Conference Call
Bericht zum 3. Quartal 2021
12. November 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 dritten Quartal 2021. Ich werde meine Ausführungen heute in drei Abschnitte unterteilen:

Zunächst möchte ich auf die Entwicklung der Finanzergebnisse im Konzern im dritten Quartal 2021 eingehen. Wir hatten positive Entwicklungen auf beiden Seiten des Atlantiks. Auf diese werde ich bei der Vorstellung der operativen Segmente näher eingehen.

Abschließend gehe ich auf die Entwicklung der Verbindlichkeiten des Konzerns sowie des Konzernüberschusses ein.

Zunächst zum dritten Quartal:

Die Konzern-Finanzzahlen der Deutschen Telekom haben sich im dritten Quartal 2021 sehr gut entwickelt. Der berichtete Konzern-Umsatz ist um 1,8 Prozent gegenüber Vorjahr gestiegen, das entspricht rund 484 Millionen Euro. Organisch wuchs der Umsatz um 2,1 Prozent.

Der Umsatz von T-Mobile US lag organisch um rund 0,3 Milliarden Euro über dem Vergleichswert aus dem dritten Quartal 2020. Das entspricht einem Zuwachs um 1,8 Prozent. Im Geschäft außerhalb der USA hatten wir einen organischen Anstieg um rund 0,3 Milliarden Euro, entsprechend 2,7 Prozent. Dabei hatte der veränderte Dollar-Wechselkurs einen mindernden Einfluss von rund 133 Millionen Euro auf den Umsatz.

Damit komme ich zur Entwicklung des bereinigten EBITDA AL. Das berichtete bereinigte EBITDA AL des Konzerns sank im dritten Quartal um 0,3 Prozent auf 9,7 Milliarden Euro. Das ist ein Rückgang um rund 31 Millionen Euro. Organisch stieg das bereinigte EBITDA AL des Konzerns leicht um 0,2 Prozent. Die Differenz zwischen den berichteten und organischen Zahlen resultiert aus der Umrechnung des Ergebnisses in Euro. Dieser Einfluss beläuft sich auf rund 50 Millionen Euro.

Im Konzern außerhalb des US-Geschäfts hatten wir im dritten Quartal 2021 einen sehr beachtlichen Zuwachs des bereinigten EBITDA AL um rund 191 Millionen Euro beziehungsweise 5,2 Prozent. Das ist eine besonders gute Entwicklung.

Bei der Betrachtung der Entwicklung des EBITDA der T-Mobile US und damit auch des Konzerns gilt es einen wesentlichen Einfluss zu beachten, der im Zusammenhang mit dem Merger in den USA steht. T-Mobile US stellt weiterhin das Geschäftsmodell der ehemaligen Sprint um, weg vom Endgeräte-Leasing mit Endkunden und hin zu Verträgen, die eine Ratenzahlungsvereinbarung beinhalten.

In Zahlen für das dritte Quartal bedeutet das einen mindernden Einfluss auf das bereinigte EBITDA AL des Konzerns von rund 0,5 Milliarden Euro. Ohne diesen

Einfluss, also beim sogenannten bereinigten Core EBITDA AL, betrug der organische Anstieg rund 6,7 Prozent.

Der Free Cashflow des Konzerns stieg im dritten Quartal um 80 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro. Der Anstieg um rund 1,3 Milliarden Euro resultiert aus der positiven Geschäftsentwicklung auf beiden Seiten des Atlantiks. Davon entfielen rund 950 Millionen Euro auf das Geschäft von T-Mobile US und rund 350 Millionen Euro auf den Konzern ex USA.

Bislang hatten wir uns als Jahresziel einen Free-Cashflow-Wert von mehr als 8 Milliarden Euro gegeben. Jetzt haben wir bereits nach neun Monaten 8,3 Milliarden Euro erreicht und das Jahresziel auf rund 8,5 Milliarden Euro erhöht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass in den ersten neun Monaten 2021 der Zuwachs des Free Cashflow AL auch durch Verbesserungen beim Working Capital getragen wurde, die zum Teil temporärer Natur sind.

Lassen Sie mich für die operativen Segmente zeigen, wie wir im dritten Quartal vorangekommen sind. Zunächst zum Segment Deutschland.

Wir haben weitere hohe Zuwächse bei den eigenen Kunden erzielt, besonders erfreulich einmal mehr im Breitband-Geschäft. Hier stieg die Zahl der Kunden in den drei Monaten um 90.000. In den vergangenen vier Quartalen haben wir in jedem Quartal mehr als 90.000 Breitband-Kunden neu hinzugewonnen. Der Marktanteil der Neukunden liegt im dritten Quartal dabei deutlich über 50 Prozent.

Die Zahl der glasfaserbasierten Anschlüsse stieg im dritten Quartal um 276.000. Das ist im Jahresvergleich ein Zuwachs um 1,35 Millionen Anschlüsse. Das Wachstum bei den eigenen Neukunden lag dabei mit 204.000 weiterhin sehr hoch.

Im Wholesale-Bereich haben wir dagegen erneut einen Rückgang gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres, weil Wettbewerber Kunden auf eigene Plattformen migrieren und bei den Teilnehmernetzbetreibern die Nachfrage zurückgegangen ist.

Inzwischen sind rund drei Viertel unseres Retail-Breitband-Bestandes auf Glasfaser-Infrastruktur.

Im Jahresvergleich haben wir rund eine halbe Million neue Supervectoring-Anschlüsse realisiert. Der Bestand liegt jetzt bei über einer Millionen. Das ist im Stichtagsvergleich ein Zuwachs von 80 Prozent.

Bei MagentaTV lag das Kundenwachstum im dritten Quartal bei rund 33.000.

Die Anschlussverluste im Festnetz liegen mit 12.000 im dritten Quartal 2021 abermals auf einem sehr niedrigen Niveau.

Im Mobilfunk hatten wir einen Zuwachs bei den Eigenkunden um 182.000. Das ist ein Anstieg der Neukundenzahl um acht Prozent gegenüber dem Vorjahr. Rund 63 Prozent unserer Mobilfunk-Vertragskunden verfügen inzwischen auch über ein MagentaEINS-Bündel-Produkt. Die Wechslerate bei unseren privaten Vertragskunden lag im dritten Quartal bei sehr niedrigen 0,8 Prozent.

Die Service-Umsätze im deutschen Mobilfunk-Geschäft stiegen im dritten Quartal um 2 Prozent. Ein positiver Effekt von rund 0,2 Prozentpunkten resultierte dabei aus Verbesserungen bei den Roaming- und Visitoren-Umsätzen. Die Deutsche Telekom ist weiter klarer Marktführer bei Service-Umsätzen im Mobilfunk in Deutschland.

Die Service-Umsätze im Festnetz stiegen organisch um 1,4 Prozent, getragen vor allem durch das Breitband-Geschäft. Die Service-Umsätze im Breitband legten um 5,5 Prozent zu. Der Anstieg resultiert vor allem aus dem Geschäft mit eigenen Retail-Kunden. Der Umsatz-Rückgang um 4,4 Prozent im Wholesale-Bereich konnte so deutlich überkompensiert werden. Der Segment-Umsatz insgesamt stieg im dritten Quartal um 2,5 Prozent auf 6 Milliarden Euro.

Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich im Segment Deutschland in den drei Monaten um 3,9 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro. Der Ergebnisanstieg resultiert vor allem aus

werthaltigem Umsatzwachstum. Damit hat das Segment Deutschland das Ergebnis inzwischen 20 Quartale in Folge verbessern können.

Bei T-Mobile US gehen die Integration von Sprint und der Ausbau des 5G-Netzes mit Riesenschritten voran. Rund die Hälfte der Sprint-Kunden sind inzwischen auf das T-Mobile-Netz migriert gegenüber rund 33 Prozent Ende des zweiten Quartals 2021. Der Mobilfunk-Verkehr von Sprint-Kunden wird bereits zu rund 90 Prozent über das T-Mobile-Netz abgewickelt.

T-Mobile US hat inzwischen das Synergie-Ziel für das laufende Jahr auf 3,2 bis 3,5 Milliarden Dollar angehoben. Das sind 300 Millionen Dollar im Mittelwert mehr verglichen mit dem zweiten Quartal 2021.

Die Neukundengewinnung wird weiter unterstützt durch den fortschreitenden Netzausbau und die anerkannte Netz-Führerschaft. Das belegen die letzten Aussagen von OpenSignal, Ookla, Umlaut/ehemals P3 und PCMag.

Das Resultat ist ein weiterhin starker Kundenstrom. Unter eigener Marke gewann T-Mobile US 1,3 Millionen Postpaid-Kunden im dritten Quartal, abermals der höchste Kundenzuwachs in der Branche in den USA. Der Zuwachs bei den Postpaid-Telefoniekunden liegt mit 673.000 auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Gleichzeitig lag die Wechslerquote bei den eigenen Telefoniekunden weiter bei sehr niedrigen rund ein Prozent.

Die Prognose für das Wachstum bei den Vertragskunden hat T-Mobile US noch einmal angehoben. Jetzt geht das Unternehmen von 5,1 bis 5,3 Millionen neuen Vertragskunden im Gesamtjahr 2021 aus. Das ist im Mittelwert eine um 50.000 Neukunden höhere Prognose.

Der Gesamt-Umsatz von T-Mobile US (IFRS) stieg um 2,3 Prozent auf 19,8 Milliarden Dollar. Darin erhöhten sich die Service-Umsätze (US-GAAP) in den

drei Monaten um 4,1 Prozent. Die Entwicklung des bereinigten EBITDA AL hatte ich bereits erläutert.

Im Segment Europa haben wir weiter hohes organisches Wachstum der Kundenzahlen. So stieg die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk im dritten Quartal um 258.000. Bei den Breitband-Kunden hatten wir einen Zuwachs von 55.000 Neukunden in den drei Monaten. Bei den TV-Kunden kamen 34.000 Kunden neu hinzu. Mit 170.000 neuen FMC-Kunden konnten wir das Geschäft bei Bündel-Produkten weiter ausbauen.

Der Segment-Umsatz ist im dritten Quartal um 0,9 Prozent gestiegen. Organisch betrachtet lag der Zuwachs bei 1,2 Prozent. Darin erhöhten sich die Service-Umsätze im Mobilfunk um 62 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 4,9 Prozent. Unterstützt wurde diese Entwicklung durch die weitere Erholung bei den Roaming- und Visatoren-Umsätzen um 34 Millionen Euro gegenüber den drei Monaten des Vorjahres.

Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich organisch um 5,4 Prozent. Dies geht auf das werthaltige Umsatz-Wachstum zurück. Die Netto-Marge, also der Umsatz abzüglich der direkten Kosten, hat sich positiv entwickelt. Im dritten Quartal 2021 stieg der Beitrag der Netto-Marge um 69 Millionen Euro.

Im Systemgeschäft konnten wir den Auftragseingang über die vergangenen 12 Monate um 23,6 Prozent steigern. Im dritten Quartal 2021 resultiert dies vor allem aus einem Anstieg im Projektgeschäft gegenüber dem pandemiebedingt schwachen Vorjahresquartal.

Der Umsatz im Segment Systemgeschäft stieg in den drei Monaten um rund 1,7 Prozent auf rund 1,0 Milliarden Euro. Zum Wachstum maßgeblich beigetragen haben die Bereiche Digital Solutions und Public Cloud. So konnten die Rückgänge im klassischen Infrastrukturgeschäft überkompensiert werden. Das bereinigte EBITDA AL konnte im dritten Quartal 2021 mit einem organischen Wachstum von 16,5 Prozent weiter verbessert werden.

Damit komme ich zum Segment Group Development. T-Mobile NL wird nach der Verkaufsvereinbarung von September 2021 bis zum Closing der Transaktion weiter im Konzern konsolidiert im Status „Held for Sale“ – „Zum Verkauf gehalten“. Im dritten Quartal setzte T-Mobile NL das starke Kundenwachstum fort. Im Mobilfunk kamen 52.000 neue Vertragskunden hinzu. Bei den Breitband-Kunden haben wir einen Zuwachs um 14.000 verzeichnet.

Der Umsatz von T-Mobile NL stieg im dritten Quartal um 6,4 Prozent. In organischer Betrachtung betrug der Zuwachs 3,9 Prozent. Die Service-Umsätze im Mobilfunk erhöhten sich organisch um 4,9 Prozent gegenüber der Vergleichszeit. Dazu hat die Erholung bei den Roaming- und Visitoren-Umsätzen mit rund 1,4 Prozentpunkten beigetragen.

Das bereinigte EBITDA AL stieg organisch um 23,8 Prozent auf 179 Millionen Euro, hauptsächlich durch operatives Wachstum. Unterstützt wurde dieses Ergebniswachstum unter anderem durch positive Einmaleffekte der Held-for-Sale-Bilanzierung.

Im Funkturmgeschäft stieg die Zahl der Standorte auf 40.100. Darin wirkte sich die Dekonsolidierung der Funktürme in den Niederlanden nach dem Verkauf an Cellnex zum 1. Juni 2021 im Vorjahresvergleich 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 im Vergleich zum dritten Quartal 2020 um rund 1.100 auf 33.000.

Die wiederkehrenden Miet-Umsätze im Funkturm-Geschäft stiegen im dritten Quartal 2021 organisch um 5,8 Prozent. Das bereinigte EBITDA AL erhöhte sich in den drei Monaten organisch um 4,8 Prozent. Dazu trug vor allem die höhere Zahl an Sendestandorten der Deutschen Funkturm bei sowie Kostensenkungen pro Standort.

Der Umsatz des Segments Unternehmensentwicklung stieg im dritten Quartal um 9,5 Prozent. Das organische Umsatzplus betrug 4,2 Prozent. Das bereinigte EBITDA AL

stieg in dieser Zeit um 19,7 Prozent. Organisch betrug der Zuwachs 15,5 Prozent. Beide Bereiche haben zu diesem Anstieg beigetragen.

Damit komme ich zur Erläuterung der Entwicklung des bereinigten Konzernüberschusses. Gegenüber dem Vorjahresquartal haben wir einen Rückgang um 13 Prozent zu verzeichnen. Das ist ein Minus von rund 193 Millionen Euro. Mindernd wirkte sich hier ein Rückgang beim sonstigen Finanzergebnis von rund 500 Millionen Euro aus. Dieser resultiert im Wesentlichen aus Bewertungseffekten der Call-Optionen auf T-Mobile US-Aktien sowie Kurssicherungsgeschäften. Die Stichtagsbetrachtung erfolgt auf Basis des jeweils aktuellen Kurses der T-Mobile US-Aktie.

Demgegenüber erhöhend wirkte der Anstieg des bereinigten EBITDA um 37 Millionen Euro. Positiv auf den bereinigten Konzernüberschuss wirkten im Vorjahresvergleich um 108 Millionen Euro geringere planmäßige Abschreibungen. Darüber hinaus wirkte sich der um 156 Millionen Euro geringere Steueraufwand positiv auf den bereinigten Konzernüberschuss aus. Nach neun Monaten betrug der bereinigte Konzernüberschuss 4,6 Milliarden Euro, das ist ein Zuwachs um 13,6 Prozent im Jahresvergleich.

Die zinstragenden Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen im Vergleich zum zweiten Quartal 2021 um 2,5 Milliarden Euro. Dabei wirkte sich der Free Cashflow AL von 2,9 Milliarden Euro im dritten Quartal mindernd aus.

Einen erhöhenden Einfluss auf die Netto-Finanzverbindlichkeiten hatten der Erwerb von Shentel in den USA mit rund 1,6 Milliarden Euro sowie die Stichtagsbewertung der Call-Optionen auf T-Mobile US-Aktien und Kurssicherungsgeschäfte mit zusammen rund 1,2 Milliarden Euro. Wechselkursveränderungen hatten einen erhöhenden Einfluss von rund 1,35 Milliarden Euro.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing zu bereinigtem EBITDA AL lag am Ende des dritten Quartals bei 2,66. Einschließlich der

Leasing-Verbindlichkeiten lag das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zu bereinigtem EBITDA Ende September bei 3,02. Unser Ziel lautet weiterhin, diese Relation spätestens Ende 2024 wieder in die Komfortzone von 2,25x bis 2,75x zu bringen.

Alle übrigen Prognosewerte liegen weiterhin in den Zielbereichen. Unsere Eigenkapitalquote haben wir im Vorjahresvergleich um 1,6 Prozentpunkte erhöht.

Jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen!