

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Conference Call**

**Bericht zum 1. Quartal 2023**

**11. Mai 2023**

**Timotheus Höttges**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Danke, Philipp!

Einen guten Morgen auch von mir, meine Damen und Herren.

Meine Kernbotschaften heute lauten:

- Wir haben unsere Transformation zur führenden digitalen Telco fortgesetzt.
- Wir erreichen unsere Ziele bei den wichtigsten Finanzkennzahlen.
- Wir wachsen: trotz eines herausfordernden Umfelds mit steigenden Zinsen, einer hohen Inflation, einer schwierigen geopolitischen Lage und weiterhin hoher Wettbewerbsintensität in unserer Industrie.

Diesen Kurs wollen wir auch in diesem Jahr halten. Verlässlich zu sein, ist für die Telekom maßgeblich.

Im Folgenden werde ich wie gewohnt auf die Zahlen auf Konzernebene blicken und auf die grundsätzliche Entwicklung unserer Segmente eingehen. Christian Illek liefert Ihnen im Anschluss eine detaillierte Analyse zu den einzelnen Segmenten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Telekom wächst im ersten Quartal beständig. Im Einzelfall müssen wir diesmal aber ein wenig hinter die Zahlen schauen: Beim organischen Konzernumsatz sehen wir einen leichten Rückgang von 0,5 Prozent. Der Grund dafür ist, dass wir in den USA weniger Endgeräte verkauft haben. Das hat mit dem Zusammenschluss mit Sprint zu tun. Nach der Fusion haben wir ehemaligen Sprint-Kunden Endgeräte angeboten, die mit dem Netz der T-Mobile auch kompatibel sind. Die Integration von Sprint ist mittlerweile so gut wie abgeschlossen und dementsprechend werden wir zukünftig keine Endgeräte mehr für diesen Prozess anbieten müssen. Ergo fallen auch keine Umsätze mehr an.

Aussagekräftiger ist daher der Blick auf die margenrelevanten Service-Umsätze. Hier haben wir im Vergleich zum Vorjahr konzernweit organisch um 2,6 Prozent zulegen können. Und dementsprechend ist auch das bereinigte Core EBITDA AL, das im genannten Zeitraum organisch um 4,4 Prozent gewachsen ist. Beides sind wichtige Indikatoren dafür, dass unser Kerngeschäft auch weiterhin auf Wachstum ausgerichtet ist. Außerdem gelingt es uns erneut, stärker als der Markt zu wachsen.

Bei der Betrachtung unserer Bilanz im ersten Quartal fällt der ausgewiesene Netto-Gewinn direkt ins Auge. Dieser beläuft sich auf 15,36 Milliarden Euro. Im Wesentlichen geht dieses Ergebnis auf den mehrheitlichen Verkauf unseres Funkturm-Geschäfts zurück. Wir haben durch den Teilverkauf im Sommer letzten Jahres eine Rekordbewertung erzielt und das sehen Sie jetzt an unseren Zahlen.

Sie kennen unsere Strategie beim Umbau unseres Portfolios: Wenn wir die Chance sehen, für den Gesamtkonzern den Wert zu steigern, dann schauen wir uns das genau an. So haben wir das auch beim Funkturm-Verkauf gemacht. Und gleichzeitig unsere Marktführerschaft im Mobilfunk gesichert.

Wir werden die zufließenden Mittel in erster Linie dafür einsetzen, unsere Finanzverbindlichkeiten zu reduzieren. Auf Basis der finanziellen Netto-Verbindlichkeiten ohne Leasing haben wir im ersten Quartal einen signifikanten Schritt in die richtige Richtung gemacht: vom 2,58-Fachen bereinigten EBITDA AL zum Jahresende 2022 auf einen Wert von 2,31. Inklusive unserer Leasingverbindlichkeiten liegen wir derzeit bei einer Verschuldungsrelation von 2,87. Wir bleiben dabei: Hier wollen wir mittelfristig zurück in den von uns kommunizierten Korridor vom 2,25- bis zum 2,75-Fachen unseres bereinigten EBITDA kommen. Die Richtung stimmt.

Wenn Sie aus dem berichteten Konzernüberschuss den Ertrag aus dem Verkauf der Mehrheit des Funkturm-Geschäfts herausrechnen, dann hat sich der bereinigte Konzernüberschuss um 12,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr verringert. Aber auch hier müssen wir genauer hinschauen: Denn bereinigt um Einmaleinflüsse ergibt sich ein EPS-Wachstum von 19 Prozent. Auf die Details geht Christian Illek später ein.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein entscheidender Baustein unserer strategischen Ausrichtung ist das Geschäft der T-Mobile US. Auf unserer Hauptversammlung habe ich das Thema bereits adressiert und viele von Ihnen haben auch schon darüber berichtet: Wir haben zum Ende des ersten Quartals die Marke von 50 Prozent der Aktien von T-Mobile US überschritten.

Im ersten Quartal lag unser Kundenwachstum trotz hohem Wettbewerbsdruck mit 1,3 Millionen Neukunden auf Vorjahresniveau. Gleichzeitig erwarten wir hier im Jahresverlauf weiteres Wachstum. Und wir haben den „Churn“, also die Wechslerquote bei den Vertragskunden, nochmal deutlich verringert. Wir haben überdies die Neugewinnung von Kunden für konvergente Angebote deutlich erhöht. Beim bereinigten Core EBITDA AL haben wir organisch um 6,6 Prozent zugelegt, nach US GAAP sogar um 9,1 Prozent. Und nicht zuletzt hat die T-Mobile US im ersten Quartal beim Free Cashflow ein Wachstum von 46 Prozent ebenfalls nach US GAAP erzielt. Wir sind mit der Entwicklung der T-Mobile US im ersten Quartal sehr zufrieden.

Und weil unser US-Geschäft so gut läuft, heben wir auch für den Konzern unsere Jahresziele an: Für das bereinigte EBITDA AL erwarten wir jetzt einen Anstieg auf rund 40,9 Milliarden Euro statt bislang 40,8 Milliarden Euro.

Beim Free Cashflow soll der Beitrag aus dem US-Geschäft um rund 0,1 Milliarden Euro steigen, das Konzern-Ziel lautet auf mehr als 16 Milliarden Euro. Darüber hinaus bestätigen wir die Zielwerte für das Geschäft außerhalb der USA.

Unterdessen investieren wir weiter auf dem wichtigsten Mobilfunkmarkt der Welt. Mit der geplanten Übernahme des Prepaid-Anbieters Mint Mobile für bis zu 1,35 Milliarden Dollar zeigen wir ganz deutlich, dass wir in den USA zusätzliche Kundengruppen ansprechen wollen. Mint Mobile spricht gerade die Nutzungsgewohnheiten der jungen Generation an. Damit erweitern wir also unser Produktportfolio und setzen die Transformation unseres Unternehmens unbeirrt fort. Wir sind und bleiben der Un-carrier!

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch auf unserem Heimatmarkt hat sich unser Geschäft im ersten Quartal sehr gut entwickelt. Unser bereinigtes EBITDA AL hat hier organisch um 3,1 Prozent zugelegt. Unsere fortlaufenden Investitionen in 5G, Glasfaser und digitale Services tragen Früchte.

Bevor wir mit den Zahlen weitermachen, ein paar Bemerkungen zur Situation auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt. Hier hat der Infrastrukturwettbewerb deutlich an Intensität zugenommen. Während unsere Wettbewerber ihre Investitionen in Frage stellen und nach mehr Regulierung rufen, sehen wir die Situation ganz anders. Unsere hohen Investitionen in unsere Infrastruktur der vergangenen Jahre zahlen sich aus – sie sind für uns Erfolgsgarant und sprechen für sich:

- Wir haben die beste Marke, wir sind seit letzter Woche erstmals die Nummer 1 in Deutschland – vor der Autoindustrie.

- Nicht nur deshalb verzeichnen wir ein starkes Kundenwachstum.
- Die Leute kommen zu uns, weil wir den besten Service in der Industrie haben.
- Weil wir die besten Netze haben.
- Und weil wir unser Netz deutlich schneller und konsequenter ausbauen als die Wettbewerber.

Und dafür werden wir jetzt von unseren Wettbewerbern kritisiert? Ich finde das mehr als schräg. Und wir lassen uns davon auch nicht abhalten, wir halten trotz des herausfordernden Umfelds an unseren Plänen fest. Ich kann nur davor warnen, jetzt nach mehr Regulierung zu rufen.

Wir brauchen zum Beispiel keine neue Diensteanbietersverpflichtung. Wir haben in Deutschland den mit Abstand größten Anteil an unabhängigen Diensteanbietern in Europa. Und außerdem eins der niedrigsten Preisniveaus bei Einstiegstarifen.

Ähnlich ist es bei der Diskussion um den sogenannten Überbau. Seit der Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte, also seit mittlerweile fast 30 Jahren, arbeiten wir daran, alternative Infrastrukturen aufzubauen. Dies jetzt in Frage zu stellen, ist absurd.

Sehr geehrte Damen und Herren,

kommen wir zurück zu den Zahlen. Die Kunden kommen zu uns. Die Kundenzahlen in Deutschland sind gegenüber dem Vorjahr deutlich gewachsen. Mit 74.000 neuen Breitbandkunden, 274.000 neuen Mobilfunk-Abschlüssen auf unseren Eigenmarken und 50.000 Abonnements von MagentaTV fällt das Wachstum in allen Bereichen sehr gut aus. Diese Tendenz spiegelt sich auch in der Entwicklung unseres Net Promoter Scores wider. Hinter dieser Kennzahl verbirgt sich die Weiterempfehlungsquote unter unseren Kunden. Diese hat sich im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres verdoppelt. Es ist also offensichtlich, dass unsere

Investitionen in die besten Netze und gute Produktangebote die Zufriedenheit unserer Kunden positiv beeinflussen.

Gleichzeitig leisten unsere Ausbau-Teams Beachtliches. Im ersten Quartal haben sie mehr als 300.000 neue FTTH-Glasfaseranschlüsse ermöglicht und damit den Grundstein für die Erreichung unseres Jahresziels gelegt: Wir streben weiterhin mehr als 2,5 Millionen zusätzliche Anschlüsse in diesem Jahr an.

Auch bei unseren Netzkooperationen legen wir zu. Ich hatte es eben schon erwähnt: Die These einiger Verbände, dass die Telekom nicht mit anderen Unternehmen kooperieren will, ist schlichtweg falsch. Stand heute arbeiten wir mit 21 Unternehmen zusammen, darunter sind auch größere Stadtwerke oder lokale Versorger wie in Münster oder Bochum. Aber auch kleinere Anbieter, wie etwa in Coburg oder bei unserem jüngsten Zuwachs im oberbayrischen Weilheim. Kooperationen beim Netzausbau sind für die Telekom heute Teil ihrer DNA. Schon jetzt sind 7 Millionen Glasfaseranschlüsse vereinbart, die wir gemeinsam mit unseren Partnern realisieren. Damit sind wir das größte Kooperationsunternehmen in der Glasfaser-Industrie.

Auch in den übrigen Konzerneinheiten sehen wir Wachstum. Obwohl das Wettbewerbsumfeld in Europa durch hohe Intensität und den Eintritt neuer Wettbewerber gekennzeichnet ist. Aber: Wir wachsen, seit nunmehr 21 aufeinanderfolgenden Quartalen. Unsere europäischen Landesgesellschaften sind profitabel und in den jeweiligen Märkten wichtige Treiber für zukunftsfähige Digitalisierung. Und auch die T-Systems hat sich im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr verbessert.

Wir investieren aber nicht nur in Netze, sondern auch schon seit geraumer Zeit in die Technologien der Zukunft. Stichwort Künstliche Intelligenz. Für die Telekom gehören Chatbots im Kundenservice genauso zum Alltag wie die T-Cars, mit denen wir mittels KI automatisiert Landstriche vermessen und so die Planungsgeschwindigkeit deutlich erhöhen. Zurzeit arbeiten wir vor allem an drei neuen Projekten:

Erstens das sogenannte A-Team, das sich damit beschäftigt, die Kundenprozesse mittels Künstlicher Intelligenz zu verbessern.

Beim zweiten Projekt geht es darum, KI für die Programmierung von Software einzusetzen.

Und als Drittes haben wir ein Kompetenzzentrum AI aufgesetzt, das wir nutzen, damit interne Prozesse und jeder, der sich damit beschäftigt, die entsprechende technische Unterstützung bekommt.

Nicht nachlassen werden wir bei unseren Klimazielen. Bis 2030 wollen wir unsere Emissionen im Vergleich zu 2020 um 55 Prozent senken. Um dann 2040 ein komplett klimaneutral wirtschaftendes Unternehmen zu sein. Dafür stellen wir heute schon die Weichen: Unseren Energieverbrauch haben wir im Vergleich zum Vorjahresquartal um 8 Prozent gesenkt. Ich bin deshalb optimistisch, dass wir unsere Ziele erreichen und so unseren Beitrag zu diesem wichtigen Thema leisten können. Und wenn möglich, werden wir unsere Ambitionen noch weiter nach oben schrauben.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Telekom wächst beständig. Immer mehr Menschen vertrauen uns und unseren Produkten. Was mich besonders freut: Unsere Mitarbeitenden arbeiten gern bei uns. Die Mitarbeiterzufriedenheit ist zuletzt um zwei Prozentpunkte angestiegen.

Gleichzeitig handeln wir unternehmerisch vorausschauend und konsequent. Das unterlegen wir mit den heute vorgelegten Zahlen. Unser Magenta T strahlt weltweit – hier hinter mir ausnahmsweise auch mal in Grün. Das Bild, das die Telekom heute abgibt, ist stimmig und rund. Das gibt Selbstvertrauen. Aber es macht uns nicht selbstgefällig. Es gibt viel zu tun. Die Herausforderungen sind groß. Also bleiben wir konzentriert und arbeiten Stück für Stück daran, unsere Strategie zur Leading Digital Telco weiter umzusetzen.

Und damit gebe ich weiter an Christian Illek!

*(Redeteil Christian P. Illek)*

Danke, Christian,

lassen Sie mich noch einmal zusammenfassen. Wir bewegen uns in einem komplexen Umfeld, was uns unsere Arbeit nicht erleichtert. Hohe Inflation und Energiepreise, Lieferengpässe und geopolitische Veränderungen. Und das wird so bleiben: Wie schaffen wir die Digitalisierung in unserem Unternehmen? Wie reagieren wir schnell auf den Wettbewerb? Wie schaffen wir es, bei unserem Service und unserer Marke die Spitzenposition zu halten? Und wie können wir KI zu einem positiven Einfluss machen? Das alles ist harte Arbeit.

Nichtsdestotrotz sind wir gut ins Jahr gestartet:

- Wir haben die starke operative Entwicklung der vergangenen Jahre in allen Märkten fortgesetzt.
- In Deutschland haben wir jetzt 26 Quartale in Folge organisch betrachtet höhere Ergebnisse erzielt, in Europa sind es inzwischen 21 Quartale.
- Wir erhöhen die Planung für Ergebnis und Free Cashflow im Konzern.
  - Dahinter steht ein angehobener Ausblick von T-Mobile US und die Tatsache, dass wir für das Geschäft außerhalb der USA die bisherige Prognose bestätigen.
- Unsere Beteiligung an T-Mobile US liegt jetzt bei über 50 Prozent.
- Wir haben unsere Verschuldungsrelation deutlich verbessert: Ende des ersten Quartals lagen wir, bezogen auf die finanziellen Netto-Verbindlichkeiten ohne Leasing, bei dem 2,31-Fachen des bereinigten EBITDA AL der vergangenen 12 Monate.

Wir sind damit auf einem guten Weg zur Erreichung unserer mittelfristigen Ziele vom Kapitalmarkttag 2021.

Und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.