



Investor Story

www.tradecentre.de



Das Vorstandsinterview freenet AG - CEO Christoph Vilanek

06.07.2009

Unternehmensvisionen sind die Quelle von Wachstum. Der Aktienkurs reflektiert die zukünftigen Wachstumserwartungen eines Unternehmens. Wir fragen Unternehmenslenker nach den Strategien, mit denen sie ihr Unternehmen auf den Wachstumspfad führen wollen.

Die freenet Group ist der größte netzunabhängige Telekommunikationsanbieter in Deutschland. Mit der Akquisition der debitel Group in 2008 verfügt die freenet Group über 18,5 Millionen Mobilfunkkunden. Der Marktanteil der freenet Group im neuen Kerngeschäftsfeld Mobilfunk beträgt knapp 20 Prozent.

„Im Mobilfunk haben wir derzeit keine Indikatoren, dass unser Geschäft von der Rezession betroffen ist. Wir waren auch im zweiten Quartal gut unterwegs und haben unsere Ziele bei der Neuakquisition im Mobilfunk erreicht. Ich habe ein gutes Gefühl“.

„Auf Basis 2008 wollen wir in einem eingeschwungenen Zustand ab 2011 pro Jahr über 200 Millionen Euro Synergieeffekte heben“. Die Ziele für das Gesamtjahr 2009 bekräftigt freenet. „Wir zielen auf ein EBITDA von circa 400 Millionen Euro ab. Rund 360 Millionen Euro aus dem Mobilfunk“.

„Meine Grundagenda ist, die Verschuldung im besten Sinne sinnvoll zu reduzieren. Jeder Tag der Senkung ist ein guter Tag. Mit einem Niveau des zweifachen EBITDA im Verhältnis der Verschuldung würde ich mich sehr komfortabel fühlen“.

Zur Dividende: „Meine Empfehlung an die Aktionäre ist zunächst das Geld in die Tilgung zu stecken und die Entschuldung weiter voran zu treiben...Sollte der Verschuldungsquotient für eine Dividende sprechen, werden wir eine Dividende diskutieren“.



Im Interview

Christoph Vilanek
CEO freenet AG



Herr Vilanek, freuen Sie sich auf Ihre Hauptversammlung am 7. Juli, die in den letzten Jahren recht turbulent verlaufen sind?

Für mich ist es ja die erste Hauptversammlung in meiner Rolle als CEO der freenet. Ich freue mich sehr auf den Tag. Wir haben gute Nachrichten für unsere Aktionäre. Ich erwarte ein friedliches Aktionärstreffen. Das Verhältnis mit allen unseren Großaktionären hat sich entspannt. Ich sehe der Sache positiv entgegen.

Kurz nach Ihrem Amtsantritt konnten Sie Vollzug für den Verkauf des DSL-Geschäfts an United Internet vermelden. Ein guter Deal für freenet?

Bei Einbeziehung aller Komponenten ist es ein guter Deal. Wir bekommen bis zum Abschluss der Migration voraussichtlich im November die Erträge aus dem Geschäft. Das relativiert den Verkaufspreis etwas nach oben. Wir bekommen das Geld voraussichtlich noch in diesem Jahr und erlösen aus dem Verkauf 123 Millionen Euro in bar. Auf den zunächst vorgesehenen Anteil des Kaufpreises in Aktien von United Internet verzichten wir aus heutiger Sicht, da wir diese Stücke ohnehin verwerten und nicht behalten würden. Dieses Geld nutzen wir komplett zur Tilgung unserer Schulden, was unsere langfristige Zinsbelastung reduziert. Zudem haben wir mit United Internet eine Vertriebskooperation über fünf Jahre vereinbart. Bis zum Jahr 2014 können wir 6,55 Millionen Aktien von United Internet oder das entsprechende Bargeld erhalten, wenn wir die Leistung von ungefähr 500.000 Neukunden erbringen. Das ist angesichts unserer heutigen Absatzleistung gut erreichbar und eine sehr gute Chance den Verkaufspreis zu erhöhen. Parallel ist United Internet, respektive 1&1, uns bei der Zuführung von neuen Kunden für unser Mobilfunkgeschäft behilflich. Wir werden zum Beispiel in bestimmte Werbeformate mit eingebaut und uns gegenseitig mit dieser Vereinbarung befruchten.

Nach dem Verkauf des DSL-Geschäfts wollen Sie das Webhosting-Geschäft verkaufen. Haben sich schon Interessenten gemeldet?

Grundsätzlich ist der Fokus unser Kerngeschäft Mobilfunk. Damit haben wir die grundsätzliche Option Strato zum Verkauf stellen zu können. Der entsprechende Verkaufsprozess wurde nunmehr eingeleitet. Durch den Verkauf des DSL-Geschäfts sind wir in einer guten Position. Wir müssen Strato nicht zwingend verkaufen und haben an dieser Stelle keine Not. Wir rechnen aber mit einem regen Interesse für Strato. Nach Möglichkeit wollen wir den Prozess noch in diesem Jahr abschließen.



Gibt es konkrete Preisvorstellungen für Strato?

Strato ist in einer sehr guten Verfassung und in aussichtsreichen Märkten aktiv. Das upside ist hoch. Strato erzielt knapp 100 Millionen Euro Umsatz in diesem Jahr. Das sind unter drei Prozent unseres Gruppenumsatzes. Daran sehen Sie, dass es für uns strategisch schwierig sein wird, dem Unternehmen die Unterstützung zu geben, um noch erfolgreicher zu sein. Zu konkreten Preisvorstellungen äußern wir uns nicht.

Planen Sie weitere Desinvestments?

Bei anderen Aktivitäten würden wir opportunistisch agieren. Im Vergleich zu einem möglichen Strato-Deal sind das aber eher kleinere Themen. Solange diese Cash positiv sind und keine hohe Einbindung des Vorstandes fordern, sehe ich keinen Druck. Für Interessenten sind wir offen.

Lassen Sie uns über das operative Geschäft sprechen. Ist das Unternehmen von der Rezession betroffen?

Im Mobilfunk haben wir derzeit keine Indikatoren, dass unser Geschäft von der Rezession betroffen ist. Wir waren auch im zweiten Quartal gut unterwegs und haben unsere Ziele bei der Neuakquisition im Mobilfunk erreicht. Ich habe ein gutes Gefühl. Das internationale Beispiel aus UK und Spanien zeigt uns eine Korrelation mit der Arbeitslosenquote und nicht mit dem Einbruch des Bruttoinlandsprodukts. In Deutschland sind wir bei der Arbeitslosenquote und damit mit dem Konsumverhalten und Einkommen der Leute bisher noch in einer soliden Situation. Für die Zukunft und vor allem 2010 müssen wir vermutlich etwas vorsichtiger sein, da ich einen Anstieg der Arbeitslosenquote befürchte. Im Bereich Mehrwertdienste, also Next-ID, sehen wir deutliche Einbrüche, die wir auf Grund der regulatorischen Beschränkungen so erwartet haben. Das Portalgeschäft ist wegen der Werbung rückläufig. Auch dies ist keine Überraschung.

Ist die Integration von Debitel abgeschlossen oder haben Sie dort noch eine Baustelle?

Wir haben einen Zweistufenplan. Erstens die Integration zwischen Debitel und Talkline. Die Aktivitäten sind in der Umsetzung und liegen im Plan. Ende 2009 erwarten wir den Abschluss dieser Arbeiten. Zweitens. Die Systeme zwischen Debitel, Talkline und Mobilcom zu vereinigen. Wir sollten im zweiten Halbjahr des kommenden Jahres die Integration vollständig abgeschlossen haben.



Welche Synergieeffekte erwarten Sie nach Abschluss der Integration und sind weitere Standort- und Personaleinschnitte geplant?

Weitere Maßnahmen über die bisher angekündigten Schritte sind nicht geplant. Neben den Personalkosten, hier wurden vor allem Doppelfunktionen eingespart, sparen wir erheblich über den Einkauf. Auf Basis 2008 wollen wir in einem eingeschwungenen Zustand ab 2011 pro Jahr über 200 Millionen Euro Synergieeffekte heben.

Ihre Ziele für das Jahr 2009 stehen unverändert?

Wir zielen auf ein EBITDA von circa 400 Millionen Euro ab. Rund 360 Millionen Euro aus dem Mobilfunk. Der Rest aus den anderen Bereichen. Das entspricht der veröffentlichten Guidance mit den Anpassungen.

In welcher Höhe entfallen Abschreibungen, Zinsen und Steuern?

Wir schreiben circa 200 Millionen Euro in diesem Jahr ab. 120 Millionen Euro für Kaufpreisallokationen. Nur 80 Millionen Euro sind cashwirksam. Der Zinsaufwand liegt bei circa 80 Millionen Euro. Unsere Steuerquote beträgt etwa zwölf Prozent.

Kann Freenet die Verlustvorträge von knapp drei Milliarden Euro voll nutzen?

Ja. Das wird uns noch ein paar Tage reichen.



Per Ende des ersten Quartals beträgt Ihre Nettoverschuldung rund 1,2 Milliarden Euro. Auf welches Niveau wollen Sie die Fremdverbindlichkeiten senken?

Das kommt stark auf unsere Desinvestments an. Wird Strato verkauft, sinkt die Verschuldung natürlich dramatisch. Meine Grundagenda ist, die Verschuldung im besten Sinne sinnvoll zu reduzieren. Jeder Tag der Senkung ist ein guter Tag. Mit einem Niveau des zweifachen EBITDA im Verhältnis der Verschuldung würde ich mich sehr komfortabel fühlen.

Welche Wachstumschancen hat Freenet?

Unser Marktanteil liegt bei knapp 20 Prozent. Dieses Niveau wollen wir stabilisieren. Wir ziehen unsere Chancen aus einem soliden Bestand und einer sehr breiten und etablierten Vertriebsoberfläche. Zudem Datenumsätze sowie mobile Dienste. Nicht zu vergessen unsere 1.000 Shops, in denen wir auch weitere Produkte verkaufen können, die zu unseren Shops passen.

Setzen Sie auf Zukäufe in der Zukunft?

Kann ich mir im Moment nicht vorstellen, da wir uns voll auf die Entschuldung konzentrieren, wie schon beschrieben.

Welche mittelfristigen Ziele verfolgen Sie auf der Ertragsseite?

2009 und 2010 ist meine Agenda diszipliniert die Integration umzusetzen. Und 2011 im eingeschwungenen Zustand kosteneffizient zu agieren, da der Preisverfall sich in unserem Markt fortsetzen wird. Starkes Wachstum wird angesichts der Wirtschaftlage kaum möglich sein. Durch intelligentes Wirtschaften bin ich optimistisch für den Free Cashflow.

Dank der Cashflows könnte Freenet bald wieder Dividenden ausschütten. Ab wann ist es soweit?

Meine Empfehlung an die Aktionäre ist zunächst das Geld in die Tilgung zu stecken und die Entschuldung weiter voran zu treiben. Diese Ansicht teilen unsere Großaktionäre. Finden Verkäufe wie zum Beispiel Strato statt und die Cashflows passen, reduziert sich die Verschuldung deutlich. Sollte der Verschuldungsquotient für eine Dividende sprechen, werden wir eine Dividende diskutieren. Über diese entscheidet letztendlich die Hauptversammlung.

Herr Vilanek, wir bedanken uns für das Gespräch.