

AlleAktien

Kommunikationstechnologie

T-Mobile US Aktienanalyse

Der 5G-Leader mit Customer Obsession erobert die USA

von Benjamin Franzil

T MobileTM



3. Dezember 2021

T Mobile™

Hauptsitz	Washington, USA
ISIN	US8725901040
WKN	A1T7LU
Ticker-Symbol	TMUS
Sektor	Kommunikations- technologie
Kurs	116,67 USD
102,60 EUR	Finanzen
Ausstehende Aktien	1.249 Mio.
Marktkapitalisierung	146,38 Mrd. USD
Enterprise Value	212,66 Mrd. USD
Nettoverschuldung	66,28 Mrd. USD
Bruttomarge	59,63 %
EBIT-Marge	13,9 %
Gewinnmarge	4,48 %
Free-Cash-Flow- Rendite	2,05 %
Dividendenrendite	0,00 %
Datum	03.12.2021

T-Mobile US Aktienkurs USD



Überblick: T-Mobile US Aktienanalyse

- **5G als Antreiber der Telekommunikationsbranche.** Seit Jahren wächst die Telekommunikationsbranche in den USA kaum noch, denn jeder hat einen Handy- und Internetvertrag. In Zukunft könnte sich das aber ändern, wenn 5G immer mehr Anwendungsfälle für das Netz bietet. Anbieter bauen deshalb jetzt im Eiltempo das 5G-Netz auf, um in Zukunft nicht irrelevant zu werden.
- **T-Mobile ist 5G-Leader.** Seit dem Zusammenschluss mit Sprint bietet T-Mobile das größte und schnellste 5G-Netz in den USA an. Fast ein Drittel der gesamten USA werden von T-Mobiles 5G-Netz abgedeckt. CEO Mike Sievert ist sich deshalb sicher: T-Mobile ist der Konkurrenz meilenweit voraus. Für die Zukunft bedeutet das wieder potentielles Wachstum in der trägen Branche. Gewinnen werden allerdings nur die mit dem besten Netz.
- **Vorreiter beim Kundenfokus.** T-Mobile hat als erster Mobilfunkanbieter Jahresverträge aus dem Programm genommen. Sie haben sich aber auch in vielen anderen Bereichen so aufgestellt, dass sie die wichtigsten Probleme der Kunden lösen können. Das macht sie in der Branche einzigartig.
- **60 Mrd. US-Dollar Nettoschulden.** Die Übernahme des Konkurrenten Sprint hat dafür gesorgt, dass T-Mobile hoch verschuldet ist. In Zukunft muss es deshalb so gut weitergehen wie bisher, damit es keine Probleme in der Bilanz gibt. Ob es T-Mobile also schafft, die Zukunft der Branche mitzugestalten und die Konkurrenz hinter sich zu lassen, habe ich in dieser spannenden Analyse untersucht. Erfahre jetzt, ob T-Mobile aktuell kaufenswert ist.



1. Geschäftsmodell: Das beste 5G-Netz in den USA anbieten

Unternehmensgeschichte: Die Telekom will in die USA



2001: T-Mobile entsteht aus VoiceStream. Die deutsche Telekom kauft für 40 Milliarden US-Dollar den amerikanischen Mobilfunkanbieter VoiceStream auf. Die wollte damit damals in den USA Fuß fassen und sicherte sich so eine große Kundenbasis.



2011: Gescheiterte Übernahme von AT&T. T-Mobile läuft nicht gut und die Anzahl der Kunden sinkt. Deshalb wurde ein Verkauf an AT&T eingefädelt. Die amerikanische Kartellbehörde legte aber ein Veto ein. Gut für die Telekom, denn sie erhält Schadenersatz von AT&T für den als sicher verhandelten Deal. T-Mobile ging deshalb mit mehreren Milliarden Dollar und zusätzlichen Mobilfunkfrequenzen aus dem Debakel heraus. Das Geld wurde schließlich genutzt, um das Geschäft wieder aufzubauen und sich neue Kunden zu sichern.



2013: T-Mobile US kommt an die Börse. Am 1. Mai 2013 stößt die Telekom einen Teil von T-Mobile ab und bringt sie an die amerikanische Börse. Gleichzeitig krempelt der neue CEO John J. Legere die Unternehmensstrategie um, damit das Unternehmen wieder wachsen kann. Er verkörpert den Un-Carrier-Ansatz, der keine unangenehmen Jahresverträge mehr vorsieht und sich mit den wichtigsten Problemen der Kunden auseinandersetzt.



2020: Sprint und T-Mobile US fusionieren. Seit 2014 steht die Idee der Fusion mit Sprint schon im Raum. Nach vielen kartellrechtlichen Hürden wird der Fusion 2020 dann zugestimmt. Der Plan hinter der Fusion: Das beste Mobilfunknetz in den USA aufbauen. T-Mobile übernimmt dabei die Kunden und das Netz von Sprint. Alles läuft nun unter dem Namen T-Mobile US.



Heute: T-Mobile ist der kundenfokussierte 5G Leader. Mittlerweile hat T-Mobile das beste Netz in den USA, ist Leader bei 5G und zweitgrößter Mobilfunkanbieter des Landes. Ihre 100 % kundenfokussierte Strategie hat sich ausgezahlt. Sie sind bekannt als Premiumanbieter der Branche ohne versteckte Kosten und ohne jahrelange Knebelverträge. Die Kunden lieben es und das Unternehmen wächst schneller als die gesamte Konkurrenz.

Mission: Best in the world connecting customers to their world

„Best in the world connecting customers to their world.“

T-Mobile US

T-Mobile hat eine ganz klare Mission: Sie wollen Menschen verbinden. Und sie wollen darin die Besten sein. Für die Kunden und auch für die Aktionäre. Denn bei T-Mobile hat man verstanden, dass nur die besten Mobilfunkanbieter letztendlich das Rennen machen werden. In Zukunft wird sich nicht mehr mit dem Zweitbesten zufriedenen gegeben. Denn wenn wir immer mehr Zeit online verbringen, möchten wir uns nicht mit Verbindungsproblemen herumärgern. Das beste Netz mit der besten Kundenerfahrung wird deshalb gewinnen.

Management: CEO Mike Sievert ist der Richtige für die Zukunft



Mike Sievert ist seit 2020 CEO von T-Mobile US. Vorher war er CMO und COO und hat seinen Vorgänger John J. Legere bei der Entwicklung der Un-Carrier-Strategie unterstützt. Er ist der einzig richtige Nachfolger, um das Unternehmen weiter zu führen.

„We’re making the rules for the 5G era because we’re way ahead – and I mean miles ahead.“

Mike Sievert, CEO

Mike Sievert ist seit 2020 CEO bei T-Mobile US. Der 52-jährige wurde 2012 vom damaligen CEO John J. Legere als Chief Marketing Officer (CMO) eingestellt. Die beiden arbeiteten an der Un-Carrier-Strategie und Mike war maßgeblich an den strategischen Entscheidungen beteiligt, um T-Mobile noch kundenorientierter zu gestalten. Die Zusammenarbeit der beiden funktionierte so gut, dass Mike 2015 Chief Operating Officer (COO) wurde. 2020 trat er dann die Nachfolge von John J. Legere an. Unter seiner Führung überholte T-Mobile AT&T und wurde zweitgrößter Mobilfunkanbieter. Er fokussiert sich nun voll und ganz auf den weiteren Ausbau des 5G-Netzes.

Vor seiner Karriere bei T-Mobile war Sievert schon bei AT&T CMO und hat bei Microsoft die Einführung von Windows Vista begleitet.

Aktionärsstruktur: Die Deutsche Telekom ist größter Anteilseigner

Der Deutschen Telekom gehören immer noch fast 50 % der Anteile von T-Mobile US. Dieses Jahr hat das Unternehmen durch ein Aktientauschgeschäft mit SoftBank sogar weitere 5 % an

T-Mobile erhalten. Ihnen muss das Unternehmen gut gefallen, denn sie haben dafür eigene Aktien hergegeben.

Die weiteren größten Anteilseigner sind Investmentgesellschaften wie BlackRock oder Vanguard. Mike Sievert hat selbst über 800.000 Aktien des Unternehmens im Wert von fast 100 Mio. US-Dollar. Für einen CEO, der gerade erst ins Amt gewählt wurde, eine stolze Summe. Das zeigt, dass Sievert an die Un-Carrier-Strategie von T-Mobile glaubt und zwar schon länger.

T-Mobile US oder Telekom?

Da die Telekom Aktie auch an der Börse gelistet ist, stellt sich die Frage ob man sich nicht lieber das deutsche Unternehmen ins Portfolio holt. T-Mobile US bekommt man dann ja direkt mit. Beides hat Vor- und Nachteile. Bei der Telekom hat man das vergleichsweise unattraktive Deutschlandgeschäft noch mit dabei. Dafür bekommt man eine Dividende. T-Mobile US hingegen ist ein echter Pure-Play auf den amerikanischen Markt und man erfährt die direkte Wertentwicklung des Unternehmens als Rendite. Dafür ist die Aktie auch höher bewertet. Ich selbst bin ein Fan von direkten Beteiligungen, deshalb würde ich T-Mobile US in diesem Fall vorziehen.

Branchenanalyse: Die Telekommunikationsbranche ist festgefahren - 5G könnte das ändern



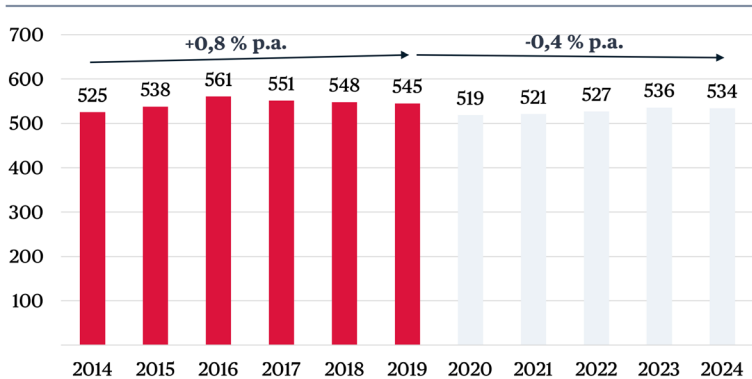
Die Telekommunikationsbranche ist festgefahren

T-Mobile ist in der Telekommunikationsbranche tätig. Der Markt wird aktuell zu gleichen Teilen von drei Anbietern beherrscht: AT&T, Verizon und T-Mobile. Das Marktwachstum ist schon seit Jahren festgefahren, weil so gut wie jeder einen Internetanschluss und einen Mobilfunkvertrag hat. AT&T schafft es deshalb auch nicht mehr zu wachsen. Es wird ein brutaler Preiskampf um den Kunden ausgefochten, da das die einzige Differenzierungsmöglichkeit ist. Denn wir kennen es selbst: Welcher Anbieter oben am Handy angezeigt wird, ist uns egal, solange wir nicht zu viel bezahlen müssen.

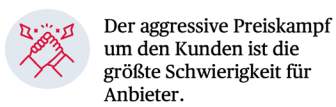
Die Branche hat aber auch den Vorteil von neuen Konkurrenten verschont zu bleiben, da der Markteintritt kaum noch möglich ist. Wer Mobilfunkanbieter sein möchte, der braucht nämlich im ganzen Land Frequenzen, um eine stabile Verbindung zu haben. Diese werden allerdings staatlich vergeben und jeder, der jetzt ankommt, kommt zu spät zur Party: Die Frequenzen sind alle schon weg. Wer jetzt in den Markt will, muss Frequenzen mieten oder abkaufen. Die Situation ist in etwa vergleichbar mit der Deutschen Bahn: Wie stehen hier wohl die Chancen, dass jemand ihnen auf ihren eigenen Schienen ernsthafte Konkurrenz machen kann?

Der Telekommunikationsmarkt in den USA stagniert seit Jahren. T-Mobile gewinnt mit Kundenfokus und 5G-Leadership immer mehr Kunden

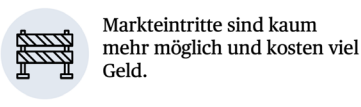
Umsatz der Telekommunikationsbranche in den USA, in Mrd. USD (2020)



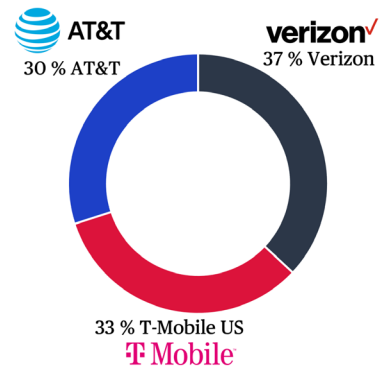
Schwierigkeit der Branche



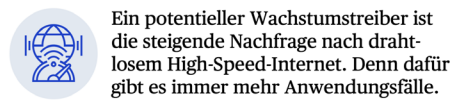
Vorteil der Branche



Marktanteile der größten Anbieter (2021)



Chance der Branche



Quelle: US Census Bureau, T-Mobile US, Verizon, AT&T Geschäftsberichte 2020 und 2021, AlleAktien

AlleAktien

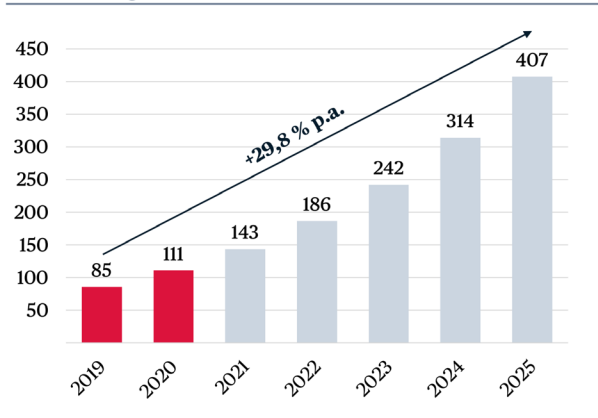
Der gesättigte Telekommunikationsmarkt in den USA stagniert seit Jahren. Es wütet ein Preiskampf um die Gunst der Kunden und aufgrund fehlender neuer Wettbewerber finden auch kaum Innovationen statt. Ein Lichtblick könnte die 5G-Technologie sein, die neue Anwendungsfälle schafft.

5G als Chance für neues Wachstum

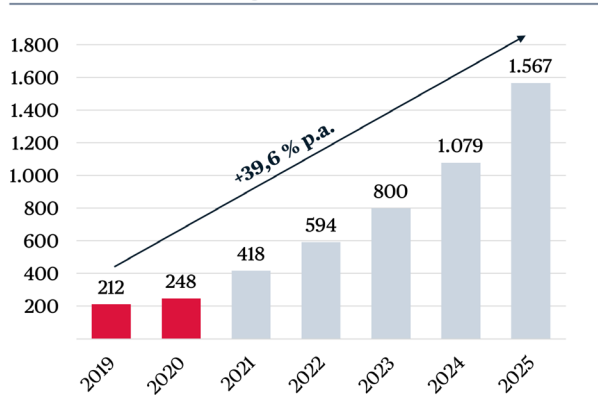
Trotzdem gibt es einen Lichtblick für neues Wachstum in der Branche: 5G. Die neue Netztechnologie ist bis zu 10-mal schneller als der alte Standard 4G und ermöglicht Datenraten von bis zu 10 GBit pro Sekunde. Damit werden viele Anwendungen der Zukunft erst möglich. Beispielsweise autonom fahrende Fahrzeuge, die in Echtzeit kommunizieren, vollständig digitalisierte Fabriken oder die Digitalisierung ganzer Haushalte vom Kühlschrank bis zur Haustür. Neue Anwendungsfälle schaffen auch neue Kunden und es besteht die Möglichkeit, das Wachstum wieder anzukurbeln.

Digitalisierung von Fahrzeugen und IoT sind Trends, von den 5G-Anbieter profitieren werden

Umsatz mit digitalen Mobilitäts-Geschäftsmodellen, in Mrd. USD



Umsatz mit Internet of Things (IoT), in Mrd. USD



5G-Anbieter profitieren vor allem von der zunehmenden Digitalisierung der Menschen. Fahrzeuge der Zukunft benötigen überall eine schnelle Internetverbindung. Passagiere nutzen Unterhaltungsangebote während das Fahrzeug autonom fährt.

Beim IoT wird 5G notwendig, um die hohen Datenmengen verschiedener Maschinen und Geräte zu verarbeiten. Die Daten werden in Datenzentren verarbeitet, statt vom Gerät selbst.

Quelle: AlleAktien, Statista, McKinsey

AlleAktien

Die 5G-Technologie wird für viele digitale Anwendungen unserer Zukunft notwendig sein. Autonome Fahrzeuge und digitale Fabriken sind nur zwei von unzähligen Beispielen. Auch die zunehmende Verlagerung von Rechenleistung in Cloudservern spielt hier eine große Rolle.

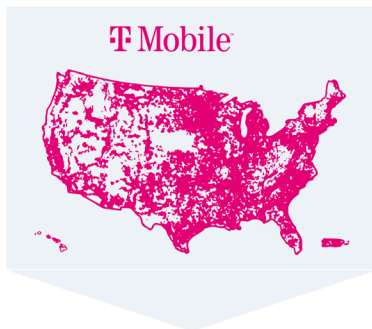
T-Mobile US ist der unangefochtene 5G-Leader

Wer im 5G-Standard führend ist, dem gehört die Zukunft der Branche. Das hat T-Mobile schon vor mehreren Jahren verstanden. Deshalb haben sie 2018 ihren Plan, mit dem Konkurrenten Sprint zu fusionieren, in die Tat umgesetzt. Seitdem gibt es nur noch drei große Anbieter - und T-Mobile hat von allen das beste Netz. Durch die Fusion mit Sprint wurden nämlich die Frequenzen von beiden zusammengelegt und decken nun in der Summe fast doppelt so viel Fläche mit 5G ab wie beide Konkurrenten AT&T und Verizon zusammen. Mit 2,6 Mio. Quadratkilometern decken sie fast 1/3 der Fläche der gesamten USA mit 5G-Netz ab.

Damit hat T-Mobile in vielen Gebieten aktuell eine Art Monopol auf 5G. Wer überall in den USA schnelles mobiles Internet haben will, der muss zwangsläufig zu T-Mobile. Für Unternehmen, die diesen Standard ebenfalls haben wollen, bleibt oft auch keine andere Möglichkeit. Die gesamte Branche erfährt dadurch eine spannende Wende zugunsten des besten Technologieanbieters.

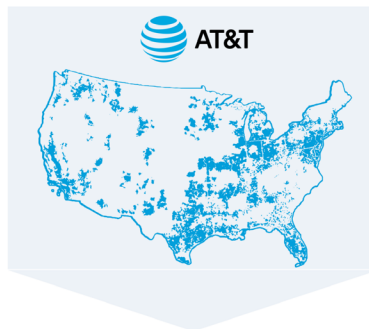
T-Mobile ist klarer Leader der 5G-Technologie – sie sind mit großem Abstand die #1 in der Abdeckung

5G-Netzabdeckung der größten Anbieter in den USA



2,6 Mio.

Quadratkilometer 5G-Abdeckung



1,1 Mio.

Quadratkilometer 5G-Abdeckung



0,6 Mio.

Quadratkilometer 5G-Abdeckung

Durch den Zusammenschluss mit Sprint hat T-Mobile jetzt das flächendeckendste 5G in ganz Nordamerika. Damit hat das Unternehmen fast ein Monopol auf 5G. Gerade in ländlichen Gebieten, wo sonst keiner ist, bieten sie 5G an. Wer überall am schnellsten mit der ganzen Welt kommunizieren möchte, der muss zu T-Mobile.




Quelle: T-Mobile US 2020

AlleAktien

Wer maximale 5G-Qualität haben will, der muss zu T-Mobile. Das Unternehmen deckt 1/3 der gesamten USA mit 5G ab und sorgt auch in den kleinsten Städten für konkurrenzlose Internetgeschwindigkeit. Für die Zukunft ist T-Mobile damit prädestiniert, Marktführer zu werden.



Vergleich mit Telekommunikationsanbietern in den USA

Unternehmen	T-Mobile US	Verizon	AT&T
Logo			
WKN	A1T7LU	868402	AOHL9Z
Marktkapitalisierung	146,38 Mrd. USD	216,94 Mrd. USD	177,1 Mrd. USD
Umsatz 2020 in Mio. USD	67.707	128.290	171.760
Umsatzwachstum 3J	8,3%	0,2%	-2,7%
EBIT 2020 in Mio. USD	9.420	27.090	6.410
EBIT-Marge 2020	13,9%	21,1%	3,7%
KUV	1,8	1,6	1,0
KGV	39,1	10,4	8,2
Dividendenrendite	0,0%	4,7%	8,3%
Marktanteile Telekommunikation	33%	37%	30%
Fokus	<ul style="list-style-type: none"> • 5G-Leader • Kunden-fokussierte Un-Carrier Strategie 	<ul style="list-style-type: none"> • Größter Mobil-funkanbieter in den USA • Eigentümer von Yahoo 	<ul style="list-style-type: none"> • Ältestes Tele-kommunikations-unternehmen der Welt • Eines der welt-weit führenden Medienunter-nehmen

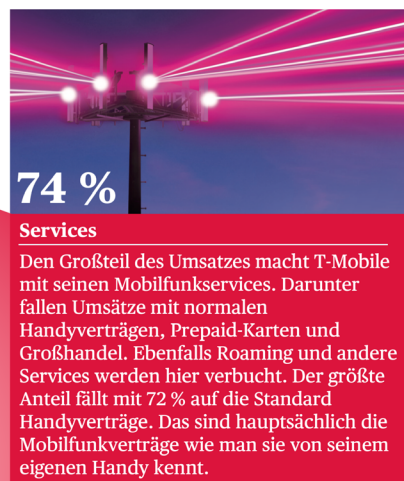
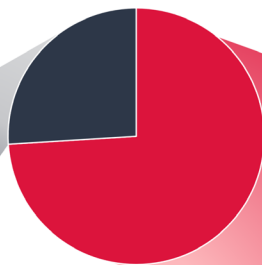
T-Mobile wächst und der Rest zahlt Dividende

T-Mobile ist das einzige Unternehmen im Markt, das augenscheinlich noch stark wächst. Jedoch berücksichtigt der Wert in der Tabelle die Fusion mit Sprint. Organisch schafft es T-Mobile, mit 3 bis 4 % pro Jahr zu wachsen. Trotzdem stechen Sie dadurch heraus in einem Markt, der von schwergewichtigen Oligopolisten beherrscht wird, die kaum noch wachsen.

Geschäftsmodell von T-Mobile US in der Detailanalyse



3/4 des Umsatzes macht T-Mobile im Servicesegment. Der Großteil davon sind Umsätze mit klassischen Verträgen



Quelle: T-Mobile US 2020

AlleAktien

Klassische Verträge (Postpaid)

Das Service-Segment von T-Mobile umfasst alle Dienstleistung, die das Unternehmen ihren Kunden anbietet. Dieses Segment teilt sich in weitere Servicesegmente auf. Der größte Umsatz in dieser Sparte wird mit Postpaid-Verträgen erwirtschaftet. Das sind zum Beispiel die Mobilfunkverträge aus ihrem Service-Geschäft oder die Verträge für Heim-Internet über einen 5G-Hotspot von T-Mobile. Postpaid bedeutet hier, dass man erst im Folgemonat für den vorherigen Monat zahlen muss. Diese Umsätze laufen wie bei einem Abo-Modell schön planbar ab, denn nichts anderes ist ein Mobilfunkvertrag. Mit 36 Mrd. US-Dollar kommt aus dem Postpaid-Geschäft mehr als die Hälfte des gesamten Unternehmensumsatzes.

In dieses Segment fällt auch das TV-Angebot von T-Mobile unter dem Markennamen TVision. Hier bietet das Unternehmen ein Gerät ähnlich zum FireTV-Stick an, mit dem Fernsehen geschaut und gestreamt werden kann.

Prepaid

Das zweitgrößte Segment in der Service-Sparte sind die Prepaid-Umsätze. Hier in Deutschland kennen wir alle Prepaid-Karten, mit denen man vorher aufgeladenes Geld durch Telefonieren, SMS schreiben oder Internetnutzung aufbrauchen kann. Mittlerweile werden Prepaid-Karten aber hauptsächlich für die Internetnutzung verwendet. Dieses Geschäft erwirtschaftet pro Jahr knapp 10 Mrd. US-Dollar.

Geschäftskunden (Wholesale)

Das Wholesale-Segment (zu deutsch Großhandelsgeschäft) umfasst alle Umsätze, die im B2B-Bereich stattfinden. Hier geht es hauptsächlich um die Kommunikation zwischen Maschinen und Mobile Virtual Network Operators (MVNO). Diesen bietet T-Mobile das eigene Netz an, um als Mobilfunkbetreiber anzutreten. In Deutschland wäre das zum Beispiel Klarmobil oder Congstar.

T-Mobile bietet auch weitere Services wie eine Kreditkarte und Banking-App an, die im Segment Sonstige Services landen. Der Umsatz damit ist aber sehr gering und spielt kaum eine Rolle.

Das Equipment-Segment umfasst hauptsächlich den Verkauf von Smartphones, Tablets und Wearables zusammen mit den Verträgen. Mit 17 Mrd. US-Dollar ist es zwar ein umsatzstarkes Geschäft, allerdings werden hier nicht die großen Gewinne gemacht. T-Mobile muss selbst die Geräte vom Hersteller kaufen, um sie dann weiterzugeben. Trotzdem ist das Geschäft wichtig, denn wer einen Mobilfunkvertrag will, der braucht auch ein Handy.

Keine jahrelangen Knebelverträge mehr

Wir wissen, dass sich Telekommunikationsanbieter nur schwer über ihr Produkt differenzieren können. Uns ist es egal, bei welchem Anbieter wir sind – Hauptsache es ist günstig. T-Mobile weiß das auch. Deshalb haben sie sich 2012 für einen strategischen Wandel entschieden. Unter dem damals neuen CEO John J. Legere wurde die Un-Carrier-Strategie ins Leben gerufen, die sich auf die größten Probleme der Kunden konzentriert und diese behebt. Und das Ergebnis war für die Branche eine Revolution. T-Mobile hörte auf, Knebelverträge über mehrere Jahre anzubieten, sondern gab den Kunden die Möglichkeit, jeden Monat zu kündigen. Das gibt jedem die Möglichkeit, immer den für sich besten Anbieter zu finden.

Smartphones für alle

T-Mobile hat sich außerdem darum gekümmert, dass jeder in den USA die Möglichkeit hat, ein Smartphone zu bekommen. Spätestens seitdem durch die Corona-Pandemie jeder ein digitales Impfbizertifikat braucht, muss man einfach ein Smartphone besitzen. Schon vor längerer Zeit hat das Unternehmen das JUMP-Programm gestartet, welches die Möglichkeit bietet, ein Gerät nicht zu kaufen, sondern über einen bestimmten Zeitraum zu leasen. Ganz ähnlich wie bei einem Auto. Dafür müssen keine Anzahlung und keine Ablösesumme gezahlt werden, lediglich die monatliche Leasinggebühr, die meist zwischen 15 und 25 US-Dollar liegt. Kunden werden nichtmal einem Kredit-Rating unterzogen, um so auch Menschen in schwierigen Lebenssituationen die Möglichkeit auf ein Smartphone zu bieten.

T-Mobile übernimmt Wechselkosten

Einen ganz besonderen Service bietet T-Mobile außerdem wechselnden Kunden an. Wer von einem anderen Anbieter zu T-Mobile wechseln möchte, der kann das mitten im Vertrag machen. Je nachdem, was für ein Angebot er bei T-Mobile aussucht, bezahlt das Unternehmen die restliche Vertragslaufzeit beim alten Anbieter und erstattet sogar die restlichen Raten für das Smartphone.

T-Mobile unterscheidet sich in 4 Merkmalen besonders von der Konkurrenz – alle sind Produkt der Un-Carrier-Strategie



Keine Knebelverträge

1 Monat

beträgt die Mindestlaufzeit. Man kann jederzeit kündigen, wenn man nicht zufrieden ist.



JUMP-Programm

Geräteleasing

zu geringen Gebühren. Keine einmalige Zahlung zu Beginn und ohne Kontrolle des Kredit-Ratings.



Carrier Freedom

Direkter Wechsel

mitten im Vertrag zu T-Mobile. T-Mobile übernimmt die Kosten der restlichen Vertragslaufzeit und die Abbezahlung des alten Gerätes.



Unlimitiert 5G

Keine Drosselung

gibt es bei den Magenta MAX-Verträgen für 5G-Geschwindigkeit. Bei der Konkurrenz werden selbst die größten Verträge irgendwann auf 4G verlangsamt.

T-Mobile hat sich 2012 dazu entschieden, die Strategie zu 100 % auf die wichtigsten Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Man hat sich die größten Probleme der Kunden angehört und diese aus dem Weg geräumt. Seitdem gibt es keine langfristigen Knebelverträge mehr, Handys können günstig geleast werden ohne Prüfung der Kreditwürdigkeit und der Wechsel von einem anderen Anbieter wurde so einfach wie möglich gemacht. Damit hat T-Mobile die beste Kundenerfahrung der ganzen Branche geschaffen und immer mehr Menschen wechseln.

Quelle: T-Mobile US 2020

AlleAktien

In 4 Merkmalen unterscheidet sich T-Mobile maßgeblich von der Konkurrenz. Sie bieten keinerlei Jahresverträge mehr an, haben ein eigenes Programm um jedem Menschen in den USA ein Smartphone zu ermöglichen, übernehmen in bestimmten Fällen Wechselkosten anderer Anbieter und drosseln nicht die Geschwindigkeit ab einem bestimmten Datenvolumen.

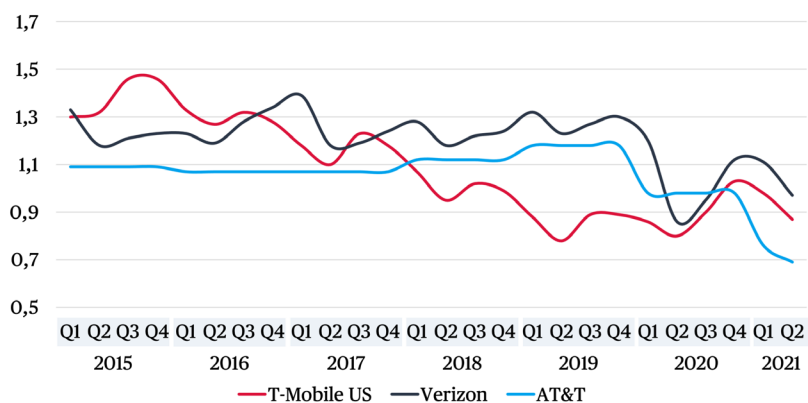
T-Mobiles Abwanderungsrate sinkt stetig

Die Abwanderungsrate (Churn-Rate) ist eine wichtige Metrik für Mobilfunkanbieter. Der Wert sagt aus, wie viele Kunden aus dem vorherigen Quartal dieses Quartal gekündigt haben. Dieser Wert wird nicht mit dem Kundenzuwachs verrechnet.

T-Mobile hat sich durch den Fokus auf die echten Kundenprobleme eine der höchsten Kundenzufriedenheiten in der Branche verdient. Mit einer Abwanderungsrate von 0,87% sind sie sehr gut aufgestellt. In den letzten Jahren lag diese sogar noch tiefer, stieg aber zu Beginn der Corona-Pandemie wieder. Viele Kunden mussten zu günstigeren Anbietern wie AT&T wechseln, da Einkommen weggebrochen sind. Langfristig sind sie aber richtig aufgestellt, um immer mehr Kunden langfristig an sich zu binden.

T-Mobile konnte die eigene Abwanderungsrate über die Jahre hinweg am stärksten senken

Churn-Rate (Abwanderungsrate) verschiedener Mobilfunkanbieter im Vergleich



Abwanderungsraten 2021

AT&T
0,69 %

verizon ✓
0,97 %

T Mobile
0,87 %



Abwanderungsrate
Die Abwanderungsrate drückt aus, wie viele Bestandskunden in einem bestimmten Zeitraum gekündigt haben. Der Neukundenzugang wird bei dieser Rechnung nicht berücksichtigt.

T-Mobile konnte in den letzten Jahren die Abwanderungsrate (Churn-Rate) immer weiter senken. Ihr kompromissloser Fokus auf die echten Bedürfnisse des Kunden hat zu diesem Erfolg geführt. AT&T liegt aufgrund der sehr günstigen Preise aktuell bei einem Rekordwert von 0,69. Denn aufgrund der Pandemie mussten viele Amerikaner auf die günstigsten und nicht die besten Angebote zurückgreifen.

Quelle: T-Mobile US, Verizon, AT&T Geschäftsberichte 2020

AlleAktien

Die Churn-Rate (Abwanderungsrate) sagt aus, wie viele Kunden aus dem letzten Quartal dieses Quartal gekündigt haben. Neukunden werden hier nicht berücksichtigt. Der Wert von T-Mobile liegt aktuell zwischen AT&T und Verizon, sank aber die Jahre zuvor stark unter die beiden. Man kann davon ausgehen, dass der Wert wieder sinken wird, da die Abwanderung Anfang 2020 ein einmaliger Corona-Effekt war.

Stärkstes Kundenwachstum der Branche

Mit 1 - 2% Kundenwachstum hat T-Mobile das stärkste Wachstum in der Branche. Zwar können auch AT&T und Verizon neue Kunden gewinnen, allerdings nicht wie T-Mobile 1 bis 2 Millionen pro Quartal. T-Mobile schafft es also, mehr Kunden zu gewinnen als die Konkurrenz. Das liegt zum einen an der Strategie. Das Unternehmen will 5G-Leader sein und hat das in den letzten Jahren auch geschafft. Nicht nur die Netzabdeckung, sondern auch die Geschwindigkeit des 5G-Netzes bleibt ungeschlagen. CEO Sievert ist selbst zu 100% davon überzeugt, dass sie mit ihrer Technologie meilenweit voraus sind.

Sie setzen außerdem auf einen Premiumvertrieb. Wer sich bei T-Mobile beraten lässt, der soll nicht nur einen Verkäufer vor sich haben, sondern Experten, die sich mit der Materie extrem gut auskennen. Der Kunde soll die angenehmste Kundenerfahrung haben, wie nur möglich ist.

Gleichzeitig ist es T-Mobile wichtig, als der Anbieter mit den besten Produkten im Markt wahrgenommen zu werden. Wer die beste Leistung will, der muss zu T-Mobile.

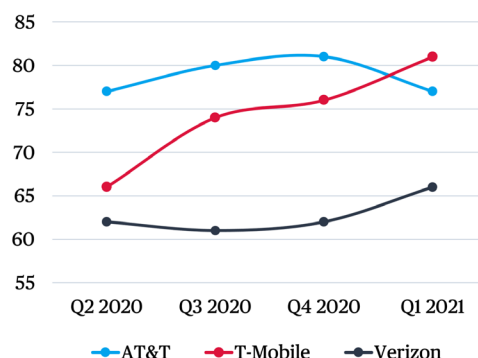
T-Mobile setzt auf 4 Bausteine, um Kunden zu gewinnen und schafft es, dadurch 1 - 2 % Kundenwachstum pro Quartal zu erzeugen

Winning-Formula von T-Mobile



Quelle: T-Mobile US 2020

Median Downloadgeschwindigkeit über 5G in Mbit/s



23 %

schneller ist das mobile Internet für T-Mobile-Kunden innerhalb eines Jahres geworden

AlleAktien

Die Strategie von T-Mobile bedeutet 5G-Leadership, ein Premiumvertrieb, branchenführende Produkte und die beste Kundenerfahrung. Das Kundenwachstum ist branchenführend, denn das Unternehmen hält, was es verspricht. Internetgeschwindigkeit und -abdeckung steigen, während die Bewertungen von Kunden immer besser werden.

Die Fusion mit Sprint läuft besser als geplant

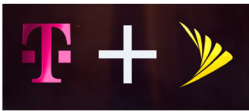
Die 2018 angekündigte Fusion mit Sprint wurde 2020 erfolgreich abgeschlossen. Für T-Mobile entstanden 40 Millionen neue Kunden und eine bessere Netzabdeckung im ganzen Land. Kostenpunkt: 26 Mrd. US-Dollar. 2018 hatte sich das Management Ziele für die Synergieeffekte der Fusion gesetzt. Diese wurden 2020 nochmal überarbeitet und deutlich nach oben korrigiert. Geplant war ursprünglich, Betriebskosten in Höhe von jährlich 6 Mrd. US-Dollar zu sparen, indem man Verwaltungen zusammenlegt. Mittlerweile wurde dieser Wert um 25 % auf 7,5 Mrd. US-Dollar nach oben korrigiert. Im optimalen Fall werden durch die Fusion insgesamt mehr als 70 Mrd. US-Dollar an zusätzlichem Wert im Unternehmen geschaffen. Auch dieser Wert wurde um mehr als 60 % nach oben korrigiert.

Weitere Trends der Fusion sind eine Steigerung der Service-Umsätze und der Marge im größeren Umfang als vermutet, eine mittelfristige Free-Cash-Flow-Steigerung um 30% gegenüber der Prognose und ein höherer Kundenzuwachs durch die Marktführerschaft bei 5G. Für die Aktionäre entstehen dadurch in den nächsten 5 bis 7 Jahren 60 Mrd. US-Dollar an zusätzlichem Wert.

Außerdem lassen diese Trends ein leichtes Aufatmen in Bezug auf die Schuldenlast durch die Fusion zu. T-Mobile konnte Sprint nämlich nicht aus eigener Kraft schlucken, sondern musste sich Geld leihen. Ein höherer Free-Cash-Flow und allgemein optimistischere Umsatzaussichten sind für mich ein Zeichen davon, dass diese Fusion nicht zum Debakel wird, wie es bei so großen Zusammenschlüssen schon öfters passiert ist.

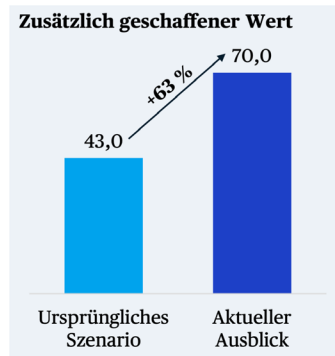
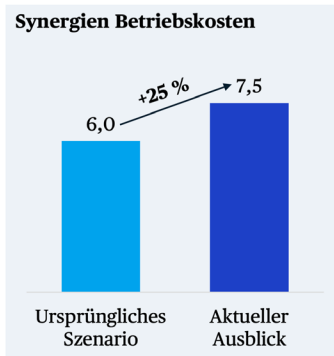
Die Fusion mit Sprint läuft besser als vermutet, die Zukunftsaussichten wurden deshalb angehoben

Fusion zwischen T-Mobile und Sprint



2020 fand die Übernahme von Sprint durch T-Mobile statt. Mit dem Ziel, das beste 5G-Netz der USA zu bauen. Die Kosten für T-Mobile beliefen sich auf 26 Mrd. US-Dollar. T-Mobile konnte so 40 Mio. Kunden von Sprint übernehmen und ist mit 107 Mio. Kunden der zweitgrößte Telekommunikationsanbieter der USA.

Synergieeffekte in Mrd. USD



Quelle: T-Mobile US 2020

Trends der Fusion



Stärkere Service-Umsätze und Marge als ursprünglich erwartet.



Mittelfristige Free-Cash-Flow-Steigerung um 30 % gegenüber Prognose.



Stärkerer Kundenzuwachs durch 5G-Leadership als erwartet.



60 Mrd. USD

Shareholder-Value in den nächsten 5 - 7 Jahren

AlleAktien

T-Mobile hat sich zwischen 2018 und 2020 mit Sprint fusioniert und dafür stark verschuldet. Verbesserte finanzielle Aussichten und Synergieeffekte lassen aber den Schluss zu, dass die Fusion einen sehr positiven Effekt auf T-Mobile hat.

Fazit zum Geschäftsmodell

T-Mobile zeichnet sich im Geschäftsmodell durch zwei Dinge aus: 5G-Leadership und kompromisslosen Kundenfokus. Die Zukunft der Telekommunikationsbranche könnte durch die 5G-Technologie spannender werden als in den letzten Jahren. Immer mehr Anwendungsfälle werden möglich und T-Mobile liegt mit der besten Netzabdeckung und der höchsten Geschwindigkeit klar vor der alteingesessenen Konkurrenz. Die Veränderung der Strategie hin zu einer kompromisslosen Lösung der größten Schmerzen beim Kunden hat außerdem dazu geführt, dass die Kundentreue und -zufriedenheit gestiegen sind. T-Mobile hat es geschafft, eine innovationsmüde Branche zu verändern und sich als der Premiumanbieter ohne versteckte Kosten und unfaire Vertragsmodelle zu positionieren. Durch die Fusion mit Sprint sind sie nicht nur auf dem besten Wege, der größte Mobilfunkanbieter in den USA zu werden, sondern schaffen gleichzeitig auch mehr Shareholder-Value als die Konkurrenz.



2. Kennzahlen: Starkes Wachstum und hohe Schulden

T-Mobile US erzielt 7 / 10 Punkten im AlleAktien Qualitätsscore

T-Mobile erreicht im AlleAktien Qualitätsscore (AAQS) 7 von 10 Punkten. Damit sind sie nach unseren Kriterien kein Qualitätsunternehmen. Zwar stimmen Wachstum und Profitabilität, allerdings ist T-Mobile mit 66 Mrd. USD Nettoschulden stark in den Miesen. Grund dafür ist die Fusion mit Sprint im Jahr 2020, die fast 30 Mrd. US-Dollar gekostet hat.

T-Mobile US

ISIN US8725901040 WKN AIT7LU Ticker TMUS Datum 18.11.2021



AA Kategorie Average Grower

Kaufen, wenn die Wachstumsaussichten intakt sind und die Bewertung im historischen Schnitt liegt.



Burggraben

1. Bestes 5G Netz in den USA
2. Vorreiter mit der Un-Carrier-Strategie

T-Mobile AlleAktien



Kennzahlen

Hauptsitz USA
 Marktkapitalisierung 146,38 Mrd. USD
 Gewinn (2020) 3,06 Mrd. USD
 Gewinn/Aktie (2020) 2,65 USD
 Kurs 116,67 USD
 KGV (2020) 39,06



Rentabilität

Eigenkapital 65.344 Mio.
 Eigenkapital (tangible) 54.227 Mio.
 Capital Employed 120.507 Mio.
 Eigenkapitalrendite 5,6 %
 Dividendenrendite 0,0 %
 ROCE 7,8 %

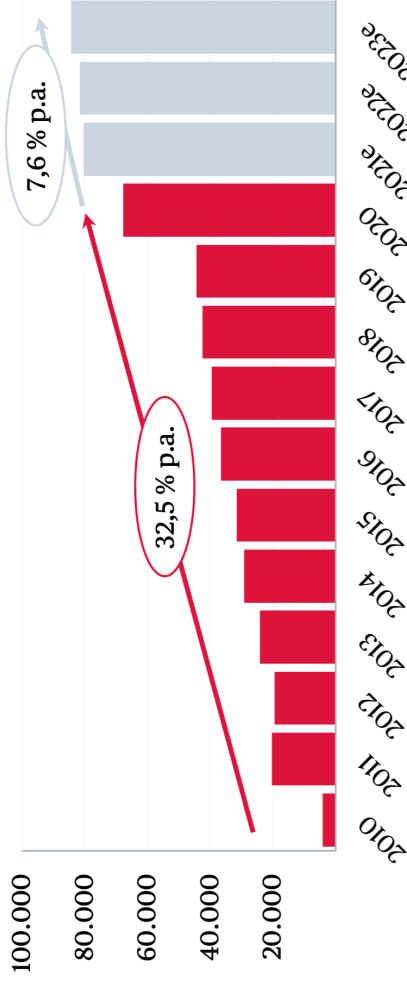


Risiko

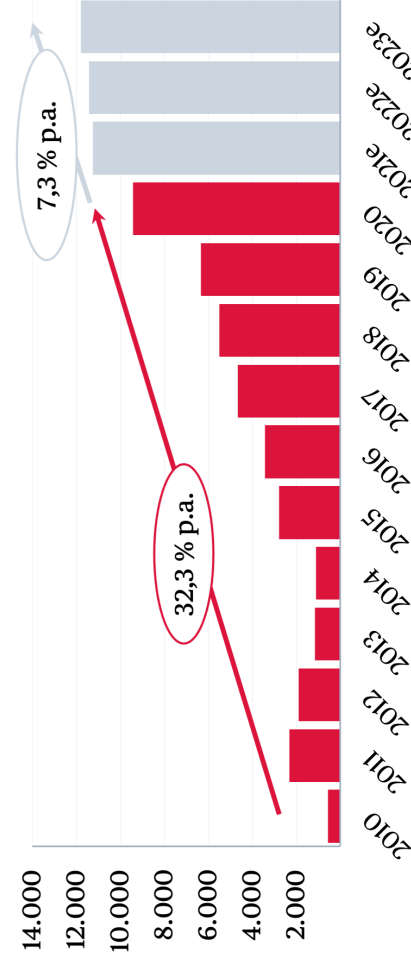
Nettoverschuldung 66.280 Mio.
 Nettoverschuldung/EBIT 7,0x
 Zinsdeckungsgrad 3,5x
 Gewinnkontinuität (10J) 10J
 Drawdown EBIT (10J) -
 Drawdown Erholungszeit -



Umsatz



Operativer Gewinn (EBIT)



Renditeerwartung

FCF-Rendite 2021e 3,8 %
 Wachstum EBITE 7,3 %
 Erwartete Rendite 10,1 %



Bewertung

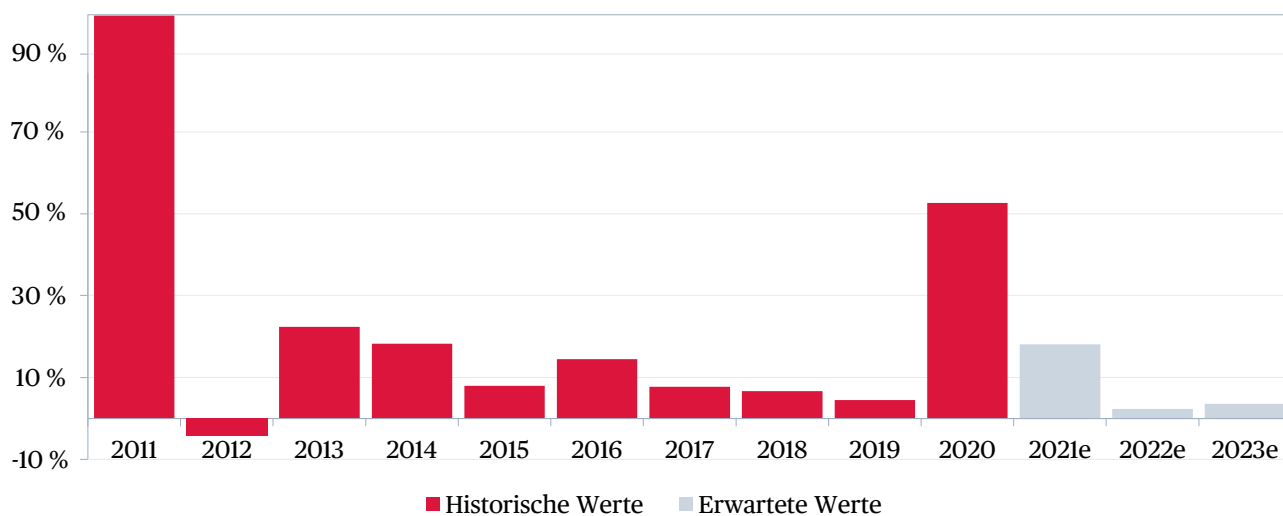
- Umsatzwachstum (10J) >5 %
- Umsatzwachstum (3Je) >5 %
- EBIT-Wachstum (10J) >5 %
- EBIT-Wachstum (3Je) >5 %
- Verschuldung <4xEBIT
- Gewinnkontinuität (10J)
- Drawdown EBIT (10J) <50 %
- Eigenkapitalrendite >15 %
- ROCE >15 %
- Renditeerwartung >10 %

AlleAktien Qualitätsscore

7 /10

Umsatz- und Gewinnentwicklung: Stärkstes Wachstum der Branche

T-Mobile US Umsatzwachstum p.a., in %



Das Umsatzwachstum von T-Mobile ist aufgrund der Übernahmen von MetroPCS Communications 2013 und Sprint 2020 sehr verzerrt. 2013 betrug das Umsatzwachstum über 300 %. Wichtig ist hier: Organisch wächst T-Mobile stärker als die gesamte Konkurrenz. AT&T hat sogar Umsatzrückgänge, während T-Mobile mit 3 - 5% pro Jahr wächst.

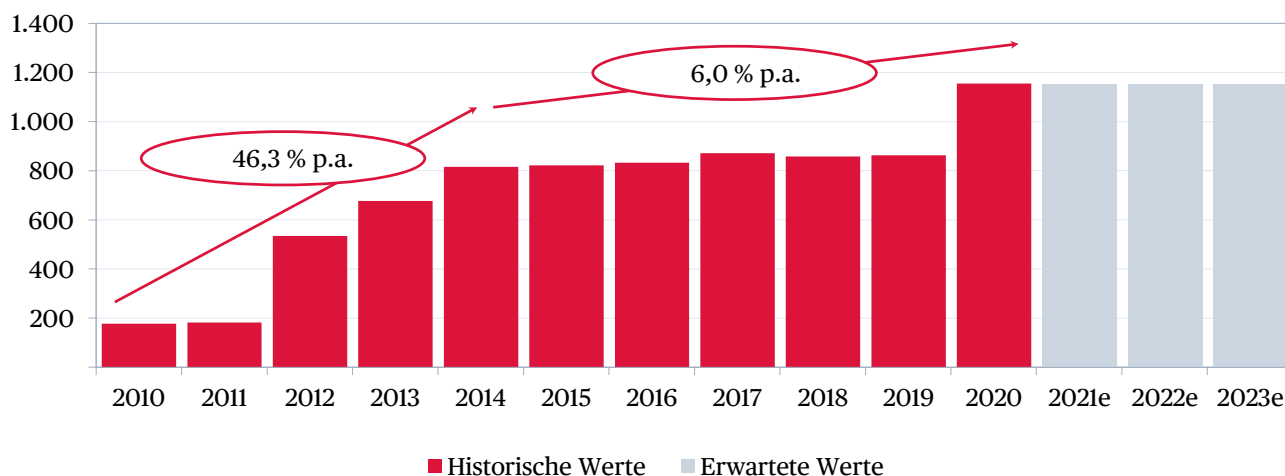
T-Mobile US Operative Gewinnmarge, in %



T-Mobiles EBIT-Marge liegt im Mittel bei 12 %. Damit liegen sie ungefähr im Mittelfeld der Branche. Durch die Übernahme von Sprint ist die Marge noch einmal gesunken, wird sich aber in den kommenden Jahren erhöhen. Langfristig kann durchaus mit einer Marge von 20% gerechnet werden.

Dividende und Anzahl ausstehender Aktien

T-Mobile US Zahl der ausstehenden Aktien, in Mio.



Die Anzahl der ausstehenden Aktien hat sich in der Vergangenheit durch Kapitalaufnahmen für die Übernahmen stark erhöht. Eine weitere Erhöhung ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht geplant. Ich vermute auch nicht, dass T-Mobile weiter Aktien ausgeben wird, außer ihre Schuldenlast wird zum Problem und sie brauchen neues Geld. Aufgrund der sicheren Umsätze des Geschäftes gehe ich davon aber nicht aus.

T-Mobile hat in der Vergangenheit nur einmal eine Dividende gezahlt und muss aktuell die Gewinne für die Schulden und Zinstilgung verwenden. Vermutlich wird auch in Zukunft mit keiner Dividende zu rechnen sein, da 2007 mit der Telekom ein Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen wurde.

Bilanzanalyse: Stark verschuldet durch Sprint-Übernahme

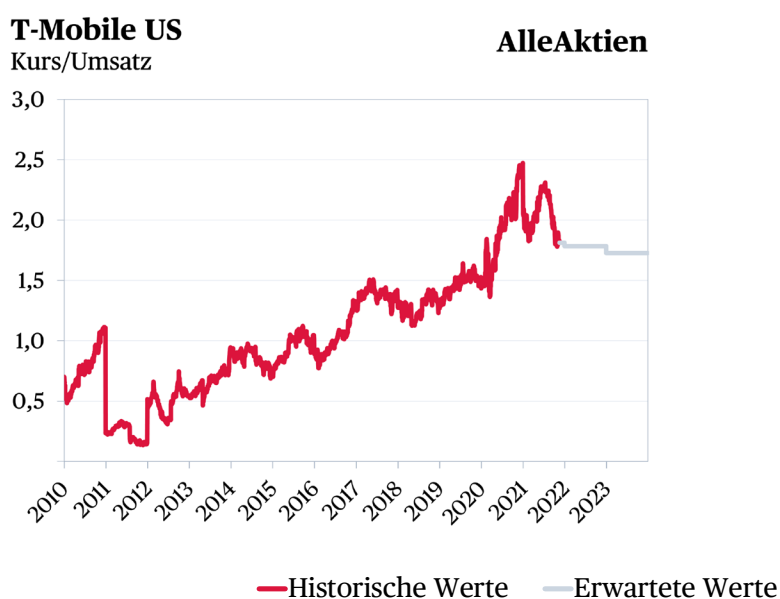
T-Mobile US hat 66 Mrd. US-Dollar Nettoschulden. Die Hälfte davon kommt von der Übernahme des Konkurrenten Sprint, um das beste 5G-Netz in den USA zu bauen. Das Verhältnis von Nettoschulden zu operativem Gewinn liegt bei einem unschönen Faktor von 7. Das bedeutet, T-Mobile bräuchte 7 Jahre, um die gesamte Schuldenlast zu tilgen. Normalerweise sollte ein Wert von 4 nicht überschritten werden.

Hinzugefügt: Jedoch sind zwei Dinge zu beachten. Zum einen ist die operative Marge von T-Mobile aufgrund der Übernahme von Sprint stark geschwächt. Sobald sie sich auf das normale Niveau von 15 % erholt, liegen Nettoschulden/EBIT bei 6. Zum anderen ist die Telekommunikationsbranche ein unzyklisches Geschäft und die Umsätze sind auch in Krisenzeiten sehr sicher. Unter diesen beiden Aspekten relativiert sich die Schuldenlast etwas. Kleinreden sollte man sie trotzdem nicht. Anleger sollten sich darüber im Klaren sein, dass T-Mobile jedes Jahr alleine 2,7 Mrd. US-Dollar an Zinsen für die Kredite zahlen muss. Das lässt kaum Spielraum für Fehler im Geschäft.



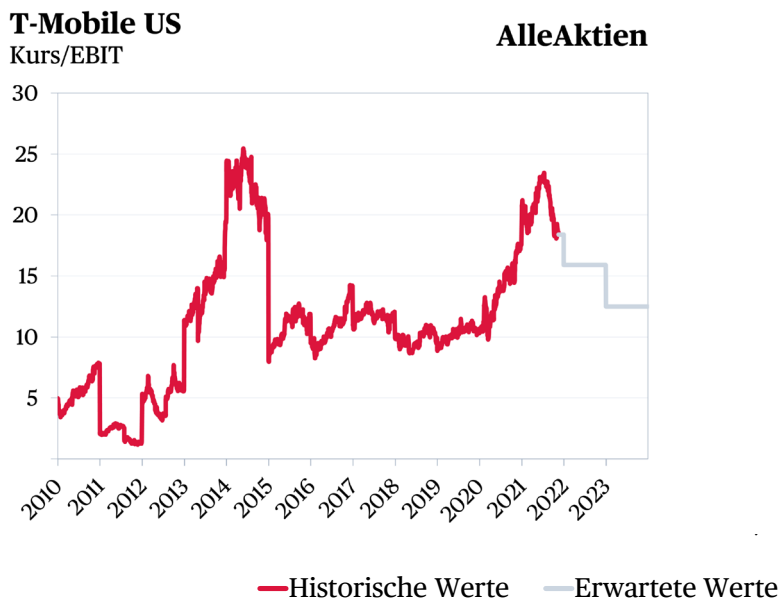
3. Bewertung: Historisch teuer, für die Zukunft günstig

Bewertung im historischen Vergleich: KUV (Kurs-Umsatz-Verhältnis)



Das Kurs-Umsatz-Verhältnis ist in den letzten Jahren immer weiter gestiegen. Seit dem Strategiewechsel 2012 hat sich die Aktie sehr gut entwickelt. Historisch gesehen wirkt T-Mobile deshalb überbewertet.

Bewertung im historischen Vergleich: Kurs/EBIT



Das Kurs-EBIT-Verhältnis von T-Mobile liegt aktuell bei ungefähr 18. Historisch gesehen ist das leicht über dem Durchschnitt, allerdings nicht so hoch wie noch zu Anfang des Jahres. Genau wie bei dem Kurs-Umsatz-Verhältnis muss hier beachtet werden, dass sich das Unternehmen selbst zum positiven weiterentwickelt hat und eine etwas höhere Bewertung durchaus gerechtfertigt ist.

Bewertung im historischen Vergleich: KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis)

T-Mobile US Kurs/Gewinn



Das Kurs-Gewinn-Verhältnis liegt aktuell bei knapp 40. Sehr stolz für einen Mobilfunkanbieter. Historisch gesehen wirkt die Aktie damit leicht überbewertet. Da die Werte in den Jahren zuvor durch die Übernahmen verzerrt sind, lässt sich hier aber auch kein eindeutiges Bild zeichnen. Fest steht aber: Sobald die Marge nach vollständiger Eingliederung von Sprint wieder steigt, hat auch der Kurs wieder mehr Platz nach oben.

T-Mobile US ist ein Average Grower nach Peter Lynch

T-Mobile ist ein Average Grower nach dem Modell von Peter Lynch. Zwar konnten sie durch Übernahmen in den letzten Jahren deutlich schneller wachsen, allerdings wird es in Zukunft auch nicht mehr mit über 10 % pro Jahr weitergehen. Bei Average Growern gilt, dass die Aktie besonders kaufenswert wird, wenn die Bewertung unter dem historischen Durchschnitt ist. Bei T-Mobile US ist diese Situation aktuell nicht gegeben. Nach Peter Lynch ist die Aktie aktuell somit nicht kaufenswert.

Die Einteilung nach Peter Lynch ist auf den folgenden Seiten.

AlleAktien DCF-Modell (Discounted Cashflow Modell) und FMV-Modell (Future Multiple Valuation Modell)

Im AlleAktien Discounted Cash Flow-Modell berechnen wir den Wert einer Aktie basierend auf den zukünftigen Gewinnen, die das Unternehmen erwirtschaftet. Eine ganz einfache Annahme steckt dahinter: Eine Firma ist mindestens so viel wert wie alle Gewinne, die sie in der Zukunft erwirtschaftet. Denn diese Gewinne kann sie uns dann als Dividende oder Aktienrückkauf auf unser Konto überweisen.

In diesem Modell habe das DCF-Modell auf Basis des EBITDA berechnet. Denn bei Telekommunikationsunternehmen fallen sehr hohe jährliche Investitionsausgaben für die Ausrüstung an. So lässt sich T-Mobile fair bewerten.

In meinem DCF-Modell nehme ich also an, dass T-Mobile US in den kommenden Jahren mit 3 % pro Jahr wächst. Gleichzeitig wird T-Mobile immer profitabler, indem sie die Synergien mit Sprint ausbauen und sich schließlich über ihr altes Niveau heben. Die EBITDA-Marge sollte bis 2024 auf 37 % ansteigen. Mit diesen Eigenschaften erreicht T-Mobile eine Renditeerwartung von 12 % pro Jahr.

Im AlleAktien FMV-Modell ist meine Annahme, dass T-Mobile in 10 Jahren mit einem KCV (Kurs-Cash-Flow-Verhältnis) von 15 bewertet wird. Das ist ein fairer Wert für ein Unternehmen, das 10 bis 15 % Cashflow-Wachstum pro Jahr aufweisen kann. Ich habe außerdem eine Ausschüttungsquote von 50 % angenommen. Zwar rechne ich nicht mit einer Dividendenzahlung in den nächsten Jahren, allerdings wird T-Mobile trotzdem seine Schulden senken und Gewinne ansammeln. Mit diesen Annahmen erreicht T-Mobile eine Renditeerwartung von 9 % pro Jahr.

Insgesamt gehe ich von einer Renditeerwartung von 11 % aus, was ungefähr in der Mitte liegt.

Das AlleAktien DCF-Modell ist auf den folgenden Seiten und auf AlleAktien.de als Download¹ verfügbar. Das AlleAktien FMV-Modell ist im unteren rechten Teil des DCF-Modells eingebettet.

1 alleaktien.de/t-mobile-us-aktienanalyse-der-5g-leader-mit-customer-obsession-erobert-die-usa

Renditeerwartung in Abhängigkeit vom Einstiegskurs

Einstiegskurs	Renditeerwartung pro Jahr	Einstiegskurs	Renditeerwartung pro Jahr
40 USD	23,5 %	130 USD	9,8 %
60 USD	18,6 %	150 USD	8,2 %
80 USD	15,3 %	170 USD	6,9 %
100 USD	12,7 %	190 USD	5,7 %
117 USD	11,0 %	210 USD	4,7 %

Für welchen Anlegertyp eignet sich T-Mobile US?

T-Mobile US ist eine Aktie für dich, wenn du nichtzyklische Branchen magst und gleichzeitig nur die besten Unternehmen im Depot haben möchtest. T-Mobile ist Marktführer der neusten Mobilfunktechnologie und greift sich außerdem mit ihrer Un-Carrier-Strategie viele Kunden von der Konkurrenz ab.

Du solltest aber keine Scheu davor haben, ein Unternehmen mit hoher Schuldenlast im Depot zu haben. Hohe Schulden können in wirtschaftlichen Krisen zu existenziellen Problemen werden. Deshalb solltest du davon überzeugt sein, dass die Wirtschaft in den nächsten 3 - 5 Jahren so gut weiterläuft wie bisher.

Fazit zur Bewertung

T-Mobile US erreicht einen AlleAktien Qualitätsscore von 7 von 10 Punkten. Damit sind sie laut unserer Definition kein Qualitätsunternehmen. Punkte gehen aufgrund der Schulden und der schlechten Kapitalrendite verloren. Gemäß Peter Lynch ist das Unternehmen ein Average Grower mit einem aktuellen Umsatzwachstum von 3 bis 5 %. Das wird sich in Zukunft aber verlangsamen und T-Mobile zu einem Slow Grower machen. Da T-Mobile aktuell über dem historischen Bewertungsdurchschnitt liegt, ist das Unternehmen laut Peter Lynch nicht kaufenswert.

Gemäß KUV, Kurs-EBIT-Verhältnis und KGV ist T-Mobile historisch überbewertet. Aufgrund der verschiedenen Fusionen in den letzten Jahren sind diese Werte aber stark geschwankt. Deshalb sind sie nicht eindeutig zu interpretieren. Meiner Meinung nach ist der Bewertungsanstieg aber mit der verbesserten Unternehmensstrategie vereinbar.

Im AlleAktien DCF- und FMV-Modell erreicht T-Mobile eine Renditeerwartung von 12 % und 9 %. Das langfristige Wachstum wird auf 3 % sinken und die EBIT-Marge sich bei 17 % einpendeln. Weil die Annahmen recht konservativ sind, gehe ich von einer Renditeerwartung von 11 % aus. Mit diesem Ergebnis halte die Aktie für kaufenswert.

Average Grower nach Peter Lynch

Alle Aktien

Nicht-Zykliker

Umsätze und Gewinne steigen wie auf Schienen kontinuierlich an
→ EBIT (operativer Gewinn) fällt nie stärker als 50%



Slow Grower

Merkmale

- Gewinnwachstum <3%
- Hohe Dividende
- Kaum Reinvestitionen in das Geschäft

Strategie

- Kauf, wenn Dividende über historischem Schnitt
- Verkauf nach Kursanstieg
- Risiko: Fallende Gewinne

Beispiele

- Nestlé
- Innogy
- AT&T



Average Grower

Merkmale

- Gewinnwachstum <10%
- Burggräben
- Stetiges Wachstum
- Mittlere Dividende

Strategie

- Kauf, wenn Bewertung unter Durchschnitt
- Verkauf, wenn Bewertung über Durchschnitt

Beispiele

- SAP
- McDonald's
- Apple



Fast Grower

Merkmale

- Gewinnwachstum >10%
- Hohe Investitionen in Wachstum
- Keine/kaum Dividende

Strategie

- Kauf, solange Wachstum intakt
- Zinsszins mitnehmen (Tenbaggerchance)
- Risiko: Sinkendes Wachstum

Beispiele

- Netflix
- Amazon
- Salesforce

Zykliker

Gewinne abhängig von externen Faktoren, z.B. Konjunktur, Rohstoffpreise
→ Regelmäßig Gewinnschwankungen von >50%



Typische Zykliker

Merkmale

- Wellenförmiges Auf und Ab der Gewinne
- Gewinnmarge schwankend

Strategie

- Kauf, bei zyklischem Tief (oft hohes KGV)
- Verkauf, wenn Gewinnmarge am historischen Hoch

Beispiele

- Daimler
- American Express
- Boeing



Turnaround

Merkmale

- Heftiges, zyklisches Tief
- Marktwert extrem gering (historisch)

Strategie

- Gestreut investieren
- Gewinner vervielfachen sich
- Verlierer werden insolvent

Beispiele

- Infineon (2009)
- RWE (2015)
- JPMorgan (2009)

Asset-Play

Werttreiber sind ungenutzte Vermögenswerte (sehr selten)
→ Grundstücke, Beteiligungen, Patente



Verborgene Werte

Merkmale

- Verborgene Werte im Börsenwert nicht enthalten
- Werte sind ungenutzt, nicht erkannt oder werden noch nicht gehoben

Strategie


- Kauf, wenn Aussicht besteht, dass Werte künftig gehoben werden
- Verkauf, wenn Werte erkannt und gehoben wurden

Beispiele


- Ferrari (Abspaltung)
- Siemens Healthineers (Abspaltung)
- Microsoft (Einführung Abo, Cloud)


AlleAktien Mobile

Alle Angaben in Mio. USD

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Fundamental																
 Umsatz	37.490	40.600	43.310	45.000	68.400	80.290	81.660	84.320	86.850	89.455	92.139	94.903	97.750	100.682	103.703	106.814
Umsatz-Wachstum, %		8%	7%	4%	52%	17%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
EBITDA-Marge, %	26%	26%	28%	29%	34%	34%	35%	36%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%
EBITDA	9.562	10.637	11.991	12.958	23.571	27.047	28.687	30.508	32.134	33.098	34.091	35.114	36.167	37.253	38.370	39.521
Investitionsausgaben	-4.702	-5.237	-5.541	-6.391	-11.034	-12.044	-12.249	-12.648	-13.027	-13.418	-13.821	-14.235	-14.662	-15.102	-15.555	-16.022
EBIT-Marge, %	9%	11%	13%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	15%	16%	17%	17%	17%	17%	17%
EBIT	3.420	4.653	5.505	6.342	9.420	11.241	11.432	11.805	12.159	13.418	14.742	16.133	16.617	17.116	17.630	18.158
Verschuldung	30.407	30.909	30.551	43.534	107.247	105.000	102.500	100.000	97.500	95.000	92.500	90.000	87.500	85.000	82.500	80.000
3% Zinszahlung (2,5% Zinsen)	-1.730	-1.671	-1.357	-1.135	-2.703	-2.625	-2.563	-2.500	-2.438	-2.375	-2.313	-2.250	-2.188	-2.125	-2.063	-2.000
21% Cash Flow (21% Unternehmenssteuer)						10.569	12.013	13.406	14.628	14.986	15.348	15.713	16.287	16.877	17.483	18.106

Prognose »

	23.11.21	Fairer Wert
Bewertung		
 Marktkapitalisierung, Mio.	145.721	189.014 USD
Anzahl Aktien (diluted), Mio.	1.249	1.249
Kurs pro Aktie	116,7	151,3 USD
Unterbewertung		30%
Diskontierungsfaktor (WACC)	10%	

AlleAktien Future Multiple Valuation (FMV)	
 Gewinn 2031, Mio.	18.106 USD
KCV 2031	15
Ausschüttungsquote	50%
Marktkap. heute, Mio.	145.721 USD
Dividenden bis 2031, Mio.	82.708 USD
Marktkap. 2031, Mio.	271.587 USD
Marktkap. + Div. 2031	354.295 USD
Gesamtrendite	9%

Renditetabelle	Renditeerwartung	Unterbewertung
	4%	481%
	6%	178%
	8%	79%
	10%	30%
	12%	1%
	14%	-18%
	16%	-31%
	18%	-41%
	20%	-48%



4. Risiken: Schuldenfalle

AlleAktien Ewigkeitsfaktor: Wie wahrscheinlich ist es, dass es dem Unternehmen in 10 Jahren besser geht als heute?

Ich schätze die Wahrscheinlichkeit, dass es dem Unternehmen in 10 Jahren besser geht als heute, auf 75% ein.

T-Mobile ist 5G-Leader und damit bestens für die Zukunft aufgestellt. Ihre kundenfokussierte Strategie zahlt sich ebenfalls aus und begeistert die Kunden. Zur Zeit gewinnt das Unternehmen noch viele neue Kunden und wächst schneller als die Konkurrenten. Das stimmt mich positiv, dass T-Mobile die besten Zukunftsaussichten in der Branche hat.

Einzig die Schuldenlast trübt die Aussichten auf die Zukunft. Gesamtwirtschaftliche Schwierigkeiten könnten Probleme bei der Kredittilgung auslösen und T-Mobile zwingen, neues Kapital einzusammeln.

Substanzielles Risiko 1: T-Mobile kann Kredite nicht zurückzahlen

T-Mobile hat über 60 Mrd. US-Dollar langfristige Schulden die abbezahlt werden müssen. Solange das Geschäft läuft, ist das kein Problem. Sollten jedoch wirtschaftliche Schwierigkeiten den Umsatz und die Gewinne schmälern, könnte das Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten kommen. Dann müsste neues Geld eingesammelt werden, um nicht bankrott zu gehen. Dabei besteht immer die Gefahr, dass sich keine Investoren finden und das Unternehmen pleite geht.

Fundamentale Auswirkung bei Eintritt: hoch

Der Worst-Case wäre eine Pleite von T-Mobile. Neues Kapital einzusammeln würde den Kurs verwässern. Die fundamentalen Auswirkungen wären in jedem Fall sehr hoch.

Eintrittswahrscheinlichkeit innerhalb von 12 Monaten: gering

Die Wahrscheinlichkeit, dass T-Mobile in naher Zukunft zahlungsunfähig wird, stupe ich als gering ein. Das Wirtschaftswachstum hält trotz der Corona-Pandemie an und die Fusion mit Sprint erzeugt bessere Synergie und stärkeres Wachstum als erwartet. Am Ende sind die Ausichten als gut zu bewerten. Deshalb gehe ich nicht davon aus, dass T-Mobile in Zukunft solche Probleme bekommt.

Fazit: Mittleres Risiko

Aufgrund der geringen Eintrittswahrscheinlichkeit, auch in den nächsten Jahren, stupe ich das Gesamtrisiko als Mittel ein.

Substanzielles Risiko 2: Die Konkurrenz wird zu stark

Der Markt für Telekommunikation ist hart umkämpft. Die größte Schwierigkeit für Unternehmen ist der harte Preiskampf um den Kunden. Hängt die Konkurrenz T-Mobile bei den Preisen und den Produkten ab, wird T-Mobile Kunden verlieren. Das Unternehmen müsste sich strategisch neu aufstellen, um Marktanteile zurückzugewinnen. Das würde viel Geld kosten, das T-Mobile nicht hat.

Fundamentale Auswirkung bei Eintritt: hoch

Kunden gehen verloren und T-Mobile verliert an Relevanz. Die Kosten pro Kunde steigen aufgrund fehlender Skaleneffekte. Mit steigenden Kosten müssten auch die Preise steigen und T-Mobile wird in eine Abwärtsspirale gezogen. Aktionäre würde das viel Geld kosten. Allerdings wären diese Folgen auch schon früh absehbar und es könnten gegensteuernde Maßnahmen eingeleitet werden.

Eintrittswahrscheinlichkeit innerhalb von 12 Monaten: sehr gering

T-Mobile befindet sich aktuell im genau entgegengesetzten Trend. Sie erobern den Markt mit 5G und Customer Obsession. Über dieses Risiko müssen sich im Moment AT&T und Verizon mehr Sorgen machen. Als jüngstes Unternehmen ist T-Mobile noch flexibler, um sich an den Markt anzupassen. Ich stupe deshalb die Eintrittswahrscheinlichkeit in den nächsten 12 Monaten als sehr gering ein.

Fazit: Mittleres Risiko

Insgesamt gehe ich von einem mittleren Risiko aus. Die Auswirkungen wären groß, aber die Eintrittswahrscheinlichkeit sehr gering. Trotzdem arbeitet auch die Konkurrenz an Wegen, besser zu werden und mehr Marktanteile zu übernehmen. Mit der aktuellen Strategie sehe ich T-Mobile aber richtig aufgestellt, um dieses Risiko zu kontrollieren.



5. Fazit: Der aufsteigende Branchenchampion mit 5G-Führerschaft

Ich halte die Aktie von T-Mobile US für kaufenswert

Geschichte. T-Mobile US entstand Anfang der 2000er durch den Kauf von VoiceStream durch die Deutsche Telekom. Der Plan war damals, in den USA Fuß zu fassen, jedoch lief das Geschäft nicht gut. 10 Jahre später versuchte man deshalb das Unternehmen an AT&T zu verkaufen. Der Deal platzte allerdings und T-Mobile konnte mit der Schadensersatzsumme das Geschäft wieder aufbauen. Nach der Fusion mit Sprint 2020 ist T-Mobile nun 5G-Leader in den USA und zeichnet sich durch den einzigartigen Kundenfokus aus.

Branche. Die Telekommunikationsbranche wächst kaum noch. Ein Lichtblick ist die aufkommende 5G-Technologie. Hierdurch können in Zukunft weitere Anwendungsfelder für das Mobilfunknetz entstehen. Unternehmen der Branche müssen jetzt stark investieren, um ihr 5G-Netz auszubauen. So können sich in Zukunft Partnerschaften mit Unternehmen bilden, die digitale Fabriken betreiben oder autonome Fahrzeuge auf die Straßen bringen.

Geschäftsmodell / Strategie. T-Mobile macht 3/4 des Umsatzes mit ihrem Mobilfunknetz. Dazu zählen hauptsächlich die klassischen Handyverträge, aber auch Prepaid-Karten und B2B-Lösungen, bei denen nur Maschinen miteinander kommunizieren. Der strategische Fokus liegt deshalb vor allem auf den echten Bedürfnissen der Kunden. Es gibt keine jahrelangen Knebelverträge mehr, keine Überziehungsgebühren und attraktive Wechselangebote. T-Mobile ist außerdem 5G-Leader und deckt 1/3 der USA mit der Netztechnologie ab. Für die Zukunft sind sie damit perfekt aufgestellt und wachsen deshalb jetzt schon schneller als die Konkurrenz.

Management / Aktionäre. CEO ist Mike Sievert. Er war vorher schon lange als CMO und COO im Unternehmen tätig und hat die erfolgreiche Un-Carrier-Strategie vor Jahren selbst mitentwickelt. Er ist seit 2020 im Amt und wurde von seinem Vorgänger John J. Legere ausgewählt. Die beiden haben jahrelang gut zusammengearbeitet und aus dem langsam wachsenden T-Mobile den wachstumstarken Marktführer von heute gemacht. Er hält T-Mobile-Aktien im Wert von 100 Mio. US-Dollar und ist damit einer der größten privaten Einzelaktionäre. Die Deutsche Telekom ist mit fast 50 % Anteilen immer noch größter Aktionär und hat vor Kurzem sogar nachgekauft.

Bewertung. Im AAQS kommt T-Mobile auf 7 / 10 Punkten. Problematisch sind die Schulden und die Kapitalrendite. Historisch betrachtet ist T-Mobile mit einem KUV von 1,7 teuer. Allerdings hat sich auch die Unternehmensperformance in den letzten Jahren deutlich verbessert. Im DCF- und FMV-Modell kommt T-Mobile auf eine Rendite von insgesamt 11% pro Jahr.

Risiko #1. Die Schulden sind für T-Mobile das größte Risiko. Über 100 Mrd. US-Dollar stehen in der Bilanz. Sollte eine Wirtschaftskrise Umsätze einbrechen lassen oder verliert T-Mobile einfach Kunden, kommen sie in Zahlungsschwierigkeiten. Da T-Mobile aber in den letzten Jahren eine sehr gute Entwicklung gemacht hat, gehe ich auch in Zukunft davon aus, dass es so weitergeht. Das Gesamtrisiko für dieses Szenario sehe ich deshalb im mittleren Bereich.

Perspektive. Bei einer Renditeerwartung von 11% pro Jahr halte ich T-Mobile für kaufenswert. Die Vorreiterrolle im Umgang mit Kunden und der 5G-Technologie sorgt für eine gute Aufstellung für die Zukunft. Mit branchenführendem Umsatzwachstum von 3 - 5% pro Jahr sind sie meiner Meinung nach die beste Wahl der Branche. Für die Zukunft sollte man die Schulden-situation aber ganz genau im Blick behalten.

*Aufrichtige Grüße,
Benjamin Franzil*



Benjamin Franzil Partner bei AlleAktien

Benjamin fokussiert sich auf Unternehmen aus der Restaurant-, Luxus- und Halbleiterbranche. Er investiert bevorzugt in Unternehmen mit attraktiver Dividendenpolitik: nachhaltig finanziert und stetig steigend. Profitables Wachstum und eine konservative Ausschüttungsquote sind entscheidend in seiner Strategie.

Benjamin hat an der Hochschule Trier B. Eng. und M. Eng. Wirtschaftsingenieurwesen mit Vertiefung auf Maschinenbau studiert. An der Clemson Universität in den USA forschte er an der Digitalisierung von Industrieprozessen. Vor AlleAktien war er bei dem Halbleiterhersteller Infineon.

AlleAktien

unabhängige Aktienanalysen in Bestqualität

Wir helfen Privatanlegern und institutionellen Investoren, die besten Investmententscheidungen für ihr Portfolio zu treffen. AlleAktien ist der unabhängige und wissenschaftlich-orientierte Aktien-Researchanbieter in Deutschland. Das starke Fundament darunter bildet das tief verankerte Wertesystem hinter AlleAktien: Ehrlichkeit, Integrität und Unabhängigkeit sind bei der Aktienanalyse und Beratung entscheidend.

500k

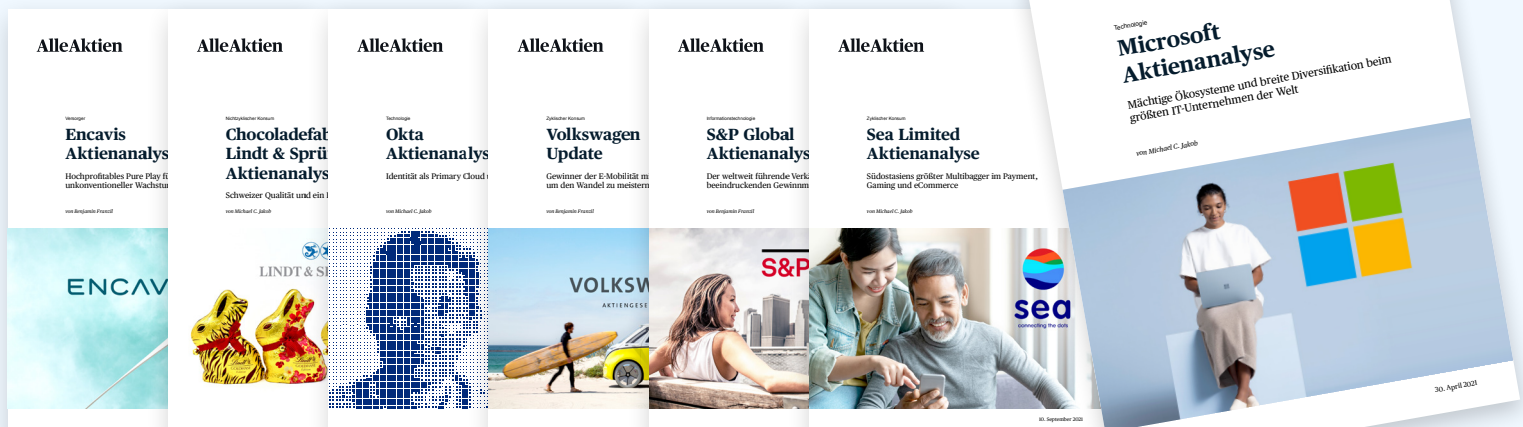
Ehreninvestoren
sind langfristige Privatanleger

500+

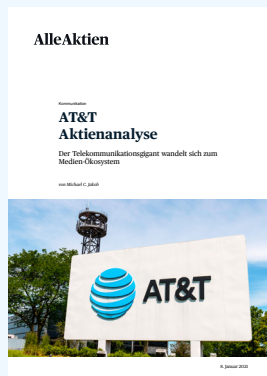
tiefgründige Analysen
und Studien

#1

unabhängiger Qualitätsführer
für Aktienanalysen
laut Privatanlegern



Tiefgehende Aktienanalysen



AT&T Aktienanalyse

Der Telekommunikationsgigant wandelt sich zum Medien-Ökosystem



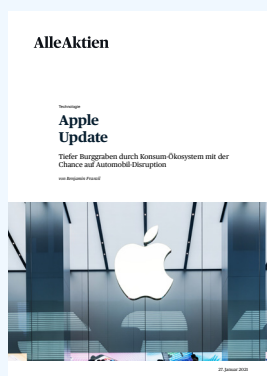
Energiespeicher Branchenanalyse

Die Zukunft der Energieversorgung ist jederzeit abrufbar



TSMC Aktienanalyse

#1 Chiphersteller weltweit vereint die Wertschöpfung aus Cloud, Smartphone, und Internet of Things



Apple Update

Tiefer Burggraben durch Konsum-Ökosystem mit der Chance auf Automobil-Disruption