

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Hauptversammlung der Deutschen Telekom
am 10. April 2024 in Bonn**

**Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG**

Zu-kunft ist kein Zu-fall. Sondern Zu-versicht. Wenn wir heute das Richtige tun, ist der Erfolg morgen nicht zu verhindern. Und das braucht die richtige Einstellung:

- Zu-hören. Offen sein für Technologien. Wie Künstliche Intelligenz.
- Zu-packen. Sich reinknien. Mehr tun als der Wettbewerb.
- Zu-trauen. Glauben. An die eigene Gestaltungskraft.

Diese drei Zutaten bringt die Telekom mit. Sie sind der Grund, warum ich gerne hier bin. Es ist nicht nur das Geschäft. Sondern auch die Menschen um mich herum. In der Technik. Und draußen bei den Kundinnen und Kunden. Das gibt mir Energie. Zu sehen, wie wir besser werden. 2023 war ein Rekordjahr für die Telekom. Dafür danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Deutschen Telekom.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

seit zehn Jahren bin ich Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. Dies ist meine zehnte Rede zur Hauptversammlung. Ein guter Anlass, in die Zukunft zu blicken.

Was braucht es für eine gute Zukunft noch? Was macht uns in Zukunft stark? Darüber spreche ich heute.

1. Zukunft braucht Wachstum

Was Sie hier sehen, nennen wir unser Schwungrad. Es beschreibt, wie wir wachsen. Erst investieren wir. Mehr als der Wettbewerb. Dann kommen die Kunden zu uns. Dann steigt der Umsatz. Wir werden effizienter. Das Ergebnis steigt. Dann investieren wir weiter. So einfach ist Telekom!

173 Milliarden Euro haben wir investiert. In den vergangenen zehn Jahren.¹ Heute gewinnen wir fast jeden Netztest. Beim Mobilfunk in Deutschland jeden seit zehn Jahren. Wir gewinnen jeden Test im Kundendienst. Deshalb gewinnen wir Kundinnen und Kunden. Wir sind heute in allen Märkten vorn. In Deutschland. In Europa. Und den USA. Im vergangenen Jahr:

- Im Mobilfunk: 7,6 Millionen neue Kunden.
- Im Breitband: 610.000 neue Kunden.
- Und beim Fernsehen: 357.000 neue Kunden.

Darum wachsen wir bei den Ergebnissen. Alle Zahlen sind vergleichbar zum Vorjahr.

- Umsatz mit unseren Diensten²: plus 3,6 Prozent. Rund 93 Milliarden Euro.
- Ergebnis³: plus 6,9 Prozent. 40,2 Milliarden Euro.

¹ Cash Capex incl. Spectrum.

² Service Revenue.

³ Ber. Core EBITDA AL.

- Frei verfügbare Mittel⁴: plus 40,7 Prozent⁵. 16,1 Milliarden Euro.
- Und das letzte Plus haben Sie in der Hand. Dividende: plus zehn Prozent. 77 Cent pro Aktie. Wenn Sie unserem Vorschlag zustimmen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

unser Ziel hieß früher: führendes europäisches Unternehmen für Telekommunikation. Das sind wir. Unser neues Ziel heißt: führendes digitales Unternehmen für Telekommunikation. Zukunft heißt: digitalisieren. Damit machen wir unsere Kunden zufriedener. Verdienen mehr. Und senken Kosten. Hier liegt unser Wachstum der Zukunft.

Wie funktioniert das?

Unser Geschäft ist an vielen Stellen lokal. Bei den Netzen. Die sind, wo sie sind. Und bei den Kunden. Jeder Markt ist anders.

Aber ein Großteil unserer Kosten entsteht anderswo. Wenn wir Produkte entwickeln. Bei Anwendungen für die Geschäftskunden. Oder bei Computerprogrammen, die wir entwickeln. Für die Steuerung im Netz. Die Kosten sind gleich. Aber je mehr Kunden wir haben, desto weniger fallen diese Kosten ins Gewicht.

Die Deutsche Telekom bedient heute weltweit 300 Millionen Kundinnen und Kunden. In Europa. Und den USA. Unsere Zukunftsaufgabe lautet also: diesen Vorteil nutzen. Größe macht leichter!

Das belegt unser Zusammenschluss in den USA. Gerechnet hatten wir mit Größenvorteilen von sechs Milliarden Dollar. Bis 2024. Jetzt rechnen wir mit acht Milliarden Dollar. Erstmals schüttet die T-Mobile US eine Dividende aus. Rund die Hälfte landet bei uns. Im vergangenen Jahr: rund 375 Millionen Dollar. Ab diesem Jahr erwarten wir rund 1,4 Milliarden Dollar. Nach Steuern.

⁴ Free Cashflow AL.

⁵ Reported.

Unsere Zukunftsaufgabe ist jetzt: die Größenvorteile im Konzern nutzen. Bei Geschäftskunden sind wir zum Beispiel führend in Europa. In den USA nicht. Obwohl wir das beste Netz haben. Führend sind wir in Europa auch bei Bündelprodukten. Das bedeutet: Festnetz und Mobilfunk aus einer Hand. Das gibt es in den USA kaum. Das schauen wir uns gut an. Die T-Mobile profitiert von unseren Erfahrungen. So wie wir umgekehrt profitieren. Ohne die USA wären unsere hohen Investitionen in Europa nicht machbar. Und die sind wichtig. Denn, zweitens:

2. Zukunft braucht Infrastruktur

Sie ist der Kern der Deutschen Telekom. Dieser Kern steht unter Druck. Von alten Wettbewerbern. Und von neuen. Wir sorgen dafür, dass wir mit unseren Netzen führend bleiben.

Im Festnetz bauen wir Glasfaser. Bis in die Wohnung. FTTH. 17 Millionen Haushalte in Europa können das bei uns buchen. Davon in Deutschland: acht Millionen. Wir bauen in Deutschland mehr als jeder andere. Zwei von drei neuen Anschlüssen. 2,6 Millionen Anschlüsse im vergangenen Jahr. Und eine Million Kundinnen und Kunden nutzen es auch schon.

Das Tempo halten wir. Auch wenn es schwerer wird. Die Inflation trifft uns. Alles wird teurer. Vor allem Tiefbau. Darum ist es wichtig, dass wir günstiger verlegen dürfen. Sogenannte Mindertiefe. Manche Kommunen erlauben das. Andere noch nicht. Es sollten aber alle zulassen. Denn minder-tief ist auch minder-teuer!

Beim Mobilfunk gilt: Die Zukunft ist da. Sie heißt: 5G. Wir decken 67 Prozent der Bevölkerung in Europa damit ab. In den USA: rund 98 Prozent. Und in Deutschland: 96 Prozent!

Das Netz in Deutschland ist besser als sein Ruf. Jedenfalls gilt das für das Netz der Telekom. Die Zeitschrift „connect“ gibt unserem Netz die Note „überragend“. Videos streamen Sie mit der Telekom fast an jeder Milchkanne.

5G ist gut für die Kundinnen und Kunden. Das Netz ist schneller. Wir verarbeiten viel mehr Daten. Aber wir haben hohen Wettbewerb. Neue Umsätze machen wir damit bislang kaum. Technologisch ging es vorwärts. Regulatorisch rückwärts.

Wir haben einen vierten Anbieter im Markt. Der hat wichtige Frequenzen. Die liegen weitgehend brach. Er baut kaum Netz.

Und jetzt droht das nächste Problem: die sogenannten Drittanbieter. Die Drittanbieter haben selbst kein Netz, sondern nutzen unseres. Bislang zu fair verhandelten Preisen. Jetzt fordern sie aber regulierte Preise. Maximal niedrig. Das hieße: Wer mietet, gewinnt. Wer baut, verliert.

Die nächsten Frequenzen für Mobilfunk werden voraussichtlich nicht mehr versteigert. Es soll stattdessen eine Vergabe geben. Das ist erstmal gut. Das Geld für eine Auktion stecken wir besser ins Netz. Aber wenn das Geld nicht im Netz landet, sondern beim Drittanbieter, dann ist für den Mobilfunkausbau nichts gewonnen.

Kürzlich sagte ein Politiker zu mir: „Deutschland will alles gleichzeitig. Maximalen Wettbewerb. Niedrigste Preise. Höchste Investitionen. Volle Versorgung.“ Wahr ist: Das funktioniert nicht. Mein Vorschlag ist: maximaler Ausbau. Faire Preise. Fairer Wettbewerb. Also: Schwungrad statt Abwärtsspirale.

Neuen Schwung brauchen zudem Genehmigungen. Da stehen wir oft im Papierstau. Mal ist es der Denkmalschutz. Zum Beispiel an der B 456 im Taunus. Da steht ein Römerlager. Dann der Naturschutz. Regelmäßig haben wir „Schmetterlinge im Bau“. Dann siedeln wir sogar Ameisenhaufen um. Denn der „Wiesenknopf-Ameisenbläuling“ legt da seine Eier.

Sehr geehrte Damen und Herren,

jeder hat ein berechtigtes Anliegen. Denkmalschutz ist wichtig. Naturschutz ist wichtig. Aber wo bleibt die Zukunft? Bei Stromtrassen? Bei Windrädern? Beim

Mobilfunk? Das ist auch wichtig. Es sollte leichter sein. Investitionen brauchen Sicherheit. Zukunft braucht Sicherheit. Das ist mein dritter Punkt:

3. Zukunft braucht Sicherheit

Die Welt ist nicht mehr die, die wir kennen. Viel von dem, was wir gelernt haben – über Ethik, über Moral –, wird aktuell über den Haufen der Geschichte geworfen. Das hat Folgen.

Sicherheit hat darum bei uns Priorität. Und ist zugleich ein Geschäft der Zukunft. Wir haben eine Einheit für Sicherheit im Internet. Die T-Security. Umsatz 2023: 344 Millionen Euro. Plus neun Prozent.

Ein Monat dort sieht so aus:

- 56 Millionen Angriffe auf das Netz. Erkannt. Und abgewehrt.
- 200.000 Kunden vor einem sogenannten Botnet-Angriff geschützt. Dabei schalten sich Kriminelle auf Geräte von Kunden.
- 116.000 Kunden vor Missbrauch ihrer Daten gewarnt. Die Kunden ändern dann ihre Passwörter. Bevor etwas passiert.

Bei der Sicherheit rüsten wir darum auf. Wir haben dafür einen eigenen Ausbildungsgang. Mit der IHK Köln.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unser wichtigstes Gut sind unsere Netze. Sie müssen sicher sein. Dieser Verantwortung sind wir uns bewusst. Überall dort, wo Daten zusammenfließen, ziehen wir extra Schutzzäune. Wir entwickeln eigene Software. Und setzen ausschließlich auf Partner aus westlichen Staaten. Bei den Antennen haben wir mehrere Anbieter. Damit sind wir unabhängiger von einzelnen Lieferanten.

Ihre Deutsche Telekom ist der Anbieter der westlichen Welt. Das gibt uns Sicherheit für die Zukunft. Auch wenn die Risiken steigen: In anderen Regionen der Welt sind sie noch höher. Wir sind gut positioniert.

Damit komme ich zu meinem vierten Punkt:

4. Zukunft braucht Innovationen

Unternehmen müssen sich immer neu erfinden. Nokia war Weltmarktführer bei Handys. Dann kam das iPhone. Der Rest ist Geschichte.

Darum erfindet sich die Telekom immer neu. KI hilft uns. Damit verbessern wir unsere Qualität. Damit sind wir näher bei den Kundinnen und Kunden. Damit erhöhen wir unsere Produktivität. Um bis zu 50 Prozent bei Standardaufgaben.

Bei Innovationen gilt: Größe hilft. Die Telekom ist die größte Telco Europas. Im Wettbewerb mit Amazon oder Google wollen wir nicht „Shrimps unter Walen“ sein. Darum sind Kooperationen wichtiger Teil unserer Strategie.

- Erstes Beispiel: sicherer Einkauf im Netz. Wenn Sie im Internet einkaufen, weisen Sie sich dort aus. Mit einem Passwort. Und zur Sicherheit bekommen sie noch eine SMS. Mit einem zweiten Passwort. Wir kooperieren jetzt mit Vodafone und O₂. Für eine neue Technik. Damit entfällt die SMS. Das Handy regelt alles im Hintergrund.
- Zweites Beispiel: automatischer Kundenberater. Aktuell greifen wir hier auf bestehende Technik zurück. Sogenannte Large Language Models. Das bekannteste ist ChatGPT. Diese Modelle haben eine gute Allgemeinbildung. Aber wenig Expertenwissen. Und sie sprechen so, wie ihnen der Schnabel trainiert wurde. Nicht so, wie wir mit unseren Kundinnen und Kunden sprechen. Darum entwickeln wir jetzt ein eigenes Sprachmodell. Gemeinsam mit SK Telecom aus Korea, Singtel aus Singapur und anderen.

KI nutzen wir nicht nur für uns. Sondern KI ist ein Geschäft der Zukunft. Vor allem für Geschäftskunden.

Großkunden bedienen wir mit der T-Systems. Sie hatte es lange schwer. Im Vergleich zu vielen Wettbewerbern ist sie klein. Sie hat keinen Größenvorteil. Sondern einen Größennachteil. Unsere Lohnkosten sind höher als anderswo. Und unser klassisches Geschäft schrumpft.

Aber es bleibt dabei: Jedes Geschäft der Telekom muss einen positiven Beitrag zum Ergebnis des Konzerns leisten. Das gelingt uns. Und auch die T-Systems hat das 2023 zum ersten Mal geschafft. Denn wir haben das Geschäft verändert. Und setzen auf Märkte der Zukunft. Rechenzentren. Und digitale Lösungen für Unternehmen.

Zwei Beispiele:

- Erstens: Sicher fahren! Die Autoindustrie schneidet Teile aus Aluminium. Zum Beispiel für die Batterien. Die müssen fehlerfrei sein. Sonst kracht es. Die T-Systems hat eine Künstliche Intelligenz entwickelt, die das prüft.
- Zweitens: Krebs erkennen! Radiologen schauen täglich tausende Computeraufnahmen von Patientinnen und Patienten an. Da wird schnell etwas übersehen. Hierfür gibt es eine Lösung. Eine KI prüft die Bilder ebenfalls automatisch. Und gibt Ärztinnen und Ärzten einen Hinweis, wenn etwas auffällig ist.

Die Beispiele zeigen: KI ist keine Bedrohung. Sie ist eine Chance. Sie macht unser Leben sicherer, leichter – und sogar länger.

Viele Geschäftskunden bedienen wir aus der Telekom Deutschland heraus. Umsatz 2023: 9,3 Milliarden Euro. Plus 2,4 Prozent.

Aber auch dort schrumpft das alte Geschäft. In Zukunft setzen wir stärker auf digitale Lösungen. Dafür arbeitet die Telekom Deutschland enger mit der T-Systems zusammen. Sie sprechen Kunden gemeinsam an. Die bekommen von uns dann alles aus einem Guss. Telefon. Rechenzentren. Sicherheit. Und digitale Lösungen.

Künstliche Intelligenz ist hier ein Türöffner für uns. Viele Mittelständler wollen sie nutzen. Aber sie wissen nicht wie. Wir helfen. Wir beraten. Und liefern, was sie brauchen. Uns hilft, dass unsere Kunden uns seit Jahren kennen. Und uns vertrauen. Künstliche Intelligenz und menschliche Empathie. Bei uns gehört beides zusammen.

Damit bin ich bei meinem fünften Punkt:

5. Zukunft braucht Menschen

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Telekom wandelt sich. Wir bauen auf Erfahrung. Und setzen auf neue Talente. Zukunft heißt: beides zusammenführen. Und uns verjüngen. Die Telekom ist ein Haus für mehrere Generationen. Unser Altersschnitt ist leicht gesunken. Auf 41,4 Jahre.

Wir bilden aus. 5.350 junge Menschen machen aktuell bei uns eine Ausbildung. Oder ein duales Studium. In Deutschland. Und wir bilden weiter. 78.000 Mitarbeitende haben wir schon in KI geschult. Sie sind fit für die Zukunft Ihrer Telekom.

Zusammenhalt macht stärker. Wir sind inklusiv. Wir investieren in Gemeinschaft. Wir unterstützen Schwächere. Zum Beispiel mit speziellen Rabatten. Oder Hilfen bei Naturkatastrophen. Gegenwert unserer sozialen Aktivitäten 2023: 1,5 Milliarden Euro.

Weiter engagieren wir uns gegen „Hass und Hetze“ im Netz. Wir machen auf das Problem aufmerksam. Mit Werbespots. Aber vor allem unterstützen wir Organisationen, die dieses Problem bei den Wurzeln packen. 40 insgesamt. Stichwort Medienerziehung. Das ist wichtig. Hier geht es um die Zukunft der Demokratie.

Die Telekom trennt nicht. Sie verbindet die Welt. Dafür steht unsere Marke. 73 Milliarden Dollar⁶ ist sie wert. Wir liegen auf Platz neun aller Unternehmen weltweit. Damit sind wir in einem Club mit Google, Amazon oder Meta. Und darauf sind wir stolz.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mein letzter Punkt lautet:

6. Zukunft braucht Transparenz

Jahrelang dachten wir: Wir leben im Informationszeitalter. Heute entwickeln wir uns zum Desinformationszeitalter. Im Netz finden sich Fakten neben Fakes. Wahrheiten neben Märchen. Und daraus basteln sich Menschen eine eigene Welt.

Wir begegnen dem mit radikaler Transparenz. Das schafft Vertrauen. Wir begründen, was wir tun. Wir sprechen über Erfolge. Und über Fehler.

Beispielhaft ist unser Bericht zur Nachhaltigkeit. Wir verpassen der Telekom keinen grünen Anstrich. Sondern wir sagen, was ist.

- Gut ist: Wir verringern den Ausstoß von CO₂ weiter. Minus elf Prozent. Im Vergleich zum Vorjahr. Die Zukunft heißt: Netto-Null. Bis 2040.
- Schlecht ist: Nur 25 Prozent der gebrauchten Handys landen wieder bei uns. Ziel muss sein: 100 Prozent Kreislaufwirtschaft.
- Ermutigend ist: Offenheit wird anerkannt. Unser Bericht zur Nachhaltigkeit gewinnt Preise. Zum Beispiel den Vertrauenspreis⁷. Und auch unsere Finanzkommunikation räumt Preise ab. 2023 gab es den Preis „Investor’s Darling“. „Liebling der Investoren“.

⁶ Brand Finance Global 500.

⁷ Building Public Trust Award.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Liebling waren wir nicht immer. Für viele Menschen war die T-Aktie lange ein Vertrauensbruch. Stichwort: Neuer Markt. Kursverlust vor 20 Jahren: rund 90 Prozent.

Gerade deshalb hat die Telekom eine besondere Verantwortung, den Dialog zu suchen. Ihr Geschäft und ihre Strategie zu erklären. Und ihre Entscheidungen transparent zu machen. Die Chancen. Und die Risiken.

Darum habe ich vor einigen Wochen ein neues Format ausprobiert. Auf YouTube habe ich Fragen von Privatanlegerinnen und -anlegern beantwortet. Und dazu sogenannte Finfluencer eingeladen. Menschen, die in sozialen Medien über Aktien sprechen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

jeder kann sich neu erfinden. Wenn er seine Chance nutzt. Die Telekom hat das getan. Und immerhin: Wer als Privatanleger der Aktie der Telekom treu geblieben ist, hat eine gute Rendite. Über 400 Prozent seit dem Börsengang 1996. Inklusive Dividende und Treueaktien.

Wir waren ein träger Tanker. Heute sind wir ein modernes Unternehmen. Zu Beginn meiner Amtszeit hatten wir 4,5 Millionen Beschwerden im Jahr. Heute 300.000. Vor zehn Jahren sind zehn Prozent aller Termine mit Technikern geplatzt. Heute 0,5 Prozent.

Vor zehn Jahren lag die Aktie bei 11,28 Euro. Heute bei über 22 Euro. Die Telekom ist doppelt so viel wert. 2014: 55 Milliarden Euro. Heute: 110 Milliarden Euro.

Wer hätte vor zehn Jahren gedacht, dass wir das schaffen? Das gibt mir Zuversicht. Dass wir es trotz Gegenwind, trotz Krisen und trotz Regulierung erreicht haben. Schauen wir in die Zukunft!

Wir investieren weiter. Voraussichtlich rund 16 Milliarden Euro⁸ in diesem Jahr. Damit gewinnen wir Kunden. Und wachsen. In diesem Jahr voraussichtlich beim Ergebnis: plus sechs Prozent⁹. Bei den frei verfügbaren Mitteln¹⁰: plus 16 Prozent. Und beim Ergebnis je Aktie¹¹: plus zehn Prozent. Eine gute Nachricht für Ihre Dividende! Denn sie orientiert sich an diesem Wert!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

für uns ist wichtig: Wie schaffen wir die nächsten 50 Milliarden Euro Wertzuwachs für Ihre Telekom? Dafür nehmen wir Schwung:

- Mit dem besten Netz. In allen Märkten.
- Indem wir den Vorteil unserer Größe nutzen.
- Mit der höchsten Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden. Und Gewinnen. In jedem Markt und Segment.
- Mit Künstlicher Intelligenz. Und neuen Ideen. Überall im Unternehmen. Und damit zum führenden digitalen Unternehmen für Telekommunikation werden.
- Mit Verantwortung. Für Menschen. Und für die Umwelt.
- Vor allem durch Wachstum. Mit neuen Produkten. In bekannten Märkten. Wie Glasfaser in den USA. Oder dem Smartphone der Zukunft.

Die Zukunft ist nicht der Horizont. Sie beginnt direkt vor unseren Füßen. Wir gestalten sie. Mit jedem Schritt. Und hinterm Horizont geht's weiter. We won't stop.

Vielen Dank!

⁸ Cash Capex ohne Spektrum.

⁹ Ber. EBITDA AL.

¹⁰ Free Cashflow AL.

¹¹ Nachhaltiges bereinigtes Ergebnis je Aktie.