

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Hauptversammlung der Deutschen Telekom
am 1. April 2021 in Bonn**

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Liebe Aktionär*innen,
liebe Kolleg*innen,
sehr geehrte Damen und Herren,

in einem Satz: 2020 war ein Rekordjahr für die Deutsche Telekom. Trotz Corona.

Die Telekomerinnen und Telekomer legen momentan noch eine Schippe drauf. Und dafür: Mein herzlichster Dank!

Getragen hat uns unsere Kultur. Die Leitlinien, an denen wir uns orientieren. Darüber werde ich heute sprechen.

Wir sind in dieser schwierigen Zeit in der Lage, Sicherheit zu vermitteln. Unsere Hygiene-Konzepte wirken. Die Gesundheitsquote ist im vergangenen Jahr gestiegen. Auf 95 Prozent. Wir hoffen, dass wir bald auch impfen können. Über 70.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter innerhalb von acht Wochen. Das könnte unser betriebsärztlicher Dienst schaffen.

Wir sehen dadurch Licht am Ende des Tunnels. Wir wissen nur nicht, wie lang dieser Tunnel ist. Aber wir blicken nach vorn. Wir stützen uns auf eine gute wirtschaftliche

Situation. Die haben wir uns 2020 erarbeitet. Wir sind stark in den USA.
In Deutschland. Und in Europa.

Unsere Prognosen haben wir dabei auf beiden Seiten des Atlantiks übertroffen.

- Umsatz: plus 25,4 Prozent. 101 Milliarden Euro. Wir haben damit die Umsatz-Schallmauer von 100 Mrd. Euro durchbrochen. Das organische Umsatzplus liegt bei drei Prozent. Wir sind auch ohne den Zusammenschluss in den USA gewachsen.
- Bereinigtes Ergebnis¹: plus 41,6 Prozent. 35 Milliarden Euro. Das organische Wachstum hier betrug 7,9 Prozent.
- Konzernüberschuss: plus 7,5 Prozent. 4,2 Milliarden Euro.
- Bei den frei verfügbaren Mitteln²: 6,3 Milliarden Euro: minus 10,3 Prozent. Aber mit diesem Rückgang hatten wir gerechnet. Denn er ist eine nur vorübergehende Folge des Zusammenschlusses in den USA. Den haben wir auf den Tag genau vor einem Jahr vollzogen.

Der Zusammenschluss ist ein großer Erfolg. Wir haben inzwischen über 100 Millionen Kunden, die wir in den USA betreuen dürfen. Damit sind wir bereits die Nummer zwei im Markt. Die Marktkapitalisierung der T-Mobile US ist seit dem Zusammenschluss im vergangenen Frühjahr gestiegen. Um 20 Milliarden Dollar auf 150 Milliarden Dollar. Und die Synergien sind noch höher als geplant. Gerechnet haben wir mit sechs Milliarden Dollar pro Jahr. Jetzt erwarten wir 7,5 Milliarden Dollar.

Es ist Erntezeit. Zunächst verringern wir die Schulden in den USA. Im Anschluss daran profitieren wir direkt von dem Erfolg des US-Geschäfts. In den Jahren 2023 bis 2025 wird die T-Mobile bis zu 60 Milliarden Dollar an die Anteilseigner zurückgeben. Wie Sie wissen, gehören uns aktuell rund 43 Prozent. Auf die Deutsche Telekom entfallen also bis zu 26 Milliarden Dollar.

¹ Ber. EBITDA AL.

² Free Cashflow AL.

Das verschafft uns Spielräume und Möglichkeiten:

- Wir können unseren Aktienanteil an der T-Mobile US auf über 50 Prozent erhöhen. Diese Option haben wir uns gesichert. Und zwar zu einem niedrigeren Kurs als dem aktuellen Aktienkurs.
- Wir können in Europa weiter investieren. Ohne die USA wäre der Glasfaserausbau in Deutschland sehr viel schwieriger.
- Wir können unsere Dividende weiter entwickeln.
- Und wir können die Schulden des Konzerns reduzieren. Aktuell liegen sie bei rund 120 Milliarden Euro. Das ist das 2,78-fache unseres bereinigten Ergebnisses³. Wir peilen das 2,25- bis 2,75-fache an. In diesen Korridor kehren wir mittelfristig zurück.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Menschen machen Zahlen. Eine Kultur ohne Strategie ist ziellos. Aber eine Strategie ohne Kultur ist kraftlos. Der ehemalige Handball-Nationaltrainer Dagur Sigurðsson hat mir einmal folgende Formel für den Erfolg verraten:

Erfolg ist gleich Talent plus Fleiß mal Einstellung.

Die richtige Einstellung ist der wesentliche Faktor. Der Multiplikator für das, was wir erreichen. Bei uns ausgedrückt durch unsere sechs Leitlinien:

1. Kunden begeistern

Die Kundinnen und Kunden stehen immer im Mittelpunkt. Alle Produkte und internen Prozesse richten sich danach aus. Und in unserer Ideenschmiede arbeiten wir gemeinsam mit Kunden an neuen Produkten.

Im vergangenen Jahr war ich unter anderem in Nürnberg und Bamberg unterwegs. Dort habe ich Tanja Kroczeck kennengelernt. In der ersten Corona-Welle hat sie ihren

³ ber. EBITDA.

Rechner ins Auto gepackt. Sie arbeitet seither von daheim. Wenn auch nur ein Kunde vom Netz abgeklemmt ist, klemmt sie sich dahinter. So wie ihre 30.000 Kolleginnen und Kollegen im Service in Deutschland. 43 Millionen Kundenwünsche haben sie 2020 erfüllt. Auch hier zeigt sich: Aus der Haltung folgt das Ergebnis.

- Weniger Beschwerden. Seit 2019: minus 35 Prozent.
- Weniger Verspätung. Eigentlich keine mehr. Die Termintreue der Techniker liegt bei 95 Prozent.
- Weniger Pingpong. Über die Hälfte der Probleme lösen wir im ersten Anlauf. Die Quote ist deutlich gestiegen. Sie liegt jetzt bei 54 Prozent.

Wir unterscheiden uns mit unserem Kundendienst von unseren Wettbewerbern. Das war nicht immer so. Heute sind wir führend. Egal auf welche Kennzahl Sie gucken. Das Image der Marke. Die Bewertung durch unsere Kund*innen. Die Bewertung durch Fachmagazine. Fast immer liegt die Telekom auf Platz eins. Auch heute wieder. Bei der Zeitschrift „connect“.

Am meisten freuen mich aber die direkten Rückmeldungen der Kundinnen und Kunden. Wir haben uns vorgenommen, sie zu Fans zu machen. Und während der Krise gab es tatsächlich Fanpost. Hunderte Briefe mit Danksagungen haben uns erreicht. Danke, liebe Kundinnen und Kunden. Das tut gut. Und es motiviert uns.

Ich bekomme auch Beschwerden. Und auch da klemmen wir uns dahinter.

Das führt mich zu unserem zweiten Leitbild:

2. Einfach machen

Wir wollen, dass es unsere Kunden einfach haben. Darum vereinfachen wir alle unsere Produkte. Manchmal fangen wir klein an. Und machen es zu etwas Großem.

Das beste Beispiel ist die MeinMagenta App. Entwickelt haben wir sie in den europäischen Märkten. Inzwischen gibt es sie auch in Deutschland. Und sie bekommt immer mehr Funktionen. Mit dieser Anwendung können Sie von daheim

aus alle Kundenanliegen selbst regeln. Die Einrichtung des WLAN. Melden von Störungen. Fragen zum Vertrag. 60 Prozent aller Kunden nutzen sie.

Dass das geht, hat einen Grund. Wir haben unser Netz komplett auf das Internet-Protokoll umgestellt. Es braucht sozusagen keine Dolmetscher mehr. Keine Schnittstellen zwischen den einzelnen Komponenten. Sondern alles spricht jetzt eine Sprache. Alles versteht diese Sprache. Alle Geräte. Alle Anwendungen.

Über eine Milliarde Euro haben wir dafür investiert. Und es zahlt sich jetzt aus. Mehr Digitalisierung. Weniger Ausfälle. Besserer Kundendienst. Einfache Einrichtung von Geräten. Dafür steht IP. Gleichzeitig haben wir die indirekten Kosten der Telekom Deutschland gesenkt. Minus 0,2 Milliarden im vergangenen Jahr.

Der zweite Aspekt von einfach machen ist: machen. Wir haben trotz Corona mehr ausgebaut. Die Deutsche Telekom ist der führende 5G-Anbieter. In Deutschland versorgen wir 80 Prozent der Bevölkerung. In den USA 86 Prozent. Und in den Niederlanden 100 Prozent.

Im Mobilfunk war die Deutsche Telekom immer führend. Wir haben in zwölf von 13 Märkten das beste Netz. Wir sind der beste Anbieter in Europa. Und unser Netz in den Niederlanden ist das beste jemals getestete Netz weltweit. Sagt zumindest der Anbieter „umlaut“.

Beim Festnetz wird uns vorgeworfen, den Anschluss verpasst zu haben. Aber wir standen nie am Wartesteig. Sondern wir sind längst unterwegs. Und haben viele Zwischenetappen erreicht. Wir haben zunächst Glasfaser bis an die grauen Kästen gebaut. Vectoring und Super-Vectoring.

Jetzt machen wir weiter. Wir bauen Glasfaser bis in die Wohnungen. Die Deutsche Telekom wird aber kein neues Monopolnetz errichten. Darum arbeiten wir mit mehreren hundert Partnern zusammen.

Wir wissen auch: Unsere großen Wettbewerber werden nicht so viel FTTH bauen wie wir. Darum haben wir Mietverträge für unser Netz abgeschlossen. Mit Vodafone,

Telefonica und 1&1 Versatel. Volumen: 17 Milliarden Euro. Über zehn Jahre. Damit können wir unser Netz besser auslasten. Das reduziert unsere Kosten. Es macht unseren eigenen Ausbau wirtschaftlicher. Und wir können weiter investieren.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin bekennender Netzinvestor. In den vergangenen sieben Jahren haben wir allein in Deutschland 36 Milliarden Euro investiert. 30 Prozent mehr als in den sieben Jahren davor. Jetzt erhöhen wir nochmal. Weltweit 18,4 Milliarden. In Deutschland: über 5,5 Milliarden Euro⁴. Wir sind erst zufrieden, wenn alle dabei sind.

Infrastruktur rechnet sich über einen längeren Zeitraum. Bei Glasfaser: über 15 Jahre. Entscheidend ist: eine hohe Auslastung der Infrastruktur. Gleichzeitig gerechte Preise. Und niedrige eigene Kosten.

Wir haben im vergangenen Jahr eine Rendite auf unser eingesetztes Kapital von 4,6 Prozent im Konzern erreicht. Das ist mehr als unsere Kapitalkosten. Das zeigt: Unsere langfristigen Investitionen lohnen sich. In Deutschland sind unsere Breitbandumsätze im Vergleich zu 2018 um 7,8 Prozent gestiegen. Und mit FTTH wird es noch einmal mehr.

3. Offen diskutieren, geschlossen handeln

Die Telekom hat eine gute Streitkultur entwickelt. Bei uns geht es nicht um Macht von Abteilungen, sondern um die Kraft des Arguments. Die Schmollecke haben wir abgeschafft. Wir setzen gemeinsam um, was wir gemeinsam entschieden haben.

Ein Beispiel dafür ist der Klimaschutz.

Der Ausbau der Netze. Der Betrieb von Rechenzentren. Die Autos, mit denen unsere Techniker unterwegs sind. All das führt zu mehr CO₂. Und gerade die junge

⁴ Ohne Spektrum.

Generation fordert uns auf: Tut etwas dagegen! Jede Tonne weniger CO₂ ist ein Stück mehr Zukunft.

Wir haben diskutiert. Zwischen den Kosten einerseits. Und dem notwendigen Klimaschutz andererseits. Es gibt hier keinen Kompromiss. Wir wollen beides. Wir wollen den Ausbau. Und wir wollen ihn klimaneutral. Dafür haben wir einen zweistelligen Millionenbetrag in die Hand genommen. Wir haben uns an Solar- und Windparks beteiligt. Und wir kaufen nur noch Strom aus erneuerbaren Energien. Das Netz der Telekom ist zu 100 Prozent grün. Allein im vergangenen Jahr haben wir in Deutschland 300.000 Tonnen CO₂ eingespart.

Die Deutsche Telekom will führend sein. Darum haben wir unsere Ziele noch einmal angepasst. Für 2030 hatten wir uns vorgenommen: 90 Prozent weniger CO₂. Jetzt haben wir festgelegt: Wir erreichen 100 Prozent. Und zwar schon 2025⁵.

Aber wir wollen noch mehr. Auch die Produkte und Dienste, die wir nutzen, kaufen und verkaufen, sollen klimaneutral sein. Das erreichen wir 2040⁶.

4. Handle mit Respekt und Integrität

Die Telekom tritt ein für eine Gesellschaft, in der Vielfalt und Inklusion selbstverständlich sind.

Rassismus, Sexismus und Diskriminierung haben bei uns keinen Platz. Unser „T“ steht für Teilhabe. Vielfalt verbindet. 27 Prozent unserer Führungskräfte sind Frauen. Tendenz steigend. Und 24 Prozent aller offenen Führungspositionen haben wir 2020 international besetzt. Ein Beispiel ist unser Vorstand. Seit November verantwortet Dominique Leroy den Bereich Europa. Herzlich willkommen, liebe Dominique!

Für Respekt und Integrität stehen wir aber auch darüber hinaus. Denn leider beobachten wir: Hass und Hetze nehmen zu. Das Netz wird zum Tatort. Die Telekom nimmt dazu eine klare Haltung ein. Wir wollen ein Netz, in dem sich Menschen frei

⁵ Scope 1 + Scope 2.

⁶ Scope 3.

bewegen, ohne Angst vor Ausgrenzung. Dafür werben wir mit 44 Partnern. Unsere Kampagne gegen „Hass-Rede“ hat 340 Millionen Menschen erreicht. Sie rüttelt auf. Sie bewegt. Und hoffentlich hilft sie, dass sich der Diskurs im Netz verbessert.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Respekt ist eine gesellschaftliche Aufgabe. Sie ist auch eine unternehmerische. Gerade im vergangenen, nicht einfachen Corona-Jahr. Darum haben wir für diese besondere Leistung eine Sonderprämie für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezahlt. Europaweit 500 Euro. Für jeden. Außer für Führungskräfte.

Außerdem beteiligen wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Deutschen Telekom. In Deutschland kann jetzt jeder Aktien erwerben. Für 1.000 Euro im Jahr. Die Hälfte der Aktien geben wir noch einmal dazu. Die Haltefrist beträgt vier Jahre. Aus Arbeitnehmern machen wir Unternehmer.

5. Ich bin die Telekom. Auf mich ist Verlass.

Wir halten, was wir versprechen. Das ist unser Anspruch im Umgang miteinander. Im Umgang mit den Kundinnen und Kunden. Und natürlich gilt es auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Gesagt, getan. Wir schlagen Ihnen für dieses Jahr eine Dividende von 60 Cent je Aktie vor. Die Rendite aus Kurs und Dividende liegt 2020 damit bei 6,8 Prozent. Deutlich mehr als bei allen unseren wichtigsten Wettbewerbern.

Die Aktie hat sich jüngst gut entwickelt. Aktuell beträgt der Kurs 17,17 Euro. Rund zwölf Prozent mehr als bei der Hauptversammlung im vergangenen Jahr. Bei der Aktie sehe ich dennoch Luft nach oben. Und die meisten Analysten tun es auch. Im Schnitt beträgt das Kursziel 19,82 Euro.

Damit trotz der Telekom einem Trend. Sie ist das einzige Unternehmen für Telekommunikation, das noch im EuroStoxx 50 vertreten ist.

Woran liegt das?

- Wir konzentrieren uns auf starke Volkswirtschaften. Unsere Netze betreiben wir in Europa und den USA.
- Wir konzentrieren uns auf das, was wir können. Netze bauen und Produkte verkaufen, die mit diesem Netz eng zusammenhängen.
- Wir bieten Mehrwert für die Kunden. Bündelprodukte aus Mobilfunk und Festnetz aus einer Hand.
- Wir gehen Probleme aktiv an. Albanien, Rumänien, Griechenland, die Niederlande und die USA. In all diesen Ländern lief das Geschäft früher einmal nicht rund. Wir haben uns entweder davon getrennt. Oder es ans Laufen gebracht. Und wie! Siehe Niederlande und USA.

Vor allem aber liegt unser Erfolg darin, dass aus unserer Haltung tatsächlich Taten folgen. Vertrauen ist im Geschäftsleben die wichtigste Währung. Und Verlässlichkeit stiftet Vertrauen. Die Telekom hat sich in den vergangenen Jahren neues Vertrauen erarbeitet. Auch am Kapitalmarkt.

Das führt zu meinem letzten Punkt:

6. Bleibe neugierig und wachse

Wir halten die Augen offen. Wir bleiben am Ball. Bei uns entwickelt sich jeder persönlich weiter. Und damit das gesamte Unternehmen.

So wachsen wir:

- Mobilfunkkunden⁷ in Europa und Deutschland: plus 1,4 Millionen im vergangenen Jahr. In den USA: plus 5,5 Millionen.
- Breitbandkunden: Plus 388.000 in Deutschland. Plus 281.000 in Europa.

⁷ Mobilvertragskunden.

- Dementsprechend wachsen auch die Ergebnisse⁸. 2020 unterm Strich: plus 1,5 Prozent in Deutschland. In Europa: plus 2,1 Prozent. In den USA: plus 10,8 Prozent. Und im Segment Group Development: plus 6,6 Prozent.

Dieses Wachstum setzen wir fort.

1. In Deutschland mit dem konsequenten Ausbau von FTTH und 5G.
2. In Europa mit der stärkeren Ausrichtung des Geschäfts auf konvergente Angebote. Also Mobilfunk, Festnetz und Fernsehen aus einer Hand.
3. Und in den USA mit dem Angriff auf das Duopol aus AT&T und Verizon. Wir können dort die Nummer eins werden. Und zwar mit dem mit Abstand besten Netz.

Wachstumschancen sehen wir auch bei Geschäftskunden. Kleine und mittlere Unternehmen betreuen wir inzwischen aus der Telekom Deutschland heraus. Das ist ein Grund, warum der Umsatz bei der T-Systems gesunken ist.

2020: minus 5,6 Prozent auf 4,2 Milliarden Euro.

Außerdem trennen wir uns von Geschäften, die keinen Gewinn machen. Aber auch Corona belastet uns. Großunternehmen halten sich mit Investitionen aktuell zurück.

Die Umstrukturierung von T-Systems ist hart. Die T-Systems muss aber einen positiven Beitrag zum Ergebnis des Konzerns liefern. Dafür stellen wir sie jetzt als reinen Dienstleister für Informationstechnik auf. Das bedeutet: Geschäft mit Rechenzentren, der sogenannten Cloud. Digitale Lösungen. Wie die WarnApp. Dort können bald auch die Schnelltests gemeldet werden. Und drittens Sicherheit. Alles, was Unternehmen im digitalen Raum schützt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

2020 war ein Rekordjahr. Aber in diesem Jahr wollen wir noch eins draufsetzen.

⁸ Ber. EBITDA AL organisch.

Wir erwarten:

- das bereinigte Ergebnis⁹ bei rund 37 Milliarden Euro.
- die frei verfügbaren Mittel¹⁰ bei rund acht Milliarden Euro.
- beim Umsatz ein weiteres Wachstum.

Über unsere mittelfristigen Planungen informieren wir Sie bei unserem Kapitalmarkttag im Mai.

Sehr geehrte Damen und Herren,

noch stecken wir mitten in der Pandemie. Bei vielen schwindet aber Zuversicht. Davon lassen wir uns nicht anstecken. Wir haben gezeigt: Wir sind erfolgreich. Auch in der Krise.

Es gibt Grund zu Optimismus auch in unserer Gesellschaft. Wir können mehr, als wir uns manchmal selbst zutrauen. Es ist alles da für die Formel des Erfolgs. Fleiß. Talent. Jetzt kommt es auf unsere Einstellung an.

Ich hoffe, dass wir nach der Pandemie genau hinschauen. Was haben wir gut gemacht? Was haben wir schlecht gemacht? Und das ändern. Die Frage darf dabei nicht lauten: Was habe ich zu verlieren? Sondern sie muss lauten: Was können wir alle gewinnen? Und welchen konkreten Beitrag leiste ich dazu? Digitalisierung auf allen Ebenen ist hier ein Schlüssel. Das ist Pflicht für Europa. Und Chance für die Telekom.

Wir sind bereit, zu helfen. Weil wir selbst erfahren haben, worauf es ankommt: Kunden begeistern. Offen diskutieren, aber geschlossen handeln. Mit Respekt und Integrität. Verlässlich sein. Neugierig bleiben und wachsen. Und vor allem: Einfach machen! Genau wie unsere Leitsätze!

⁹ Ber. EBITDA AL.

¹⁰ Ber. Free Cashflow AL.

Mit Ihnen ist die Telekom nicht nur jetzt, sondern auch in Zukunft erfolgreich. Unsere Haltung gibt unserer Strategie Kraft. So, dass aus dem vermeintlichen Klein-Klein von 2020 das große Ganze von 2030 wächst. Es gibt keine Zukunft ohne Herkunft.

Vielen Dank!