

– Es gilt das gesprochene Wort –

## **Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2024**

**26. Februar 2025**

**Timotheus Höttges**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Danke, Philipp!

Auch von mir einen guten Morgen, meine Damen und Herren,

wir haben etwas zu feiern: Die Deutsche Telekom hat Geburtstag!

Wir blicken mit Stolz auf die letzten 30 Jahre zurück: Der Weg von der Behörde zur Leading Digital Telco war lang, aber – wie wir heute sehen – sehr erfolgreich.

Damals waren unsere Kunden Antragsteller, das ist heute anders: Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Sie schätzen unsere Produkte und unseren Service. Es gibt dafür viele Belege: Nehmen Sie die ganzen Preise, die wir gewinnen, oder die Tatsache, dass wir den höchsten Markenwert aller deutschen Unternehmen haben.

Dass die Telekom dort ist, wo sie heute steht – nämlich eines der erfolgreichsten Unternehmen im DAX und in unserer Industrie –, hat viel mit Menschen zu tun, die für dieses Unternehmen arbeiten.

Gemeinsam sind wir durch Höhen und Tiefen gegangen. Haben Krisen bewältigt. Stürme ausgehalten. Die Beharrlichkeit hat sich ausgezahlt: Die Telekom ist seit Jahren ein Anker der Stabilität. Wir liefern ab. Mein Dank gilt den zahlreichen Wegbegleitern, die uns immer unterstützt haben.

So, und jetzt möchte ich Sie mit auf eine kleine Zeitreise nehmen. Ich bin mal ins Archiv gegangen und hab was Besonderes gefunden, das ich Ihnen nicht vorenthalten möchte: den Geschäftsbericht von 1995!

Und wenn man da so reinschaut, stößt man auf ein paar erstaunliche Fakten. Aber der Reihe nach:

Zum 1. Januar 1995 erfolgte der „Rechtsformwechsel“ vom „Sondervermögen des Bundes ‚Deutsche Bundespost Telekom‘“ hin zur „Deutsche Telekom AG“. Alle Anteile lagen damals noch beim Bund. Der Börsengang fand ja erst 1,5 Jahre später im Frühherbst 1996 statt.

Interessant, was man da so findet. Schauen wir als Erstes auf die wichtigsten KPIs: Der Umsatz lag im ersten Geschäftsjahr bei 66,1 Milliarden D-Mark, das entspricht 33,8 Milliarden Euro. Zum Vergleich: 2024 waren es etwa 115,8 Milliarden Euro.

Der Konzernüberschuss betrug vor dreißig Jahren 5,272 Milliarden D-Mark, also rund 2,7 Milliarden Euro. Fun Fact: Damals mussten wir noch sogenannte „Ablieferungen an den Bund“ zahlen. Zum Vergleich: Der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss 2024 betrug 9,4 Milliarden Euro.

Spannend auch, wenn man Richtung Produkte schaut: Der Mobilfunk steckte damals noch in den Kinderschuhen. Es gab das D1-Netz von der Telekom und D2 privat von Mannesmann. Über das „privat“ haben wir uns damals ziemlich geärgert. Weil natürlich dabei mitschwang: hier die altbackene Behörde, dort die private, moderne Konkurrenz, die dem Incumbent einheizt. Einige von Ihnen haben ja diese Zeit miterlebt.

Das mit den Kinderschuhen zeigt sich auch bei den Kundenzahlen: Ende 1995 hatten wir 1,48 Millionen Mobilfunk-Kunden im D1-Netz. Vertragskunden, wohlgemerkt. Prepaid gab es damals noch gar nicht. Die Zahl ist im Laufe der Jahre kräftig in die Höhe gegangen: bis Ende 2024 um

den Faktor 17 auf 26,5 Millionen Vertragskunden. Das nenn' ich mal einen ordentlichen Zuwachs.

Gleiches gilt übrigens auch für T-Online. Gerade mal 965.000 Kunden hatte T-Online 1995. Das Internet war damals was für Nerds. Der Weg ins Internet führte über Akustikkoppler und Modems, die auf 9.600 Baud pro Sekunde kamen. Abgerechnet wurde im Zeittakt von 6 oder 12 Minuten zum Ortstarif. An Flatrates war noch nicht zu denken.

Damals hat man das Telefon zum Telefonieren genutzt: Die Telekom hatte in Deutschland 40,4 Millionen Telefonanschlüsse – analog und digital – und 3 Millionen ISDN-Kanäle in Betrieb. Kein Wunder: Wir hatten das Monopol. Die Öffnung des Festnetzmarktes kam ja erst Anfang 1998.

Statt 40 Millionen haben wir heute nur noch 17,2 Millionen Kunden, aber diese Anschlüsse sind natürlich mit den Single-Play-Anschlüssen von damals nicht vergleichbar. An Übertragungsraten wie heute bei Vectoring und Glasfaser war nicht zu denken, und dass man mal Fernsehen über das Festnetz schaut, auch nicht.

Was ich auch ganz spannend fand: Einige Dienste spielten damals noch eine wichtige Rolle, die es heute gar nicht mehr gibt: Damals hatten wir noch 82.600 öffentliche Telefonzellen, genannt „Telefonstellen“. Zur Erinnerung: Anfang 2023 haben wir die letzten Telefonzellen abgeschaltet. Und damals gab es auch noch die Auskunft: 1995 haben Menschen stolze 606 Millionen Mal die Auskunft angerufen. Heute gibt es sie gar nicht mehr: Im Dezember letzten Jahres haben wir den Dienst eingestellt.

Sie sehen: Es waren andere Zeiten, aber auch unheimlich spannende und bewegte Zeiten.

Was ich beim Blättern auch interessant fand: Schon damals hatten wir viele engagierte Mitarbeitende, die brannten förmlich für unser Unternehmen. Hier drei Zitate aus dem Geschäftsbericht:

„Die Deutsche Telekom kennt ihre Kunden. Bei der Komfortauskunft setzen wir alles daran, ihre Wünsche schneller und besser zu erfüllen.“

„Die Deutsche Telekom sichert eine flächendeckende Kommunikation. Ich Sorge dafür, dass diese Leistung auch unter extremen Bedingungen gewährleistet ist.“

„Mit der Deutschen Telekom sind Sie auch auf den Weltmeeren nie allein. Wir sorgen dafür, dass Ihre Verbindung niemals abreißt.“ Ein Hinweis darauf, dass wir 1995 auch noch Satelliten betrieben haben.

Sie sehen: Manche Themen haben auch nach 30 Jahren nicht an Bedeutung verloren. Aber: Rahmenbedingungen sind heute ganz andere.

Und damit beame ich uns zurück in die Jetztzeit!

2024 war wieder ein Rekordjahr für die Deutsche Telekom:

- Wir haben unsere Prognose auf beiden Seiten des Atlantiks erreicht.
- Wir haben das höchste operative Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt: Das bereinigte EBITDA AL beträgt 43 Milliarden Euro.
- Der bereinigte Konzernüberschuss ist auf 9,4 Milliarden Euro gestiegen. Ein Rekordwert – so hoch war er seit Gründung der Telekom AG noch nie.
- Das gilt auch für die Dividende: Wir wollen 90 Cent je Aktie zahlen, die höchste Dividende in der Geschichte der Telekom.
- Die Service-Umsätze des Konzerns sind 2024 organisch um 3,7 Prozent gestiegen.
- Auch beim bereinigten EBITDA AL haben wir zugelegt: plus 6,0 Prozent organisch.
- Das gleiche Bild beim Free Cashflow AL: Plus rund 19 Prozent bedeuten einen Anstieg auf 19,2 Milliarden Euro.

- Das bereinigte Ergebnis je Aktie – auch fett im Plus: rund 19 Prozent!  
Es liegt jetzt bei 1,90 Euro.

Woher kommt das? Sie kennen unser Schwungrad: Wer wachsen will, muss investieren, und das haben wir getan! Auf beiden Seiten des Atlantiks:

- Der Cash Capex weltweit lag 2024 bei 16 Milliarden Euro.
- Zusätzlich hat T-Mobile US Investitionen von mehr als 10 Milliarden Euro in Unternehmenstransaktionen in den USA angekündigt. Das betrifft
  - wesentliche Teile des Mobilfunk-Geschäfts von UScellular
  - im Glasfaser-Bereich die geplanten Erwerbe von Lumos und Metronet zusammen mit Partnern
  - darüber hinaus im Bereich Werbung/Marketing den geplanten Erwerb von Vistar.
- Wir haben die Beteiligung der Deutschen Telekom an T-Mobile US auf aktuell 51,5 Prozent Ende Januar ausgebaut. Die Mehrheit an T-Mobile US bleibt wesentlicher Teil unserer Strategie.
- T-Mobile US hat sich ehrgeizige Digitalisierungsziele gesetzt – da kann Srinivasa sehr viel einbringen. Und natürlich erhoffen wir uns von ihm in seiner neuen Rolle als Chief Operating Officer zusätzliche Impulse in Sachen „Global Scale“.
- Unser neuer Mann im Vorstand an der Spitze des Deutschlandgeschäfts heißt Rodrigo Diehl. Rodrigo kennt das Geschäft, er hat erfolgreiche Arbeit im Europa-Geschäft und in der Spitze unserer österreichischen Tochtergesellschaft geleistet.
- Er steht wie das ganze Führungsteam für klare Werte: Wachstum, Innovation und Kundenorientierung.

Von unseren Erfolgen im Geschäftsjahr 2024 haben natürlich auch unsere Aktionärinnen und Aktionäre etwas:

- Der Total Shareholder Return betrug im vergangenen Jahr 38 Prozent.

- Die Aktie tänzelte gestern um die 35 Euro – das ist der höchste Kurs der vergangenen 24 Jahre.

Wir ruhen uns darauf nicht aus, sondern wollen auch 2025 Gas geben:

- Ich hatte es eben schon gesagt: Für das Geschäftsjahr 2024 schlagen wir eine Dividende von 90 Eurocent vor. Da müssen natürlich noch die Gremien zustimmen.
- Zusätzlich wollen wir 2025 weiter Aktien zurückkaufen: im Umfang von bis zu 2 Milliarden Euro.

Die Prognose für 2025 passt zu unseren Wachstumsambitionen, die wir auf dem Kapitalmarkttag 2024 beschrieben haben:

- Das bereinigte EBITDA AL soll 2025 um rund 4,5 Prozent steigen.
- Den Free Cashflow AL erwarten wir im laufenden Jahr bei rund 19,9 Milliarden Euro.
- Das nachhaltige bereinigte Ergebnis je Aktie soll auf 2,00 Euro steigen.

Damit komme ich zu den Finanzzahlen des abgelaufenen Jahres im Detail.

Wir haben das Wachstum bei den Kunden- wie auch den Finanzzahlen fortgesetzt. Alle operativen Segmente haben dazu beigetragen:

- Am stärksten die T-Systems mit einem organischen Plus von 12,3 Prozent beim bereinigten EBITDA AL.
- T-Mobile US kann auch zulegen: 8,3 Prozent Plus beim bereinigten Core EBITDA organisch.
- Im Segment Europa lag das Plus beim bereinigtes EBITDA AL organisch bei 8,1 Prozent.
- Im deutschen Geschäft haben wir eine Steigerung des bereinigten EBITDA AL um 2,6 Prozent.

Noch ein paar Worte zu T-Systems:

Die Umsätze sind in absoluten Zahlen vielleicht nicht so groß. Aber wir haben Ihnen die Rolle der T-Systems schon auf dem Kapitalmarkttag erläutert: Wir sehen eine wachsende Bedeutung von T-Systems als wichtiges Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb in Sachen „Integriertes B2B“-Angebot. Das hat etwas gedauert, aber die Geduld hat sich ausgezahlt. Wir haben das Portfolio von T-Systems in den vergangenen Jahren erfolgreich umgebaut. Der Fokus liegt jetzt auf Cloud, Digital Solutions und künstlicher Intelligenz. Gerade beim letztgenannten Thema ist T-Systems stark aufgestellt.

Und jetzt kommen wir zu dem Thema, über das ich am liebsten rede: über unsere Netze – die besten in unserer Industrie.

- Wir verlegen weiter Glasfaser, was das Zeug hält: In den vergangenen 12 Monaten haben wir in Deutschland und im Segment Europa 3,2 Millionen Homes Passed ausgebaut.
- Mehr als 20 Millionen Haushalte in Deutschland und europäischen Beteiligungen können damit einen Glasfaseranschluss bei uns buchen. In Deutschland haben wir das Ziel von mehr als 10 Millionen Homes Passed zum Jahresende erreicht, trotz Gegenwind bei den Kosten.

Mehr Anschlüsse führen zu mehr Kunden auf unserem Glasfasernetz – auch hier geht es voran: 472.000 Neukunden haben sich 2024 dazu entschieden, einen Glasfaseranschluss zu nutzen. Das sind 60 Prozent mehr Neukunden als im Geschäftsjahr 2023.

Auch beim Mobilfunk sind wir gut unterwegs: Unsere Mobilfunknetze sind die besten in unserem gesamten Footprint.

- In Deutschland haben wir die 5G-Abdeckung nochmal hochgesetzt: um 2 Prozentpunkte auf 98 Prozent der Bevölkerung.
- Wir gewinnen einen Netztest nach dem anderen: zuletzt den von Computerbild.

- In den USA haben mehr als 300 Millionen Menschen Zugang zum ultraschnellen 5G-Netz der T-Mobile.
- Wir haben auch dort die beste mobile Infrastruktur des Landes. T-Mobile US hat die wichtigsten Netztests wieder gewonnen, unter anderem den von Ookla. Bei Opensignal sind wir zum dritten Mal in Folge bester Anbieter.
- Führend ist T-Mobile US auch bei mobilen Zukunftstechnologien. Jüngster Beleg dafür ist der Beta-Launch unserer Direct-to-Cell-Satelliten-Kommunikation.

Die Investitionen zahlen sich aus, die Kunden kommen zu uns:

- T-Mobile US liegt beim Kundenwachstum seit Jahren an der Spitze der Industrie. Im Gesamtjahr 2024 hat T-Mobile US rund 6,1 Millionen neue Vertragskunden im Mobilfunk gewonnen. Für 2025 hat T-Mobile US die höchste Prognose für den Zuwachs bei den Vertragskunden in der Unternehmensgeschichte aufgelegt.
- Außerhalb der USA haben wir im Mobilfunk die Zahl der Vertragskunden um fast 2 Millionen gesteigert. Der Churn hat sich im vierten Quartal in Deutschland und den USA gegenüber dem Vorjahr verbessert.
- In Deutschland hatten wir in jedem Quartal 2024 eine Neukunden-Zahl im Vertragssegment in der Größenordnung von 300.000. Wir profitieren dabei von unserer erfolgreichen Segmentierung und unserer klaren Netzführerschaft.
- Und auch beim Fernsehen läuft's gut: Im TV-Geschäft hatten wir in Europa 2024 einen Zuwachs um 437.000 Neukunden. Dieser Anstieg kommt vor allem aus Deutschland. Die Fußball-EM und der Wegfall des Nebenkostenprivilegs haben für Schub gesorgt. Und natürlich auch die kontinuierliche Verbesserung unseres Produkts „Magenta TV“. Wir haben hier ein richtig gutes Produkt und sehen damit noch viel Wachstumspotenzial. Bitte beachten Sie: Diese Zahlen verstehen sich ohne OTT-Kunden in Deutschland! 2024 hatten wir dort 300.000 neue Nutzer.



- Im Festnetzgeschäft sind in Europa weitere rund 368.000 Breitband-Kunden hinzugekommen. Das Wachstum ist hier geringer als im Vorjahr, vor allem bedingt durch das Geschäft in Deutschland. Wichtig ist: Wir haben bei den neuen Glasfaserkunden massiv zugelegt. Auf das Thema gehen wir später noch im Detail ein.

Meine Damen und Herren,

trotz des hohen Wachstums beim Datenverbrauch haben wir unsere Energienutzung um 2 Prozent gesenkt. Außerdem konnten wir die CO<sub>2</sub>-Emissionen signifikant herunterfahren. Die Kunden- und auch die Mitarbeiterzufriedenheit liegen auf konstant hohem Niveau.

Bevor wir zum Ausblick für 2025 kommen, noch ein kurzer Blick auf die Ergebnisse 2024 und inwieweit wir unsere selbst gesteckten Ziele erreicht haben:

- Die Prognose für das bereinigte EBITDA AL für 2024 haben wir erreicht.
- Beim Free Cashflow AL und auch beim Gewinn pro Aktie haben wir die Prognosen sogar übertroffen.
- Bitte berücksichtigen Sie: Im bereinigten Ergebnis je Aktie von 1,90 Euro sind Einmaleffekte von 7 Cent enthalten.
- Auch das nachhaltige bereinigte Ergebnis je Aktie – also ohne diese Einmaleffekte – lag mit 1,83 Euro deutlich über unserer Prognose von mehr als 1,75 Euro.

Meine Damen und Herren,

im Oktober 2024 haben wir ein ambitioniertes Programm auf unserem Kapitalmarkttag vorgestellt. Unsere Finanzziele sind bekannt. Wir sehen uns mit der Prognose für 2025 auf dem richtigen Weg, diese Ziele zu erreichen. Die wichtigsten Prioritäten für das laufende Jahr haben wir auf dem Chart um unser Schwungrad gruppiert.

Beginnen wir mit dem Thema Glasfaser:

- Wir wollen in Deutschland und Europa weiter führend in Sachen Glasfaserausbau sein.
- Hinzu kommen unsere geplanten Glasfaser-Gemeinschaftsunternehmen in den USA.
- In Deutschland haben wir im letzten Jahr bei den Kundenzahlen für unsere Glasfaserverbindungen einen Schritt nach vorn gemacht. Das wird dieses Jahr noch größere Priorität haben.

Im Mobilfunk sind wir unbestrittener Netzfürher auf beiden Seiten des Atlantiks.

- Wir wollen diese Führungsposition ausbauen: In den USA lautet unser Ansatz „Customer-Driven-Coverage-Expansion“. Wir bauen dort, wo unsere Kunden das wollen.
- In Deutschland wollen wir die Netzführerschaft festigen und ausbauen mit einem groß angelegten Netzmodernisierungsprogramm. Mit 5G Standalone, Satelliten-Verbindungen, Open RAN und vielem mehr.
- Parallel dazu wollen wir bei den Kundenzahlen und dem durchschnittlichen Monatsumsatz pro Anschluss zulegen, um diese Top-Netze zu monetarisieren.

Für das Geschäftskundensegment haben wir beim Kapitalmarkttag unsere Pläne für die Geschäftseinheiten vorgestellt und erläutert, wie wir zunehmend ihre Stärken miteinander verbinden wollen. Ich habe über die Fortschritte bei T-Systems schon gesprochen.

Wir können nun auf Basis der Vorjahre und auf dem positiven Momentum, das wir derzeit sehen, aufbauen. Der Erfolg resultiert aus der besten Infrastruktur, den besten Produkten und der besten Markteinführungsstrategie (Go-To-Market). Das ist viel Arbeit, aber wir sehen hier auch gute Geschäftschancen.

Künstliche Intelligenz war ein Kernthema unserer Präsentation vom Kapitalmarkttag und sie bleibt auch 2025 Hauptfokus für alle Geschäftseinheiten. Zu den Schlüsselbereichen gehören hier unter anderem die Netzautomatisierung und ein deutlich effizienterer und überlegenerer digitaler Kundenservice.

Ein weiteres wichtiges Thema: Skalenvorteile. Wir sind führend in Größe und beim Portfolio! Das gibt uns einmalige Möglichkeiten, über die Gruppe zu skalieren.

Noch ein Wort zur Weiterentwicklung des Führungsteams:

- Meine Vertragsverlängerung sorgt für Stabilität und Kontinuität, um die nötigen Veränderungen anzugehen und, um den Herausforderungen unserer Industrie und darüber hinaus gerecht zu werden.
- Ein Beispiel für so eine Veränderung ist die Weiterentwicklung unseres Managementteams: Mit Rodrigo Diehl haben wir einen echt guten Nachfolger für Srinu Gopalan gefunden.

Und nicht zu vergessen: unser Kernthema Shareholder Return. 2024 war ein Rekordjahr beim Konzernergebnis und bei der Entwicklung des Shareholder Returns.

Unsere Prognose für 2025 zeigt, dass wir auf gutem Weg sind, das Ergebniswachstum zu erreichen, das wir beim Kapitalmarkttag versprochen haben.

Wir sehen Herausforderungen! Wir sehen Möglichkeiten! Unsere Ambition ist klar: We won't stop!

Kommen wir damit jetzt zur Guidance, also zu dem, was wir uns für 2025 vorgenommen haben:

Grundlage unserer Prognose sind – wie gewohnt – die Wechselkurse des Vorjahres. Die Konzern-Prognose setzt sich zusammen aus der Erwartung für das Geschäft des Konzerns außerhalb der USA zuzüglich des Mittelwerts der Prognose von T-Mobile US, die am 29. Januar veröffentlicht wurde.

Für das US-Geschäft ist zu berücksichtigen, dass wir einige Sachverhalte in der Ertragsrechnung zwischen der Konzernrechnungslegung IFRS und dem amerikanischen Bilanzierungsstandard US-GAAP unterschiedlich behandeln. Das macht in der sogenannten „IFRS-Brücke“ auf Jahressicht einen Betrag von rund 1,0 Milliarden Dollar im Geschäftsjahr 2025 aus.

Der Betrag, mit dem das Ergebnis von T-Mobile US in die Konzernprognose 2025 einbezogen ist, wird daher mit einem Dollar-Kurs von 1,08 Dollar/Euro umgerechnet und ist um den Betrag der „IFRS-Brücke“ reduziert.

Für das Geschäft außerhalb der USA erwarten wir ein bereinigtes EBITDA AL von rund 15,0 Milliarden Euro.

Der Free Cashflow AL soll im Konzern außerhalb der USA auf rund 3,6 Milliarden Euro steigen.

Zusammen mit dem US-Geschäft ergibt das für den Konzern die folgende Prognose:

- Das bereinigte EBITDA AL soll auf rund 44,9 Milliarden Euro steigen. Das entspricht einem Plus von rund 4,5 Prozent gegenüber Vorjahr.
- Die Prognose für den Free Cashflow AL lautet: plus rund 19,9 Milliarden Euro. Damit sind wir klar auf dem Weg zu einem Free Cashflow von rund 21 Milliarden Euro im Jahr 2027.
- Das bereinigte Ergebnis je Aktie soll 2025 auf 2,0 Euro zulegen.
- Unterm Strich wollen wir weiter verlässlich wachsen.

Soweit meine Ausführungen für den Moment! Weiter mit dir, Christian!