

– Es gilt das gesprochene Wort –

## **Pressekonferenz zu den Quartalszahlen Q1 2026**

**13. Mai 2026**

**Christian P. Illek**

**Finanzvorstand**

**Deutsche Telekom AG**

Guten Morgen, meine Damen und Herren, auch von meiner Seite.

Ich werde meine Ausführungen heute in zwei Abschnitte unterteilen.

- Zu Beginn werde ich die Entwicklung der operativen Segmente im ersten Quartal des Jahres 2026 erläutern.
- Im zweiten Abschnitt gehe ich auf die Entwicklung von Free Cashflow, bereinigtem Konzernüberschuss und Verschuldung im ersten Quartal 2026 ein.

Da T-Mobile US bereits am 28. April berichtet hat, fasse ich mich an dieser Stelle kurz.

Das erste Quartal 2026 der T-Mobile US lässt sich in wenigen Worten zusammenfassen: Wir verzeichnen weiter einen industrieführenden Zuwachs bei den Vertragskundenkonten.

Unsere Erfolgsformel aus bestem Netz, bestem Preis-Leistungs-Verhältnis und bestem Kundenerlebnis sowie einer zunehmenden Differenzierung am Markt führt zu deutlichem Wachstum neuer Kundenbeziehungen.

Im ersten Quartal 2026 konnten wir die Zahl der Vertragskundenkonten (Postpaid Accounts) um 217.000 steigern. Das liegt über dem Vorjahreswert von 205.000 Kundenkonten. Auf dieser Basis hat T-Mobile US die Prognose für das

Gesamtjahr im Mittelwert um 50.000 auf 1 Million erwartete neue Kundenkonten erhöht.

Zusätzlich zum starken Kundenwachstum konnten wir auch die Profitabilität steigern. Der ARPA – also der durchschnittliche monatliche Umsatz für Vertragskundenkonten – erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 146 US-Dollar um 3,9 Prozent auf 152 US-Dollar. Darüber hinaus sind weiterhin erhöhte Wechslerquoten im US-Telekommunikationsmarkt zu beobachten.

Die Gesamtzahl der Vertragskundenkonten ist gegenüber dem ersten Quartal 2025 von 31,1 Millionen auf 34,4 Millionen gestiegen. Der Anstieg wurde durch das organische Wachstum der Kundenbasis sowie in erheblichem Umfang durch den Effekt der Akquisitionen unter anderem von UScellular und Metronet getragen.

Das amerikanische Breitband-Geschäft wächst ebenfalls deutlich weiter. In den ersten drei Monaten 2026 hatten wir einen Zuwachs der Kundenzahl um netto mehr als 500.000 zu verzeichnen, der von FWA-Kunden wie auch von neuen Glasfaser-Anschlüssen getragen wurde. Das ist ein stärkerer Anstieg als in der Vergleichszeit des Vorjahres.

Bei den Finanzzahlen verzeichnete T-Mobile US im ersten Quartal 2026 einen Anstieg des berichteten Service-Umsatzes – nach dem Rechnungslegungsstandard US-GAAP – gegenüber dem Vorjahr um 11,3 Prozent auf 18,8 Milliarden US-Dollar. Unterstützt wurde dieses Wachstum durch die Akquisition unter anderem von UScellular. Der Postpaid Service-Umsatz stieg im ersten Quartal 2026 um 15,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung wurde sowohl durch die gestiegene Kundenzahl wie auch durch den erhöhten Durchschnittsumsatz je Vertragskonto getragen und gestützt durch die Akquisition von UScellular und die neuen Gemeinschaftsunternehmen im Glasfaser-Bereich.

Auch das bereinigte Core EBITDA nach US-GAAP entwickelte sich positiv und stieg gegenüber dem Vorjahreswert um 11,9 Prozent auf 9,2 Milliarden US-Dollar.

Damit kommen wir nun zum Geschäft in Deutschland.

Der Breitbandmarkt ist seit Langem von schwachem Marktwachstum, anhaltend starkem Wettbewerb und konstant hohen Kundenzuwächsen bei den alternativen Netzbetreibern geprägt.

Erfreulich ist die anhaltend positive Entwicklung im Breitband-Geschäft bei unserer Zweitmarke Congstar.

Die Zahl der Breitbandanschlüsse in unserem Segment Deutschland verringerte sich im ersten Quartal 2026 leicht um 3.000 gegenüber dem Jahresende 2025. Im ersten Quartal des Vorjahres hatte der Rückgang 7.000 Breitbandanschlüsse betragen.

Das zeigt eine stabilisierte Entwicklung bei den Breitbandanschlüssen, die aber nicht zufriedenstellend ist. Dabei liegt unser Fokus weiterhin auf Wertsteigerung und weniger auf Volumen.

Wir haben erneut einen starken Anstieg von Kunden zu verzeichnen, die Anschlüsse mit Übertragungsgeschwindigkeiten von mindestens 100 MBit/s nutzen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöhte sich hier die Kundenzahl um 0,7 Millionen auf 8,5 Millionen. Dabei stieg der Anteil der Retail-Kunden gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5 Prozentpunkte auf 57 Prozent.

Für das erste Quartal 2026 haben wir einen starken Zuwachs an neuen Kunden, die einen FTTH-Anschluss nutzen, zu verzeichnen. Das Wachstum beläuft sich auf 148.000 neue Kunden. Das ist ein deutlicher Zuwachs gegenüber der Zahl neuer FTTH-Kunden im ersten Quartal 2025 mit damals 128.000, was einem Anstieg der Neukundenzahl im Jahresvergleich um 15,6 Prozententspricht. Die FTTH-Penetrationsrate erhöht sich auf 17,1 Prozent nach 15,5 Prozent in der Vergleichszeit. Der Bestand an Kunden, die einen FTTH-Anschluss nutzen, wuchs um 37,8 Prozent im Vergleich zum Ende des ersten Quartal 2025.

Die Zahl der anschlussgebundenen TV-Neukunden stieg um 28.000 im ersten Quartal 2026 gegenüber 37.000 in der Vergleichszeit des Vorjahres. Bei den nicht anschlussgebundenen Neukunden (OTT) haben wir starke Zuwächse von 90.000 in den drei Monaten Januar bis März 2026 zu verzeichnen.

Auf dem Mobilfunkmarkt liegt unser Fokus weiter auf dem Ausbau der Netz- und Marktführerschaft. Nach 274.000 neuen Mobilfunk-Vertragskunden unter den eigenen Marken im ersten Quartal 2025 haben wir in den ersten drei Monaten dieses Jahres einen weiteren Zuwachs von 200.000 Neu-Kunden verzeichnet.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal spielen zwei Faktoren eine Rolle für die rückläufige Entwicklung:

- Zum einen sind die Wachstumsraten bei den Neukunden im B2B-Geschäft zurückgegangen.
- Zum anderen hatten wir im ersten Quartal 2026 einen intensiveren Wettbewerb im Markt.

Die Wechslerate bei den privaten Vertragskunden war mit 0,9 Prozent im ersten Quartal 2026 leicht erhöht gegenüber 0,8 Prozent in der Vergleichszeit.

Die Service-Umsätze im Segment Deutschland stiegen in den ersten drei Monaten 2026 organisch um rund 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Dabei erhöhten sich die Service-Umsätze im Mobilfunk organisch um 2,1 Prozent. Damit liegen wir innerhalb des Korridors, den wir auf dem Kapitalmarkttag 2024 für die Zeitspanne 2023 bis 2027 als angestrebte durchschnittliche jährliche Wachstumsrate mit 2,0 bis 2,5 Prozent genannt haben. Diese solide Entwicklung im Mobilfunk ist vor allem durch das weiterhin sehr robust laufende Privatkundengeschäft getrieben.

Die Service-Umsätze im Festnetz stiegen im ersten Quartal 2026 organisch um 0,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Die Breitband-Umsätze stiegen organisch um 1,6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im ersten Quartal 2025 hatte der Zuwachs bei 3,2 Prozent gelegen. Das verlangsamte Wachstum ist im Wesentlichen auf Kundenverluste im Vorjahr zurückzuführen. Jedoch ist die Profitabilität der Breitbandkunden gestiegen. Der durchschnittliche Umsatz pro Breitband-Anschluss im Privatkundengeschäft

stieg um 3,1 Prozent gegenüber dem Wert im ersten Quartal 2025. Wie zuvor schon erwähnt, liegt unser Fokus auf Profitabilität und weniger auf Volumen.

Die Wholesale-Access-Umsätze stiegen im ersten Quartal 2026 organisch um 0,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. In der Vergleichszeit des Vorjahres hatte der Zuwachs bei 2,1 Prozent gelegen. Das Wachstum ist damit weiterhin positiv: Die positive Entwicklung der durchschnittlichen Monatsumsätze pro Anschluss in diesem Bereich konnte damit die Volumenverluste ausgleichen.

Beim Blick nach vorn ist für die Wholesale-Umsätze zu berücksichtigen, dass ab dem zweiten Quartal die 2021 in den geschlossenen Commitment-Verträgen vereinbarten Preiserhöhungen wegfallen. Wir gehen dennoch davon aus, dass sich der monatliche Durchschnittsumsatz pro Anschluss im Wholesale-Geschäft durch Upselling weiter aufwärts entwickelt, wenngleich der Rückenwind durch Preiserhöhungen wegfällt.

Der berichtete Umsatz des Segments Deutschland stieg im ersten Quartal 2026 um 1,9 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro. Das Wachstum war gleichermaßen durch Service-Umsätze wie auch durch Nicht-Service-Erlöse getragen.

Das berichtete bereinigte EBITA AL erhöhte sich in den ersten drei Monaten 2026 um 2,5 Prozent gegenüber der Vergleichszeit 2025 auf 2,7 Milliarden Euro. In organischer Betrachtung lag der Zuwachs ebenfalls bei 2,5 Prozent. Das entspricht einem Anstieg um 66 Millionen Euro.

Damit komme ich zur Entwicklung im Segment Europa.

Hier sind die Kundenzahlen im ersten Quartal 2026 weiterhin robust gewachsen.

Die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk konnten wir um 127.000 steigern gegenüber 123.000 in der Vergleichszeit 2025.

Bei den Breitbandkunden hatten wir einen Zuwachs um 54.000 Neukunden. In der Vergleichszeit des Vorjahres waren es netto 68.000 Neukunden.

Bei den Kunden mit Bündelprodukten betrug der Zuwachs 123.000 gegenüber 151.000 Neukunden im ersten Quartal 2025.

Die Zahl der TV-Kunden stieg in den drei Monaten um 30.000. Der leichte Rückgang im Vorjahresquartal um 1.000 Kunden war auch dadurch begründet, dass in Ungarn damals eine Satelliten-TV-Plattform abgeschaltet worden ist.

Der berichtete Segment-Umsatz stieg um 1,2 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs um 35 Millionen Euro.

Einen negativen Einfluss auf den Umsatz hatte die Entkonsolidierung des verkauften Mobilfunk-Geschäfts in Rumänien. Veränderte Wechselkurse wirkten sich hingegen positiv auf den Umsatz aus und konnten den Einfluss aus der Entkonsolidierung des Rumänien-Geschäfts zum Teil kompensieren.

In organischer Betrachtung stieg der Segment-Umsatz im ersten Quartal 2026 um 2,1 Prozent.

Darin legten die Service-Umsätze organisch um 5,4 Prozent zu. Hierzu trugen die Service-Umsätze im Mobilfunk-Geschäft mit einem organischen Zuwachs um 3,9 Prozent bei. Die Umsätze im Festnetz – einschließlich der IT-Umsätze – erhöhten sich im Jahresvergleich organisch um 7,3 Prozent.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL stieg im Segment Europa in den ersten drei Monaten 2026 um 4,8 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 55 Millionen Euro. Die Entwicklung wurde durch Wechselkurseffekte unterstützt, im Wesentlichen durch den Anstieg des ungarischen Forint.

In organischer Betrachtung stieg das bereinigte EBITDA AL um 3,5 Prozent beziehungsweise 41 Millionen Euro.

Damit haben wir im Segment Europa 33 Quartale in Folge organisches Ergebniswachstum erreicht.

Wir sind auf Kurs zu unserem Versprechen vom Kapitalmarkttag 2024, auf dem wir ein jährliches durchschnittliches organisches Ergebniswachstum im Zeitraum 2023 bis 2027 von 4 bis 5 Prozent prognostiziert haben.

Damit komme ich zur Entwicklung der T-Systems im ersten Quartal 2026.

Der Auftragseingang hat sich in der Betrachtung über die vergangenen 12 Monate gegenüber der Vergleichszeit um 1,5 Prozent erhöht.

Der berichtete Umsatz des Segments stieg im ersten Quartal 2026 um 1,6 Prozent auf 1,03 Milliarden Euro. Das Wachstum stammte vor allem aus dem Bereich Digital Solutions.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL des Segments stieg um 4,0 Prozent auf 84 Millionen Euro.

Die Fokus-Felder Public und Defense gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Diese Entwicklungen stehen im Einklang mit unseren Prognosen vom Kapitalmarkttag 2024.

Damit komme ich zur Entwicklung wichtiger Finanzkennzahlen, vor allem von Free Cashflow, bereinigtem Konzernüberschuss und Finanzverbindlichkeiten.

Der Free Cashflow AL stieg in den ersten drei Monaten 2026 gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres um 0,7 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro. Das entspricht einem Zuwachs um 37 Millionen Euro.

Wie gewohnt, gehe ich auf den Free Cashflow nur in der berichteten Form ein. Für Sie zur Information: Veränderte Wechselkurse – vor allem des US-Dollars – hatten auch hier einen starken Einfluss. In organischer Betrachtung wäre der Free Cashflow in den ersten drei Monaten 2026 gegenüber dem Vorjahr im niedrigen zweistelligen Prozentbereich gestiegen.

Erhöhend wirkte hier vor allem der um 536 Millionen Euro gesunkene Cash Capex. Dies geht vor allem auf Saisonalisierungseffekte im Konzern außerhalb der USA zurück, wo der Cash Capex vor allem durch Vorauszahlungen um 471 Millionen Euro niedriger ausfiel als in der Vergleichszeit. Wir erwarten hier eine Normalisierung und einen leichten Anstieg in den kommenden Quartalen.

Mindernd auf den Free Cashflow wirkte sich ein niedrigerer Cashflow aus Geschäftstätigkeit mit 297 Millionen Euro aus. Die Entwicklung wurde belastet durch Wechselkurseinflüsse im Umfang von rund 809 Millionen Euro sowie Restrukturierungszahlungen in den USA von umgerechnet rund 314 Millionen Euro. Zudem stiegen die Leasing-Zahlungen um rund 270 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Quartal 2025.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg im ersten Quartal 2026 um 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert auf 2,6 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs von 159 Millionen Euro.

Erhöhend wirkte dabei das bereinigte EBITDA mit 162 Millionen Euro. Gesunkene Abschreibungen trugen positiv 77 Millionen Euro bei. Zudem reduzierte sich der Anteil außenstehender Anteilseigner am Ergebnis um 50 Millionen Euro.

Mindernd auf den bereinigten Konzernüberschuss wirkte der Rückgang des Finanzergebnisses um 94 Millionen Euro.

Ein um 36 Millionen Euro höherer Steueraufwand wirkte ebenfalls mindernd auf den bereinigten Konzernüberschuss im ersten Quartal 2026.

Abschließend einige Erläuterungen zur Entwicklung der Finanzverbindlichkeiten und der Finanzrelationen im Vergleich zum Jahresende 2025.

Die finanziellen Netto-Verbindlichkeiten (ohne Leasing) sind zum Ende des ersten Quartals 2026 gegenüber dem Jahresende 2025 um 1,4 Milliarden Euro auf 99,5 Milliarden Euro gestiegen.

Entschuldend wirkte hierbei der Free Cashflow AL mit 5,7 Milliarden Euro.

Erhöhend auf die finanziellen Netto-Verbindlichkeiten wirkten vor allem vier Faktoren:

- Mit rund 4,1 Milliarden Euro der Aktien-Rückkauf der T-Mobile US im ersten Quartal 2026.
- Ein um rund 1,9 Milliarden erhöhender Effekt entfiel im Wesentlichen auf die Umrechnung der Dollar-Verbindlichkeiten mit einem im Stichtagsvergleich um rund 2,5 Cent stärkeren Dollar (rund 1,4 Milliarden Euro) sowie weitere Effekte.
- Rund 0,5 Milliarden Euro entfielen auf Dividendenzahlungen, hierbei vor allem auf die Auszahlungen von T-Mobile US an außenstehende Anteilseigner mit umgerechnet rund 455 Millionen Euro.
- Ebenfalls rund 0,5 Milliarden Euro machte der Aktien-Rückkauf der Deutschen Telekom von eigenen Aktien aus.

Die Verschuldungsrelation der Deutschen Telekom wurde im ersten Quartal 2026 ebenfalls durch die Entwicklung des US-Dollars beeinflusst. Das Verhältnis der finanziellen Netto-Verbindlichkeiten ohne Leasing zum bereinigten EBITDA AL betrug zum Ende des ersten Quartals 2026 rund 2,24-fach. Es lag damit etwa auf dem Niveau zum Jahresende 2025 von 2,22-fach.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten einschließlich Leasing zum bereinigten EBITDA betrug zum Stichtag Ende März 2,64-fach gegenüber 2,62-fach am Jahresende 2025.

Wir bewegen uns damit – auch wechselkursbedingt – weiter unterhalb der Zielmarke vom Kapitalmarkttag 2024 von  $\leq 2,75$ -fach bis 2027.

Erfreulich ist, dass die Ratingagentur Standard & Poor's gerade unser Rating um eine Stufe auf A- angehoben hat von zuvor BBB+.