

– Es gilt das gesprochene Wort –

Pressekonferenz zum 1. Halbjahr 2026

6. August 2026

Christian P. Illek

Finanzvorstand

Deutsche Telekom AG

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

Ich werde meine Ausführungen heute in drei Abschnitte unterteilen.

- Zu Beginn werde ich die Entwicklung der Finanzzahlen im Konzern im zweiten Quartal 2026 erläutern.
- Danach folgt der Überblick über die operative Entwicklung in den Segmenten in den drei Monaten April bis Juni 2026.
- Zum Schluss gehe ich auf die Entwicklung von Free Cashflow, bereinigtem Konzernüberschuss sowie der Verschuldung im zweiten Quartal 2026 ein.

Zunächst zu den Finanzzahlen im Konzern im zweiten Quartal 2026. Sie haben sich gut entwickelt.

Der berichtete Konzernumsatz stieg in den drei Monaten um 4,4 Prozent auf 29,9 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs von 1,26 Milliarden Euro. Darin sind gegenläufige Effekte aus Wechselkursveränderungen von insgesamt 418 Millionen Euro enthalten, überwiegend aus dem US-Dollar.

Der berichtete Service-Umsatz wuchs in den drei Monaten um 4,8 Prozent auf 25,4 Milliarden Euro. Der Anstieg um 1,17 Milliarden Euro war dabei mit 345 Millionen Euro aus veränderten Wechselkursen belastet, auch hier im Wesentlichen als Folge des im Jahresvergleich um rund 3 Cent schwächeren US-Dollars.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL des Konzerns stieg im zweiten Quartal um 7,5 Prozent auf 11,8 Milliarden Euro. In dem Zuwachs um 822 Millionen Euro ist dabei ein gegenläufiger Einfluss aus veränderten Wechselkursen von 165 Millionen Euro enthalten.

Ich gehe später noch detailliert auf die Entwicklung des bereinigten Konzernüberschusses ein, zuvor einmal kurz eine Erläuterung zur Einordnung der Entwicklung des berichteten Konzernüberschusses in den ersten sechs Monaten.

Er war im ersten Halbjahr 2026 um 17,7 Prozent gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres rückläufig auf 4,5 Milliarden Euro.

Dahinter stehen vor allem zwei Effekte:

1. Im ersten Halbjahr 2026 hatten wir höhere Restrukturierungs- und Integrationskosten in den USA, die Integrationskosten standen dabei im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Erwerb von UScellular.
2. In den ersten sechs Monaten des vergangenen Jahres hatten wir hingegen Buchgewinne aus Zuschreibungen bei unseren Beteiligungen GD-Towers und Glasfaser+ verzeichnet.

Damit komme ich zur Entwicklung in den operativen Segmenten.

Unsere Tochtergesellschaft T-Mobile US hat ihre Zahlen bereits am 23. Juli berichtet, daher fasse ich mich kurz: Trotz intensiven Wettbewerbs hat sich das starke Kundenwachstum fortgesetzt, woraus weiteres industrieführendes Wachstum der Finanzzahlen resultiert.

Angetrieben wird diese Entwicklung weiterhin durch die Kombination von bestem Netzwerk + bestem Preis-Leistungs-Verhältnis + bestem Kundenerlebnis.

Das führte zu einem Zuwachs bei den Vertragskundenkonten (Postpaid Accounts) um 277.000 im zweiten Quartal 2026.

Zusätzlich zum starken Anstieg der Kundenzahl ist der monatliche Durchschnittsumsatz pro Vertragskunden-Account um 2,0 Prozent auf 153 US-Dollar gegenüber 150 US-Dollar im Vergleichsquartal 2025 gestiegen.

Die Gesamtzahl der Vertragskundenkonten von T-Mobile US ist per Ende Juni 2026 auf rund 34,7 Millionen angestiegen im Vergleich zu rund 31,5 Millionen zur Jahresmitte 2025.

Zusätzlich zum operativen Erfolg wurde dieser Anstieg der Vertragskundenkonten durch die Akquisition von UScellular und Metronet unterstützt.

Auf den Folien nicht explizit aufgeführt, aber für Sie zur Info: Auch das Breitband-Geschäft in den USA wächst weiter deutlich.

Im zweiten Quartal 2026 verzeichnete T-Mobile US bei Breitbandanschlüssen einen Zuwachs im oberen 400.000er-Bereich. Dies ist ein konstant hoher Anstieg auf dem Niveau des Vorjahres. Dazu haben sowohl das Angebot Fixed Wireless Access wie auch Glasfaseranschlüsse beigetragen.

Damit zu den Finanzzahlen von T-Mobile US, basierend auf den Daten in US Dollar.

Der berichtete Service-Umsatz – basierend auf dem amerikanischen Rechnungslegungsstandard US-GAAP – stieg im zweiten Quartal 2026 um 8,9 Prozent auf 19,0 Milliarden US Dollar.

Das Wachstum wurde unterstützt durch die Akquisition von UScellular und das Gemeinschaftsunternehmen Metronet im Bereich Glasfaser.

Der Service-Umsatz mit Vertragskunden stieg um 12,6 Prozent gegenüber der Vergleichszahl 2025.

Diese Entwicklungen wurden durch die höhere Kundenzahl sowie den gesteigerten monatlichen Durchschnittsumsatz getragen.

Das bereinigte Core EBITDA der T-Mobile US nach US-GAAP wuchs in den drei Monaten um 11,7 Prozent auf 9,5 Milliarden Dollar.

Damit komme ich zur Entwicklung des Geschäfts in Deutschland.

Der Breitbandmarkt ist im Inland seit Langem geprägt durch:

- ein langsames Marktwachstum. Inzwischen sehen wir eine zunehmende Marktsättigung.
- einen anhaltend starken Wettbewerb,
- konstant starke Kundengewinne bei den alternativen Netzbetreibern.

Die Zahl der Breitbandanschlüsse ist in diesem Umfeld im zweiten Quartal 2026 um 20.000 gesunken und damit in gleichem Umfang wie im Vorjahresquartal.

Wir haben abermals einen starken Anstieg bei Kunden mit Anschlüssen von mindestens 100 MBit/s erzielt. Die Zahl der Kunden erhöhte sich im zweiten Quartal 2026 um 0,7 Millionen auf 8,7 Millionen.

Ein starkes Quartal hatten wir bei den neuen Kunden, die einen FTTH-Anschluss nutzen. Hier hatten wir einen Zuwachs um 161.000 in den drei Monaten, das sind 18 Prozent mehr Neukunden als im Vergleichsquartal 2025.

Die FTTH-Penetration stieg damit auf 17,5 Prozent gegenüber 15,8 Prozent zur Jahresmitte 2025. Der Bestand an FTTH-Kunden, die ihren Anschluss aktiv nutzen, erhöhte sich um 36 Prozent gegenüber der Jahresmitte 2025.

Bei den anschlussgebundenen TV-Neukunden hatten wir im zweiten Quartal 2026 einen Zuwachs um 25.000 gegenüber plus 23.000 in der Vergleichszeit 2025. Erfreulich ist der erneut starke Zuwachs bei nicht anschlussgebundenen Neukunden (OTT) mit plus 66.000, die sich für einen Laufzeit-TV-Vertrag (24 Monate) entschieden haben.

Insgesamt konnten wir im ersten Halbjahr 2026 rund 1 Million OTT-Kunden ohne Vertragslaufzeit für MagentaTV begeistern.

Im deutschen Mobilfunkmarkt liegt unser Fokus weiter auf dem Ausbau der Netz- und Marktführerschaft.

Wir haben im zweiten Quartal 2026 rund 218.000 neue Vertragskunden unter unseren Eigenmarken hinzugewonnen nach 185.000 Neukunden in der Vergleichszeit 2025. Das entspricht wahrscheinlich einem Marktanteil von mehr als 100 Prozent.

Diese positive Entwicklung wurde durch unseren Erfolg im Privatkundengeschäft getrieben.

Die Wechslerate bei den privaten Vertragskunden hat sich im zweiten Quartal 2026 auf 0,9 Prozent leicht erhöht gegenüber dem Vorjahreswert von 0,8 Prozent.

Die Service-Umsätze im Segment Deutschland stiegen im zweiten Quartal 2026 organisch um 1,6 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Darin erhöhten sich die Service-Umsätze im Mobilfunk organisch um 2,4 Prozent und damit am oberen Ende des Korridors, den wir auf dem Kapitalmarkttag 2024 mit durchschnittlich 2 bis 2,5 Prozent pro Jahr für die Zeit von 2023 bis 2027 genannt haben.

Das ist eine solide Entwicklung im Mobilfunk, vor allem getrieben durch das weiterhin sehr robust laufende Privatkundengeschäft.

Im Festnetz-Geschäft erhöhten sich die Service-Umsätze in den drei Monaten organisch um 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Darin stiegen die Breitband-Umsätze organisch um 1,9 Prozent. Das ist ein leichter Anstieg gegenüber der Wachstumsrate im ersten Quartal 2026 von 1,6 Prozent.

Im zweiten Halbjahr erwarten wir einen weiteren Anstieg gegenüber dem Wachstum im zweiten Quartal. Dabei konnten wir die Profitabilität der Breitbandkunden erhöhen. Der monatliche Durchschnittsumsatz mit Breitband-Vertragskunden im Privatkundengeschäft erhöhte sich um 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Wholesale-Access-Umsätze verringerten sich in den drei Monaten gegenüber der Vergleichszeit 2025 in organischer Betrachtung um 2,6 Prozent. In der Vergleichszeit 2025 hatten wir noch einen Zuwachs um 1,7 Prozent gegenüber dem damaligen Vorjahreswert aus 2024 verzeichnet.

Dies ist vor allem vor dem Hintergrund des Wegfalls der jährlichen Preisanpassungen seit dem zweiten Quartal 2026 zu bewerten, die in den 2021 geschlossenen Commitment-Verträgen vereinbart worden waren.

Wir rechnen in den kommenden Quartalen nicht mit einer weiteren Verschlechterung der Umsatzentwicklung.

Angesichts des Wachstums, das wir 2024 und 2025 bei den Wholesale-Umsätzen verzeichnet haben, liegen wir weiterhin gut auf Kurs für eine insgesamt stabile Entwicklung, wie wir sie zum Kapitalmarkttag 2024 prognostiziert haben.

Der berichtete Segment-Umsatz erhöhte sich im zweiten Quartal 2026 um 3,5 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro. Darin spiegelt sich auch ein positiver Einfluss in den Nicht-Service-Umsätzen aus der Fußballweltmeisterschaft wider.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL erhöhte sich in den drei Monaten um 2,6 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro.

In organischer Betrachtung hatten wir hier einen Zuwachs um ebenfalls 2,7 Prozent beziehungsweise 69 Millionen Euro.

Damit komme ich zum Segment Europa.

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

- Wir konnten 189.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk hinzugewinnen im Vergleich zu 209.000 im zweiten Quartal 2025.
- Bei den Breitbandkunden hatten wir ein Plus von 56.000 nach einem Zuwachs um 65.000 in der Vergleichszeit des Vorjahres.

- Um 16.000 neue Kunden legte das TV-Geschäft zu, das liegt auf dem Niveau des Vorjahres mit damals 15.000 Neukunden.

Der berichtete Segment-Umsatz stieg in den Monaten April bis Juni 2026 um 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert auf 3,2 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs um 48 Millionen Euro.

Darin spiegeln sich mindernd die Entkonsolidierung des Geschäfts in Rumänien sowie der geplante Rückgang der Wholesale-Transit-Umsätze wider. Gegenläufig hatten wir Wechselkurseffekte, die positiv auf den berichteten Umsatz wirkten.

In organischer Betrachtung legte der Segment-Umsatz um 1,0 Prozent zu.

Bei den Service-Umsätzen hatten wir organisch einen Zuwachs um 4,1 Prozent gegenüber dem Vergleichswert 2025.

- Im Mobilfunk stiegen die Service-Umsätze organisch um 2,8 Prozent.
- Im Festnetz-Geschäft hatten wir bei den Service-Umsätzen (inkl. IT) einen organischen Zuwachs um 5,7 Prozent.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL im Segment Europa legte im zweiten Quartal 2026 um 7,3 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zu. Das ist ein Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von 85 Millionen Euro.

Unterstützt wurde die Entwicklung im Umfang von 28 Millionen Euro durch Wechselkurseffekte, im Wesentlichen durch einen im Vorjahresvergleich um rund 11 Prozent stärkeren ungarischen Forint.

In organischer Betrachtung betrug der Ergebnis-Zuwachs 4,1 Prozent beziehungsweise 49 Millionen Euro. Damit hat das Segment Europa 34 Quartale in Folge organisches EBITDA-Wachstum erreicht.

Wir liegen damit auf Kurs, die Prognose vom Kapitalmarkttag 2024 zu erreichen, die einen durchschnittlichen jährlichen Zuwachs des bereinigten EBITDA AL von 4 bis 5 Prozent in der Zeitspanne von 2023 bis 2027 vorsieht.

T-Systems hatte im Vergleich der 12 Monate bis zur Jahresmitte 2026 mit dem entsprechenden Zeitraum zuvor einen Rückgang beim Auftragseingang um 6,6 Prozent zu verzeichnen. Für das Gesamtjahr 2026 erwarten wir weiterhin einen wachsenden Auftragseingang.

Der berichtete Umsatz des Segments T-Systems stieg im zweiten Quartal 2026 um 6,2 Prozent auf 1,08 Milliarden Euro. Der Zuwachs wurde im Wesentlichen durch Produkte im Bereich digitaler Souveränität getragen.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL stieg in den drei Monaten um 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 99 Millionen Euro.

Die Sektoren Public und Defense gewinnen inzwischen deutlich an Bedeutung.

Diese Entwicklungen zeigen, dass wir auf einem guten Weg sind, unsere Versprechen vom Kapitalmarkttag 2024 zu erfüllen.

Erfreulich ist, dass T-Systems in den vergangenen Monaten eine Reihe von Vorzeigaufträgen gewinnen konnte.

- So konnten wir im Juni mit Volkswagen den Aufbau und Betrieb seiner globalen Private Cloud als sichere, zentrale Plattform für alle Konzernmarken vereinbaren.
- Im April haben wir mit der Bundesregierung die Entwicklung der zentralen Bürger-App gemeinsam mit SAP vereinbart.

Beide Aufträge unterstreichen die Kompetenz von T-Systems im Bereich digitaler Souveränität.

Damit zur Entwicklung von Free Cashflow, bereinigtem Konzernüberschuss und Finanzverbindlichkeiten im zweiten Quartal 2026.

Der Free Cashflow AL stieg in den drei Monaten um 3,1 Prozent auf 5,0 Milliarden Euro, das ist ein Zuwachs um 149 Millionen Euro. Erhöhend wirkte dabei mit einem Plus von 475 Millionen Euro der höhere Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

Darin sind bereits gegenläufige Einflüsse aus Auszahlungen für Restrukturierungsmaßnahmen in den USA von rund 261 Millionen Euro berücksichtigt.

Mindernd wirkte sich im Wesentlichen ein um 135 Millionen Euro im Vorjahresvergleich höherer Cash Capex aus. Dies geht zum einen auf Timing-Effekte zurück und zum anderen auf die Integration von UScellular.

Darüber hinaus hatten wir um 126 Millionen Euro höhere Leasing-Zahlungen.

Der bereinigte Konzernüberschuss ist im zweiten Quartal um 11,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 2,8 Milliarden Euro gestiegen. Das ist ein Anstieg um 280 Millionen Euro.

Das entspricht einem bereinigten Ergebnis je Aktie auf Quartalsbasis von 0,58 Euro, entsprechend plus 12,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2026 lag das bereinigte Ergebnis je Aktie bei 1,12 Euro, das ist ein Zuwachs um 10,3 Prozent gegenüber dem Vergleichswert 2025.

Damit sind wir auf einem guten Weg, unser Ziel für 2026 von 2,20 Euro zu erreichen.

Erhöhend auf den bereinigten Konzernüberschuss im zweiten Quartal 2026 wirkte der Anstieg des bereinigten EBITDA um 849 Millionen Euro.

Gegenläufig wirkte sich mindernd ein höherer Steueraufwand mit 220 Millionen Euro auf den bereinigten Konzernüberschuss aus. Gestiegene Abschreibungen und ein

Rückgang des Finanzergebnisses belasteten den bereinigten Konzernüberschuss mit 164 Millionen Euro beziehungsweise 148 Millionen Euro.

Der Anteil der Minderheitseigentümer am Ergebnis erhöhte sich in den drei Monaten um 38 Millionen Euro.

Die finanziellen Netto-Verbindlichkeiten (ohne Leasing) sind zur Jahresmitte 2026 im Vergleich zum Ende des ersten Quartals dieses Jahres um 4,9 Milliarden Euro beziehungsweise 4,9 Prozent auf 104,4 Milliarden Euro gestiegen.

Der Anstieg ist im Wesentlichen getrieben durch die Auszahlung der Dividende im April.

Entschuldend wirkte der höhere Free Cashflow AL mit 5,0 Milliarden Euro.

Erhöhend auf die Finanzverbindlichkeiten wirkten hingegen die Auszahlungen von Dividenden mit insgesamt rund 5,4 Milliarden Euro. Davon entfiel der Großteil mit rund 4,8 Milliarden Euro auf die Dividende der Deutschen Telekom, weitere rund 0,4 Milliarden auf T-Mobile US.

Der Aktienrückkauf von T-Mobile US machte im zweiten Quartal 2026 rund 2,0 Milliarden Euro aus, auf den Aktienrückkauf der Deutschen Telekom entfielen weitere rund 0,5 Milliarden Euro.

Wechselkurseffekte sowie weitere Faktoren wirkten mit rund 1,6 Milliarden Euro belastend auf die Verbindlichkeiten. Davon entfielen rund 0,7 Milliarden Euro auf den im Stichtagsvergleich mit rund 1 Cent etwas stärkeren US-Dollar.

Entsprechend den in der Vergangenheit verzeichneten Veränderungen des Dollar-Kurses im Verhältnis zum Euro ist auch der Verschuldungsgrad durch diesen Währungseinfluss geprägt.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing zu bereinigtem EBITDA AL betrug zum Ende des zweiten Quartals 2026 rund 2,30-fach gegenüber 2,22-fach zum Jahresende 2025.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten einschließlich Leasing zum bereinigten EBITDA lag Ende Juni 2026 bei 2,68-fach gegenüber 2,62-fach sechs Monate zuvor.

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

Erfreulich ist, dass die Rating-Agenturen S&P – im Mai 2026 – und Fitch – im Juni – das Rating für die Deutsche Telekom jeweils um eine Stufe auf A– angehoben haben nach zuvor jeweils BBB+.