

– Es gilt das gesprochene Wort –

Pressekonferenz zum 1. Halbjahr 2026

6. August 2026

Timotheus Höttges

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Verlässlich liefern, diszipliniert investieren, Wert je Aktie steigern

Vielen Dank, Philipp!

Ich wünsche Ihnen einen schönen guten Morgen, meine Damen und Herren.

Ich möchte heute mit einem Satz beginnen, der die Lage der Deutschen Telekom gut beschreibt:

Unsere Zahlen sind stark, aber unsere Aktie spiegelt diese Stärke aus unserer Sicht nicht wider.

Das ist kein Vorwurf an den Markt. Der Markt stellt Fragen. Und diese Fragen sind berechtigt:

1. Bleibt TM US auch in einem harten US-Markt Wachstumsführer?
2. Zahlen sich unsere hohen Investitionen in Glasfaser, Spektrum und AI aus?
3. Wie robust ist Deutschland in einem schwierigen Breitbandmarkt?
4. Nutzen wir unsere finanziellen Stärken konsequent im Interesse unserer Aktionärinnen und Aktionäre?

Meine Antwort ist klar: Ja!

Aber nicht, weil die Welt einfacher geworden ist. Sondern weil wir operativ liefern und neue Herausforderungen offen angehen. Weil wir nicht nur versprechen, sondern auch Wort halten. Und weil wir unser Kapital dort einsetzen, wo es Wert schafft.

Ich möchte deshalb über acht Punkte mit Ihnen sprechen:

Erstens: Wir liefern operativ!

Unsere Zahlen im ersten Halbjahr sind stark. Die organischen Service-Umsätze sind um 3,9 Prozent gewachsen. Das organische bereinigte EBITDA AL ist um 7,4 Prozent deutlich gestiegen. Das bereinigte Ergebnis je Aktie hat zweistellig um 10,3 Prozent zugelegt. Und wir erhöhen heute unsere Free-Cashflow-Prognose für 2026 auf rund 20 Milliarden Euro. Unserer EBITDA-Prognose von 47,5 Milliarden Euro und unserem Ziel von 2,20 Euro bereinigtem Nettoergebnis kommen wir mit dem vorgelegten Ergebnis einen deutlichen Schritt näher.

Das abgelaufene Quartal war nicht nur ein gutes Quartal. Es ist ein weiterer Beleg für ein Geschäftsmodell, das in einem schwierigen Marktumfeld verlässlich Ergebnis und Cashflow liefert.

Gleichzeitig will ich nicht so tun, als gäbe es keine offenen Punkte: In den USA ist der Wettbewerb härter geworden. In Deutschland bleibt der Breitbandmarkt anspruchsvoll. Und bei Glasfaser zählt nicht Homes Passed allein, sondern auch Nutzung, Penetration, Kundenzuwachs und Kapitalrendite.

Verlässlichkeit heißt nicht, alles schönzureden. Verlässlichkeit heißt, zu liefern und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Und damit komme ich zu meinem zweiten Punkt: T-Mobile US!

Unsere US-Beteiligung bleibt ein Qualitätswert: T-Mobile US hat im zweiten Quartal erneut Finanz-Ergebnisse abgeliefert, die im Branchenvergleich führend sind. Service-Umsatz, Ergebnis und Free Cashflow wachsen deutlich. Das Unternehmen wächst beim Ergebnis weiterhin wesentlich schneller als die großen Wettbewerber.

Richtig ist aber auch: Der Markt schaut aktuell offensichtlich stärker auf das Kunden- und Volumenwachstum. Das ändert aber nichts an unserer Vorgehensweise: Wir kaufen kein Wachstum um jeden Preis. Wir fokussieren uns auf Themen wie werthaltige Kunden, beste Netzqualität, niedrige Abwanderung und wachsenden Cashflow.

T-Mobile US ist nicht stark, weil sie kurzfristig die lauteste Promotion im Markt macht. T-Mobile US ist stark, weil sie bestes Kundenerlebnis, Netzführerschaft und finanzielle Disziplin verbindet.

Das gilt auch für Spektrum. Frequenzen sind für uns keine Trophäen. Sie sind Kapital. Und Kapital setzen wir nur ein, wenn es die Netzführerschaft verlängert und einen attraktiven Renditebeitrag liefert. Zusätzliche Spektrumsoptionen können Wachstumschancen eröffnen (aber nicht um jeden Preis).

Und damit komme ich zu meinem dritten Punkt: Deutschland muss stärker monetarisieren!

In Deutschland sehen wir zwei Seiten: Unser Mobilfunkgeschäft bleibt sehr stark. Die Service-Umsätze wachsen, plus 2,4 Prozent. Auch unsere Kundenbasis wächst, plus 218.000.

Im Festnetz ist das Bild anspruchsvoller: Der Breitbandmarkt ist hart. Das zeigen die jüngsten Zahlen der Kabelwettbewerber. Auch wir haben im Quartal Kunden verloren – das ist definitiv nicht unser Anspruch. Wholesale war erwartet schwach. Und die Monetarisierung von Glasfaser muss schneller werden. Daran arbeiten Rodrigo Diehl und sein Team bei der Deutschland sehr hart.

Deshalb ist unser Ziel nicht, möglichst viel Glasfaser zu bauen. Unser Ziel ist es, mit jedem gebauten Anschluss mehr Kundennutzen und mehr wirtschaftlichen Wert zu schaffen. Auch hier machen wir mit 161.000 neuen FTTH-Kunden große Fortschritte.

Wir steuern Glasfaser künftig noch konsequenter nach Nachfrage, Penetration, Churn, Wholesale-Auslastung und Kapitalrendite. Bauen bleibt wichtig. Aber Anschließen, Aktivieren und Monetarisieren werden wichtiger.

Viertens: Europa zeigt die Kraft der Kontinuität.

Unser Europa-Segment liefert seit 34 Quartalen verlässlich organisches EBITDA-Wachstum. Die Service-Umsätze und das Ergebnis wachsen. Die Glasfaserauslastung steigt. Und wir reduzieren Geschäft, das zwar Umsatz bringt, aber kaum Ergebnisbeitrag leistet.

Das ist ein wichtiger Punkt: Nicht jeder Euro Umsatz ist gleich viel wert. Wir wollen qualitativ gutes Wachstum. Wachstum, das das Ergebnis, den Cashflow und die Kapitalrendite verbessert.

Europa liefert damit mehr als einen stabilen Beitrag zum Konzernergebnis. Europa ist heute mehr als nur eine Sammlung nationaler Geschäfte. Europa ist ein Beweis, dass eine disziplinierte Telco-Transformation in vielen Märkten parallel funktionieren kann.

Fünftens: T-Systems ist strategisch wichtig!

T-Systems wächst beim Umsatz, plus 6,2 Prozent, und beim bereinigten EBITDA AL, plus 3,7 Prozent. Die Nachfrage nach souveräner Cloud, sicherer Digitalisierung und AI-Infrastruktur ist real. Die großen Aufträge der letzten Monate, wie die von Volkswagen oder für die zentrale Bürger-App, zeigen, dass unsere Fähigkeiten gefragt sind.

Aber auch hier gilt: Strategische Relevanz allein reicht nicht. Entscheidend ist, daraus wiederkehrenden externen Umsatz, bessere Margen, höhere Automatisierung und verlässliche Ergebnisqualität zu machen.

T-Systems ist für uns kein Nebenprojekt. Es ist ein Baustein für digitale Souveränität in Europa. Und es muss gleichzeitig ein Geschäft mit finanzieller Disziplin sein. Das gilt natürlich für alle anderen Geschäftsbereiche auch.

Und damit komme ich zu meinem sechsten Punkt: Warum wir jetzt eigene Aktien zurückkaufen!

Ich möchte im Folgenden etwas ausführlicher auf unsere Kapitalallokation eingehen. Denn hier liegt aus meiner Sicht die entscheidende Botschaft des heutigen Tages:

Ein Aktienrückkauf ist für uns kein Signal zur Kurskosmetik. Er ist eine Investitionsentscheidung. Wir kaufen dann eigene Aktien, wenn wir überzeugt sind, dass wir damit mehr Wert schaffen als mit anderen Investitionen.

Genau diese Situation sehen wir heute.

Unsere Ergebnisse wachsen. Unser Free Cashflow wächst. Unser Ergebnis je Aktie wächst. Wir erhöhen heute unsere Free-Cashflow-Guidance. Gleichzeitig reflektiert der aktuelle Aktienkurs aus unserer Sicht nicht den Wert der Deutschen Telekom.

Dafür gibt es drei Gründe:

Erstens: Wir halten gut 54 Prozent an T-Mobile US. T-Mobile wächst beim Ergebnis weiter zweistellig und deutlich stärker als die großen Wettbewerber. Trotzdem hat T-Mobile einen Großteil seiner früheren Bewertungsprämie gegenüber den US-Peers verloren.

Zweitens: Unser Geschäft außerhalb der USA wird weiterhin mit einem deutlichen Abschlag zu europäischen Vergleichsunternehmen bewertet. Das implizierte EV/EBITDA Multiple liegt für DT ex US rund 1-2 mal tiefer als bei der relevanten Vergleichsgruppe. Und das, obwohl unser ex-US-Geschäft über Jahre schneller gewachsen ist als viele Peers.

Drittens: Die Deutsche Telekom bietet den Aktionären eine Cashflow-Rendite von fast 10 Prozent. Unser Kurs-Gewinn-Verhältnis ist trotz zweistelligem Ergebniswachstum am unteren Rand des historischen Korridors. Gleichzeitig verfügen wir über eine starke Bilanz, ein A-Rating bei allen drei großen Ratingagenturen und Liquiditätsreserven, die unsere Refinanzierungsbedarfe der nächsten 24 Monate abdecken.

Kurz gesagt: Der Markt gibt uns derzeit weder für die Qualität von T-Mobile US noch für die Qualität unseres ex-US-Geschäfts den Wert, den beide Geschäfte verdienen.

Deshalb handeln wir.

Zusätzlich zu unserem laufenden Aktienrückkauf von bis zu 2 Milliarden Euro schlagen wir für 2026 ein weiteres Rückkaufvolumen von bis zu 3 Milliarden Euro vor.

Warum diese Größenordnung? Weil sie materiell ist.

Warum nicht mehr? Weil Disziplin immer in beide Richtungen gilt.

Wir wollen die Unterbewertung nutzen. Aber wir werden nicht unsere Netzführerschaft, Spektrum-Flexibilität, unser A-Rating oder unsere strategische Handlungsfähigkeit gefährden.

Warum „bis zu“? Weil wir Wert kaufen – nicht Volumen um jeden Preis. Je größer der Abschlag zum inneren Wert, desto attraktiver ist der Rückkauf.

Unsere Dividende bleibt dabei das verlässliche Fundament unserer Kapitalrückführung. Der Rückkauf ist die flexible Ergänzung, um eine außergewöhnliche Unterbewertung im Interesse unserer Aktionärinnen und Aktionäre zu nutzen.

Bei vollständiger Nutzung des Programms würde unsere gesamte Aktionärsvergütung in diesem Jahr auf nahezu 10 Milliarden Euro steigen.

Das ist eine klare Botschaft: Wir investieren jeden Euro dort, wo er den höchsten nachhaltigen Wert je Aktie schafft. Und bei der heutigen Bewertung gehört unsere eigene Aktie eindeutig zu den attraktivsten Investitionen, die wir tätigen können.

Damit komme ich zu meinem siebten Punkt: Was wir nicht tun werden.

Wir werden keine Transaktion kommentieren, die Gegenstand von Marktgerüchten ist. Aber wir werden unsere Regel wiederholen: Dieses Management macht keine Transaktion wegen ihrer Größe, ihrer Schlagzeile oder ihrer strategischen Eleganz.

Wir handeln nur, wenn eine Maßnahme einen Wert für die Aktionärinnen und Aktionäre der Deutschen Telekom schafft. Das gilt für M&A. Das gilt für Spektrum. Das gilt für Glasfaser. Und das gilt auch für Aktienrückkäufe. Das war immer unser Prinzip und bleibt unser Prinzip.

Kommen wir zu meinem achten und letzten Punkt: dem Blick nach vorn.

Die Telekommunikationsbranche bleibt kapitalintensiv. Der Wettbewerb bleibt hart. Neue Technologien verändern unsere Märkte schneller als früher. Und der Kapitalmarkt wird jede Entscheidung kritisch prüfen. Das ist richtig so!

Unsere Antwort darauf sind keine lauten Versprechen. Unsere Antwort sind Ergebnisse, Cashflow und Disziplin.

Wir liefern heute. Wir investieren für morgen. Und wir nutzen unsere Stärke, wenn der Markt unseren Wert nicht angemessen reflektiert.

Die Deutsche Telekom steht für verlässliches Wachstum, starke Netze, digitale Souveränität, hohen Cashflow und disziplinierte Kapitalallokation. Deshalb ist der heutige Aktienrückkauf kein defensiver Schritt. Er ist ein offensiver Ausdruck von Überzeugung.

Der Wert ist da. Jetzt handeln wir. We won't stop!

Vielen Dank!