

– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2020

26. Februar 2021

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Danke, Philipp!

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

2020 war ein erneutes Rekordjahr für die Deutsche Telekom. Wir haben unsere Guidance übertroffen und konnten alle negativen Effekte aus der Corona-Krise überkompensieren. Das ist nicht selbstverständlich und hat allen Mitarbeitenden der Telekom viel abverlangt. Dafür sage ich ganz herzlich Danke.

Meine Damen und Herren,

die Telekom hat das Geschäftsjahr 2020 sehr erfolgreich abgeschlossen. Mehr noch: Wir haben 2020 den höchsten Umsatz unserer Unternehmensgeschichte erzielt. Dank des Sprint-Deals haben wir die 100-Milliarden-Euro-Marke beim Umsatz „geknackt“, ein Wachstum von 25,4 Prozent. Unser bereinigtes EBITDA AL stieg auf 35,0 Milliarden Euro, ein Plus von 41,6 Prozent.

Viel wichtiger ist uns aber die operative Stärke. Denn wir wachsen organisch. Sowohl in Europa als auch in den USA sind wir stärker gewachsen als geplant.

Wir konnten 2020 sogar unsere Guidance anheben. Und dies in einem sehr schwierigen, durch Corona beeinflussten Umfeld.

Im Detail lauten die Zahlen wie folgt:

- Bereinigtes EBITDA AL: 35,0 Milliarden Euro. Das sind plus 41,6 Prozent. Und damit ebenfalls Rekord. Organisch betrachtet wachsen wir hier um 7,9 Prozent.
- Der Free Cashflow AL lag wie erwartet unter dem Vorjahresniveau: 6,3 Milliarden Euro. Das ist zwar ein Rückgang um 10,3 Prozent gegenüber Vorjahr.
- Aber: Wir hatten unsere ursprüngliche Planung für den Free Cashflow zur Jahresmitte von zuvor 5,5 Milliarden Euro auf „mindestens 6,0 Milliarden Euro“ erhöht. Sie sehen: Auch diese angepasste Prognose haben wir übertroffen. Trotz Integrationskosten von rund 1,5 Milliarden Dollar für den Zusammenschluss mit Sprint. Denn wir haben in den USA die Kostensynergien schneller erzielt als zunächst geplant.
- Konzernüberschuss: 4,2 Milliarden Euro. Plus 7,5 Prozent. Bereinigt um Sondereinflüsse haben wir ein Plus von 15,5 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro.
- Der Hauptversammlung schlagen wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat vor, eine Dividende von 60 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2020 auszuschütten. Wir halten unser Dividendenversprechen.

Meine Damen und Herren,

die Telekom hat in der Krise sehr gut funktioniert und unserer Gesellschaft Stabilität gegeben. Unsere Mitarbeitenden sind für unsere Kundinnen und Kunden da, unsere Netze halten hohe Belastungen aus. Und darum vertrauen immer mehr Menschen uns und unseren Produkten. Sie honorieren unsere Anstrengungen und entscheiden sich für die Telekom. Im Mobilfunk konnten wir in Deutschland 650.000 Kunden unter unseren Marken „Telekom“ und „Congstar“ hinzugewinnen.

Im Festnetz waren es rund 400.000 neue Kunden, die sich in Deutschland für einen Breitband-Anschluss der Telekom entschieden. Das ist der höchste Wert seit 2010.

Unser größtes Sorgenkind der Vergangenheit dagegen, die Anschlussverluste, waren kaum noch fünfstellig. So niedrig wie schon seit vielen Jahren nicht mehr.

Und was für Deutschland gilt, sehen wir auch weltweit: Wir haben im Vergleich zum Vorjahr erneut deutliche Zuwächse erzielt. Weltweit versorgen wir im Mobilfunk heute 241,8 Millionen Menschen. Das ist eine Steigerung um 31,4 Prozent. Allein bei den Vertragskunden sind 2020 organisch rund 7 Millionen hinzugekommen. Die Zahl der Breitbandkunden ist in Europa um mehr als 700.000 auf 21,7 Millionen gewachsen.

Auch die kontinuierlichen Veränderungen und Verbesserungen beim Thema Kundenservice tragen Früchte. Wir können uns über unseren Service mittlerweile vom Wettbewerb abgrenzen. 2020 haben wir zum Beispiel den Concierge-Service ins Leben gerufen. Das heißt: Ein Mensch kümmert sich persönlich um die Anliegen eines Kunden. Egal, ob dieser zu uns wechseln möchte, umzieht oder das WLAN in Betrieb nehmen möchte.

Und wir haben zum ersten Mal den sogenannten Service-Grand-Slam geholt. Das bedeutet: Doppelsieg für Mobilfunk und Festnetz in den Service-Bewertungen bei den wichtigsten Tests in Deutschland, nämlich denjenigen der Fachzeitschriften Chip und Connect.

Meine Damen und Herren,

dafür tun wir etwas: Wir investieren auf Rekordniveau. Über 17 Milliarden Euro sind im vergangenen Jahr weltweit vorwiegend in unsere Infrastruktur geflossen.

5,5 Milliarden Euro davon allein in Deutschland. Auch das ist ein Rekord.

Unsere Überzeugung ist: Diese Netze sind unser Rückgrat und damit die Grundlage für die nachhaltige Werthaltigkeit unseres Geschäftsmodells. Unsere Kunden erwarten beste Konnektivität. Dann bleiben sie loyal und sind bereit, für gute Qualität zu bezahlen.

Wir tun das, auch weil uns aktuell nochmal sehr deutlich vor Augen geführt wurde, wie wichtig Digitalisierung ist. Sie ist der Schlüssel zum Erfolg.

Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten. Und wir wissen auch, dass wir in dieser Hinsicht in Deutschland noch zulegen müssen.

Meine Damen und Herren,

für uns ist die Digitalisierung ein Geschenk. Voraussetzung dafür sind schnelle und stabile Netze. Daran wollen wir 2021 noch viel stärker arbeiten:

1. Wir haben unsere Festnetztechnologie modernisiert. Durch die Umstellung auf das Internet-Protokoll ist unser Netz heute zukunftsfähig. Und glauben Sie mir: Das war eine Mammutaufgabe. Denn wir mussten jeden Anschluss einzeln anfassen.

Aber jetzt können wir mehr Kunden Breitband-Anschlüsse und unsere integrierten Produktpakete inklusive TV anbieten. Wir können Produkte schneller zum Kunden bringen. Unsere Kunden können ihre Anschlüsse selbst verwalten. Und wir können bei Problemen leichter aus der Ferne helfen.

2. Beim Eigenausbau zu immer höheren Bandbreiten im Festnetz geben wir weiterhin Gas. Und dafür fahren wir unsere Maschinerie immer weiter hoch. Im vergangenen Jahr haben wir rund 600.000 Haushalte mit Glasfaser versorgt. Diese Zahl verdoppeln wir in diesem Jahr nochmal. Auch wenn durch den Kälteeinbruch zeitweise die Bagger stillstehen mussten. Dafür nutzen wir auch neu entwickelte Verlegemethoden wie ganz aktuell das sogenannte Keyhole-Verfahren. Keine Sorge, die Glasfaser kommt dann nicht durchs Schlüsselloch an der Haustür. Aber das Bohrloch in der Kellerwand ist etwa genauso groß.

Ab 2022 werden wir nochmal kräftig anziehen. Perspektivisch wollen wir uns bis 2024 auf einen jährlichen Ausbau von rund 2,5 Millionen FTTH-Haushalten hocharbeiten. Ende 2024 würden wir dann rund 10 Millionen Haushalte ausgebaut haben.

Das ist ein erster Beitrag auf dem Weg, bis 2030 alle Haushalte in Deutschland mit FTTH zu versorgen. Und damit leisten wir einen großen Beitrag, entsprechend unserem Marktanteil. Wir schaffen das aber nicht allein.

Auch die Wettbewerber müssen ihren Beitrag zum Ausbau leisten. Und dies überall und nicht nur in den wirtschaftlich attraktiven Stadtgebieten.

Dafür erhöhen wir die Investitionen in Deutschland noch weiter. Bis 2024 werden wir unsere Investitionen sukzessive auf dann 6 Milliarden Euro steigern. Das sind rund 500 Millionen Euro mehr als im vergangenen Jahr. Zusätzliches Geld für den Glasfaserausbau. Wir erhöhen also erneut unsere Schlagzahl. Keiner wird mehr Glasfaser in Deutschland ausbauen als die Deutsche Telekom. Dabei sind wir auch bereit, auf den ersten Blick vielleicht ungewöhnliche Wege zu gehen, um unsere Kunden zu erreichen.

3. Stichwort Kooperationen: Im Bereich Wholesale, also der Vermietung unseres Netzes, arbeiten wir heute mit unseren drei größten Wettbewerbern zusammen. Wir haben uns freiwillig und zu marktwirtschaftlichen Bedingungen auf die Nutzung von Glasfaser geeinigt. Und dies für die nächsten zehn Jahre. Dies ist ein Meilenstein bei der Digitalisierung Deutschlands. Durch langfristige Verträge mit 1&1, Vodafone und Telefónica lasten wir unsere Netze besser aus und profitieren auch finanziell. Diese Deals sichern einen Großteil unseres Wholesale-Geschäfts langfristig ab. Und das funktioniert auch mit regionalen Partnern. In dieser Woche haben wir uns zum Beispiel mit NetCologne auf eine zehnjährige Zusammenarbeit bei VDSL und FTTH geeinigt. Das zeigt, dass der Mythos vom Goliath, der den kleinen David einfach überbaut, nicht mit der heutigen Realität übereinstimmt.

Dieses Modell funktioniert auch andersherum. Deshalb kaufen wir über das sogenannte Wholebuy-Prinzip Leistungen bei unseren Wettbewerbern ein. Bereits heute vermarkten wir unsere Produkte in rund 2,5 Millionen Haushalten, die wir sonst nur auf kostspieligen Umwegen erreicht hätten.

4. Auch im Mobilfunk haben wir weiter ausgebaut. Hier sind im vergangenen Jahr 1.500 Standorte dazugekommen. Mit 5G erreichen wir heute bereits zwei Drittel der Bevölkerung. Damit liegen wir mit weitem Abstand vor unseren Wettbewerbern. Aber Sie kennen unser Motto: „Wir geben uns erst zufrieden,

wenn alle dabei sind.“ Unser Anspruch ist digitale Teilhabe für alle.
Daran lassen wir uns messen.

Und auch im Mobilfunk kooperieren wir mit Wettbewerbern. Das Prinzip:
Wir bauen wechselseitig weiße Flecken aus und zusätzlich stellt jeder dem
anderen in gleichem Maße dort Infrastruktur zur Verfügung, wo er bislang
allein vertreten war.

Gemeinsam mit Vodafone und Telefónica wollen wir so über 10.000 „graue“
und „weiße“ Flecken beseitigen und diese unterversorgten Gebiete besser
anbinden. Daran arbeiten wir bereits.

Meine Damen und Herren,

wir sind mit Abstand Europas führender Telekommunikationsanbieter. Das war
jahrelang unser Ansporn. Durch die Fusion mit Sprint in den USA spielen wir in einer
anderen Liga als noch vor einem Jahr. Und damit haben wir Historisches erreicht: die
größte Fusion eines deutschen Unternehmens in den USA. Heute wachsen wir links
und rechts des Atlantiks. Das gibt uns den nötigen Spielraum, um neue Prioritäten für
2021 zu setzen:

1. Die Digitalisierung unseres Heimatmarktes durch den flächendeckenden
Ausbau mit FTTH bis 2030 hat für uns Priorität. Gleichzeitig ist die Sicherung
unserer Netzführerschaft bei 5G ein Muss.
2. Die stärkere Ausrichtung unseres EU- und Deutschland-Geschäfts auf
konvergente Angebote, TV und Hausvernetzung. Außerdem die Schaffung
neuer Wachstumsperspektiven durch differenzierte Digitalisierungsangebote.
3. Die Fortsetzung unserer Wachstums- und Integrationsstrategie in den USA.
Der Angriff auf das Duopol aus AT&T und Verizon mit dem langfristigen Ziel,
die Nummer eins in den USA zu werden.
4. Das konsequente Arbeiten an einer noch digitaleren und effizienteren Telekom
auf allen Ebenen unseres Unternehmens.

5. Das Erarbeiten einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit im Geschäftskundensegment (hier insbesondere TSI) und die Entwicklung von Wachstumsfeldern durch Kommunikations- und ICT-Produkte.

Aber die Telekom ist mehr als ein Technologiekonzern, der Netze baut. Wir übernehmen Verantwortung. Zum Beispiel für die Erhaltung unserer Umwelt für die nachfolgenden Generationen. Seit Jahresbeginn surfen unsere Kunden im „grünen Netz“. Und bis 2030 wollen wir unsere CO₂-Emissionen um 90 Prozent gegenüber 2017 senken. Hier wollen wir noch mehr tun. Das sehe ich als unsere Pflicht. Gleichzeitig engagieren wir uns gegen Diskriminierung und „Hate speech“ im Netz. Dass wir 2020 mit dem Diversity-Award ausgezeichnet wurden, zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unabhängig von Geschlecht, Hautfarbe oder Herkunft: Bei uns zählt jeder Mensch gleich viel.

Meine Damen und Herren,

ja, die Corona-Pandemie hat vieles verkompliziert. Aber wir sollten uns davon nicht verunsichern lassen, sondern die notwendigen Veränderungen mutig angehen und vorangehen. Wir bei der Deutschen Telekom können mit Zuversicht auf 2021 schauen. Die Gründe dafür:

1. Die Telekom hat 2020 den höchsten Umsatz ihrer Geschichte erzielt. Das ist die Basis für weiteres Wachstum, das wir auch 2021 erwarten. Über unsere mittelfristigen Planungen über das Jahr hinaus informieren wir Sie bei unserem Kapitalmarkttag im Mai.
2. Die Telekom ist der Digitalisierungsmotor Deutschlands. Wir gehen nicht vom Gas, weder beim FTTH- noch beim 5G-Ausbau. Den Free Cashflow AL erwarten wir bei rund 8 Milliarden Euro. Ein Zuwachs von rund 20 Prozent gegenüber 2020. Davon wollen wir rund 3,5 Milliarden Euro außerhalb der USA erwirtschaften. Und hier wollen wir bis 2024 auf rund 4 Milliarden Euro

zulegen. Bei gleichzeitig höheren Investitionen für den Glasfaserausbau in Deutschland.

3. Die Telekom hat immer den Anspruch, das beste Netz anzubieten. Dafür investieren wir auch im nächsten Jahr mehr als je zuvor. Wir planen für 2021 rund 18,4 Milliarden Euro weltweit. Davon wollen wir mehr als 5,5 Milliarden in Deutschland ausgeben. Und dann bis 2024 weiter zulegen auf die genannten 6 Milliarden Euro.
4. Beim bereinigten EBITDA AL erwarten wir zum Jahresende rund 37 Milliarden Euro.

Meine Damen und Herren,

bei der Digitalisierung sehe ich uns heute an einem Wendepunkt: Durch die Pandemie wissen wir, wie wichtig digitaler Fortschritt ist, um im Krisenfall als Gesellschaft handlungsfähig zu bleiben. Es gibt ein französisches Sprichwort, das lautet: „Wandel ist eine Tür, die man nur von innen öffnen kann.“ Der Schlüssel zu dieser Tür ist die Digitalisierung. Wir von der Telekom halten diesen Schlüssel in der Hand. Aber wir können ihn nicht allein umdrehen. Diese Tür müssen wir gemeinsam aufschließen. Nur so werden wir in Deutschland schneller, digitaler und damit zukunftsfähiger. Diese Chance kehrt vielleicht nicht wieder. Die Telekom hilft, diese Chance zu ergreifen.

Und damit übergebe ich an Christian Illek.