

**Rede zur Hauptversammlung der Deutschen Telekom
am 16. Mai 2013 in Köln**

**René Obermann
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

Im Namen des gesamten Vorstandes und im Namen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter heiÙe ich Sie herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung. Normalerweise starte ich immer direkt mit den aktuellen Zahlen, aber in diesem Jahr nehme ich mir die Freiheit eines kurzen Rückblicks gleich zu Beginn.

Seit 2002 bin ich im Vorstand der Deutschen Telekom, seit 2006 Vorstandsvorsitzender. Dies ist also meine siebte Hauptversammlungsrede in dieser Funktion – und, wie Sie wahrscheinlich wissen, auch meine letzte. Wir haben gemeinsam in dieser Zeit viele Turbulenzen erlebt, Höhen und Tiefen. Seit ich 2006 in dieses Amt kam, gab es eine Menge aufzuarbeiten. Dazu kam der nötige Konzernumbau, zum Beispiel die Gründung der

Servicegesellschaften, die Integration von Mobilfunk und Festnetz, leider erforderliche Standortschließungen, Tarifkonflikte und große Streiks. Eines ist sicher: Der Wandel des Staatsunternehmens zu einem modernen, internetbasierten Netz- und Diensteanbieter ist auch heute noch nicht abgeschlossen. Er ist eine Generationenaufgabe.

Aber: Wir haben alle schwierigen Themen angepackt, Skandale bewältigt und deren Ursachen abgestellt, zum Beispiel die Datensicherheit und den Datenschutz ausgebaut. Viele sehen uns heute darin als vorbildlich an. Es ist uns gelungen, große Auslandsbaustellen zu schließen: zum Beispiel unseren langjährigen Gesellschafterstreit in Polen zu klären oder aus einer schwachen Marktposition in Großbritannien zum Marktführer zu werden – durch unsere Fusion mit Orange. Die größte Herausforderung, auf die ich gleich noch näher eingehe, war bislang unsere Situation in den USA. Die hatten wir zunächst durch den gut verhandelten Verkauf an AT&T scheinbar gelöst, dann mussten wir den herben Rückschlag durch die Untersagung der Behörden hinnehmen. Aber wir haben uns sofort eine neue Chance erarbeitet. Und diese Chance durch den Zusammenschluss mit MetroPCS genutzt. Wir sind in den USA einen Riesenschritt weitergekommen.

Zum Heimatmarkt: In Deutschland hatten wir vor sieben Jahren im damals boomenden Festnetz-Breitbandmarkt einen Rückgang im Kundenbestand. Aber wir haben sowohl die Servicequalität als auch unsere Marketing- und Vertriebsanstrengungen deutlich verbessert, dadurch die Zahl der Breitbandkunden wieder kräftig gesteigert und seitdem erfolgreich verteidigt. Wir sind im Festnetz der Marktführer, an dem sich alle orientieren. Und auch beim Mobilfunk liegen wir vorn: Wir gewinnen in großer Zahl Kunden, in einem hart umkämpften, preisaggressiven Markt. Wir haben die besten Netze, das bestätigen uns kritische Tests. Und mindestens genauso wichtig: Die Kunden schätzen unseren guten Service.

Neue Wachstumsfelder – wie das mobile Internet oder Cloud-Dienste – zu erschließen und Innovationen voranzutreiben, das war in den letzten Jahren unser ganz zentrales Anliegen. Aber das Wichtigste bei all den vorher genannten Themen ist: Wir haben die Menschen in unserer Firma mitgenommen. Wir haben viele tausend Junge aus- und Ältere fortgebildet. Kein vergleichbares Unternehmen engagiert sich so für die Ausbildung. Und für gerechte Chancen für die junge Generation – auch für die Benachteiligten und die sozial Schwachen. Da, wo Arbeitsplätze entfallen sind, haben wir sozialverträgliche Lösungen gefunden.

Wichtig ist uns darüber hinaus das Thema Diversity. Wir sind das erste DAX-Unternehmen mit fester Frauenquote. Dabei geht es auch um gesellschaftliche Fairness. Aber vor allem um Erfolg. Gemischte Teams – und damit meine ich nicht nur Frauen und Männer, sondern Vielfalt insgesamt – sind einfach besser.

Für all den Fortschritt bei der Modernisierung unseres Unternehmens haben wir sehr hart gearbeitet. Ich sage allen 230.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür meinen aufrichtigen Dank und meine allergrößte Wertschätzung. Unsere Leute sind wirklich hoch engagiert und kompetent bei der Sache.

Zu einer ehrlichen Bilanz gehören aber auch die Schattenseiten: Insbesondere, dass wir bisher trotz aller Anstrengungen den drastischen Preisverfall bei den klassischen Kommunikationsprodukten auf der Umsatzseite nicht komplett kompensieren konnten. Dass es vergleichbaren Wettbewerbern genauso geht, ist kein Trost, obgleich wir uns in Relation zu ihnen deutlich besser behaupten. Unser Aktienkurs spiegelt die Branchenproblematik – zumindest teilweise – wider. Er löst keine Jubelstürme aus. Aber bei uns hat er sich in den vergangenen Jahren deutlich besser entwickelt als bei vergleichbaren europäischen Telekom-Konzernen.

Können wir uns deshalb zufrieden zurücklehnen? Sicher nicht. Aber unter dem Strich bleibt: Was uns in den vergangenen Jahren gelungen ist, ist nicht weniger als die Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit der Deutschen Telekom – im Inland wie im Ausland.

Meine Damen und Herren,

ich habe hier seit 2007 über die aus meiner Sicht falsche Telekom-Regulierung gesprochen. Und ich werde das auch in diesem Jahr tun, aber zum ersten Mal unter veränderten Vorzeichen. Denn es gibt Entwicklungen, die Mut machen: Bei der wichtigen Frage des regulierten Netzzugangs und beim sogenannten Vectoring, mit dem das Kupferkabel zur Hochgeschwindigkeitsleitung wird, haben wir etwas erreicht. Es hat lange gedauert, bis sich die Erkenntnis durchgesetzt hat: Regulieren ist nicht dasselbe wie strangulieren. Wir haben seit langen Jahren für die Chance gekämpft, mehr in den Netzausbau investieren zu können, um damit unsere Zukunft, die unserer Kunden und die des Wirtschaftsstandortes Deutschland zu sichern. Aber es muss wirtschaftlich attraktiv sein, das war immer unsere Voraussetzung. Und daran hat es lange gefehlt. Sofern die Bundesnetzagentur nun aber bei ihrer Linie bleibt und die angekündigten Verfügungen erlässt, werden wir den Schalter umlegen und zusätzliche Milliarden in den Netzausbau investieren.

Noch immer – und nicht nur in Wahlkampfzeiten – begegnen uns Forderungen, die widersprüchlicher nicht sein könnten: Wir sollen auf der einen Seite zusätzlich viele Milliarden in den Netzausbau investieren, ländliche Regionen schnell versorgen, aber bitte zu stabilen oder – besser noch – sinkenden Preisen. Und das trotz steigender Kosten – das ist einfach absurd. Mein Wunsch an die Politik und Regulierer lautet deshalb: Fördern Sie durch eine kluge Regulierung moderne Netz-Infrastruktur, geben Sie uns endlich Chancengleichheit. Ermuntern Sie dadurch unsere Investoren. Denn nur dann wird es klappen mit dem flächendeckenden Breitbandausbau – jedenfalls,

solange er privatwirtschaftlich und nicht mit Steuergeldern finanziert werden soll.

Eine Menge Populismus ist meiner Meinung nach auch bei der Debatte der vergangenen Wochen im Spiel – Stichwort: geplante Preisdifferenzierung bei Flatrates ab 2016, also die unbegrenzte Netznutzung zum Pauschalpreis. Ich sage es noch einmal: Wir wollen die besten Netze, auch im ländlichen Raum. Wir werden weiter ausbauen. Und es wird weiterhin Flatrates geben. Aber für wenige Prozent von Intensivnutzern, die das Vielfache der Durchschnittskunden verbrauchen, wird es leider etwas teurer. Für alle anderen gibt es weiterhin günstige Angebote, die für das normale Nutzungsverhalten vollständig ausreichen. Die Alternative wäre, dass das Netz für alle langsamer oder für alle teurer wird. Ich finde das nicht in Ordnung. Für alle schneller, für wenige teurer – das ist gerecht. Und deswegen noch einmal in aller Deutlichkeit: Wir drosseln nicht, wir geben Gas.

Meine Damen und Herren,
damit komme ich zum abgelaufenen Geschäftsjahr: Zunächst zu Deutschland – unserem wichtigsten Markt. Hier erzielen wir annähernd 40 Prozent unserer Umsätze. Hier haben wir verlorenes Terrain zurückgewonnen. Ich sagte es bereits, die Kunden kommen zu uns, nicht wenige kommen von Wettbewerbern zurück:

- 2012 haben wir fast 300.000 neue VDSL-Kunden gewonnen.
- Außerdem 400.000 neue Entertain-Kunden.
- Und fast 570.000 neue Vertragskunden im Mobilfunk, allein für unsere eigenen Marken Telekom und Congstar. Wir sind Marktführer nach Kunden – mit einigem Abstand.

Dazu passt, dass wir allein im vierten Quartal 1,5 Millionen Smartphones verkauft haben – so viele wie nie zuvor. Und wir halten unsere bereinigte EBITDA-Marge stabil bei mehr als 40 Prozent.

Ab 2014 wollen wir in Deutschland insgesamt die Umsätze stabilisieren und dabei im Mobilfunk wachsen. Deshalb investieren wir sehr viel Geld in schnelle Netze und innovative Dienste. Unser Ziel ist:

- 100 Megabit pro Sekunde für 65 Prozent aller Haushalte bis 2016 mit Vectoring anbieten zu können.
- Und gleichzeitig mit dem LTE-Ausbau ein schnelles mobiles Netz für rund 85 Prozent der Bevölkerung zu bauen.

Darüber hinaus wollen wir beide Technologien kombinieren – also Mobilfunk und Festnetz aus einem Guss, mit speziellen Routern bei Ihnen zuhause. Das Ergebnis sind dann bis zu 200 Megabit pro Sekunde beim Herunterladen und 90 Megabit pro Sekunde beim Hochladen. Geschwindigkeiten, mit denen wir auch im Vergleich zu den Kabelnetzbetreibern gut dastehen.

Schauen wir nun in die USA. Hier haben wir wirklich harte Jahre hinter uns – und wir haben gekämpft. Auch im vergangenen Jahr sind Umsatz und Ergebnis noch zurückgegangen. Aber aktuell werden die Karten neu gemischt. Seit dem 1. Mai wird die T-Mobile US-Aktie erfolgreich an der New Yorker Börse gehandelt. Der Kurs stieg in den ersten zwei Wochen um fast 15 Prozent. Der Zusammenschluss mit MetroPCS ist eine sorgfältig verhandelte und sinnvolle Transaktion, gerade für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Ich erwähne nur die erwarteten Kostensynergien von 6 bis 7 Milliarden Dollar und die Zahl von zusätzlichen 9 Millionen Kunden sowie die verbesserte Ausstattung mit Funkspektrum für unser dortiges Mobilfunknetz.

Unsere Geschäftsführung in Amerika sorgt für kräftigen Schwung – bei den Mitarbeitern, aber vor allem bei den Kunden. Denen können wir jetzt endlich auch das iPhone anbieten. Diese Lücke im Smartphone-Angebot war jahrelang ein Problem. Wir haben sie jetzt, zu wirtschaftlich vernünftigen Konditionen, mit Apple geschlossen. Wie wichtig das iPhone ist, zeigen die Zahlen: 500.000 Geräte haben wir in den ersten vier Wochen verkauft. Und wir haben neue Tarife eingeführt – klar und übersichtlich strukturiert. Und machen mit viel Erfolg Werbung als Herausforderer der großen etablierten Konkurrenten. Der Erfolg ist in den ersten Monaten dieses Jahres bereits sichtbar: Erstmals seit Jahren ist die Zahl der Kunden unter eigener Marke wieder gewachsen. Wir haben den negativen Trend gestoppt und sind auf Erfolgskurs. Das USA-Geschäft zeigt: Jahrelange hartnäckige Arbeit zahlt sich schließlich aus.

Gute Aussichten also in Amerika. Wenn wir uns das Europageschäft anschauen, stellen wir fest: An der schwierigen Lage der gesamten Telekommunikationsbranche hat sich in den vergangenen zwölf Monaten wenig geändert. Im Gegenteil: Die anhaltende Rezession in vielen europäischen Ländern macht auch uns zu schaffen. Der Umsatz ist um 4,7 Prozent gesunken, das bereinigte EBITDA um 6,1 Prozent. Aber: Die Kunden kommen auch hier zu uns. Das ist ja unsere Zukunft. Allein beim Mobilfunk ist die Zahl unserer Kunden im Vergleich zum Vorjahr um 4 Prozent gewachsen.

Zu Griechenland. Ein starkes Zeichen für das Vertrauen des Kapitalmarkts in unsere Tochter OTE ist, dass sie im Januar erfolgreich eine Anleihe in Höhe von 700 Millionen Euro platziert hat. Als erster griechischer Emittent seit langem. Man muss sich das klar machen: Während wir Deutsche oft den Eindruck haben, in Griechenland dreht sich kein Rad mehr, ist unsere OTE hochprofitabel und liefert einen erheblichen Ergebnisbeitrag zu unserem Europageschäft.

Ab 2014 wollen wir in ganz Europa wieder wachsen, jedenfalls bereinigt um regulatorische Preiseingriffe und Wechselkurse. Der Schlüssel dafür heißt Qualitäts-Führerschaft durch modernste Technologie. Und wir nutzen dazu die besten Ideen aus allen europäischen Ländern. Beispiele sind etwa der Aufbau einer weltweit führenden Architektur für Telekommunikationsnetze auf Basis des Internetprotokolls in Kroatien – unser sogenanntes TeraStream. Oder auch ein mobiles Bezahlfverfahren, das wir in Polen bereits eingeführt haben.

Kommen wir zu unserem vierten Segment, dem Systemgeschäft für Großkunden. Der externe Umsatz von T-Systems wuchs 2012 um 0,6 Prozent. Das bereinigte EBITDA ist um 11 Prozent gestiegen. Positiv entwickelt hat sich vor allem der Auftragseingang mit einem Plus von 18 Prozent. Der wichtigste Abschluss war die vorzeitige Vertragsverlängerung mit Shell bei einem Gesamtvolumen von 1,8 Milliarden Euro. Daneben gab es Großaufträge der katalanischen Regierung oder von British American Tobacco. Immer mehr Großkunden setzen dabei auf unsere Dienste aus der Cloud, also auf Rechnerkapazitäten, Speicherleistung und Software, die nach Bedarf gebucht und bezahlt werden. Im abgelaufenen Jahr konnte T-Systems damit immerhin schon 450 Millionen Euro Umsatz erzielen. Der gute Trend hat sich auch im ersten Quartal 2013 weiter fortgesetzt, der Auftragseingang legte um 33 Prozent zu.

Zusammengefasst: Wir haben uns 2012 in einem schwierigen Marktumfeld gut geschlagen, unsere Finanzziele erreicht, wie auch in den Vorjahren. Das gilt für das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – also das bereinigte EBITDA – mit 18,0 Milliarden Euro. Und das gilt für die frei verfügbaren Finanzmittel, also den Free Cashflow, der mit 6,2 Milliarden Euro sogar leicht über unseren Erwartungen lag.

„Moment mal“, werden Sie jetzt sagen: Was ist denn mit dem Minus von 5,3 Milliarden Euro beim Konzernüberschuss? Wir haben das bereits mehrfach erklärt, aber ich tue es hier in aller Kürze noch einmal: Der Fehlbetrag geht auf die nötige Neubewertung von T-Mobile USA im Zuge des Zusammenschlusses mit MetroPCS zurück. Dabei mussten wir aus rechtlichen Gründen den Börsenkurs der MetroPCS-Aktie unmittelbar vor Bekanntgabe der Fusionsvereinbarung heranziehen, während Synergien und Kostenvorteile aus dem Zusammenschluss gerade nicht berücksichtigt wurden. Dieser Sondereffekt sagt aber nichts über die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns aus. Ohne diesen Effekt betrug der bereinigte Konzernüberschuss 2,5 Milliarden Euro.

Über die Ergebnisse des ersten Quartals haben wir vor einer Woche ausführlich berichtet. Die Zahlen sind solide und im Rahmen unserer Erwartungen. Der Kapitalmarkt hat sehr positiv reagiert. Wir bestätigen auf dieser Grundlage die Prognose für das laufende Geschäftsjahr: Angesichts deutlich steigender Investitionen erwarten wir einen Free Cashflow von rund 5 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA soll 2013 bei etwa 17,4 Milliarden Euro liegen – dabei ist MetroPCS noch nicht eingerechnet.

Meine Damen und Herren,

die Basis für die weitere Entwicklung des Konzerns ist unsere Ihnen bekannte strategische Ausrichtung. Wir haben sie in den letzten Jahren kontinuierlich verfolgt und weiterentwickelt – und hier auch vorgestellt. Ich will die vier Schwerpunkte nur noch einmal kurz ansprechen:

1. Integrierte Netze für die Gigabit-Gesellschaft

Am Beispiel Deutschland habe ich es schon erklärt: Wir wollen aus verschiedenen Technologien besonders leistungsstarke, integrierte Netze entwickeln, die dem Anspruch an immer mehr Netzgeschwindigkeit und

Netzkapazität folgen. In einigen Jahren werden Menschen Gigabyte-Volumen in Gigabit-Geschwindigkeit transportieren. Und das zunehmend mobil, die Grenzen zwischen Mobilfunk und Festnetz lösen sich auf. Unsere Kunden sollen immer und überall schnelle, sichere Netzzugänge haben – ohne über die jeweilige Technik nachdenken oder ihre Geräte immer wieder neu einstellen zu müssen. Unsere Ingenieure können das entwickeln und liefern.

2. Mehr Innovation durch Kooperation

Wir machen nicht alles allein. Innovation ist für uns ein Dreiklang aus eigenen Entwicklungen, aus Partnerschaften und aus Unternehmenszukaufen oder Beteiligungen. Als große Firma sind wir gut beraten, jungen und innovativen Unternehmen eine Plattform zu bieten. Wir öffnen uns und machen es externen Innovatoren leichter, mit uns zu kooperieren und von unserer Technik und den Möglichkeiten der kommerziellen Vermarktung zu profitieren. Zum Beispiel für Evernote, das zweite Gedächtnis im Netz. Oder für Spotify, das mobile Musikarchiv – mit 20 Millionen Songs, jederzeit und überall verfügbar. Oder für MyTaxi, eine wirklich praktische Anwendung, die Ihnen nicht nur zeigt, wo das nächste Taxi steht, sondern auch, wie lange es noch bis zu Ihnen braucht.

3. Sichere Cloud-Lösungen

Die Cloud ist kein wolkiges Versprechen geblieben – wir haben sie gebaut und das sehr gut, das sagen Kunden und Experten. Aller Anfang ist schwer, aber wir überzeugen mehr und mehr Kunden, auf Lösungen aus dem Netz umzusteigen. Zum Beispiel mit unserem „Business Marketplace“, dem virtuellen Marktplatz für Geschäftskunden. Hier können kleine und mittelständische Firmen bequem und ohne zusätzliche IT-Ressourcen Buchhaltungs-Software, Videokonferenzen oder zusätzlichen Speicherplatz buchen und nutzen – per Knopfdruck. Die Telekom ist sozusagen der Sherpa des modernen Menschen. Sie können sich mit großer Leichtigkeit überall

hinbewegen. Den Rucksack mit Ihren Daten und Anwendungen tragen wir für Sie. Und damit nichts verloren geht, haben Datenschutz und Datensicherheit für uns hohe Priorität. Kunden vertrauen uns deutlich mehr als anderen.

4. Kunden begeistern

Wir haben einen klaren Anspruch – und den verfolgen wir weiter: Wir bieten unseren Kunden den besten Service – von der Netzqualität im Mobilfunk über den technischen Kundendienst, von unseren Online-Portalen über die kostenlosen Hotlines bis hin zu innovativem Service in sozialen Medien wie „Telekom-hilft“ bei Facebook oder Twitter. Und das alles zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis, allen Aufregungen der vergangenen Wochen zum Trotz. So wird es auch in Zukunft bleiben.

Meine Damen und Herren,
unsere Innovationsbereiche mobiles Internet und Cloudservices habe ich ja bereits erwähnt. Dazu kommen noch unsere intelligenten Netzlösungen. Zum Beispiel das „Vernetzte Fahrzeug“. Zusammen mit den Autoherstellern bringen wir das Internet auf die Straße. Und das nicht in ferner Zukunft. Nein, das können Sie sich hier direkt vor der Halle anschauen.

Im Mercedes können die Beifahrer während der Fahrt ihre Facebook-Kontakte pflegen oder ihre Lieblingsmusik aus dem Netz hören. Sie können Ihre Routen schon zuhause in „Google Maps“ planen und ins Navigationssystem des Autos übertragen. Sie können während der Fahrt Verkehrsinformationen in Echtzeit erhalten. Und Sie können sich bei der Parkplatz- oder Hotelsuche helfen lassen.

Den BMW rüsten wir zur rollenden Funkzelle auf, neudeutsch sagt man Hotspot dazu. Schon bald werden die ersten Fahrzeuge der Mietwagenflotte von Sixt damit ausgestattet. Mit Ihren mobilen Endgeräten können Sie dann

auch dort alle Ihre Internetdienste nutzen – beispielsweise Geschäftsunterlagen bearbeiten und an die Kollegen im Büro schicken. Oder Sie können sich auf dem Laufenden halten, was in der Welt passiert. Oder versüßen Sie Ihren Kindern lange Fahrten mit Trickfilmen.

Ein weiteres wichtiges Thema bei unseren intelligenten Netzen sind die elektronischen Gesundheitsdienste. Das „Diabetes Portal“ ist dabei nur ein Beispiel für unsere Telemedizin-Angebote – also die Begleitung von Patienten und die Überwachung von Gesundheitswerten mit Hilfe von Kommunikationstechnik. So können Ärzte oder Ernährungsexperten eine Ferndiagnose stellen und schnelle Hilfe einleiten. Das bringt mehr Lebensqualität für die Patienten – und es spart Zeit und Kosten. In diesem Jahr steuern wir mit E-Health erstmalig die 100-Millionen-Umsatzgrenze an. Wir bauen dieses Geschäft weitgehend organisch auf, ergänzt nur hier und da durch intelligente Zukäufe. Und der Markt ist vielversprechend.

Meine Damen und Herren,
mobiles Internet, vernetztes Zuhause, die intelligenten Netze und Cloud-Angebote gehören zu den Wachstumsfeldern, mit denen wir bis 2015 zwischen 40 und 45 Prozent unseres Gesamtumsatzes erzielen wollen. Anfang 2010 waren es erst 24 Prozent. Haupttreiber ist dabei das mobile Internet; damit wollen wir bis 2015 rund 10 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaften.

Es war richtig, dass wir früh auf diese Felder gesetzt haben, denn der Umsatz mit klassischen Telekommunikationsdiensten wie Sprachtelefonie oder SMS wird weiter sinken. Wir steuern dagegen, mit Innovationen und Investitionen in die neuen Netze und Plattformen. Anders als viele Wettbewerber erhöhen wir unsere Investitionen sogar: auf fast 30 Milliarden Euro in den kommenden drei Jahren.

Die Botschaft ist klar: Wir investieren, um wieder zu wachsen. 2014 wollen wir den Umsatz in Deutschland stabilisieren, in Europa erwarten wir, bereinigt um Regulierungs- und Wechselkurseffekte, steigende Erlöse und auch in den USA setzen wir auf Wachstum.

Wir wissen, wie wichtig Transparenz und Verlässlichkeit für unsere Anleger sind. Sie erwarten realistische Planungen und Ziele, die dann auch eingehalten werden. Und Sie erwarten eine angemessene und vor allem planbare Verzinsung Ihres Kapitals. Genau dafür steht dieser Vorstand – und das wird auch so bleiben. Für das Geschäftsjahr 2012 schlagen wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat der heutigen Hauptversammlung wie angekündigt eine stabile Dividende von 70 Cent je Aktie vor.

Erstmals haben Sie dabei die Möglichkeit, die Dividende in Form zusätzlicher Telekom-Aktien zu erhalten. Sie sind dann noch stärker an der Entwicklung der Deutschen Telekom beteiligt. Und Sie unterstützen unsere Investitionspläne, indem Sie Ihre Dividende wieder im Unternehmen anlegen. Diese neue Form der Dividende und damit das Bezugsrecht auf die neuen Aktien steht allen unseren Aktionären zu. Aus kapitalmarktrechtlichen Gründen dürfen wir die neuen Aktien allerdings nur unseren Aktionären in Deutschland und qualifizierten Investoren in einigen EU-Ländern aktiv anbieten. Wenn Sie die altbekannte Barausschüttung weiter bevorzugen bzw. nicht zu den genannten Anlegerkreisen gehören, müssen Sie nichts unternehmen. Soweit Sie in den kommenden Tagen ein Schreiben Ihrer Bank in dieser Sache bekommen, lassen Sie dieses einfach unbeantwortet. Dann wird die Bar-Dividende voraussichtlich am 12. Juni überwiesen.

Die Aktionäre, die sich für die Dividende in Aktien entscheiden, erhalten diese voraussichtlich am 18. Juni. Diese zeitlichen Abstände zur Hauptversammlung liegen zum einen in der gesetzlichen Frist von zwei Wochen begründet, die wir für das Bezugsrecht auf die Aktien einräumen müssen. Zum anderen benötigen

die Banken einige Tage für die technische Abwicklung aller Vorgänge. Sie können aber wie gewohnt am Tag nach der Hauptversammlung Ihre Aktien über die Börse handeln. Das Anrecht auf den Bezug der Bar-Dividende oder der Aktien-Dividende verbleibt dabei bei Ihnen in Ihrem Wertpapierdepot.

Für 2013 und 2014 wollen wir die Dividendenplanung dann auf immer noch sehr attraktive 50 Cent anpassen. Das ist eine ganz bewusste Entscheidung zugunsten von wichtigen Zukunftsinvestitionen. Wir geben Ihnen damit die Perspektive, an einer Deutschen Telekom beteiligt zu sein, die nach wie vor gute Renditen bietet – und die mit mutigen Investitionen und der richtigen Strategie auf künftiges Wachstum zielt. Aus heutiger Sicht bietet eine Dividende von 50 Cent eine Rendite von 5 bis 6 Prozent. Das ist besser als der Durchschnitt im DAX und angesichts des aktuellen Zinsniveaus insgesamt eine gute Kapitalanlage.

Meine Damen und Herren,
ganz klar, wir wollen wieder wachsen, die Weichen dafür haben wir gestellt. Und dies war kein Selbstläufer, es war harte Arbeit. Es wird auch weiterhin harte Arbeit bleiben, machen wir uns nichts vor. Und genau deshalb brauchen wir für die Aufgabe an der Spitze den Besten dieser Branche. Wir kriegen ihn. Sie haben es ja bestimmt schon gehört. Ich bin froh, dass der Aufsichtsrat Herrn Höttges für diese Position gewonnen hat. Er ist die erste Wahl! Ich kann das nach 13-jähriger Zusammenarbeit voller Überzeugung sagen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
zum Schluss noch ein persönliches Wort. Ich habe mich 15 Jahre mit aller Kraft für die Modernisierung und Stärkung unseres Unternehmens eingesetzt. Achteinhalb Jahre beim Aufbau des Mobilfunks und fast sieben Jahre an der Spitze des Konzerns. Ich hatte mir vorgenommen, unsere Firma in allen Bereichen konkurrenzfähiger zu machen. Die Marke und den Service zu verbessern, die großen Probleme im Ausland anzugehen, für verbesserte

Investitionsbedingungen zu kämpfen und neue Wachstumschancen zu finden. Natürlich ist es Ihnen überlassen, meine Arbeit zu bewerten. Ich will Ihnen nur versichern, dass ich, wie bisher, bis zu meinem letzten Arbeitstag mit ganzem Herzen für unsere Telekom kämpfen werde.

Und ich wünsche Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, dass sich Ihre Telekom mit all den tollen und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Ihrem Sinne weiterentwickelt.

Ich möchte mich schon jetzt aufrichtig bei Ihnen bedanken: für Ihr Wohlwollen und Ihre Unterstützung in den nicht immer einfachen Zeiten seit 2006. Ich sage dennoch auf Wiedersehen bis zur Hauptversammlung im nächsten Jahr. Dann aber werde ich bei Ihnen im Saal sitzen, als konstruktiv-kritischer Aktionär unserer Deutschen Telekom.