

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Hauptversammlung der Deutschen Telekom  
am 31. Mai 2017 in Köln**

**Timotheus Höttges**  
**Vorstandsvorsitzender**  
**Deutsche Telekom AG**

Wir sind das Original. Ihre Deutsche Telekom. Wir verbinden Menschen und Unternehmen. Im besten Netz. Wir digitalisieren den Mittelstand. Wir sorgen für Sicherheit im Internet der Dinge. Wir verbessern Bewährtes. Wir wagen Neues. Wir halten, was wir versprechen. Mit dieser Haltung wachsen wir. Und schaffen Wert.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Kunden,

Ihre Deutsche Telekom war 2016 erfolgreich. Wir sind das wertvollste Unternehmen für Telekommunikation in Europa. 83,2 Milliarden Euro. Heute spreche ich darüber, wie wir das erreicht haben. Aber in meiner Rede geht es nicht nur um Zahlen. Sondern ich spreche über die Haltung dahinter. Was uns bei der Telekom leitet. Denn mit dieser Haltung unterscheiden wir uns von anderen. Sie sorgt dafür, dass wir nicht nachlassen. Sondern auch in Zukunft erfolgreich sind.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch Ihre Haltung hilft uns. Sie begleiten uns seit Jahren auf unserem Weg zu Wachstum. Sie unterstützen unsere Investitionen. Sie loben. Sie kritisieren. Sicher heute wieder.

Aber wir spüren: Sie halten zu uns. Sie sind uns seit Jahren treu. Das motiviert. Und zeigt sich im Erfolg 2016:

- Umsatz: plus 5,6 Prozent. 73,1 Milliarden Euro.
- Bereinigtes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen: plus 7,6 Prozent. 21,4 Milliarden Euro.
- Frei verfügbare Mittel. Die Finanzer sprechen vom Free Cashflow: plus 8,6 Prozent. 4,9 Milliarden Euro.

Wenn die Telekom wächst, wächst die Dividende. Entsprechend der frei verfügbaren Mittel. Das haben wir versprochen. Unser Vorschlag lautet daher: 60 Cent pro Aktie. 20 Prozent mehr als noch vor zwei Jahren.

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit der vergangenen Hauptversammlung ist der Kurs der Telekom Aktie gestiegen. Um fast 10 Prozent. Wir liegen heute so hoch wie seit 15 Jahren nicht mehr.

Aber Größe allein ist nicht entscheidend. Wir wollen führendes Unternehmen für Telekommunikation sein. In allem, was wir tun. Und wie wir es tun. Im vergangenen Jahr habe ich die Telekomer darum aufgefordert: „Bringt mir Preise!“ Hier sehen Sie einen Ausschnitt. Die Außensicht auf unsere Leistungen:

- Führend bei den Netzen.

In Deutschland ist die Telekom im wichtigen Test der Zeitschrift „Connect“ Testsieger. Sowohl im Mobilfunk. Als auch im Festnetz.

Bestes Netz im Rest Europas. Die Tests des Unternehmens „P3“ sind die wichtigsten unserer Industrie. Wir sind Testsieger in fast allen Märkten. Darunter die Niederlande, die Slowakei, Albanien, Montenegro, Griechenland, Ungarn und Polen.

Und das schnellste Netz in den Vereinigten Staaten hat dem sogenannten „OpenSignal“-Test zufolge: die T-Mobile US.

- Führend im Service.

Beim Magazin „Focus Money“ sind wir Testsieger im Online-Service.

Das „beste Kundenerlebnis“ liefern auch unsere europäischen Unternehmen. Dafür gab es den „Business Excellence Award“.

Und das Unternehmen „J.D. Power“ stellte fest: T-Mobile ist in den USA der Mobilfunkanbieter mit dem besten Kundenservice.

- Führend bei Geschäftskunden.

Wir machen den Mittelstand digital. Die Unternehmensberatung „Experton Group“ hat uns zum „Digital Transformation Leader“ gekürt.

Und beim „Hosting Award 2016“ gab es für unsere Rechenzentren den Preis in Silber.

- Nächste Kategorie. Führend bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Wir bilden unsere Leute intensiv weiter. Zunehmend online. 2016 gab es dafür den Deutschen Preis der Personalwirtschaft.

In Singapur hat die T-Systems den „Preis für den besten Arbeitgeber“ geholt.

Die T-Mobile US hat ebenfalls abgeräumt. Sie schaffte es bei Forbes auf eine der berühmten Listen der 500. Als einer der besten Arbeitgeber in den USA 2016. Nicht nur die Kunden lieben T-Mobile US. Sondern auch die Menschen, die dort arbeiten.

Überall sind wir erfolgreich. Darüber freue ich mich. Darauf bin ich stolz. Denn diese Preise sind Ausdruck der richtigen Haltung. Die Telekom wollen führend sein. Das entfaltet Kraft. Liebe Kolleginnen und Kollegen: Danke!

Unsere Strategie geht auf. Darum halten wir an unserem Plan fest. Im vierten Jahr in Folge. Bei uns weiß jeder, was uns leitet. Die Überschriften bleiben gleich. Aber wir schreiben die Kapitel jedes Jahr weiter. Wir verbessern Bewährtes. Wir wagen Neues.

## 1. Integrierte IP-Netze

Die Generation unserer Kinder und Enkelkinder betrachtet das Netz als Grundrecht. Sie wünschen sich nahtlosen Zugang. Egal wie. Egal wo. Und den bekommen sie von uns:

- Wir betreiben keine Rosinen-Pickerei. Sondern wir schaffen schnelles Netz in der Stadt. Und auf dem Land. Nahezu flächendeckend.
- Wir investieren nicht mit der Gießkanne. Sondern wir arbeiten effizient. Darum nutzen wir einen Mix verschiedener Techniken. Glasfaser.

Vectoring. Mobilfunk. Intelligent kombiniert. Das macht unsere Netze flott. Für das Computerspiel auf dem Handy. Für den Videoanruf der Eltern bei den Kindern. Für die schnelle Übertragung des Bauplans vom Architekten zur Baustelle.

- Und unser Netz spricht eine Sprache. 57 Prozent aller Anschlüsse in Deutschland sind auf das Internet-Protokoll umgestellt. In den übrigen europäischen Märkten sind es 61 Prozent. In Kroatien, Mazedonien und der Slowakei sind wir bei 100 Prozent.

Niemand investiert mehr als die Telekom. 2016: 11 Milliarden Euro. Ohne Spektrum. Davon rund 5 Milliarden Euro in Deutschland. Und in diesem Jahr nehmen wir weltweit noch eine Milliarde mehr in die Hand. Insgesamt 12 Milliarden.

2016 haben wir in Deutschland vier Millionen neue Haushalte an unser Glasfasernetz angeschlossen. Insgesamt umfasst es jetzt 28 Millionen Haushalte. Also fast 70 Prozent aller deutschen Haushalte. In unseren anderen Märkten in Europa kommen 5 Millionen Haushalte dazu. Die Telekom ist damit das führende Glasfaser-Unternehmen Europas.

Dieser Ausbau geht weiter. Wir versorgen Deutschland mit schnellen Bandbreiten. 80 Prozent der Haushalte bekommen von uns garantiert 50 Megabit pro Sekunde. In den kommenden zwei Jahren. Die meisten deutlich mehr. Bis zu 250 Megabit. Und natürlich versorgen wir immer mehr Kunden mit Glasfaser bis zum Haus.

Genau wie den deutschen Mittelstand. In 3.000 Gewerbegebieten in Deutschland sitzen 80 Prozent aller Unternehmen. Was den Ausbau mit Glasfaser angeht, sage ich: Diese Gewerbegebiete gehören uns. Die ersten 100 planen wir. Die nächsten 200 sind im Blick. Diese werden wir bis 2020 ausbauen. Die Telekom digitalisiert Deutschland.

Aber nicht alles können wir alleine stemmen. Im vergangenen Jahr habe ich hier gesagt: Ich habe Respekt vor denen, die selbst ausbauen.

Unternehmen wie Wilhelm-tel, EWE-Tel, M-Net oder die Stadtwerke Neumünster. Aus Respekt wird jetzt Geschäft. Wir haben herausragende Produkte. Warum bekommen die nur die Kunden, die unser Netz haben? Unser Anspruch ist: Jeder Haushalt soll sie bekommen. 100 Prozent. Dafür brauchen wir nicht überall eigene Netze. Sondern wir bauen sie mit Partnern auf. Oder nutzen sie gemeinsam. Das ist effizienter. Und darum richtig. 2016 haben wir die Stelle eines Beauftragten für Kooperationen geschaffen. Erste Partner sind die Unternehmen NetCologne und Innogy.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

investieren muss sich lohnen. Mein Eindruck ist: Die Regulierung in Deutschland weiß das. Und die Politik merkt: lieber Investitionen als Subventionen. Dafür müssen die Bedingungen stimmen. Die Bundesnetzagentur hat darum den Ausbau mit dem sogenannten Vectoring insgesamt genehmigt. Sie hat die Regulierung angepasst.

Beim Glasfaserausbau bis zum Haus hat Europa jetzt die Chance, alles richtig zu machen. Für neue Glasfasernetze muss gelten: keine Regulierung. Europa braucht Investitionen. Darum braucht es Anreize für Investitionen. Also echten Wettbewerb. Fairen Wettbewerb. Sonst bekommt Europa nicht die Infrastruktur, die es dringend braucht.

Parallel bereiten wir die nächste Revolution im Netz vor: 5G. Was 5G kann, habe ich gerade gezeigt. Gleichzeitig bauen wir unser schnelles Mobilfunknetz weiter aus. Also LTE. In Deutschland erreichen wir damit aktuell 93 Prozent aller Einwohner. In Europa 89 Prozent. Und in den USA 97 Prozent.

## 2. Kunden begeistern

Und damit komme ich zum zweiten Teil der Strategie: Kunden begeistern. Auch das ist eine Haltung.

- Wir sagen: Unsere Kunden bekommen bei uns alles aus einer Hand. Dafür haben wir MagentaEins erfunden. Und dieser Tarif ist ein Renner. Im vergangenen Jahr: 1,1 Millionen neue Kunden in Deutschland. Insgesamt haben in Europa aktuell 4,9 Millionen Kunden so einen Tarif mit Festnetz und Mobilfunk.
- Rund um unser Kernprodukt bieten wir weitere Dienste an. Dazu zählt unser TV-Angebot Entertain.
- Und natürlich gilt: Begeistert sind die Kunden, wenn wir guten Service bieten.

Wir haben „Entertain“ überarbeitet. Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen das hier gezeigt. Der Kundenzuwachs 2016 spricht für sich: knapp 200.000 neue Kunden in Deutschland. Europaweit haben wir jetzt 7 Millionen Fernsehkunden.

Die Kunden wollen aber auch unterwegs unbegrenzt Musik hören. Und Filme anschauen. Das geht jetzt. Mit unserem Tarif „StreamOn“. Das heißt so viel wie „Schau einfach weiter“. Der Datenverbrauch von verschiedenen Partnern reduziert nicht das gekaufte Datenvolumen. Apple Music, Amazon Music, ARD, ZDF oder Netflix sind schon dabei. Die Kunden lieben das. 150.000 Kunden haben sich diesen neuen Tarif besorgt. Und wir freuen uns auf weitere Partner.

Sehr wichtig für unsere Kunden bleibt unser Service. Unsere Haltung: Wir wollen Schritt für Schritt besser werden. Und das ist nicht nur so dahingesagt. Sondern wir tun was. In diesem Jahr haben wir den

technischen Service und den Kundenservice zusammengelegt. Nur wenn beide Hand in Hand arbeiten, klappt es beim Kunden. Die Tragweite war enorm. 35.000 Telekommer sind nun Teil dieser neuen Einheit. Und wir sehen die Erfolge:

- Im vergangenen Jahr habe ich gesagt: Künftig gibt es mehr Termine mit Technikern am Samstag. Seither arbeiten rund 20 Prozent mehr Techniker an Samstagen. Und sie erledigen mehr Aufträge. Plus 25 Prozent. Dafür danke ich auch unseren Betriebsräten. Sie haben im Sinne der Kunden mitgezogen!
- Im vergangenen Jahr habe ich gesagt: Es gibt ab sofort feste Ansprechpartner im Service. Für jeden neuen Kunden. Und für jeden, der umzieht. Und so ist das. Rund 400.000 Kunden hatten seither ihren persönlichen Berater.

Das alles waren wichtige Schritte. Jetzt packen wir die nächsten Dinge an, die die Kunden stören:

- Sie ärgern sich, dass Termine mit unseren Technikern platzen. Ab 2018 soll das nicht mehr passieren. Unser Ziel lautet: Jeder Termin gilt. Die Telekom kommt. Und wenn es doch hapert, informieren wir. Und vereinbaren einen neuen Termin!
- Nächstes Problem: die Zeitfenster für diese Termine. Die sind weit gefasst. Wir wollen sie Schritt für Schritt kleiner machen. Unsere Haltung ist: Keiner soll mehr ganze Urlaubstage für die Telekom opfern. Das ist ehrgeizig. Das braucht Zeit. Aber wir machen das.

Wie ich mir den Service der Zukunft vorstelle, zeigt das Beispiel Fernsehen. Wir analysieren hier ständig die Qualität der Leitungen. Und prüfen die Datenübertragung. Dadurch haben wir bereits 200.000 Kunden identifiziert, bei denen das Signal auffällig war. Die rufen wir an. Noch bevor sie selbst etwas merken. Bestehende Probleme mit der Technik lösen wir dann.

### 3. Mit Partnern gewinnen

Damit bin ich beim dritten Punkt: „Mit Partnern gewinnen“. Was uns von unseren Wettbewerbern unterscheidet, machen wir selbst. Beim Rest arbeiten wir mit Partnern zusammen. Auch das ist eine Frage der Haltung. Wir haben ein einmaliges Öko-System an Partnern aufgebaut. Rund um unser Geschäft. Mit mehr als 200 Unternehmen arbeiten wir zusammen. Und zwar in allen Bereichen:

- Mit der SK Telecom aus Südkorea bei 5G.
- Mit Microsoft oder Salesforce in der Cloud.
- Mit Cisco beim Thema „Smart City“. Also der vernetzten Stadt.
- Oder mit Mojio im vernetzten Auto.

### 4. Führend bei Geschäftskunden

Das betrifft unsere Geschäftskunden-Sparte T-Systems. Im vergangenen Jahr habe ich gesagt: Jedes Segment der Telekom muss einen positiven Cash-Beitrag leisten. Das haben wir nicht erreicht. Und das ärgert mich. Bei zwei Verträgen im Bestand mussten wir den Wert berichtigen. Das hat uns das Ergebnis 2016 verhaselt. Meine Haltung dazu ist klar: Das Team der T-Systems leistet viel. In den vergangenen drei Jahren hat es sein Geschäftsmodell verändert. Und die Kosten gesenkt. Minus 7,5 Prozent. Das würdige ich ausdrücklich. Aber wir haben noch nicht geschafft, was wir wollen. Positiver Cash-Beitrag. Das ist das Ziel. Und wir haben einen Plan, wie wir das erreichen. Wir helfen, die deutsche Wirtschaft zu digitalisieren. Wir entwickeln neue Produkte rund um das Internet der Dinge. Dafür haben wir eine eigene Einheit gegründet. Und wenn es sinnvoll ist, beteiligen wir uns an innovativen Unternehmen in diesem Bereich.

Die Digitalisierung ist nicht die Kür für morgen. Sie ist das Muss für heute. Es geht um unseren Titel als Export-Weltmeister. Aber der Mittelstand tut sich noch schwer. Darum helfen wir.

1. Mit Rechenzentren, in denen die Daten der Unternehmen liegen. Sicher. Und nach deutschem Datenschutz.
2. Mit unseren Produkten für Sicherheit. Die bieten wir auch als Dienstleistung an.
3. Und drittens mit einem weltweiten Netz für die Industrie 4.0.

Sehr geehrte Damen und Herren,

kennen Sie ein Unternehmen in Deutschland, das sichere Rechenzentren anbietet? Und gleichzeitig so viele Partner hat? Wir haben in Bielefeld das größte Rechenzentrum Europas gebaut. Und wir erweitern erneut. Heute haben wir dort 20.000 Server. Das sind die Schränke, in denen wir die Daten aufbewahren. Demnächst sind es 50.000. Im vergangenen Jahr ist unser Geschäft mit der sogenannten Cloud um 12 Prozent gewachsen. Auf 1,6 Milliarden Euro.

Kennen Sie außerdem ein Unternehmen, das sich so sehr um die Sicherheit im Internet kümmert? Wir haben dafür eine eigene Abteilung. Mit 1.200 Kollegen. Und wir forschen in unserem Entwicklungszentrum in Israel an immer besseren Abwehrmethoden.

Kennen Sie ein Unternehmen in Deutschland, das sich so sehr um die globale Vernetzung unserer Wirtschaft kümmert? Und ständig ausbaut? Seit diesem Jahr arbeiten wir noch enger mit der britischen BT zusammen. Wir haben vereinbart, dass wir ab sofort das weltweite Netz von BT mitnutzen. Für unsere Geschäftskunden. Damit erweitern wir unsere globale Reichweite um 60 Prozent.

## 5. Portfolio weiterentwickeln

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

und damit bin ich bei meinem nächsten Punkt. Dem Portfolio. Also unserer Beteiligungsstruktur. Auch hier ist unsere Haltung eindeutig. Wir wollen Wert schaffen. Für Sie. Unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Besonders gut gelingt uns das in den USA. Wir räumen mit der T-Mobile US alle Neukunden im Markt ab. 2016: 8 Millionen. Wir investieren mutig. Vor allem in Netze und Spektrum. Bei der jüngsten Auktion für Frequenzen haben wir wieder zugeschlagen. 45 Prozent aller dort versteigerten Frequenzen gingen an uns. Günstiger als bei Auktionen davor. Wir haben rund 8 Milliarden Dollar ausgegeben. Mit den neuen Frequenzen erreichen wir jetzt jede Ecke der USA. Von Küste zu Küste. 80 Millionen Menschen mehr als bislang.

Wir investieren da, wo es sich lohnt. Der Rahmen in den USA stimmt. Die Regulierung auch. Darum hat sich der Wert unseres Anteils seit 2013 in Euro gerechnet verfünffacht. Er ist heute rund 32 Milliarden Euro wert. Wir haben also richtig entschieden. Wir haben für Rendite entschieden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ihre Deutsche Telekom ist das führende europäische Unternehmen für Telekommunikation. Aber wir haben inzwischen eine starke Brücke über den Atlantik. Mit tragenden Säulen auf beiden Kontinenten. Wir haben in den USA eine völlig andere Situation als noch vor einigen Jahren. Wir sind in einer Position der Stärke. Wir entwickeln das Geschäft weiter. Wir haben dabei viele Möglichkeiten. Wir entscheiden: was, wann und wie.

Nicht gut lief es leider in Großbritannien. Hier sind wir seit 2016 mit 12 Prozent der größte Einzelaktionär der BT. Der Wert dieses Anteils ist gesunken. 2016 in Summe um 2,2 Milliarden Euro. Die Gründe sind bekannt: Seit dem Brexit-Referendum hat sich der Kurs der Aktie deutlich verschlechtert. Und das britische Pfund hat knapp 10 Prozent an Wert verloren. Allerdings hatten wir im ersten Quartal 2016 aus dem Verkauf der EE noch einen positiven Effekt auf unser Ergebnis. Nämlich 2,5 Milliarden Euro. In Summe also noch ein leichtes Plus.

Gleichzeitig ist unsere Beteiligung strategisch richtig. BT ist der führende Netzbetreiber in Großbritannien. Mit Festnetz und Mobilfunk. Überall ist die BT Marktführer. Bei Privatkunden. Bei Geschäftskunden. Und im Fernsehgeschäft. Das ist im wahrsten Sinne des Wortes ein Pfund. Wir öffnen BT alle Türen. Wir setzen alles daran, Wert zu schaffen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unterm Strich gilt: Haltung zahlt sich aus. Sie hilft, Kurs zu halten. Sie hilft, Bewährtes zu verbessern. Sie hilft, Neues zu schaffen. Und dadurch sorgt sie dafür, dass Ihr Kapital Rendite macht. Darum bestätigen wir unsere mittelfristigen Ziele. Und die Prognose für das laufende Jahr:

- Beim Umsatz wollen wir von 2014 bis 2018 wachsen. Durchschnittlich um 1 bis 2 Prozent pro Jahr. In diesem Jahr erwarten wir also auch beim Umsatz ein weiteres Plus.
- Beim Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern (bereinigtes EBITDA) ist das Ziel: im Schnitt 2 bis 4 Prozent plus. Für dieses Jahr erwarten wir 22,2 Milliarden Euro. Also ein Plus von knapp 4 Prozent.
- Und bei den frei verfügbaren Mitteln wollen wir ebenfalls zulegen. Im Schnitt 10 Prozent. In diesem Jahr erwarten wir rund 5,5 Milliarden Euro. Also ein Plus von 12 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Haltung umfasst jedoch mehr als das reine Geschäft. Zuverlässigkeit gilt nicht allein bei den Zahlen. Sondern sie gilt für die Gesellschaften, in denen wir tätig sind. Sie gilt für die Menschen, für die wir arbeiten. Und sie gilt für die Menschen, die bei uns arbeiten. Die Telekom ist bodenständig und anständig. Darum handeln wir, wie wir reden.

- Wir stehen für den Erfolg der kommenden Generation. Darum kümmern wir uns um die Führungskräfte der Zukunft. Wir möchten Ihr Unternehmen einmal in die besten Hände geben. In jeder Sitzung des Vorstands sprechen wir über den Nachwuchs. Wie fördern wir ihn? Wir haben einen Kreis von rund 250 Managern gegründet, die wir uns intensiv anschauen. Wir betrauen sie mit wichtigen Projekten. Dadurch gestalten sie den Wandel der Telekom. Und sind bereit, Schritt für Schritt noch mehr Verantwortung zu übernehmen.
- Im Vorstand haben wir mit Srinu Gopalan einen echten Fachmann für Vertrieb an Bord. Neu im Segment Europa. Er hat in Indien in einem Markt gearbeitet, in dem die Gewinnspannen extrem niedrig sind. Und seine Haltung ist: Auch das Segment Europa muss wieder wachsen.
- Wir stehen für die Digitalisierung. Darum digitalisieren wir uns selbst. Nur ein Beispiel: Die Netze der nächsten Generation unterscheiden sich grundlegend von den heutigen. Rechenzentren steuern die Datenverkehre. Klassische Netzwerktechnik rückt an die Informationstechnik heran. Die IT. Genau darum haben wir im vergangenen Jahr das neue Vorstandsressort Technik und Innovation gegründet. Mit Claudia Nemat an der Spitze. IT und

klassische Technik sind hier gebündelt. Das macht uns schneller und effizienter.

- Wir stehen für digitale Verantwortung. Wir dürfen Risiken der Digitalisierung nicht ausblenden. Etwa, dass Menschen Arbeit verlieren. Weil künftig intelligente Maschinen und Computer mehr Aufgaben übernehmen. Darum kümmern wir uns darum, dass unsere Leute fit sind für die digitale Zukunft. Wir bilden sie aus. Wir bilden sie weiter. 7.500 Azubis und duale Studenten hatten wir 2016 im Unternehmen. Und 4,2 Millionen Weiterbildungsstunden gab es. Viele davon online.
- Und: Wir stehen für Europa. Europa ist unser Fundament. Ohne eine positive Haltung zu Europa geht bei uns nichts. Unser Marken-Versprechen „Erleben, was verbindet“ steht genau dafür. Es deckt sich mit der europäischen Idee. Ihre Deutsche Telekom steht nicht für Hass und Trennung. Sie steht für das Teilen und für Gemeinschaft. Darum haben wir uns der Initiative „We for Europe“ angeschlossen. Zusammenhalt. Für Freiheit. Für Frieden. Und für Fortschritt. Das ist Europa. Es lohnt sich, dafür einzutreten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich habe heute über die Strategie Ihrer Telekom gesprochen. Über unsere Fortschritte 2016. Über das, was wir in Zukunft vorhaben. Das, worauf Sie sich verlassen können. Weil unsere Haltung uns leitet und antreibt.

Unsere Kunden begeistern. Im Unternehmen über die besten Ideen und Lösungen diskutieren. Auch kontrovers. Aber dann zusammenstehen und umsetzen, was vereinbart ist. Menschen Chancen bieten. Und ihre Leistungen anerkennen. Respekt zeigen. Wertschätzung. Und halten, was wir versprechen. Mit diesen Werten schaffen wir Werte.

Wir sind nicht irgendein Unternehmen für Telekommunikation. Wir definieren dieses Geschäft. Wir erfinden dieses Geschäft immer wieder neu. Das macht uns führend.

Wir sind: das Original.

Vielen Dank!