

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Hauptversammlung der Deutschen Telekom  
am 28. März 2019 in Bonn**

**Timotheus Höttges  
Vorstandsvorsitzender  
Deutsche Telekom AG**

**Erleben, was verbindet.**

Sehr geehrte Aktionär\*innen,  
liebe Kund\*innen, liebe Telekommer\*innen,  
sehr geehrte Damen und Herren!

Unser Motto ist Versprechen und Ansporn.

- Es steht für tadellosen Service.
- Es steht für Mobilfunk und Festnetz. Aus einer Hand.
- Es steht für Gigabit-Netze. Überall.
- Es steht für sichere Produkte für die Unternehmen. Und eine starke Position im Netz der Dinge.

Das ist unsere Strategie. Darauf bauen wir unser Geschäft. Und unsere Kunden bauen auf uns. Wir ermöglichen Teilen. Videos. Fotos. Emotionen. Daten.

Aber es geht nicht nur ums Teilen. Sondern auch ums Teilhaben. Teilhaben an den Möglichkeiten des Internets. Teilhaben an den Chancen der Digitalisierung. Teilhaben an neuem Wohlstand. Kurz: dabei sein. Dafür arbeiten wir.

- Wir verlegen Glasfaser. 40 Millionen Anschlüsse mit Glasfaser haben wir. Europaweit.

- Wir schließen Funklöcher. Wir erhöhen die Zahl der Standorte für Antennen. Von 29.000 auf 36.000 im Jahr 2021. Allein in Deutschland.
- Und: Wir investieren. Mehr als jeder europäische Wettbewerber. In den vergangenen vier Jahren: 46 Milliarden Euro. Davon 21 Milliarden in Deutschland.

Wofür wir stehen, macht uns zu dem, was wir sind. Das führende Unternehmen für Telekommunikation in Europa. 216.000 Telekommer arbeiten dafür.

Liebe Telekommer,

es ist Euer Erfolg. Ihr seid mit Herzblut dabei. Für das Unternehmen. Für unsere Kunden. Dafür danke ich Euch.

2018 war ein Rekordjahr. Wir haben unsere Finanzplanung angepasst. Dreimal. Nach oben! Die Telekom wächst. Unterm Strich steht überall ein dickes Plus. Für 2018:

- Umsatz: plus 0,9 Prozent. 75,7 Milliarden Euro.
- Bereinigtes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen: plus 5 Prozent. 23,3 Milliarden Euro.
- Frei verfügbare Mittel: plus 13,7 Prozent. 6,2 Milliarden Euro.

Vor vier Jahren habe ich Ihnen unsere Pläne vorgestellt. Welche Ziele wir verfolgen. Bis 2018. Wir haben diese Ziele übertroffen. Wir haben uns besser entwickelt als alle europäischen Wettbewerber:

- Bei der Zahl der Kunden. 220 Millionen weltweit. Plus zehn Millionen im vergangenen Jahr.
- Beim Umsatz.
- Und beim Wert des Unternehmens am Kapitalmarkt.

Das zeigt auch der Aktienkurs. Er liegt bei 15,64 Euro. 5,7 Prozent mehr als Ende 2017.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

an diesem Erfolg sollen auch Sie teilhaben. Unser Vorschlag für die Dividende lautet: 70 Cent pro Aktie. 40 Prozent mehr als vor vier Jahren. Obwohl wir auch mehr investiert haben. Rund 40 Prozent. Seit 2013.

Wir ruhen uns auf diesem Erfolg nicht aus. Wir haben neue Ziele. Wir wollen weiter wachsen. Ausgehend von 2017 erwarten wir bis 2021 im Schnitt pro Jahr:

- plus 1 bis 2 Prozent beim Umsatz.
- plus 2 bis 4 Prozent beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Dieses Jahr 23,9 Milliarden Euro.
- und plus 10 Prozent bei den frei verfügbaren Mitteln. 6,7 Milliarden Euro dieses Jahr.

Auch die Dividende soll bis 2021 steigen. Wir werden sie künftig aber nicht mehr an den frei verfügbaren Mitteln orientieren. Der Gewinn Ihrer Telekom steht im Vordergrund. Die Ausschüttung orientiert sich darum am bereinigten Gewinn je Aktie. Der liegt aktuell bei 96 Cent. 2021 sollen es rund 1,20 Euro sein. 20 Prozent mehr. Übernehmen wir das Unternehmen Sprint, entstehen Anlaufkosten. Für diesen Fall sichern wir die Dividende ab. 50 Cent sollen es mindestens sein.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Nur eine erfolgreiche Telekom sorgt erfolgreich für Teilhabe. Was haben wir 2018 dafür getan? Wie geht es weiter? Darüber spreche ich heute. Vier Punkte.

## **1. Wir stellen uns Problemen. Wir lösen sie.**

Erstes Beispiel: das Unternehmen „Toll Collect“. Jahrelang haben wir vor einem Schiedsgericht mit dem Bund gestritten. Wir sollten mehrere Milliarden zahlen. Jetzt haben wir uns geeinigt. Das schafft Freiraum. Unser Rechtsbereich hat 2018 21 Patentstreite geführt. Und gewonnen.

Nächstes Beispiel: Rückstellungen für Pensionen. Bis zuletzt sind die in der Bilanz der Telekom gestiegen. Grund: das niedrige Zinsniveau. Wir haben entschieden: Wir decken künftige Rentenzahlungen stärker mit eigenem Vermögen. Wir haben unseren Anteil an der British Telecom übertragen. An den Pensionsfonds der Telekom.

Letztes Beispiel: die T-Systems. Hier habe ich Fehler gemacht. Wir haben den Markt zu optimistisch eingeschätzt. Und der Wettbewerb war intensiver. Unterm Strich schreibt die T-Systems keine schwarzen Zahlen.

Aber mit der neuen Führung um Adel Al-Saleh stehen die Zeichen auf Wachstum. Die Summe der Neuabschlüsse 2018: 6,8 Milliarden Euro. Knapp 30 Prozent mehr als im Jahr davor.

Sie fragen zu Recht: Was ist diesmal anders?

Ein Punkt: Die Anteile bei unserem Umsatz verschieben sich. Früher hatten wir bei der T-Systems jeweils ein Drittel:

- bei klassischer Telekommunikation.
- beim Betrieb der Informationstechnik von anderen Unternehmen.
- bei den Wachstumsfeldern. Das ist das Geschäft mit Rechenzentren. Der sogenannten Cloud. Dem Internet der Dinge. Und der Sicherheit im Netz.

2018 lag der Anteil dieser Wachstumsfelder schon leicht höher. Bei 35 Prozent. 2021 sollen es 46 Prozent sein. Dafür investieren wir.

An anderer Stelle sparen wir. Konzernweit 1,5 Milliarden Euro. Zum Beispiel in der Verwaltung. Dazu gehört, dass wir uns leider von Mitarbeitern trennen. Darunter viele leitende Angestellte. Die neue T-Systems hat weniger Chefs. Früher gab es in der Hierarchie bis zu acht Stufen. Demnächst sind es in der Regel drei. Das macht Entscheidungen schneller. Und effektiver.

Dennoch schmerzt dieser Schritt. Viele Kolleginnen und Kollegen sind demnächst nicht mehr dabei. Obwohl sie gut gearbeitet haben. Jahrelang. Aber: Wir können nicht einfach an allen Stellen festhalten. Auf Kosten anderer Geschäftsteile.

Was die Telekom aber auszeichnet: Bei uns fällt niemand durch den Rost. Wir unterstützen bei der Suche nach neuen Stellen. Wir helfen beim Übergang. Zum Beispiel mit Abfindungen. Das haben wir vereinbart. Gemeinsam mit den Gewerkschaften. Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit danke ich unserem Sozialpartner.

Gut ist: Wir bauen nicht nur ab. Sondern wir bauen auf. In diesem Jahr rund 12.000 neue Stellen. Vor allem für Experten und Nachwuchskräfte.

## **2. Wir sind da für unsere Kunden**

Nahbar sein! Ansprechbar sein! Das ist uns wichtig. 100 Millionen Kundenkontakte haben wir pro Jahr. Allein in Deutschland. Und haben unseren Service in den vergangenen Jahren verbessert. Wie versprochen.

- Früher gab es zwei Einheiten. Technischen Service. Und Kundenberatung. Heute ist Service wieder eins. 30.000 Menschen lösen Probleme gemeinsam.
- Früher war die Zahl der Beschwerden hoch. Jetzt werden es immer weniger. Minus 25 Prozent im vergangenen Jahr. Seit 2014: minus 43 Prozent.
- Früher haben wir Anliegen der Kunden erst nach mehreren Anläufen gelöst. Heute lösen wir schon 30 Prozent mehr Fälle beim ersten Kontakt als 2017.

Richtig ist: Uns passieren immer noch Fehler. Mir tut leid, wenn mal was schief geht. Aber wir werden besser. Und an vielen Stellen sind wir ausgezeichnet. Wortwörtlich. Den besten Service in Deutschland bietet die Telekom.

- Das berichtet die Zeitschrift „Connect“.
- Das bestätigt „Focus Money“.
- Und das besiegelt der TÜV.

Da sein für Kunden bedeutet auch: zuhören.

Erstes Beispiel. Klimawandel. Die junge Generation fragt uns: Welchen Planeten hinterlasst ihr uns? Baut ihr Zukunft? Oder verbaut ihr Zukunft?

Der Klimawandel geht auch uns an. Die Telekom. Unsere Rechenzentren verbrauchen viel Energie. Unsere Fahrzeugflotte umfasst 37.000 Autos in Europa. Unterm Strich hilft Digitalisierung, CO<sub>2</sub> zu sparen. Aber: Wir sind Teil des Problems. Darum haben wir reagiert. Ab Ende 2021 beziehen wir nur noch Strom aus erneuerbaren Energien. Bis 2030 soll unser CO<sub>2</sub>-Ausstoß insgesamt sinken. Um 90 Prozent. Außerdem haben wir eine Initiative gegen Plastik gestartet. Wir halbieren das Plastik für die Mobilfunk-Karten. 17,5 Tonnen Plastik sparen wir so.

Das alles kostet etwas mehr. Aber das Geld ist gut angelegt. Es ist eine Investition in die Zukunft. Und: eine Investition für eine Zukunft. Und wem das nicht reicht: Es gibt auch ein kaufmännisches Argument. Junge Menschen schauen auf den Preis für das Produkt. Und auf den Preis für die Umwelt. Beides sollte passen.

Zweites Beispiel: Fairness. Wer von Ihnen ist mehr als zehn Jahre Kunde bei uns? Sie sind uns also jahrelang treu. Aber Sie bekommen nicht dieselben Angebote wie neue Kunden. Nicht dieselben Rabatte. Das ist in unserer Industrie so gelernt. Aber es ist ungerecht. Wir ändern das. Schritt für Schritt. Bei unserem aktuellen Angebot sind alle dabei. Treue Kunden. Und neue Kunden.

Und damit bin ich bei meinem dritten Punkt.

### 3. Wir stärken unsere Beteiligungen

Wir stellen sie in jedem Markt optimal auf.

- Durch Zukäufe.
- Und wo nötig durch Verkäufe.

In den europäischen Märkten setzen wir auf Angebote aus einer Hand. Festnetz und Mobilfunk. Das bieten wir jetzt überall:

- In Österreich haben wir den Kabelanbieter UPC übernommen. Für 1,8 Milliarden Euro.
- In den Niederlanden haben wir unsere T-Mobile mit der Tele2 zusammengelegt. Die Kunden profitieren. Unser Netz in den Niederlanden ist das beste in Europa. Und wir haben die meisten neuen Kunden gewonnen.
- In Polen haben wir eine Vereinbarung mit den Anbietern Orange und Nexera geschlossen. In 5 Millionen Haushalten bieten wir demnächst ebenfalls Festnetz und Mobilfunk aus einer Hand.
- Unsere Beteiligung in Albanien verkaufen wir. Dort hatten wir bis zuletzt keine Bündelprodukte. Unsere Tochter OTE hat den Verkauf unterschrieben. Das letzte Wort haben die Behörden.

In den USA setzen wir auf die Fusion mit dem Unternehmen „Sprint“. Das kombinierte Unternehmen käme auf rund 130 Millionen Kunden.

Die „T-Mobile US“ wäre damit auf Augenhöhe mit den Platzhirschen „AT&T“ und „Verizon“. Zudem können „T-Mobile US“ und „Sprint“ gemeinsam schneller ein 5G-Netz aufbauen. Auch viele Gegenden ohne schnelles Festnetz sind dann versorgt. Die neue T-Mobile US wäre so für Kabelanbieter ein starker Wettbewerber. Etwa „Comcast“ oder „Charter“.

Und: Es entstehen neue Arbeitsplätze. Durch neue Läden. Und durch neue Anrufzentralen. Gerade in den ländlichen Gebieten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Der geplante Zusammenschluss hat erste Hürden genommen. Die Genehmigung der Sicherheitsbehörden liegt vor. Ebenso 16 Genehmigungen der Bundesstaaten. Hier brauchen wir insgesamt 19. Wir arbeiten dafür, dass wir auch die übrigen erhalten. Indem wir mit unseren Argumenten überzeugen.

Denn der Zusammenschluss ist gut. Für den Wettbewerb in Amerika. Für die Kunden. Für mehr Arbeitsplätze. Und auch für Sie. Allein bei den Kosten sparen beide Unternehmen. 43 Milliarden Dollar.

Klar ist: Auch ohne „Sprint“ steht die „T-Mobile US“ blendend da. 2018: 7 Millionen neue Kunden. Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen: plus 8,3 Prozent. 10,1 Milliarden Euro. Wir sind dort der Angreifer im Markt. Und wir werden diesen Weg weitergehen.

Damit bin ich bei meinem vierten Punkt:

#### **4. Wir investieren in die Zukunft**

Und zwar 12,2 Milliarden Euro 2018. Ohne Funkspektrum. Und dieses Jahr nochmal mehr. 12,7 Milliarden Euro. In moderne Rechenzentren. In innovative Produkte. Aber vor allem in Netze. Die werden immer schneller. Und erreichen immer mehr Menschen.

In den USA erreichen wir inzwischen fast 99 Prozent der Einwohner mit LTE.

In Europa sind es 97 Prozent der Einwohner. Plus 3 Prozentpunkte im vergangenen Jahr. Und im Festnetz bekommen 7,6 Millionen Haushalte Internet über Glasfaser. Entweder bis zum Haus. Oder mindestens bis zu den grauen Kästen.

In Deutschland erreichte unser LTE-Netz Ende 2018 98 Prozent der Einwohner. Plus 4 Prozentpunkte. 1.300 neue Antennen haben wir dafür gebaut.

Im Festnetz erhielten Ende 2018 33 Millionen Haushalte einen Anschluss mit Glasfaser. 28 Millionen Kunden bekamen bis zu 100 Mbit pro Sekunde und mehr.

Über 14 Millionen Haushalte bis zu 250 Mbit pro Sekunde. Ebenso zwei Millionen Unternehmen. Stand heute bekommen sogar 20 Millionen Haushalte bis zu 250 Mbit pro Sekunde.

Beim Thema Teilhabe gilt: **Nur Masse ist auch Klasse.** Wir brauchen Breitband für viele. Nicht für wenige. Genau so bauen wir unser Netz. Mit Bandbreiten, die Teilhabe sichern. Mit Leitungen, über die alles läuft. Von Netflix bis zum Versand eines Bauplans. Und unser Netz wächst. Mit dem Bedarf der Kunden.

Keiner kann Netz so gut wie wir. Auch im Mobilfunk. In zehn Ländern in Europa bieten wir das Beste. Darunter in Deutschland. Wir gewinnen jeden Test. „Chip“. „Computerbild“. Und den „Connect“-Test.

Aber: Es reicht uns nicht, besser zu sein als die anderen. Sondern wir wollen immer ein Spitzennetz. Gerade in unserem Heimatmarkt. In Deutschland. Dafür investieren wir weiter. Erneut über 5 Milliarden Euro.

- Wir schließen Funklöcher. Dazu bauen wir neue Antennen. Im Schnitt mehr als 2.000 pro Jahr. Bis 2021.
- Wir versorgen Deutschland mit 5G. Wir haben einen ehrgeizigen Plan vorgelegt. Bis 2025 99,3 Prozent der Bevölkerung. Und 90 Prozent der Fläche.

Unsere Industrie wandelt sich. Im Mobilfunk beginnt die 5G-Ära. Im Festnetz bauen wir Glasfaser. Neue Zeiten erfordern neue Antworten. Unser Ziel lautet: 100 Prozent. Im Mobilfunk. Und im Festnetz. Jeder soll an den Möglichkeiten der Digitalisierung teilhaben. Jeder soll dabei sein. Darum investiert die Telekom mehr als alle anderen. Aber: Wir schaffen es nur mit anderen zusammen. Wer 40 Prozent Marktanteil hat, kann nicht 100 Prozent Netz bauen. Und auch kein Regulierer der Welt will ein neues Monopol.

Darum kooperieren wir mit anderen. Beispiel Mobilfunk:

- Wir haben eine Vereinbarung mit Telefónica getroffen. Wir schließen viele Antennen mit Glasfaser an. Das ist die Voraussetzung für 5G.

- Außerdem bieten wir allen Wettbewerbern viele Standorte an. Zur Mitnutzung. Vor allem im ländlichen Raum. Dort, wo die Lücken haben. Den Mast bauen wir. Und die anderen können ihre Antennen dort dranhängen.
- Und wir sind offen, über die weißen Flecken zu reden. Mit den Wettbewerbern. Wenn wir Funklöcher gemeinsam schließen können, bin ich dafür. Das funktioniert aber nur, indem man Investitionen fördert. Und sichert.

#### Beispiel Festnetz:

- Wir haben gerade erst die Glasfaser NordWest gegründet. Gemeinsam mit dem Unternehmen EWE. Wenn das Kartellamt zustimmt, schließen wir 1,5 Millionen Haushalte direkt mit Glasfaser an.
- In Stuttgart haben wir ebenfalls eine Allianz. Zum Ausbau von Glasfaser bis zur Wohnung. Bis 2030 bekommen 1,4 Millionen Haushalte so einen Anschluss.
- Und in diesen Minuten starten wir mit dem Ausbau von Glasfaser im Landkreis Nordsachsen. 43.000 Haushalte versorgen wir dort.

Ab 2021 wollen wir pro Jahr bis zu 2 Millionen Haushalte direkt mit Glasfaser anschließen. Voraussetzung ist: Die Regulierung passt. Aber auch das reicht uns nicht. Wir arbeiten an einem neuen Modell. Für noch mehr Glasfaser in Deutschland. Das wäre zum Beispiel für Kommunen attraktiv. Und deren Stadtwerke. Deren Glasfasernetze wollen wir anmieten. Und betreiben. Gleichzeitig stellen wir sicher: Jeder kann auf dieses Netz zugreifen. Zu marktwirtschaftlich verhandelten Preisen.

In diesem Modell spielt jeder seine Stärken aus. Stadtwerke verlegen schon heute Leitungen. Für Strom. Für Gas. Für Wasser. Sie haben Baukapazitäten. Wir haben kaum noch welche. Aber sie wissen nicht so gut: Wie betreibe ich ein Netz? Das können wir besser. Wenn wir uns zusammentun, entsteht kein Doppelausbau.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Neue Antworten brauchen wir auch an anderen Stellen. Manches passt nicht mehr zusammen.

- Wir wollen 2.000 neue Antennen im Jahr bauen. Aber die Genehmigungen dafür dauern über zwei Jahre.
- Wir versorgen Zugstrecken mit LTE. Aber nur ein Teil der Waggons ist mit Verstärkern ausgerüstet. Daran arbeiten wir mit der Bahn.
- Wir wollen Deutschland mit 5G versorgen. Aber ein Viertel der zur Verfügung stehenden Frequenzen wird gar nicht versteigert. Sie werden künstlich verknappert. Das treibt womöglich den Preis hoch. Später fehlt Geld für den Ausbau.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Telekom tut viel. Wir kooperieren. Wir investieren. Wir arbeiten mit maximaler Auslastung. Unsere ganze Haltung ist anders als früher.

Darum meine Bitte: Unterstützen Sie uns. Damit wir Deutschland weiter nach vorne bringen. Geben Sie uns die Freiheit, um zu investieren. Maximal investieren und maximal regulieren schließen sich gegenseitig aus. Das passt manchen nicht. Aber manchmal sind die Dinge so einfach.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben die Telekom in den vergangenen Jahren verändert.

Wie geht es weiter?

- Unsere Netze sind bald alle umgestellt. Auf das Internet-Protokoll. Wir sind weiter als alle anderen. Der Vorteil ist: Das Netz lässt sich komplett anders

steuern. Durch Software. Das ist billiger. Und wir bringen neue Produkte schneller auf den Markt.

- Außerdem wird das Netz selbst zum Computer. Mit Rechnerkraft nah bei den Kunden. Neue Produkte sind so möglich. Datenbrillen etwa. Bislang sind die schwer. Und klobig. Weil der Rechner in der Brille steckt. Demnächst geht es ohne. Das Netz ist der Rechner.
- Wir vernetzen die Maschinen und Produkte der Industrie. In den Werkshallen. Und jenseits. Drahtlos. Das macht die Unternehmen flexibler. Und produktiver. Schon heute bauen wir diese sogenannten Campus-Netze. Etwa mit Osram in Augsburg.
- Außerdem wird das Netz sicherer. Weil 5G der erste Standard ist, der Sicherheit mit eingebaut hat. Die Telekom ist zudem deutscher Marktführer bei der Sicherheit im Netz. Dafür haben wir eine eigene Einheit geschaffen. 1.800 Experten arbeiten bei unserer Telekom Security.
- Und nicht nur die Unternehmen profitieren, sondern auch die Privatkunden. Wir helfen ihnen beim vernetzten Zuhause:
  - Mit neuen Routern. Die sorgen in der ganzen Wohnung für guten Internetempfang.
  - Mit einer Sprachsteuerung. Damit können sie alle Geräte der Telekom im Haus per Sprache bedienen. Und zusätzlich viele weitere Produkte darüber hinaus.
  - Und wir bauen ein einheitliches Betriebssystem für das vernetzte Zuhause. Von der Lampe bis zur Waschmaschine.

Das alles gelingt nur, wenn wir uns auch kulturell verändern. Wir arbeiten in der Telekom anders zusammen. In Teams über Abteilungen hinweg. Ältere Kollegen mit jüngeren. Mit agilen Methoden.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

dabei sein bedeutet: vernetzt sein. Teil von etwas sein. Nicht am Rand stehen. Sondern mittendrin. Nicht das Trennende betonen. Sondern die Gemeinsamkeit. Nicht Grenzen ziehen. Sondern überwinden. Das ist der Kern Ihrer Deutschen

Telekom. Teilen ermöglichen. Teilhabe ermöglichen. Das ist, was unsere Kunden erleben. Das ist, was uns verbindet. 216.000 Telekomer stehen dafür morgens auf.

Und wir alle arbeiten dafür, dass wir auch im nächsten Jahr wieder zurückschauen und sagen:

- Wir haben Probleme gelöst.
- Wir sind da für unsere Kunden.
- Wir stärken unsere Beteiligungen.
- Wir investieren in die nächste Zukunft. Wir gestalten sie. Weil wir wachsen. In allen Segmenten.

Und in diese Zukunft nehmen wir alle mit.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie alle sind ein Teil davon. Sie alle sind: dabei.

Vielen Dank!