

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

KONZERNSTRUKTUR

- 32 Geschäftstätigkeit und Segmentstruktur
- 34 Leitung und Kontrolle

KONZERNSTRATEGIE

KONZERNSTEUERUNG

- 40 Finanzstrategie
- 41 Steuerungssystem

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

- 44 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 45 Telekommunikationsmarkt
- 48 Wesentliche Regulierungsentscheidungen

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

- 50 Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2019
- 51 Soll-Ist-Vergleich der Konzernermwartungen
- 53 Ertragslage des Konzerns
- 58 Vermögens- und Finanzlage des Konzerns

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

- 64 Deutschland
- 66 USA
- 68 Europa
- 72 Systemgeschäft
- 73 Group Development
- 75 Group Headquarters & Group Services

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER DEUTSCHEN TELEKOM AG

- 76 Ertragslage der Deutschen Telekom AG
- 78 Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG

CORPORATE RESPONSIBILITY UND NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

- 82 Aspekt 1: Umweltbelange
- 84 Aspekt 2: Arbeitnehmerbelange
- 86 Aspekt 3: Sozialbelange
- 91 Aspekt 4: Achtung von Menschenrechten
- 93 Aspekt 5: Bekämpfung von Korruption

INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG

- 94 VTI-Strategie: Wir ermöglichen das heutige Geschäft und gestalten die Zukunft
- 95 Innovationsprioritäten
- 96 Innovation als Dreiklang
- 98 Innovationsgovernance

MITARBEITER

- 99 Menschen unterstützen. Leistung fördern.
- 99 Unsere Personalarbeit entlang der Prioritäten
- 102 Entwicklung des Personalbestands

PROGNOSE

- 104 Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns
- 104 Konjunkturerwartungen
- 105 Erwartungen des Konzerns
- 108 Erwartungen der operativen Segmente

RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT

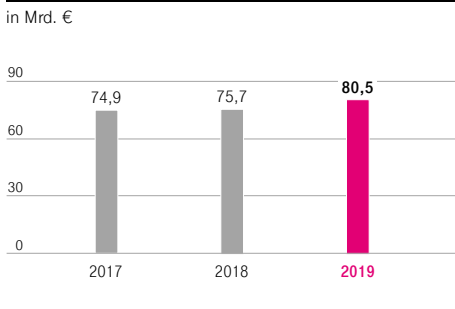
- 114 Einschätzung des Vorstands zur Gesamtrisiko- und Chancensituation
- 115 Risiko- und Chancen-Management-System
- 117 Risikobewertung und Risikobegrenzung
- 118 Risiken und Chancen

SONSTIGE ANGABEN

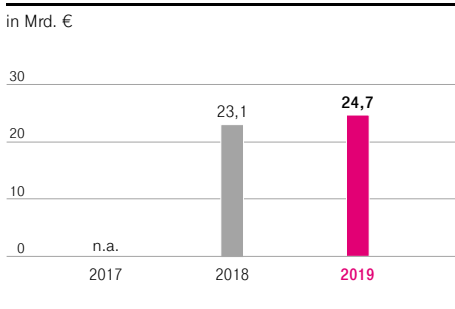
- 131 Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
- 131 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem
- 132 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB
- 132 Rechtliche Konzernstruktur
- 135 Vergütungsbericht

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

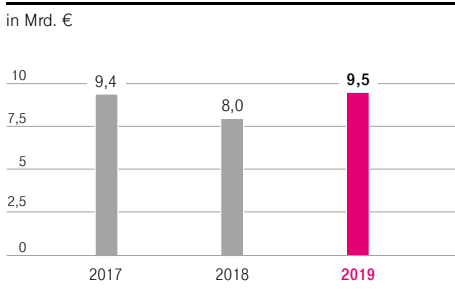
Konzernumsatz



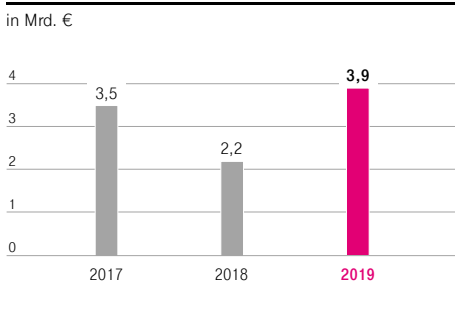
EBITDA AL bereinigt^a



EBIT



Konzernüberschuss



KONZERNUMSATZ

- Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück und liegen gut im Plan für unsere Wachstumsprognosen: Der Konzernumsatz erhöhte sich um 6,4 % auf 80,5 Mrd. €. Auf vergleichbarer Basis – also ohne Währungskurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 2,2 Mrd. € bzw. 2,8 %.
- Unser operatives Segment USA zeigt einen Umsatzanstieg von 10,7 %; auch auf US-Dollar-Basis zeigt sich der anhaltende Erfolg in den USA mit einem Umsatzanstieg um 5,0 %.
- Ein Umsatzplus in Höhe von 2,4 % zeigt unser operatives Segment Europa und auch unser operatives Segment Deutschland verzeichnet eine Umsatzerhöhung um 0,9 %.
- Zur Erhöhung des Umsatzes in unserem operativen Segment Group Development hat auch die Einbeziehung der Tele2 Netherlands wesentlich beigetragen.

EBITDA AL BEREINIGT^a

- Unser bereinigtes EBITDA AL zeigt eine Erhöhung um 7,2 % auf 24,7 Mrd. € – alle operativen Segmente tragen hierzu bei. Ohne Währungskurs- und leicht positive Konsolidierungskreiseffekte stieg unser bereinigtes EBITDA AL um 1,0 Mrd. € bzw. 4,2 %.
- Unser operatives Segment USA zeigt eine Erhöhung des bereinigten EBITDA AL um 10,4 %. Auf US-Dollar-Basis beträgt der Anstieg für unser USA-Geschäft 4,7 %.
- Unser operatives Segment Europa weist einen Anstieg des bereinigten EBITDA AL um 5,0 % und Deutschland einen Anstieg um 2,4 % aus. Deutliche Anstiege des bereinigten EBITDA AL zeigen auch die operativen Segmente Systemgeschäft und Group Development – letzteres auch wegen des Ergebnisses der erworbenen Tele2 Netherlands.
- Die bereinigte EBITDA AL-Marge des Konzerns lag mit 30,7 % leicht über dem Vorjahresniveau von 30,5 %. In Deutschland lag die bereinigte EBITDA AL-Marge bei 39,8 %, in Europa bei 32,9 % und in den USA bei 27,5 %.

EBIT

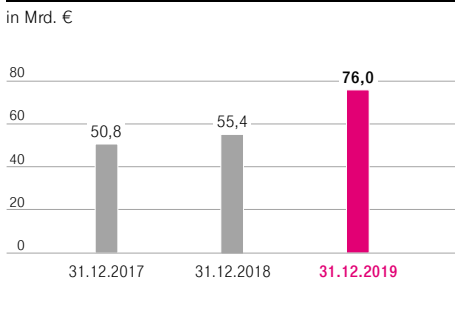
- Unser EBIT erhöhte sich um 1,5 Mrd. € auf 9,5 Mrd. €.
- Das EBITDA AL ist mit Sondereinflüssen in Höhe von 1,6 Mrd. € belastet, denen im Vorjahr Aufwendungen in Höhe von 1,5 Mrd. € gegenüber standen. Höheren Sondereinflüssen, v. a. im Zusammenhang mit dem Genehmigungsprozess zum Zusammenschluss mit Sprint, standen geringere Sondereinflüsse im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen gegenüber.
- Die Abschreibungen lagen mit 17,7 Mrd. € um 3,8 Mrd. € über dem Niveau des Vorjahres. Der deutliche Anstieg resultiert insbesondere aus den infolge der Anwendung von IFRS 16 zu erfassenden Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte. Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen um 0,5 Mrd. € über dem Vorjahr, in welchem Abschreibungen auf Finanzierungs-Leasing-Vermögenswerte enthalten waren. Im Vorjahr waren um 0,3 Mrd. € höhere Wertminderungen enthalten.

KONZERNÜBERSCHUSS

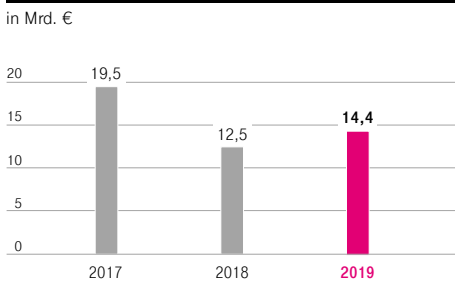
- Der Konzernüberschuss erhöhte sich um 1,7 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verbesserte sich um 0,7 Mrd. € auf minus 2,2 Mrd. €. Positiven Bewertungseffekten aus eingebetteten Derivaten der T-Mobile US stand ein vermindertes Zinsergebnis aufgrund der Anwendung von IFRS 16 gegenüber. Zudem war das Vorjahr in Höhe von 0,6 Mrd. € durch einen im Schiedsverfahren Toll Collect vereinbarten Vergleich belastet.
- Der Steueraufwand in Höhe von 2,0 Mrd. € steht einem Vorjahreswert von 1,8 Mrd. € gegenüber.
- Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis liegt mit 1,4 Mrd. € um 0,2 Mrd. € über dem Vorjahreswert.
- Das bereinigte Ergebnis je Aktie beträgt 1,04 € und liegt damit über dem Wert des Vorjahres von 0,96 €.

^a Seit dem 1. Januar 2019 kommt der neue Rechnungslegungsstandard IFRS 16 „Leases“ zur Anwendung. Aufgrund dessen hat sich die Definition einiger unserer finanziellen Leistungsindikatoren geändert. Für die neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt. Für 2017 liegen keine Vergleichswerte der AL-Kennziffern vor.

Netto-Finanzverbindlichkeiten

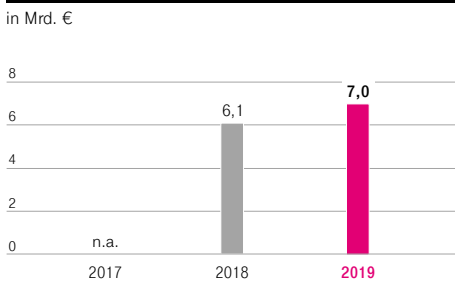


Cash Capex

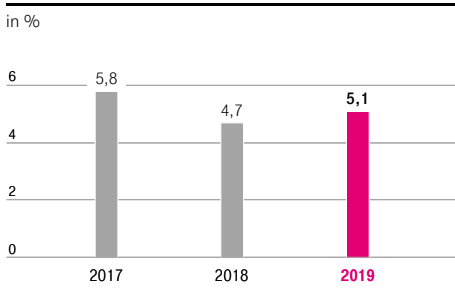


Free Cashflow AL^a

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)



ROCE



NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2018 von 55,4 Mrd. € auf 76,0 Mrd. €.
- Die Passivierung von Leasing-Verbindlichkeiten im Rahmen der Anwendung von IFRS 16 erhöhte die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 15,6 Mrd. €.
- Ebenfalls erhöhend wirkten im Wesentlichen die Dividendenausschüttungen – inkl. an andere Gesellschafter von Tochterunternehmen – (3,6 Mrd. €), Verbindlichkeitszugänge aus Leasing-Verhältnissen (5,5 Mrd. €), der Erwerb von Spektrum (3,2 Mrd. €), Währungseffekte (0,7 Mrd. €) sowie der Erwerb der Tele2 Netherlands (0,4 Mrd. €).
- Reduzierend wirkte im Wesentlichen der Free Cashflow (10,1 Mrd. €).

CASH CAPEX

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich um 1,9 Mrd. € auf 14,4 Mrd. €.
- Im Berichtsjahr erfolgten Auszahlungen für Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 1,2 Mrd. €, v. a. im operativen Segment USA. Für die in Deutschland im Jahr 2019 erworbenen Spektrumlizenzen im Wert von 2,2 Mrd. € wurden jährliche Ratenzahlungen bis 2030 vereinbart; 0,1 Mrd. € wurden im Berichtsjahr gezahlt. Im Vorjahr erfolgten Auszahlungen für Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 0,3 Mrd. €, ebenfalls v. a. in den USA.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben erhöhte sich der Cash Capex um 0,9 Mrd. €, v. a. im operativen Segment USA, im Wesentlichen aufgrund des beschleunigten Infrastrukturausbaus für das 600 MHz-Spektrum, womit auch die Basis für den 5G-Ausbau geschaffen wird. Auch in den anderen operativen Segmenten wurden anhaltend hohe Investitionen, jeweils im Rahmen des Ausbaus und der Modernisierung unserer Netze, getätigt.

FREE CASHFLOW AL^a

(VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)

- Der Free Cashflow AL stieg um 0,9 Mrd. € auf 7,0 Mrd. €.
- Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit erhöhte sich deutlich. Die Erhöhung resultierte aus der positiven Entwicklung des operativen Cashflows, der von der guten Geschäftsentwicklung unserer operativen Segmente, insbesondere der USA, profitierte.
- Der gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Mrd. € höhere Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) belastete den Free Cashflow AL. Die Erhöhung resultierte v. a. aus dem operativen Segment USA.
- Effekte aus der Währungsumrechnung beeinflussten die Entwicklung des Free Cashflow AL insgesamt positiv.

ROCE

- Unsere zentrale Steuerungsgröße Kapitalrendite (ROCE) erhöhte sich im Berichtsjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 5,1 %.
- Ursache für diese positive Entwicklung war eine deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses (NOPAT), welches sich im Vergleich zum Vorjahr prozentual stärker erhöhte als das durchschnittlich im Jahresverlauf gebundene Vermögen (NOA).
- Die positive Entwicklung des NOPAT ist v. a. getrieben durch die deutliche Steigerung des EBIT. Zusätzlich positiv wirkte die Entwicklung des Ergebnisses aus at equity bilanzierten Unternehmen, welches 2018 durch den geschlossenen Vergleich zur Beendigung des Schiedsverfahrens komplexes Toll Collect belastet war.
- Das durchschnittliche NOA stieg 2019 v. a. aufgrund unserer Spektrumerwerbe sowie einer Erhöhung des operativen Working Capital. Insgesamt spiegelt die Entwicklung des NOA unser weiterhin hohes Investitionsvolumen wider.

Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

^a Seit dem 1. Januar 2019 kommt der neue Rechnungslegungsstandard IFRS 16 „Leases“ zur Anwendung. Aufgrund dessen hat sich die Definition einiger unserer finanziellen Leistungsindikatoren geändert. Für die neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt. Für 2017 liegen keine Vergleichswerte der AL-Kennziffern vor.

KONZERNSTRUKTUR

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND SEGMENTSTRUKTUR

Geschäftstätigkeit. Wir gehören mit 184 Millionen Mobilfunk-Kunden, 28 Millionen Festnetz-Anschlüssen und 21 Millionen Breitband-Kunden zu den führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen weltweit. Unseren Privatkunden bieten wir Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz/Breitband, Mobilfunk, Internet und Internet-basiertes Fernsehen sowie ICT-Lösungen für Groß- und Geschäftskunden. Dabei richten wir uns international aus und sind in über 50 Ländern vertreten. Im Geschäftsjahr 2019 haben wir mit weltweit 210.533 Mitarbeitern (31. Dezember 2019) einen Umsatz von 80,5 Mrd. € erwirtschaftet – 69,5 % davon außerhalb Deutschlands.

Das Festnetz-Geschäft umfasst alle Bereiche rund um die Sprach- und Datenkommunikation durch Festnetz- bzw. Breitband-Technik; dazu vertreiben wir sowohl Endgeräte und sonstige Hardware als auch Dienste an Wiederverkäufer. Im Mobilfunk-Geschäft bieten wir Privat- und Geschäftskunden mobile Sprach- und Datendienste an; hinzu kommt der Verkauf von Mobilfunk-Geräten und anderer Hardware. Wir vertreiben Mobilfunk-Dienste auch an Wiederverkäufer sowie an Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und an Dritte vermarkten (Mobile Virtual Network Operator, MVNO). Unsere Großkundensparte T-Systems betreibt mit einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen die Informations- und Kommunikationstechnik für global aufgestellte Unternehmen und öffentliche Institutionen.

Das Fundament für unsere verantwortungsvolle Unternehmensführung und den geschäftlichen Erfolg bilden unsere gemeinsamen Unternehmenswerte und unsere Leitlinien, die wie folgt lauten:

- Kunden begeistern und Dinge einfacher machen
- Integrität und Wertschätzung leben
- Offen zur Entscheidung – gemeinsam umsetzen
- An die Spitze! Leistung anerkennen – Chancen bieten
- Ich bin die Telekom – auf mich ist Verlass

Wir wollen ein nachhaltig wachsendes Unternehmen sein, das seine Kunden begeistert, für seine Anleger Werte schafft und in dem die Mitarbeiter gerne arbeiten.

Segmentstruktur. Unsere Finanzberichterstattung steht im Einklang mit unserer Konzernstrategie und ist in folgender Struktur organisiert:



Unser Konzern ist in fünf operative Segmente sowie das Segment Group Headquarters & Group Services gegliedert, die wir nachfolgend im Detail erläutern.

Unser operatives Segment **Deutschland** umfasst sämtliche Aktivitäten des Festnetz- und Mobilfunk-Geschäfts für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland. Ein weiterer Fokus liegt auf dem Wholesale-Geschäft, in dessen Rahmen Telekommunikationsvorleistungen für Carrier und andere operative Segmente in unserem Konzern erbracht werden. Eigene Vertriebsgesellschaften für Privat- und Geschäftskunden ermöglichen einen kundenzentrierten Vertriebsgang. Mit der Bündelung des Services wird ein weiterer Fokus auf die Kundenzufriedenheit sowie Qualitätssicherung gelegt. Der Netzausbau für Mobilfunk und Festnetz erfolgt durch den Geschäftsbereich Technik innerhalb des operativen Segments Deutschland. Als Wegbereiter der Digitalisierung bietet das operative Segment Deutschland seinen Kunden ein individuelles Service- und Produkt-Portfolio an, mit dem Ziel, gleichzeitig innovativ, sicher und einfach zu sein.

Unser operatives Segment **USA** umfasst sämtliche Mobilfunk-Aktivitäten auf dem US-amerikanischen Markt. T-Mobile US ist dort der drittgrößte Anbieter. Die verschiedenen „Un-carrier“-Initiativen der letzten Jahre begründen die sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung. Im Dezember 2019 hat T-Mobile US das erste landesweite 5G-Netz der USA in Betrieb genommen. Am 29. April 2018 hat T-Mobile US bekannt gegeben, dass sie mit Sprint Corp. eine verbindliche Vereinbarung über einen Unternehmenszusammenschluss abgeschlossen haben. T-Mobile US geht davon aus, durch den Zusammenschluss ihr landesweites 5G-Netz weiter ausbauen, Innovationen beschleunigen und die Wettbewerbsfähigkeit steigern zu können.

Der Vollzug unserer **Vereinbarung zum Zusammenschluss mit Sprint** steht unter dem Vorbehalt der Genehmigungen der Regulierungs- und Kartellbehörden sowie weiterer Vollzugsbedingungen. Am 18. Juni 2018 haben wir das sog. „Public Interest Statement“, in dem wir die Vorteile der Transaktion für die Allgemeinheit darlegen, sowie die Genehmigungsanträge beim US-amerikanischen Regulierer Federal Communications Commission (FCC) eingereicht. Die formelle Genehmigung durch die FCC erfolgte am 16. Oktober 2019. Im Juni 2019 haben die Generalstaatsanwälte von 13 US-Bundesstaaten und des Regierungsbezirks Washington Klage beim Bundesbezirksgericht in New York gegen T-Mobile US, Deutsche Telekom, Sprint und Softbank Group Corp. eingereicht. Vier weitere Bundesstaaten haben sich in der Zwischenzeit der Klage angeschlossen, während die Generalstaatsanwälte von Mississippi, Colorado, Nevada und Texas ihre Beteiligung nach einem Vergleich mit T-Mobile US zurückgezogen haben. Nach unserer Einschätzung ist die Klage unbegründet. Am 26. Juli 2019 haben wir mit dem US-amerikanischen Justizministerium (Department of Justice) eine Vereinbarung über Auflagen geschlossen (sog. „Consent Decree“), welche noch durch das US-Bundesgericht in Washington bestätigt werden muss. Die Behörde verzichtet damit auf die nach US-amerikanischem Recht vorgesehene Möglichkeit, gegen die Transaktion zu klagen. Zeitgleich wurden mehrere Vereinbarungen mit dem US-amerikanischen Fernsehsatellitenbetreiber DISH Networks geschlossen, in denen Auflagen für den Zusammenschluss umgesetzt werden. Nach Abschluss der Gerichtsverfahren gehen wir davon aus, den Zusammenschluss im zweiten Quartal 2020 vollziehen zu dürfen.

Unser operatives Segment **Europa** umfasst sämtliche Festnetz- und Mobilfunk-Aktivitäten der Landesgesellschaften in Griechenland, Rumänien, Ungarn, Polen, der Tschechischen Republik, Kroatien, der Slowakei, Österreich, Nordmazedonien und Montenegro. Unsere Landesgesellschaft in Albanien haben wir zum 7. Mai 2019 veräußert. Somit sind wir nun in allen unseren Landesgesellschaften integrierter Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen. Neben dem Privatkundengeschäft bieten die meisten Landesgesellschaften auch ICT-Lösungen für Geschäftskunden an. Im Rahmen unseres internationalen Wholesale-Geschäfts vertreiben wir als Telekom Global Carrier (TGC), Telekommunikationsvorleistungen sowohl an unsere operativen Segmente als auch an Dritte.

Als einer der führenden ICT-Dienstleister bietet unser operatives Segment **Systemgeschäft** ein integriertes Produkt- und Lösungs-Portfolio für Geschäftskunden. Mit Angeboten aus den Geschäftsfeldern Connectivity, Digital Solutions, Cloud & Infrastructure und Security sowie strategischen Partnerschaften begleiten wir unsere Kunden in digitale Geschäftsmodelle. Seit 2018 führen wir ein umfangreiches Transformationsprogramm durch. Im Rahmen dessen haben wir unsere Organisation und Abläufe neu ausgerichtet sowie Kapazitäten angepasst und eine neue Strategie für unser Portfolio entwickelt. Insgesamt zehn Portfolio-Einheiten verantworten sowohl unser klassisches IT- und Telekommunikationsgeschäft als auch unsere Wachstumsfelder (Public Cloud, Internet der Dinge (IoT), Digital Solutions inklusive Health, Security, SAP, Classified ICT und Road Charging).

Unser operatives Segment **Group Development** hat das Ziel, Einheiten bzw. Beteiligungen aktiv zu steuern und wertsteigernd zu entwickeln – ihnen soll das nötige Maß an unternehmerischer Freiheit eingeräumt und so ihre strategische Weiterentwicklung gefördert werden. In diesem Zuge wurde innerhalb des Segments die Einheit GD Towers geschaffen, welche die Deutsche Funkturm (DFMG) und das niederländische Funkturmgeschäft umfasst. Zudem hat T-Mobile Netherlands die Tele2 Netherlands am 2. Januar 2019 übernommen. Die nun größere T-Mobile Netherlands ist in einer stärkeren Position, um den Kunden kombinierte Produkte aus Festnetz- und Mobilfunk-Services anzubieten. Ebenso bei Group Development angesiedelt sind die Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) sowie die Konzernfunktionen Mergers & Acquisitions und Strategisches Portfolio-Management. Unsere Beteiligung an Ströer SE & Co. KGaA wurde im August 2019 zur Besicherung der bestehenden Pensionsverpflichtungen der Deutschen Telekom als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V., die Treuhandeinrichtung des Konzerns, eingebracht.

Group Headquarters & Group Services umfasst alle Konzerneinheiten, die nicht direkt einem der operativen Segmente zugeordnet sind und berichtet auch über unseren Vorstandsbereich „Technologie und Innovation“. Als Richtungs- und Impulsgeber definiert Group Headquarters die strategischen Vorgaben für den Konzern, stellt sicher, dass diese eingehalten werden, und bearbeitet ausgewählte Konzernprojekte. Group Services erbringt seine Leistungen als Dienstleister für den Konzern; dazu zählen neben den von Deutsche Telekom Services Europe erbrachten typischen Dienstleistungen wie Finanzbuchhaltung, Personal-Service und operativem Einkauf auch Vermittlungsdienstleistungen durch unseren Personaldienstleister Vivento. Dieser vermittelt zum einen Mitarbeiter, hauptsächlich Beamte, in externe Beschäftigungsverhältnisse, v. a. in den öffentlichen Dienst. Zum anderen vermittelt Vivento auch gezielt intern, um fachliches Know-how in unserem Konzern zu halten und den Einsatz externer Mitarbeiter zu reduzieren. Darüber hinaus gibt es die Bereiche Group Supply Services (GSUS) für unser Immobilien-Management und unseren strategischen Einkauf sowie MobilitySolutions als Komplettanbieter von Fuhrpark-Management und Mobilitätsleistungen.

In unserem Vorstandsbereich „Technologie und Innovation“ sind die übergreifenden Funktionen Technologie, Innovation und IT unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft zusammengefasst. Hierzu gehören u. a. die Deutsche Telekom IT mit internen nationalen IT-Projekten unseres Konzerns als Schwerpunkt und unsere zentrale Innovationseinheit Product Innovation and Customer Experience (PIC), die mit unseren operativen Segmenten eng zusammenarbeitet, um Themen wie Digitalisierung, Big Data, Software Defined Networks, Virtualisierung und Cloud-Services voran zu bringen. Im Innovation Hub (IHUB) bündeln wir für eine flexible Innovationsentwicklung alle notwendigen Kompetenzen für zukünftige Innovationsprojekte. Darüber hinaus gibt es die Bereiche Network Infrastructure (NWI), Strategy & Technology Innovation (S&TI) und Pan-Net.

NWI führt und betreibt ein weltweites Netzwerk, um Wholesale-Kunden Sprach- und Datenkommunikation anzubieten. S&TI sorgt für die effiziente und kundengerechte Forschung und Bereitstellung von Technologien, Plattformen und Services für Mobilfunk und Festnetz. Pan-Net ist verantwortlich für das gemeinsame paneuropäische Netz und für die Entwicklung und Bereitstellung von Services für unsere europäischen Landesgesellschaften.

Änderungen in der Organisationsstruktur im Jahr 2020. Das Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden soll im Jahr 2020 neu aufgestellt werden. Zur konsequenten Umsetzung unserer Konzernstrategie im Feld „Führend bei Geschäftskunden-Produktivität“ sehen die Veränderungen vor, im operativen Segment Deutschland eine neue Einheit für Geschäftskunden zu etablieren und dort die bisher im operativen Segment Systemgeschäft erfassten „TC Services“ und „Classified ICT“, mit Ausnahme einiger Aktivitäten im Bereich des Classified IT-Projektgeschäfts, zu integrieren. Der Übergang betrifft sowohl das nationale als auch das internationale Telekommunikationsgeschäft von T-Systems. Gleichzeitig sollen die Portfolio-Einheiten „Security“ und „IoT“ rechtlich selbstständige Konzerngesellschaften werden. Dies soll die Entscheidungsstrukturen vereinfachen und ein agileres Auftreten am Markt ermöglichen. Zusätzlich werden die bisher im Wesentlichen im operativen Segment Europa bzw. im Segment Group Headquarters & Group Services ausgewiesenen Teilbereiche Telekom Global Carrier (TGC) bzw. Network Infrastructure (NWI), die zusammen den als „Deutsche Telekom Global Carrier“ (DTGC) bezeichneten Geschäftsbereich bilden, auf die Telekom Deutschland GmbH im operativen Segment Deutschland übertragen. Aus gesellschaftsrechtlicher Perspektive ist der Geschäftsbereich DTGC zurzeit bei der Deutschen Telekom AG angesiedelt. Die Übertragung auf die Telekom Deutschland GmbH soll auf der Grundlage eines abzuschließenden Ausgliederungs- und Übernahmevertrags erfolgen.

LEITUNG UND KONTROLLE

Die Geschäftsverteilung des **Vorstands** sieht zum 31. Dezember 2019 neun Vorstandsbereiche vor. Fünf davon sind die zentralen Führungsbereiche:

- Vorstandsvorsitzender

und die Vorstandsressorts

- Finanzen
- Personal
- Datenschutz, Recht und Compliance
- Technologie und Innovation

Zudem gibt es vier weitere segmentbezogene Vorstandsbereiche:

- Deutschland
- Europa
- T-Systems
- USA und Unternehmensentwicklung.

Veränderungen im Vorstand. Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 21. Februar 2018 beschlossen, den Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden Herrn Timotheus Höttges um weitere fünf Jahre zu verlängern. Die Wiederbestellung von Herrn Höttges zum Vorstandsvorsitzenden wurde zum 1. Januar 2019 wirksam. Weiterhin hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 21. Februar 2018 beschlossen, Herrn Dr. Christian P. Illek mit Wirkung zum 1. Januar 2019 zum neuen Vorstandsmitglied für das Ressort „Finanzen“ zu bestellen.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 13. Juli 2018 beschlossen, Frau Birgit Bohle mit Wirkung zum 1. Januar 2019 zum neuen Vorstandsmitglied für das Ressort „Personal“ und zur Arbeitsdirektorin zu bestellen. Frau Bohle folgt damit auf Herrn Dr. Illek.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 4. September 2018 beschlossen, Herrn Thorsten Langheim mit Wirkung zum 1. Januar 2019 zum Vorstandsmitglied für das neu geschaffene Ressort „USA und Unternehmensentwicklung“ zu bestellen. Seit Jahresanfang 2019 verfügt die Deutsche Telekom AG somit über neun Vorstandsbereiche.

Zusammensetzung des Vorstands zum 31. Dezember 2019

Mitglieder des Vorstands	Ressort
Timotheus Höttges	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Adel Al-Saleh	T-Systems
Birgit Bohle	Personal
Srini Gopalan	Europa
Dr. Christian P. Illek	Finanzen (CFO)
Dr. Thomas Kremer	Datenschutz, Recht und Compliance
Thorsten Langheim	USA und Unternehmensentwicklung
Claudia Nemat	Technologie und Innovation
Dr. Dirk Wössner	Deutschland

Mit Beschluss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG vom 20. Februar 2019 erfolgte die Wiederbestellung von Herrn Srini Gopalan zum Vorstandsmitglied für das Ressort „Europa“ für die Zeit vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2024.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 22. Mai 2019 beschlossen, das Vorstandsressort „Datenschutz, Recht und Compliance“ als Organisationseinheit aufzulösen. Die Bereiche Revision und Risikomanagement wurden dem Vorstandsbereich „Finanzen“ zugeordnet. Der Bereich Sicherheit (Group Security Governance) wurde dem Vorstandsbereich „Technologie und Innovation“ zugeordnet. Die Bereiche Datenschutz, Recht und Compliance wurden dem Vorstandsbereich „Personal“ zugeordnet. Frau Birgit Bohle führt den erweiterten Vorstandsbereich „Personal und Recht“ seit dem 1. Januar 2020. Herr Dr. Thomas Kremer scheidet altersbedingt mit Wirkung zum 31. März 2020 aus dem Konzern aus. Herr Dr. Kremer leitet als Vorstand Datenschutz, Recht und Compliance ab dem 1. Januar 2020 bis zu seinem Ausscheiden aus dem Konzern die Überführung der Bereiche seines Ressorts in die genannten Zielressorts.

Mit Beschluss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG vom 4. September 2019 erfolgte die Verlängerung der ursprünglich dreijährigen Bestellung von Herrn Adel Al-Saleh zum Vorstandsmitglied für das Ressort „T-Systems“ um weitere zwei Jahre bis zum 31. Dezember 2022.

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern erfolgen auf Grundlage der §§ 84, 85 AktG, § 31 MitbestG.

Der **Aufsichtsrat** der Deutschen Telekom AG überwacht die Geschäftsführung des Vorstands und berät ihn. Er setzt sich aus 20 Mitgliedern zusammen: Zehn vertreten die Anteilseigner, zehn die Arbeitnehmer. Die Bestellung der Arbeitnehmervertreter erfolgte zuletzt auf der Delegiertenversammlung am 20. November 2018.

Änderungen der Satzung richten sich nach den §§ 179, 133 AktG und §§ 18, 21 der Satzung. Dabei ist der Aufsichtsrat gemäß § 21 der Satzung ermächtigt, die Satzung ohne Beschluss der Hauptversammlung an neue gesetzliche Vorschriften anzupassen, die für die Gesellschaft verbindlich werden, und Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen.

Das Vergütungssystem unseres Vorstands orientiert sich am langfristigen Erfolg unseres Konzerns. Die Vergütung unseres Aufsichtsrats enthält seit 2013 keine langfristigen Vergütungsbestandteile mehr. Die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017 werden eingehalten.

Die Darstellung der Vorstandsvergütung und der Vergütung des Aufsichtsrats finden Sie im Kapitel „Sonstige Angaben – Vergütungsbericht“.

KONZERNSTRATEGIE

UNSERE KONZERNSTRATEGIE „LEADING EUROPEAN TELCO“

Seit 2014 richten wir unser unternehmerisches Handeln an unserer Strategie „Leading European Telco“ aus – mit dem Ziel, der führende Telekommunikationsanbieter in Europa zu sein.

Mit dieser Strategie sind wir sehr erfolgreich: Gemessen an der Marktkapitalisierung sind wir das wertvollste Telekommunikationsunternehmen in Europa (Stand: 31. Dezember 2019). Im Berichtsjahr konnten wir Umsatz, bereinigtes EBITDA AL und Free Cashflow AL erneut steigern und verzeichnen Wachstum auf beiden Seiten des Atlantiks. Zudem erzielten wir 2019 den höchsten Markenwert unserer Geschichte und nehmen damit Rang 2 im Vergleich der weltweit führenden deutschen Unternehmen ein. Gleichzeitig zeichnen sich aber auch neue Herausforderungen ab, die sowohl uns als Konzern als auch die Gesellschaft betreffen:

- Der parallele Ausbau von Breitband- und Mobilfunk-Infrastruktur (Glasfaser und 5G) erfordert hohe Investitionen und neue Wege in der Umsetzung. Hinzu kommt v. a. in Deutschland der anhaltende öffentliche und politische Druck auf unsere Ausbaustrategie.
- Der Wettbewerb in der Telekommunikationsindustrie wird intensiver: Telekommunikationsunternehmen nutzen Digitalisierung zur Effizienzsteigerung im Kerngeschäft, branchenfremde Unternehmen drängen mit schlanken, Software-basierten Produktionsmodellen in den Markt, Anbieter wie Google und Microsoft betreten das Feld globaler Konnektivität.
- Die zunehmende Datenverfügbarkeit sowie Künstliche Intelligenz eröffnen neue Nutzungsszenarien, sowohl in internen Produktionsprozessen (z. B. datengetriebener Netzausbau) als auch in der Interaktion von Unternehmen mit ihren Kunden (z. B. Hyperpersonalisierung). Gleichzeitig erfordern diese die Entwicklung relevanter Kompetenzen und Fachkräfte sowie neue Maßstäbe für den verantwortungsvollen Umgang mit Daten in der digitalen Gesellschaft.
- Mit wachsender Digitalisierung und zunehmender Verfügbarkeit von Daten steigt das Potenzial für missbräuchliches Verhalten – dies zeigt sich z. B. in der massiven Zunahme von Cyber-Kriminalität, die sich von gezielten Angriffen bis zu Massenkriminalität ausgeweitet haben und auch Stabilität kritischer Infrastruktur gefährden sowie politische Beziehungen beeinflussen.
- Steigende Globalisierung der Wirtschaft, anhaltendes Wachstum der Weltbevölkerung sowie zunehmender Einsatz digitaler Technologien strapazieren verfügbare Ressourcen (Beispiel: Wäre das Internet ein Land, hätte es den sechstgrößten Stromverbrauch auf der Erde) und verlangen ein nachhaltiges, ökologischeres Wirtschaften sowie sozialverantwortliches Handeln.

Diesen Herausforderungen stellen wir uns! Wir setzen unsere Strategie „Leading European Telco“ weiter konsequent um. Wie die nachfolgende Grafik zeigt, erstreckt sich unser Führungsanspruch auf die drei Dimensionen Kundenerlebnis, Technologie und Geschäftskunden-Produktivität. Aus ihnen leiten sich drei spezifische Handlungsfelder ab, mit denen wir die Basis für zukünftiges organisches Wachstum schaffen. Denn nur, wenn wir wachsen, können wir unsere Ertragskraft nachhaltig sichern und den Ansprüchen unserer Kapitalgeber weiter gerecht werden. Unterstützt wird dieses Wachstumsziel durch die zwei Handlungsfelder „Sparen für Investitionen in Wachstum“ und „Vereinfachen, Digitalisieren, Beschleunigen & Verantwortung leben“, die den Rahmen für unser Handeln abstecken. Letzteres wurde im Berichtsjahr um den Aspekt „Verantwortung leben“ ergänzt. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung sind bereits seit Jahren essenzieller Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns (z. B. erstes Klimaschutzziel bereits 1995). Mit der Modifizierung unseres Strategiezielbilds wollen wir dieses nun auch explizit als Kernelement in unsere Konzernstrategie verankern. [SDG 8](#) [SDG 9](#) [SDG 12](#) [SDG 13](#)

Konzernstrategie „Leading European Telco“



STRATEGISCHE HANDLUNGSFELDER

ALLES AUS EINER HAND & TADELLOSER SERVICE

Wir wollen unseren Kunden ein nahtloses und technologieunabhängiges Telekommunikationserlebnis bieten. Deshalb vermarkten wir Festnetz und Mobilfunk in **konvergenten Produkten** (Fixed Mobile Convergence, FMC). Bis zum Ende des Berichtsjahres haben sich in Deutschland rund 4,7 Mio. Kunden für „MagentaEINS“ entschieden: Das sind über 0,4 Mio. Kunden mehr als im Vorjahr. Die Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa konnten 2019 etwa 1,5 Mio. neue Kunden für „MagentaOne“ und vergleichbare FMC-Angebote gewinnen. Weil wir diesen Wachstumspfad weiter beschreiten wollen, arbeiten wir unablässig daran, unser konvergentes Angebot zu verbessern und zu erweitern.

Zusätzlich wollen wir dieses Angebot mit Diensten ergänzen, die einen echten Mehrwert für unsere Kunden bieten. Im Berichtsjahr konnten wir wichtige Meilensteine für dieses Vorhaben setzen. Im Jahr 2018 haben wir in Deutschland unser Angebot „MagentaTV“ hin zu einem Aggregator von linearem Fernsehen mit umfangreichen Funktionalitäten, dem Zugriff auf die größten Abrufvideo-Anbieter sowie exklusiven Sport- und TV-Inhalten neu ausgerichtet. Im Jahr 2019 konnten wir nun auf dieser Basis die Attraktivität, u. a. durch die Intensivierung von Kooperationen mit wichtigen Content-Partnern (u. a. Netflix) sowie perspektivisch durch den Erwerb der Medienrechte für die Fußball-Europameisterschaft 2024, weiter steigern. Der Zuwachs von etwa 0,3 Mio. TV-Kunden in Deutschland zeigt, dass wir mit unserer Aggregator-Strategie auf dem richtigen Weg sind. Das Kundenerlebnis bei der Nutzung unserer Dienste verbessern wir mit unserem neuen, digitalen Sprachassistenten „Hallo Magenta“ bei gleichzeitiger Gewährleistung von Datensicherheit und Integrität der Privatsphäre. Um in Zukunft unser bestehendes Unterhaltungsangebot weiter zu stärken, entwickeln und verproben wir gemeinsam mit unseren Kunden stetig neue Dienste. So auch „MagentaGaming“, das wir 2019 als Beta-Version gelauncht haben.

Unseren Anspruch, tadellosen **Kundenservice** zu leisten, sehen wir ebenso als wichtigen Hebel, um uns vom Wettbewerb zu differenzieren. Daher haben wir in Deutschland im Berichtsjahr mehrere Initiativen zur Qualitätssteigerung des Kundenservices vorgestellt. Dazu gehören: ein verbessertes Self-Service-Angebot, der persönliche Rückruf-Service, SprachID oder das WLAN-Versprechen zur Einrichtung und Optimierung des WLANs Zuhause. Unsere Auszeichnungen im „connect Hotline-Test“ (Platz 1 unter den deutschen Mobilfunk-Anbietern 2019, Ausgabe 5/2019), als „Bester digitaler Kundenservice 2019“ (Platz 1 unter deutschen Telekommunikationsanbietern, Computer Bild, Ausgabe 17/2019) und als „Service-König 2019“ der Telekommunikationsbranche (Deutschland Test von Focus Money, Ausgabe 43/2019) bestätigten unsere Anstrengungen. 2020 werden wir weiter daran arbeiten, mit unserem Kundenservice zu begeistern: Unter anderem wollen wir die Erstlösungsquote bei Kundenanfragen weiter erhöhen. Auch in den USA tragen Maßnahmen, wie z. B. die Einführung des „Team of Experts“-Ansatzes im vergangenen Jahr, ihre Früchte: T-Mobile US liegt bei zahlreichen Umfragen zur Service-Qualität vor den Wettbewerbern (z. B. 17. Mal in Folge Platz 1 unter amerikanischen Mobilfunk-Unternehmen im Kundenservice-Test von J.D. Power) und der Net Promoter Score im Kundenservice befindet sich mit 70 % auf einem Allzeithoch. Dies ist mitunter ein Grund dafür, dass wir 2019 über 4,9 Mio. neue Mobilfunk-Kunden (unter eigener Marke) in den USA gewonnen haben. In unseren europäischen Landesgesellschaften

liegt unser Augenmerk auf einer stärkeren Digitalisierung der Kundeninteraktion. Zu diesem Zweck haben wir unsere Service-App weiterentwickelt, die nach erfolgreicher Markteinführung in allen Ländern das Kundenerlebnis (z. B. durch Selbstverwaltung von Verträgen) verbessert und eine Monetarisierung unserer Angebote (z. B. durch kundenspezifische Ansprache) ermöglicht.

Die **Kundenzufriedenheit** messen wir mit der weltweit anerkannten TRI*M-Methodik. Auf Basis dieser Steuerungsgröße steuern wir die Verbesserung unserer Prozesse im Kundenkontakt sowie unserer Produkte und Dienstleistungen. Gleichzeitig ermitteln wir darüber die Loyalität unserer Kunden zur Deutschen Telekom. Die Ergebnisse werden in einer Kennzahl dargestellt: dem TRI*M-Index, auf einer Skala von minus 66 bis plus 134 Punkten. Zum Ende des Berichtsjahres lag der Wert bei 67,3 Punkten gegenüber einem angepassten Ausgangswert von 68,5 Punkten – bezogen auf äquivalente Berechnungsgrundlagen beider Werte. Für die kommenden Jahre ist unser Ziel, die Kundenzufriedenheit wieder zu verbessern.

INTEGRIERTE GIGABIT-NETZE

Konvergente Produkte benötigen **integrierte Netze**. Deshalb bauen wir unsere Fest- und Mobilfunknetze konsequent aus und verzahnen sie miteinander. So können wir unseren Kunden jederzeit und überall die schnellstmögliche Verbindung in hervorragender Qualität anbieten. In Europa und den USA investieren wir 13 Mrd. € v. a. in den Aufbau und Betrieb von Netzen (Gebühren für Spektrum nicht berücksichtigt), davon entfallen rund 5,5 Mrd. € allein auf Deutschland. Damit investieren wir mehr als jeder unserer Wettbewerber in Deutschland. Für hervorragende Qualität gehen wir im Ausbau auch neue Wege, z. B. mit innovativen Technologien wie Festnetz-Substitution via Funk, der Nutzung von Künstlicher Intelligenz für den bedarfsgerechten Infrastrukturausbau sowie Kooperationen und Joint Ventures. Eine integrierte Steuerung verbessert die Auslastung unserer Infrastruktur und erhöht die Effizienz in Betrieb und Wartung. [SDG 9](#)

Glasfaser-basierte **Festnetze** sind die Grundlage für ein integriertes Netzerlebnis. In nahezu allen unseren europäischen Landesgesellschaften sind wir führend im Ausbau von Glasfaser-Anschlüssen in über 8 Mio. Haushalten: So können wir z. B. in Ungarn mit 2,2 Mio. Haushalten über 43 % der Haushalte mit einem Glasfaser-Anschluss versorgen. Im operativen Segment Deutschland betreiben wir mit weit über 500.000 Glasfaserkabel-Kilometern das größte Glasfasernetz Europas. Im Berichtsjahr haben wir unser Netz zudem mithilfe der Vectoring-Technologie weiter ausgebaut. Damit kommen wir unserem Highspeed-Versprechen, rund 80 % der privaten Haushalte in Deutschland mit mindestens 50 MBit/s zu versorgen, nach. Zudem erfolgt die Umstellung von Bestandskunden auf IP-basierte Lösungen schrittweise und im Einvernehmen mit dem Kunden. Für den Privatkundenmarkt haben wir die Migration in Deutschland im Jahr 2019 wie geplant abgeschlossen. Europaweit sind bereits fünf Landesgesellschaften (Ungarn, Kroatien, Slowakei, Nordmazedonien und Montenegro) vollständig auf IP-basierte Anschlüsse migriert – in Griechenland konnten wir die Umstellung 2019 nahezu abschließen.

Im **Mobilfunk** heben wir uns mit unserer herausragenden Netzqualität vom Wettbewerb ab. Regelmäßig schneiden wir bei unabhängigen Netztests als Sieger ab. In Deutschland haben wir 2019 erneut die drei großen Netztests von „connect“ (Ausgabe 1/2020), „Chip“ (Ausgabe 1/2020, 10. Mal in Folge) und „Computer Bild“ (Ausgabe 25/2019) gewonnen. In Europa wurden im Berichtsjahr insgesamt acht Landesgesellschaften (Griechenland, Ungarn, Kroatien, Nordmazedonien, Slowakei, Tschechische Republik, Niederlande und Polen) durch die Netzexperten von P3 communications getestet und allesamt mit dem Prädikat „Best-in-Test overall“ ausgezeichnet. Darüber hinaus ging T-Mobile US im OpenSignal Test 2019 „Upload Speed Experience“ als Sieger hervor. Weil wir diese Ergebnisse auch in Zukunft erzielen wollen, bauen wir unsere LTE-Netze weiter aus: In unseren europäischen Landesgesellschaften planen wir, bis Ende 2021 99 % der Bevölkerung mit LTE zu versorgen; in Deutschland wollen wir dieser Ambition bei der Haushaltsabdeckung sogar bereits Ende 2020 nachkommen.

Mit dem **Kommunikationsstandard der 5. Generation (5G)** schaffen wir ein mobiles Netz mit sehr hoher Zuverlässigkeit, extrem kurzer Reaktionszeit sowie hohen Datendurchsatzraten. Dafür werden die Netzfunktionen vom Zugangsmedium (z. B. Glas, Kupfer oder Luft) entkoppelt. Durch verteilte Rechenleistung im Netz (Mobile Edge Computing) und dedizierte Netzschichten für einzelne Anwendungen (Network Slicing) schafft 5G die Grundlage für Zukunftstechnologien wie virtuelle Realität, autonomes Fahren und das Internet der Dinge. Unser Ziel ist, gemeinsam mit der Politik und Industrie, die leistungsfähigste Digitalinfrastruktur für Deutschland aufzubauen – in den Städten und auf dem Land. Dafür haben wir bereits mit einer Investition von rund 3 Mrd. € in Frequenzlizenzen v. a. in Deutschland, den USA und Österreich einen wichtigen Grundstein gelegt. In den USA wollen wir unsere Ausgangssituation für den Ausbau von 5G durch den im Jahr 2018 vereinbarten Zusammenschluss mit Sprint und die damit einhergehende Erweiterung unseres bestehenden Spektrums deutlich verbessern können. Auch im Ausbau kommen wir unserem Anspruch der Technologie-Führerschaft nach und haben 5G, mit dem Launch in Österreich, als erstes Telekommunikationsunternehmen in Europa live geschaltet (mittlerweile 31 Standorte in Österreich). Im Dezember 2019 startete T-Mobile US das erste landesweite 5G-Netzwerk in den USA mit einer Netzabdeckung von mehr als 200 Millionen Einwohnern. In Deutschland haben wir bisher rund 450 5G-Antennen aufgebaut. Daneben sind rund drei Viertel unserer Standorte bereits für die 5G-Nutzung vorbereitet. Für Kunden verfügbar ist 5G aktuell in acht Städten: Berlin, Köln, Hamburg, München, Frankfurt am Main, Bonn, Leipzig und Darmstadt. Zusätzlich zu den hohen Investitionen in Frequenzlizenzen werden wir die erforderlichen, hohen Investitionen in den Ausbau der 5G-Infrastruktur tätigen. Dabei benötigen wir Rahmenbedingungen, die fair und verlässlich sind.



SICHERE ICT-LÖSUNGEN & STARK IM NETZ DER DINGE

Im Berichtsjahr konnten wir erneut unsere Marktführerschaft (gemessen am Umsatz) im Bereich Telekommunikationsservices in Deutschland aufrechterhalten. Die fortschreitende Digitalisierung von kritischen Prozessen innerhalb von Unternehmen und Unternehmensverbänden setzt sichere und zuverlässige globale Konnektivität voraus. Wir bleiben verlässlicher Partner der deutschen Industrie mit einem Produkt-Portfolio an internationalen Kommunikationslösungen, das die Stärken unserer nationalen Netzinfrastruktur mit unseren internationalen Netzen kombiniert.

Darüber hinaus konnten wir im operativen Segment Deutschland das Wachstum bei IT-Umsätzen im Geschäftskundenbereich fortsetzen (plus 19 % gegenüber 2018). Mit unseren IT-Lösungen für Kleinunternehmen, Mittelständler und Großkonzern helfen wir unseren Geschäftskunden, die Technologien der Zukunft gewinnbringend für sich zu nutzen. Fokusthemen wie das Internet der Dinge und Cyber-Sicherheit gewinnen dabei zunehmend an Relevanz. [SDG 8](#)

Unser Geschäft mit „klassischen“ IT-Outsourcing-Dienstleistungen für internationale Großkunden entwickelt sich seit einigen Jahren rückläufig. Hauptgrund dafür ist die anhaltend hohe Wettbewerbsintensität. Unser operatives Segment Systemgeschäft durchläuft deshalb aktuell eine tiefgreifende Transformation, die im Kern vier Hebel beinhaltet: die portfolioorientierte Steuerung des Geschäfts, die Integration unserer Vertriebsorganisation, die Reduktion von Querschnittskosten durch Verschlanung von Prozessen und Hierarchie-Ebenen sowie eine deutliche Erhöhung des Automatisierungsgrads in der Leistungserbringung mit erhöhtem Off-/Nearshore-Anteil. Im Berichtsjahr haben wir hier bereits große Fortschritte erzielt, die sowohl in erhöhter Effizienz als auch im Auftragseingang ersichtlich sind: Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir eine Steigerung eingehender Aufträge um knapp 8 % auf 7,3 Mrd. € verzeichnen.

Um die Konzernstrategie im Feld „Führend bei Geschäftskunden-Produktivität“ weiterhin konsequent umzusetzen und die positive Entwicklung zu manifestieren, haben wir im Jahr 2019 zusätzliche strukturelle Maßnahmen angestoßen:

- Wir wollen unsere Geschäftskunden mit „Konnektivität aus einer Hand“ bedienen. Dafür schaffen wir im Jahr 2020 eine integrierte Einheit: T-Systems löst die beiden Portfolio-Einheiten „TC Services“ und „Classified ICT“, mit Ausnahme einiger Aktivitäten im Bereich des Classified IT-Projektgeschäfts, aus dem Unternehmen und beide Einheiten gehen in den Geschäftskundenbereich des operativen Segments Deutschland über. Der Übergang betrifft sowohl das nationale als auch das internationale Telekommunikationsgeschäft von T-Systems. Dies befähigt uns, unsere Dienstleistungen noch besser auf unsere Kunden auszurichten, in dem wir eine durchgängige Verantwortung – von der Produktentwicklung über Service Delivery Management bis zum technischen Vertrieb – etablieren und somit Schnittstellen reduzieren. Außerdem erwarten wir eine höhere Skalierung und mehr Wettbewerbsfähigkeit durch Mengeneffekte, sowie den Vorteil, unsere Wachstumsfelder (z. B. SD-WAN, Cloud Connect) durch eine standardisierte Produktion noch zielgerichteter adressieren zu können.
- Gleichzeitig wollen wir sicherstellen, dass wir in den schnelllebigen Wachstumsmärkten „Internet der Dinge (IoT)“ und „Sicherheit (Security)“ flexibel agieren können. Zu diesem Zweck sollen die beiden Portfolio-Einheiten „Security“ und „IoT“ rechtlich selbstständige Konzerngesellschaften werden.

Die geplanten Veränderungen sind ein wichtiger Schritt für die Transformation der T-Systems, die auch im nächsten Jahr konsequent fortgesetzt wird.

UNTERSTÜTZENDE HANDLUNGSFELDER

SPAREN FÜR INVESTITIONEN IN WACHSTUM

Künftiges Wachstum bedarf ausreichender Investitionen. Dafür investieren wir in die eigene Innovationskraft, integrieren aber auch erfolgreich Neues von außen. Dank unserer strengen Kostendisziplin erwirtschaften wir die Mittel, die wir brauchen, um diese Investitionen zu finanzieren und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Unseren Weg der Kostentransformation beschreiten wir deshalb konsequent weiter. Langfristig wollen wir auch in puncto Effizienz der führende Telekommunikationsanbieter in Europa sein.

Unser **Beteiligungs-Portfolio** steuern wir wertorientiert. Geschäftsfelder, die wir in unserem Konzern nicht angemessen weiterentwickeln können, werden veräußert. Dementsprechend haben wir die Landesgesellschaft in Albanien als einzige reine Mobilfunk-Gesellschaft zum 7. Mai 2019 verkauft. Im Gegenzug unterstützen wir unsere Wachstumsambitionen durch Beteiligungen und Akquisitionen. So haben wir im Berichtsjahr unsere Energie darauf gelenkt, die zuletzt getätigten Akquisitionen in Österreich (UPC Austria) und den Niederlanden (Tele2 Netherlands) durch die Integration in unser operatives Geschäft zu einem echten konvergenten Angebot weiterzuentwickeln. Für unsere Kunden in Österreich wird dies durch die Markenneueinführung von „Magenta Telekom“ erlebbar.

Im US-Mobilfunk-Markt wollen wir unsere Schlagkraft durch den im Jahr 2018 vereinbarten Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint steigern. Mit den Genehmigungen der US-amerikanischen Behörden Federal Communications Commission und Department of Justice haben wir im Berichtsjahr einen wesentlichen Meilenstein zur Fortsetzung der Erfolgsgeschichte von T-Mobile US (u. a. 27 aufeinanderfolgende Quartale mehr als eine Million Neukunden, Zuwachs von über 200 % Marktkapitalisierung in den letzten 5 Jahren) erreicht. Durch die geplante Zusammenlegung der Geschäftstätigkeiten unter einer neuen, größeren T-Mobile US wollen wir die Strategie zur erfolgreichen Weiterentwicklung unseres USA-Geschäfts konsequent fortsetzen, die kundenorientierte „Un-carrier“-Strategie stärken sowie die 5G-Technologie in den USA schneller und besser als der Wettbewerb ausrollen. Die mit dem Zusammenschluss einhergehenden Synergien werden auf einen Barwert von rund 43 Mrd. US-\$ (nach Integrationskosten) beziffert.



VEREINFACHEN, DIGITALISIEREN, BESCHLEUNIGEN & VERANTWORTUNG LEBEN

Einfachheit bei den Angeboten und bei der Organisation macht die digitale Transformation unseres Kerngeschäfts leichter. So erhöhen wir unsere **Umsetzungsgeschwindigkeit** – sowohl bei der Interaktion mit dem Kunden als auch bei der Umsetzung neuer, strategischer Initiativen. Deshalb wollen wir einfacher, digitaler und schlussendlich agiler werden.

Einfachheit hat für uns zwei Stoßrichtungen. Zum einen wollen wir unseren Kunden intuitiv bedienbare Produkte und leicht verständliche Tarife, wie z. B. „MagentaEINS“, „MagentaTV – Einfach Eins für alles“ oder den unbegrenzten Tarif „MagentaMobil XL“, bieten. In Zukunft wollen wir die Produktkomplexität noch einmal erheblich reduzieren. Zum anderen wollen wir intern möglichst effizient, d. h. zeit- und kostensparend agieren. Deshalb werden wir unsere Organisation, Prozesse und Entscheidungsverfahren auf den Prüfstand stellen und, wo immer möglich, weiter optimieren.

Die **Digitalisierung** unseres Kerngeschäfts hilft uns, das Kundenerlebnis zu verbessern und unsere Effizienz zu steigern. Unsere Service-Apps haben wir in Deutschland und Europa als zentrale, digitale Kundenschnittstellen etabliert und das Service-Angebot konsequent ausgebaut, z. B. haben wir eine Funktionalität zur Router-Einrichtung und zum Konnektivitäts-Management ergänzt. Auf dieser Grundlage interagieren wir in unseren europäischen Landesgesellschaften mit über 50 % unserer Kunden digital via Service-App. In Deutschland weist die „MeinMagenta“ App inzwischen knapp 8,5 Mio. Downloads auf und wird z. B. für iOS mit 4,3/5 Sternen bewertet. Darüber hinaus verbucht die im Juli 2018 eingeführte SprachID im telefonischen Kundenservice als weitere Digitalisierungsinitiative seit Einführung über 830.000 Verifikationen. Langfristig zielen wir auf eine nahezu vollständige digitale Transformation aller Wertschöpfungsstufen ab. Dafür implementieren wir eine agile IT und bauen unser Know-how in innovativen Technologien wie Künstlicher Intelligenz konsequent aus. Bereits heute können wir durch datenbasierte Analysen unsere Hardware vorausschauender warten, Kundenbedürfnisse besser verstehen und unsere Netze effizienter managen.

Einfachheit und Digitalisierung erfordern aber auch neue Organisationsformen, Kompetenzen und kulturellen Wandel – konkret bedeutet dies: Wir benötigen neue Fähigkeiten, um die aktuellen und künftigen Herausforderungen zu meistern. Mit Maßnahmen wie z. B. der Einführung der Initiative Youlearn zur Verankerung von selbstgesteuertem Lernen im Berufsalltag haben wir diese Entwicklungen adressiert und die Möglichkeiten für unsere Mitarbeiter, sich weiterzuentwickeln, verbessert. Im Berichtsjahr investierten Mitarbeiter in Deutschland und den europäischen Landesgesellschaften über 3,9 Mio. Lernstunden – das sind im Schnitt 4,5 Arbeitstage. Zudem haben wir mit innovativen Konzepten wie dem „80/20“-Modell (Nutzung von 20 % der Arbeitszeit für konzernweite Initiativen außerhalb des Heimatsbereichs) weitere Grundsteine für zukunftsweisende Formen des Arbeitens gelegt. Denn wir sind überzeugt, dass dies ein wichtiger Bestandteil davon ist, als Arbeitgeber **Verantwortung zu leben**. [SDG 8](#)

Darüber hinaus richten wir zur Wahrnehmung unserer gesellschaftlichen Verantwortung Kernunternehmensprozesse konsequent nachhaltig aus. Mit unserem neuen Konzernprogramm „We care for our planet“ wollen wir effektiv zum Klima- und Ressourcenschutz beitragen und erweitern damit unsere bisherige Klimastrategie. 2019 haben wir z. B. einen geschlossenen Kreislauf zur Wiederverwendung gebrauchter Endgeräte ins Leben gerufen. Damit erhoffen wir uns, dass die Verschwendung von Ressourcen durch ungenutzte Altgeräte in privaten Haushalten deutlich reduziert wird. Bis Ende 2021 planen wir auch, das gesamte Telekom-Netz – vom Mobilfunk bis zum Highspeed-DSL-Netz – vollständig auf Strom aus erneuerbaren Energien umzustellen. In Deutschland gilt dies bereits für 2020. Darüber hinaus setzen wir uns für verantwortungsvolle Digitalisierung ein, z. B. mit unseren Leitlinien für ethische KI, aber auch für Projekte zu digitaler Demokratie. [SDG 13](#) [SDG 16](#)

Zusammenfassend drückt sich unsere Strategie „Leading European Telco“ in unserem Ziel aus

der führende europäische Telekommunikationsanbieter zu sein.

- Wir wollen **führend** sein bei Kundenerlebnis, Technologie und der Realisierung von Produktivitätsfortschritten für unsere Geschäftskunden. Denn nur, wenn wir führend sind, können wir **wachsen** und die Ansprüche unserer Kapitalgeber langfristig erfüllen.
- Möglich wird dieses Wachstum durch den sorgsamen Umgang mit unseren **finanziellen Ressourcen** und die **konsequente Transformation** zu einem einfachen, digitalen und in jeder Hinsicht agilen Unternehmen.
- Wir sind ein verantwortungsbewusster und aktiver Teil der **Gesellschaft**. Wir sind Partner nicht nur auf gesellschaftlicher, sondern auch auf politischer Ebene und tragen zu einer offenen und zukunftsorientierten Weiterentwicklung aller Länder bei, in denen wir aktiv sind. [SDG 8](#)

8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM



809 MITARBEITER

13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ



UMWELT

16 FRIEDEN, GERECHTIGKEIT UND STARKE INSTITUTIONEN



BEZIEHUNGEN

8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM



BEZIEHUNGEN

KONZERNSTEUERUNG

Wir verfolgen das Konzept der wertorientierten Unternehmensführung. Wir wollen einen Ausgleich der unterschiedlichen Erwartungen unserer Interessengruppen sicherstellen, damit genügend Mittel für eine attraktive Dividendenpolitik, den Schuldenabbau, einen verantwortungsvollen Personalumbau sowie Investitionen für ein positives Kundenerlebnis zur Verfügung stehen.

- Die **Aktionäre** erwarten eine angemessene und verlässliche Verzinsung auf ihr eingesetztes Kapital.
- Die **Fremdkapitalgeber** erwarten eine angemessene Verzinsung und die Fähigkeit zur Schuldenrückzahlung.
- Die **Mitarbeiter** erwarten sichere Arbeitsplätze mit Zukunftsperspektiven sowie eine verantwortungsvolle Gestaltung des notwendigen Personalumbaus.
- Die „**Unternehmer im Unternehmen**“ erwarten ausreichende Investitionsmittel, um das zukünftige Geschäft zu gestalten und um Produkte, Innovationen und Services für die Kunden zu entwickeln.
- Die **Gesellschaft** erwartet, dass wir unsere Möglichkeiten ausschöpfen, um die Umwelt zu schützen, ein faires und demokratisches Miteinander zu fördern und die Digitalisierung verantwortungsvoll zu gestalten. [SDG 17](#)

FINANZSTRATEGIE

Ende Mai 2018 haben wir auf unserem Kapitalmarkttag die Finanzstrategie für die Jahre 2018 bis 2021 vorgestellt. Unsere Wachstumsprognose bleibt bis 2021 auf dem hohen Niveau, das wir bereits bei unserem Kapitalmarkttag 2015 für den Zeitraum 2014 bis 2018 prognostiziert hatten.

Zu unserer Finanzstrategie gehören das Erreichen unserer angestrebten Finanzrelationen – relative Verschuldung (Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA) und Eigenkapitalquote – sowie eine Liquiditätsreserve, die mindestens die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Mit diesen klaren Aussagen wollen wir unser Rating in einem Korridor von A- bis BBB halten und den uneingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt sicherstellen.

Für die Aktionäre gibt es – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine nachhaltige Dividendenpolitik. Für das Geschäftsjahr 2019 wollen wir, gemäß unserer im November 2019 aktualisierten Dividendenpolitik, eine Dividende von 0,60 € je dividendenberechtigte Aktie vorschlagen, welche als Basis für die zukünftige Dividendenhöhe dienen wird. Die Dividendenhöhe für die Geschäftsjahre ab 2020 soll das relative Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie reflektieren, wobei eine Dividende von mindestens 0,60 € je dividendenberechtigte Aktie gezahlt werden soll. Diese Dividendenpolitik gilt unabhängig vom Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint. Unseren Aktionären bieten wir damit eine attraktive Rendite und Planbarkeit.

Daneben werden wir Aktienrückkäufe in Betracht ziehen, sowohl von Aktien der Deutschen Telekom AG als auch von Anteilen an T-Mobile US. Bei Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint werden in den ersten drei Jahren jedoch voraussichtlich keine Aktienrückkäufe stattfinden.

Auch für die kommenden Jahre sind weiterhin hohe Gesamtinvestitionen geplant. Der Investitionsspielraum soll genutzt werden, um unsere Breitband-Infrastruktur weiter auszubauen und die Transformation des Unternehmens auf ein IP-basiertes Produktionsmodell voranzutreiben. Im Mobilfunk geschieht der Infrastrukturausbau auf Basis der Standards LTE und 5G, im Festnetz mit Glasfaser und Vectoring. Die Finanzstrategie unterstützt die Transformation unseres Konzerns hin zur „Leading European Telco“. Um nachhaltig Wertzuwachs zu generieren, wollen wir mindestens unsere Kapitalkosten verdienen. Dieses Ziel soll einerseits durch eine Optimierung der Auslastung unseres Anlagevermögens, andererseits durch eine strenge Kostendisziplin und nachhaltiges profitables Umsatzwachstum erreicht werden.



Unsere Finanzstrategie bis 2021



^a Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

^b Bereinigtes Ergebnis je Aktie 2019 als Ausgangspunkt.

^c Nicht relevant in den ersten drei Jahren bei Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint.

^d Nur kurzzeitiges Verlassen des Zielkorridors bei Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint.

STEUERUNGSSYSTEM

Um unsere strategischen Ziele besser setzen und erreichen zu können, verfolgen wir ein konzernweites, wertorientiertes Steuerungssystem. Wir verwenden konkrete Leistungsindikatoren, um den Erfolg zuverlässig und nachvollziehbar zu messen. Einen Überblick über unsere bedeutsamsten finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren geben die folgenden Tabellen und Erläuterungen.

Finanzielle Leistungsindikatoren

		2019	2018	2017	2016	2015
ROCE	%	5,1	4,7	5,8	5,7	4,8
Umsatz	Mrd. €	80,5	75,7	74,9	73,1	69,2
Betriebsergebnis (EBIT)	Mrd. €	9,5	8,0	9,4	9,2	7,0
EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	Mrd. €	24,7	23,1	n.a.	n.a.	n.a.
Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) ^a	Mrd. €	7,0	6,1	n.a.	n.a.	n.a.
Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum)	Mrd. €	(13,1)	(12,2)	(12,1)	(11,0)	(10,8)
Rating (Standard & Poor's, Fitch)		BBB+	BBB+	BBB+	BBB+	BBB+
Rating (Moody's)		Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

AUSWIRKUNGEN DER VERPFLICHTENDEN ERSTANWENDUNG DES RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS IFRS 16 „LEASES“ AUF UNSERE FINANZIELLEN LEISTUNGSINDIKATOREN

Mit der verpflichtenden Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ zum 1. Januar 2019 ergaben sich wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Deutschen Telekom. Zahlungsverpflichtungen aus bisherigen Operating Leasing-Verhältnissen werden abgezinst und als Leasing-Verbindlichkeit passiviert; als finanzielle Verbindlichkeiten erhöhen sie die Netto-Finanzverbindlichkeiten. Zugleich aktiviert der Leasing-Nehmer ein Nutzungsrecht. Bisher im Zusammenhang mit Operating Leasing-Verhältnissen erfasste operative Aufwendungen werden damit in den Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte bzw. in den Zinsaufwendungen für abgezinste Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen erfasst. Das EBITDA wird dadurch deutlich erhöht, ohne dass sich wirtschaftliche Bedingungen verändert haben. In der Kapitalflussrechnung reduziert der Tilgungsanteil der Leasing-Zahlungen aus bisherigen Operating Leasing-Verhältnissen den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit und nicht mehr den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Lediglich die Zinszahlungen verbleiben weiterhin im Cashflow aus Geschäftstätigkeit und damit auch im Free Cashflow.

Die Auswirkungen der verpflichtenden Erstanwendung berücksichtigen wir seit Beginn des Geschäftsjahres 2019 bei der Definition unserer finanziellen Leistungsindikatoren, da die Aufwendungen und Auszahlungen für Leasing-Verhältnisse ein bedeutendes Element unserer Ertrags- und Zahlungskraft sind. Auch wollen wir eine möglichst gute Vergleichbarkeit mit unseren bisher verwendeten Leistungsindikatoren herstellen. Die Messung unserer operativen Leistungskraft erfolgt nun über das „EBITDA after leases“ (**EBITDA AL**) statt über das EBITDA. Bei der Ermittlung des EBITDA AL wird das EBITDA um die Abschreibungen der aktivierten Nutzungsrechte und die Zinsaufwendungen für die passivierten Leasing-Verbindlichkeiten angepasst. Der Leistungsindikator Free Cashflow wurde durch den „Free Cashflow after leases“ (**Free Cashflow AL**) ersetzt. Der Free Cashflow wird hierfür um die Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten angepasst. Zur besseren Vergleichbarkeit unserer Leistungsindikatoren mit den in den Abschlüssen der T-Mobile US nach US GAAP berichteten EBITDA- und Free Cashflow-Größen – wo auch weiterhin Operating- und Finance Leasing-Verhältnisse unterschieden werden – werden Aufwendungen und Tilgungen für Finanzierungs-Leasing-Sachverhalte der T-Mobile US bei der Ermittlung des EBITDA AL und des Free Cashflow AL nicht berücksichtigt.

Eine Überleitung der Definition der bisherigen finanziellen Leistungsindikatoren auf die neue „after leases“-Betrachtung kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

in Mio. €	
	2019
EBITDA	27.120
Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte ^a	(3.181)
Zinsaufwendungen für die passivierten Leasing-Verbindlichkeiten ^a	(796)
EBITDA AL	23.143
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	10.133
Tilgung der Leasing-Verbindlichkeiten ^a	(3.120)
FREE CASHFLOW AL (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)	7.013

^a Ohne Finanzierungs-Leasing-Sachverhalte der T-Mobile US.

Die veröffentlichten Vorjahreswerte wurden im Rahmen der Erstanwendung des IFRS 16 nicht rückwirkend angepasst. Um eine Vergleichbarkeit für die neu definierten Leistungsindikatoren zu ermöglichen, wurden auf Pro-forma-Basis Vergleichswerte für das Vorjahr ermittelt. Hierzu wurden die wesentlichen Effekte der IFRS 16-Anwendung approximativ für das Vorjahr kalkuliert und im Anschluss die für das Berichtsjahr vorgenommene tabellarisch dargestellte Berechnung durchgeführt. Auch konzerninterne Änderungen in der Organisationsstruktur wurden berücksichtigt.

Auch die Ermittlung des **ROCE** war infolge der verpflichtenden Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zu Beginn des Geschäftsjahres 2019 anzupassen. Innerhalb der Ermittlung der NOA werden die aktivierten Nutzungsrechte aus Leasing-Verhältnissen nun mit berücksichtigt. Im Gegenzug entfallen die bisher einbezogenen Barwerte nicht bilanzierter Miet- und Leasing-Verpflichtungen und auch die Korrektur deren Zinsanteile bei der Ermittlung des NOPAT. Im Zuge dieser Anpassungen wurde zu Beginn des Geschäftsjahres die Definition des ROCE geschärft und vereinfacht, indem sich das operative Working Capital ausschließlich aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, den Vorräten sowie den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten ermittelt. Darüber hinaus entfallen sonstige Anpassungen von NOPAT und NOA sowie die sonstigen Vermögenswerte im NOA. Die Auswirkungen der angepassten Ermittlung auf die Höhe des ROCE sind insgesamt gering.

Weitere Informationen zum neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 16 finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden“ im Konzern-Anhang.

RENTABILITÄT

Eine nachhaltige Konzernwertsteigerung haben wir in den mittelfristigen Zielen festgeschrieben und als Kennzahl im gesamten Konzern implementiert. Unsere zentrale Steuerungsgröße ist die Kapitalrendite (**Return On Capital Employed, ROCE**). Um die Kapitalrendite zu ermitteln, wird das operative Ergebnis nach Abschreibungen und kalkulatorischen Steuern (Net Operating Profit After Taxes, NOPAT) ins Verhältnis zum durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögen (Net Operating Assets, NOA) gesetzt.

Unser Ziel ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Renditevorgaben der Fremd- und Eigenkapitalgeber zu verdienen bzw. zu übertreffen. Maßstab für den Verzinsungsanspruch ist der Kapitalkostensatz. Diesen ermitteln wir als gewichteten Durchschnittskostensatz aus Eigen- und Fremdkapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC).

Der **NOPAT** leitet sich als Ergebnisgröße aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unter der Berücksichtigung eines kalkulatorischen Steueraufwandes ab. Er ist ohne Berücksichtigung von Kapitalkosten definiert.

Die **NOA** umfassen alle Vermögenswerte, die direkt zur Umsatzerzielung beitragen. Dazu gehören alle Elemente der Aktivseite der Konzern-Bilanz, welche zur Leistungserbringung erforderlich sind. Das operative Working Capital ermittelt sich aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, den Vorräten sowie den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten. Abgezogen wird der Betrag der sonstigen Rückstellungen, da hierfür kein Verzinsungsanspruch besteht.

Wir sind der Meinung, dass der ROCE die Erwartungen unserer oben beschriebenen vier Interessengruppen am besten widerspiegelt. Die Kennzahl misst, wie effizient wir mit dem eingesetzten Kapital wirtschaften. Gerade für eine langfristige Betrachtung ist ROCE eine sehr aussagekräftige Kennzahl, weil sie beides berücksichtigt: das durch unsere kapitalintensive Infrastruktur gebundene Vermögen und dessen Auslastung. Hieraus wird der entscheidende Vorteil dieser Kennzahl deutlich: Im Fokus steht nicht die absolute Höhe des erzielten Ergebnisses, sondern wie viel Ergebnis das eingesetzte Kapital dabei erbringt.

UMSATZ UND ERGEBNIS

Der **Umsatz** entspricht dem Wert unserer betrieblichen Tätigkeit. Der absolute Umsatz hängt davon ab, wie gut wir unsere Produkte und Dienstleistungen am Markt absetzen können. Die Entwicklung des Umsatzes ist eine wesentliche Größe, um den Unternehmenserfolg zu messen. Neue Produkte und Dienstleistungen sowie zusätzliche Absatzbemühungen sind erst erfolgreich, wenn sie den Umsatz erhöhen.

Das **EBITDA** entspricht dem **EBIT** (Betriebsergebnis) vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. EBIT und EBITDA messen die kurzfristige operative Leistungskraft und den Erfolg der einzelnen Geschäftsbereiche. Um aufgrund der Auswirkungen der IFRS 16 Einführung eine möglichst gute Vergleichbarkeit mit unseren bisher verwendeten Leistungsindikatoren zu erreichen, erfolgt die Messung unserer operativen Ertragskraft seit diesem Geschäftsjahr über das **EBITDA AL**, als ein um Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte und Zinsaufwendungen für passivierte Leasing-Verbindlichkeiten angepasstes EBITDA. Neben diesen absoluten Größen verwenden wir die EBIT- und EBITDA AL-Margen, um diese Kennzahlen im Verhältnis zum Umsatz zu zeigen. Dies lässt einen Vergleich der Ertragskraft von ergebnisorientierten Bereichen unterschiedlicher Größen zu. Durch die Betrachtung des unbereinigten EBIT/EBITDA AL werden auch Sondereinflüsse berücksichtigt. Hierdurch fördern wir den ganzheitlichen Blick auf unsere Kosten. Allerdings überlagern Sondereinflüsse die Darstellung der operativen Geschäftstätigkeit und erschweren somit eine Vergleichbarkeit von Ergebnisgrößen mit Vorjahren. Für eine transparente Darstellung bereinigen wir darum unsere Ergebnisgrößen zusätzlich. Ohne diese Bereinigung sind Aussagen über die künftige Entwicklung der Ertragslage nur eingeschränkt möglich. Ausgehend von den unbereinigten Größen ermitteln wir die jeweils bereinigten Werte.

Die Überleitung des EBITDA AL, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“ in der Tabelle „Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen“.

FINANZIERUNGSSPIELRAUM

Den **Free Cashflow AL** (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) definieren wir als Cashflow aus Geschäftstätigkeit abzüglich Nettozahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen sowie der Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten – ohne Berücksichtigung von Finanzierungs-Leasing-Sachverhalten der T-Mobile US. Der Free Cashflow AL ist ein zentraler Gradmesser für die Fremd- und Eigenkapitalgeber. Er misst das Potenzial zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens, zur Schaffung von organischem Wachstum und für die Dividendenfähigkeit sowie für die Fähigkeit, Verbindlichkeiten zurückzuzahlen.

Der **Cash Capex** (vor Investitionen in Spektrum) entspricht den Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen, die als Teil des Free Cashflows auszahlungsrelevant dargestellt sind.

Ein **Rating** ist eine Beurteilung oder Klassifizierung der Bonität von Schuldtiteln und deren Emittenten nach einheitlichen Kriterien. Die Beurteilung der Bonität durch Rating-Agenturen hat Einfluss auf die Zinshöhe von Schuldtiteln und somit auch auf unsere Fremdkapitalkosten. Wir haben als Teil unserer Finanzpolitik einen Rating-Korridor definiert. Mit einem Rating im Bereich von A- bis BBB (Standard & Poor's, Fitch) bzw. A3 bis Baa2 (Moody's) sind wir überzeugt, grundsätzlich den notwendigen Kapitalmarktzutritt zu haben, um die erforderlichen Finanzierungsmittel zu generieren.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

		2019	2018	2017	2016	2015
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		67,3	67,7	68,6	70,2	67,4
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index) ^a		4,0	4,1	4,1	4,1	4,1
KUNDEN IM FESTNETZ UND MOBILFUNK						
Mobilfunk-Kunden	Mio.	184,0	178,4	168,4	165,0	156,4
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	27,5	27,9	27,9	28,5	29,0
Breitband-Kunden ^{b,c}	Mio.	21,0	20,2	18,9	18,4	17,8
SYSTEMGESCHÄFT						
Auftragseingang	Mio. €	7.329	6.776	5.241	6.851	5.608

^a Erhebung des Engagement-Index per in den Jahren 2019, 2017 und 2015 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

^b Ohne Wholesale.

^c Ab dem zweiten Quartal 2018 berichten wir Breitband-Kunden statt der bisher gezeigten, auf einer Technologie-Sicht basierenden Breitband-Anschlüsse. Die Werte für 2016 und 2017 wurden angepasst.

Wir wollen, dass unsere Kunden zufrieden – wenn nicht sogar begeistert – sind, denn zufriedene Kunden sind Multiplikatoren unseres Unternehmenserfolgs. Als serviceorientiertes, verantwortungsvolles Unternehmen liegen uns die Bedürfnisse und Meinungen unserer Kunden am Herzen und wir wollen sie langfristig an unser Unternehmen binden. Daher messen wir die **Kundenbindung/-zufriedenheit** in unseren Gesellschaften mithilfe der weltweit anerkannten **TRI*M**-Methodik. Die Ergebnisse systematischer Befragungen werden in einer Kennzahl dargestellt: dem TRI*M-Index. Um die hohe Bedeutung der Kundenbindung/-zufriedenheit für unser operatives Geschäft zu unterstreichen, haben wir diese Kennzahl seit 2010 als einen von vier Parametern in die langfristige variable Vergütung (Variable II) für unsere Vorstände aufgenommen. Ebenfalls fließt die Kennzahl als ein Parameter in den seit 2015 neu aufgelegten Long Term Incentive Plan ein, den unsere Führungskräfte (ohne Vorstandsmitglieder) erhalten. Dabei aggregieren wir die für die operativen Einheiten ermittelten TRI*M-Indizes in Annäherung an die jeweiligen Umsatzanteile der Einheiten zu einem TRI*M-Konzernwert. Über einen Zeitraum von vier Jahren partizipieren die berechtigten Führungskräfte dann an der Entwicklung der konzernweiten Kundenbindung/-zufriedenheit.

| Weitere Informationen zur Kundenzufriedenheit finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“.

Unsere Mitarbeiter möchten sich für die Entwicklung des Unternehmens einsetzen und sich mit ihm identifizieren. Wir wollen einen offenen Dialog und einen produktiven Austausch mit unseren Mitarbeitern etablieren: Dabei helfen uns neue Arbeitsformen und moderne Kommunikationsmöglichkeiten sowie regelmäßige Befragungen. Zu den wichtigsten konzernweiten (ohne T-Mobile US) Feedback-Instrumenten für die Beurteilung der **Mitarbeiterzufriedenheit** zählen die regelmäßigen Mitarbeiterbefragungen und die halbjährlich durchgeführte Pulsbefragung. Wir messen den Leistungsindikator Mitarbeiterzufriedenheit in unserem Unternehmen mit dem sog. „**Engagement-Index**“ – abgeleitet aus den Ergebnissen der jeweils letzten Mitarbeiterbefragung. [SDG 8](#)

| Weitere Informationen zur Mitarbeiterzufriedenheit finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“.

Die hohe Bedeutung der Mitarbeiterzufriedenheit für den Unternehmenserfolg hat dazu geführt, dass eine Steuerung und Incentivierung der Vorstände auch über die langfristige variable Erfolgsvergütung (Variable II) eingeführt wurde. Als einer von vier relevanten Parametern fließt das Mitarbeiter-Feedback seit 2010 in die Variable II sowie in den seit 2015 für unsere Führungskräfte (ohne Vorstandsmitglieder) neu aufgelegten Long Term Incentive Plan ein. Auf diese Weise partizipieren die Vorstände und berechtigten Führungskräfte an der Entwicklung der konzernweiten Mitarbeiterzufriedenheit.

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Telekommunikation und Informationstechnologie ist die Entwicklung unseres Konzerns – und damit auch unserer finanziellen Leistungsindikatoren – eng verknüpft mit der Entwicklung der **Kundenzahlen**. Darum sind Kundengewinnung und -bindung unabdingbar für den Erfolg unseres Unternehmens. Wir messen die Entwicklung unserer Kundenzahl entsprechend der Geschäftstätigkeit in unseren operativen Segmenten in unterschiedlichen Ausprägungen: Je nach operativem Segment sind das die Zahl der Mobilfunk-Kunden sowie die Zahl der Breitband-Kunden und Festnetz-Anschlüsse.

In unserem operativen Segment Systemgeschäft verwenden wir den **Auftragseingang** als nichtfinanziellen Leistungsindikator. Dabei definieren und ermitteln wir den Auftragseingang als die Summe aller Beträge der Kundenaufträge, die im Geschäftsjahr eingegangen sind. Der Auftragseingang in Form von langfristig abgeschlossenen Verträgen hat für unseren Konzern eine hohe Bedeutung bei der Abschätzung des Umsatzpotenzials. Damit ergibt sich aus dem Auftragseingang eine recht hohe Planungssicherheit.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft ist im Berichtsjahr um 2,9 % gewachsen – das niedrigste Wachstum seit der Staatsschuldenkrise. Im Vorjahr lag die Wachstumsrate noch bei 3,6 %. Auch in unseren Kernmärkten hat sich das Wachstum abgeschwächt, lag aber unverändert im Plus. Während das Wachstum in Deutschland deutlich unter dem EU-Durchschnitt lag, gehörten Polen, Ungarn und Rumänien unverändert zu den Ländern mit den höchsten Wachstumsraten Europas.

In Deutschland erhöhte sich das BIP gegenüber dem Vorjahr um 0,6 %. Deutschlands exportabhängige Wirtschaft hat unter der Verlangsamung des Welthandels gelitten. Während die Industrieproduktion rückläufig war, blieb die Inlandsnachfrage jedoch stabil – die privaten Konsumausgaben konnten die binnenwirtschaftliche Entwicklung stützen. Die Arbeitslosenquote lag 2019 bei 5,0 % im Jahresdurchschnitt. Die US-Wirtschaft wuchs im Berichtsjahr um 2,3 %, der Arbeitsmarkt ist weiter in guter Verfassung. Die Länder unseres operativen Segments Europa verzeichneten 2019 durchweg ein robustes Wachstum. Die Volkswirtschaften profitierten weiterhin von einem steigenden Binnenkonsum und einer stabilen Nachfrage. Die Lage an den nationalen Arbeitsmärkten in unserem operativen Segment Europa hat sich dank des positiven Wirtschaftswachstums weiter verbessert.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wachstumsraten des BIP und der Arbeits- bzw. Erwerbslosenquoten in unseren wichtigsten Märkten. Für Deutschland wird die Arbeitslosenquote und für die übrigen Länder die Erwerbslosenquote nach ILO-Standard gezeigt.



in %

	BIP 2017 gegenüber 2016	BIP 2018 gegenüber 2017	Schätzung BIP 2019 gegenüber 2018	Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2017	Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2018	Schätzung Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2019
Deutschland	2,5	1,5	0,6	5,7	5,2	5,0
USA	2,4	2,9	2,3	4,4	3,9	3,7
Griechenland	1,5	1,9	1,8	21,5	19,3	17,3
Rumänien	7,1	4,4	4,1	4,9	4,2	3,9
Ungarn	4,3	5,1	4,6	4,2	3,7	3,4
Polen	4,9	5,1	4,1	4,9	3,9	3,5
Tschechische Republik	4,4	2,8	2,5	2,9	2,2	2,1
Kroatien	3,1	2,7	2,9	11,0	8,4	6,9
Niederlande	2,9	2,6	1,7	4,9	3,8	3,4
Slowakei	3,0	4,0	2,7	8,1	6,5	5,8
Österreich	2,5	2,4	1,5	5,5	4,9	4,6

Quellen: Eurostat, Europäische Kommission, nationale Behörden. Stand Januar 2020.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Die Nachfrage nach schnellem Breitband – festnetzgebunden und mobil – ist ungebrochen. Nach Schätzungen von Analysys Mason stieg im Jahr 2019 der Datenverkehr im Festnetz weltweit um 30 %. In Deutschland lag das durchschnittliche Datenvolumen pro Festnetz-Anschluss und Monat im Berichtsjahr nach Schätzungen von Dialog Consult bei 137 Gigabyte – mehr als das fünffache des Datenvolumens vor fünf Jahren. Der mobile Datenverkehr wuchs 2019 laut Analysys Mason weltweit um 70 % und hat sich damit in fünf Jahren mehr als verachtzehnfacht. Für die Telekommunikationsbranche stellen sich gleichzeitig die Herausforderung und die Chance, das starke Volumenwachstum zu monetarisieren.

Die weltweiten Umsätze im Markt für Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) stiegen im Berichtsjahr um 2,5 % auf 3,2 Billionen €. Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) und das European Information Technology Observatory (EITO) erwarten für das Marktsegment Telekommunikation (Dienste und Equipment) 2019 weltweit einen Anstieg von 0,4 % auf 1,7 Billionen € und für das Marktsegment Informationstechnologie (IT) einen Zuwachs um 5,0 %.

In der Europäischen Union (EU) stiegen 2019 die Umsätze des Marktsegments Telekommunikation um 1,9 %. Während die Umsätze mit Telekommunikationsausrüstung um 8,2 % wuchsen, sind die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten um 0,6 % zurückgegangen. In den CEE-Staaten sind die Umsätze mit Telekommunikationsausrüstung und -diensten im Berichtsjahr um 3,0 % angestiegen.

Die Telekommunikationsbranche ist unverändert von einer hohen Wettbewerbsintensität geprägt. Verbraucher profitieren von einer breiten Angebotsauswahl. In jedem unserer Märkte operieren drei oder vier Mobilfunk-Betreiber, die über eine eigene Netzinfrastruktur verfügen. Darüber hinaus haben sich in vielen Märkten Mobilfunk-Provider etabliert, die auf die Netzinfrastruktur der Mobilfunknetz-Betreiber zurückgreifen. Auch im Festnetz herrscht intensiver Wettbewerb. Etablierte Telekommunikationsunternehmen stehen im Wettbewerb mit Kabelnetz-Betreibern, Stadtnetz-Betreibern und Wiederverkäufern, die auf überwiegend regulierte Vorleistungsprodukte zurückgreifen. Darüber hinaus üben Internet-Unternehmen mit Over-The-Top (OTT)-Kommunikationsdiensten zunehmenden Wettbewerbsdruck aus.

Der rasche technologische Wandel im Telekommunikationssektor erfordert hohe Investitionen, um Netzinfrastrukturen der nächsten Generation auszubauen. Nach Einschätzung von GSMA Intelligence werden Mobilfunk-Betreiber in den kommenden Jahren weltweit rund 1 Billion US-\$ in den Ausbau von 5G-Netzen investieren – exklusive Spektrumerwerben. Kontinuierlich wird mehr Glasfaser in den Telekommunikationsnetzen ausgebaut. Etablierte Telekommunikationsunternehmen wie die Deutsche Telekom investieren einen substantiellen Anteil ihrer Umsätze in den Ausbau der Netzinfrastruktur und in den Erwerb von Spektrum. [SDG 9](#) Um sicherzustellen, dass diese Anstrengungen aufrechterhalten werden können, erwarten wir politische und regulatorische Rahmenbedingungen, die sicherstellen, dass Netzinvestoren Planungssicherheit haben und angemessene Renditen für ihre Investitionen erwirtschaften können.

DEUTSCHLAND

Nach Angaben der EITO wuchs der Umsatz mit IT-Produkten und -diensten, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik in Deutschland im Berichtsjahr um 3,3 % auf 144,1 Mrd. €. Dabei war das Wachstum v. a. auf die Informationstechnologie mit einem Plus von 4,2 % zurückzuführen. Der Telekommunikationsumsatz (Telekommunikationsdienste, -geräte und -infrastruktur) stieg um 2,0 % auf 59,7 Mrd. €.

Die Zahl der Breitband-Anschlüsse in Deutschland legte 2019 um 2,9 % zu: Nach Angaben von EITO gab es zum Jahresende rund 35,9 Millionen Breitband-Anschlüsse. Für 2020 wird eine weitere Steigerung um 2,5 % auf 36,8 Millionen Breitband-Anschlüsse erwartet. Von diesem Marktwachstum profitierten insbesondere Unternehmen mit eigener Infrastruktur, aber auch Wiederverkäufer und regionale Anbieter. Sowohl im Kabel- als auch im VDSL-/Vectoring-Netz werden immer mehr Anschlüsse mit hohen Bandbreiten vermarktet. Dabei wird das Angebot um innovative hybride Anschluss-Technologien ergänzt. Die Verfügbarkeit von hohen Bandbreiten in Deutschland sowie das große Angebot an HD-Inhalten und Video-on-Demand-Diensten führen zu mehr Kundenwachstum im IPTV-Geschäft. Konvergente Angebote aus Festnetz und Mobilfunk (FMC) bieten den Kunden viele Vorteile und helfen, die Kundenbindung zu erhöhen. Der Trend zu konvergenten Angeboten hielt im Berichtsjahr an: Immer mehr Anbieter erweitern ihr Portfolio. Mit „MagentaEINS“ hatten wir bereits im Herbst 2014 unser erstes konvergentes Angebot auf den Markt gebracht, das wir nach und nach mit noch mehr Leistung ausstatten – sowohl im Bereich der klassischen Kommunikation als auch bei Zusatzdiensten wie SmartHome, Cloud-Diensten oder Security-Anwendungen. Vodafone und O2 zogen in puncto konvergente Angebote nach.

Im deutschen Mobilfunk-Markt stiegen die Service-Umsätze gegenüber 2018 um 0,8 % auf ca. 20,0 Mrd. €. Hauptgrund für das Umsatzwachstum war die weiterhin steigende Datennutzung, welche Regulierungseffekten sowie dem anhaltenden Preis- und Wettbewerbsdruck entgegenwirkte. Die Nutzung von mobilen Daten wächst weiterhin exponentiell. Der Anteil von Sprach- und Datentarifen nimmt stetig zu. Klassische Sprach- und SMS-Dienste werden mehr und mehr durch kostenfreie IP-Messaging-Dienste wie WhatsApp und soziale Netzwerke wie Facebook ersetzt. Vernetzte Produkte wie Smartphones und Tablets, aber auch vernetzte Uhren, Schuhe, Fahrräder etc. werden immer beliebter. Dies steigert die Nachfrage nach hohen mobilen Breitband-Geschwindigkeiten und großen Datenvolumina in den Tarif-Portfolios.

Die Digitalisierung schreitet weiter voran, daher verlangt auch die Industrie nach mehr Konnektivität, um Maschinen und Produktionsstätten zu vernetzen und Wertschöpfungsketten effizienter zu gestalten. Dazu braucht es umfassende IT- und Cloud-Lösungen sowie intelligente Ansätze für M2M-Kommunikation.

USA

Der Mobilfunk-Markt in den USA ist nach wie vor zwischen vier großen landesweiten Anbietern mit jeweils eigener Netzinfrastruktur – AT&T, Verizon Wireless, T-Mobile US und Sprint – und verschiedenen regionalen Netzbetreibern aufgeteilt. Des Weiteren gibt es eine Reihe von virtuellen Mobilfunk-Netzbetreibern, die sich auf die Netze eines oder mehrerer der vier nationalen Carrier stützen, um ihren Sprach- und Datenverkehr zu übertragen. Die zwei größten nationalen Netzbetreiber sind AT&T und Verizon Wireless, gefolgt von T-Mobile US und Sprint.

Der Markt ist nach wie vor von großer Dynamik geprägt. Comcast, Charter, DISH, Altice und Google sind bereits auf dem Mobilfunk-Markt aktiv oder stehen kurz vor dem Markteintritt und unterstreichen damit die Intensität des aktuellen Wettbewerbs in der Branche. So bieten beispielsweise die Kabelgesellschaften Comcast, Charter und jüngst auch Altice ihren Kunden mittlerweile auch Mobilfunk-Dienste an und nutzen dafür ihre jeweils bestehenden WLAN-Netze. In Bereichen ohne eigene WLAN-Abdeckung greifen Comcast und Charter auf das Netz von Verizon, Altice auf das Netz von Sprint zurück. Mit diesen Angeboten haben die Kabel- und MVNO-Anbieter Schritt für Schritt Kunden der klassischen Mobilfunk-Anbieter abgeworben. Dies übt neuen Konkurrenzdruck aus und verwischt bestehende Marktgrenzen. DISH – Lizenzinhaber für ein breites Funkwellenspektrum – gab Pläne für die Errichtung eines NarrowBand-IoT-Netzes sowie eines 5G-Netzes in naher Zukunft bekannt.

In den USA schreitet die Kommerzialisierung von 5G mit hoher Geschwindigkeit voran. Alle vier landesweiten Mobilfunk-Anbieter haben 5G-Angebote in den Markt eingeführt. Diese umfassten zunächst Kombinationen aus Festnetz und Funk in ausgewählten Pilotstädten und nehmen aktuell auch die Gestalt echter Mobilfunk-Dienste an. T-Mobile US deckt seit Dezember 2019 weite Teile der USA mit 5G ab. Es ist davon auszugehen, dass alle Carrier ihre Netze in den kommenden Monaten auf Grundlage unterschiedlicher Modelle – die derzeit schwerpunktmäßig auf unterschiedliche Frequenzbänder ausgelegt sind – weiter ausbauen werden.

Die FCC hat ihrerseits Maßnahmen ergriffen, um Investitionen im Mobilfunk-Bereich voranzutreiben. Um die Anbieter bei der Errichtung der Netze der nächsten Generation zu unterstützen, hat die FCC regulatorische Hürden sowie eine Reihe von Hindernissen auf bundesstaatlicher und kommunaler Ebene beseitigt und so den Ausbau von 5G-Netzen vereinfacht.

EUROPA

Im wettbewerbsintensiven Marktumfeld in unserem operativen Segment Europa setzten die traditionellen Telekommunikationsmärkte im Geschäftsjahr 2019 das Wachstum des Vorjahres fort. Dabei konnte das anhaltende Wachstum der Breitband- und TV-Dienste im Festnetz-Geschäft die rückläufigen Umsätze aus der Sprachtelefonie mehr als ausgleichen. Die Zuwachsraten bei der mobilen Datennutzung waren weiterhin hoch, insbesondere durch die gesteigerte Nachfrage nach vielfältigen Videodienstangeboten. So verzeichnete auch das Mobilfunk-Geschäft insgesamt eine positive Entwicklung.

Die Marktkonsolidierung in unserem europäischen Footprint durch Fusions- und Übernahmegeschäfte setzte sich auch 2019 fort (z. B. Vodafone/Liberty Global (UPC) in Ungarn, der Tschechischen Republik und Rumänien; United Group/Tele2 in Kroatien).

Ungebremst hoch ist der Trend zu konvergenten Bündelangeboten aus Festnetz und Mobilfunk (FMC), der weiter an Dynamik zunimmt: einerseits gestützt durch die Übernahme ausgewählter Liberty Global-Kabelgeschäfte durch Vodafone wie z. B. in Ungarn und Rumänien, andererseits durch attraktive Endkundenangebote wie z. B. Orange Love in Polen, aber auch „MagentaOne“ bzw. „CosmoteOne“ in unseren Landesgesellschaften. Diese integrierten Vorteilspakete weisen in unseren Gesellschaften hohe Wachstumsraten auf und adressieren in einigen Bereichen schon die Mehrzahl der Privatkunden, was sich positiv auf die Kundenzufriedenheit und Kündigungsraten auswirkt.

Subskriptionsbasierte Streaming-Dienste wie Netflix und Amazon Prime Video stellen in den Ländern unseres operativen Segments Europa ein weiterhin nur geringes Substitutionspotenzial zum klassischen „Bezahlfernsehen“ dar. Laut Ampere Analysis stieg die Haushaltspenetration für diese Dienste im Geschäftsjahr 2019 von ca. 6 % auf 9 %. Im Vergleich dazu konnte die Penetration in Westeuropa im Berichtsjahr um 10 Prozentpunkte auf ca. 40 % gesteigert werden.

Im Geschäftskundensegment konnten die europäischen Telekommunikationsanbieter an der fortschreitenden Digitalisierung partizipieren. Smarte Lösungen für intelligente und saubere Städte und Kommunen waren die Trendthemen 2019. Unsere Smart City-Angebote, wie z. B. Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Kroatien, konnten wir in fast allen Landesgesellschaften erfolgreich vermarkten, insbesondere in Rumänien und Griechenland. **SDG 11** Durch den Innovationsdruck der Europäischen Union in Richtung digitaler und produktiverer Wirtschaftsleistung von Unternehmen sowie durch die noch mehrheitlich stabile Wirtschaftssituation in Europa fragten Unternehmen 2019 vermehrt komplexe Digitalisierungsprojekte an. Dadurch konnten wir auch mit unseren konvergenten Produkten für den Geschäftsalltag (MagentaOne Business) überzeugen.



SYSTEMGESCHÄFT

In der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT)-Branche in unserem Kernmarkt Westeuropa stieg das Volumen, das wir durch unser operatives Segment Systemgeschäft sowie die Marke „T-Systems“ adressieren können, im Berichtsjahr um 6,4 % auf 229 Mrd. €. In den einzelnen Geschäftsfeldern stellt sich diese Entwicklung jedoch sehr unterschiedlich dar.

Im Bereich der Telekommunikation (TK) prägten anhaltender Preisverfall bei den Telekommunikationsdienstleistungen sowie intensiver Wettbewerb das Marktumfeld, während die abgeschwächte wirtschaftliche Entwicklung in Europa einen vergleichsweise geringen Einfluss hatte. Im Vordergrund stehen nach wie vor die Substitution von Teilen des Portfolios und die Nachfrage nach stabilen, intelligenten und sicheren Netzlösungen mit immer größeren Bandbreiten. Das Wachstum bei ICT-Sicherheit (Cyber Security), Internet der Dinge (IoT), Cloud Computing und Unified Communications führt langfristig dazu, dass sich die Märkte, in denen wir tätig sind, stabilisieren. Der Preisverfall und die Migration von hochwertigen VPN zu preisgünstigen internet-basierten Lösungen wird durch die Entwicklung der Overlay-Lösungen (Software Defined WAN) aufgefangen und führt zu einem stabilen Marktvolumen und kurzfristigen neuen Chancen. Während das klassische Geschäft für Telefonie und Unified Communications schrumpft, führt der Bedarf an cloudbasierten Kommunikations- und Kollaborations-Lösungen (Unified Communications & Collaboration, UCC) sogar zu einem moderaten Wachstum im gesamten westeuropäischen UCC-Markt. Der Trend zu gemanagten LAN-Lösungen hält an und trägt ebenfalls zu einem leicht wachsenden LAN-Markt bei. Die Substitutionseffekte zwischen Festnetz- und Mobilfunknetz-Kommunikation verstärken sich weiter. Die Migration auf sog. „All IP“-Lösungen setzt sich zunehmend fort, so z. B. die Kombination von Internet Access, Voice over IP, IP-VPN und Unified Communications.

Im Bereich der IT-Dienstleistungen ist die Nachfrage nach Cloud Services und Cyber Security Services sowie die Bedeutung der Digitalisierung, der intelligenten Netze, des Internet der Dinge (inkl. Industrie 4.0) und der Kommunikation zwischen Maschinen (M2M) weiter gewachsen. Hier wurden zweistellige Wachstumsraten erzielt. Der Fortschritt in puncto Digitalisierung und der Wandel hin zu Cloud-Lösungen führten auch zu einer Veränderung der Nachfrage im Systemintegrationsgeschäft. Das klassische Projektgeschäft war in Deutschland rückläufig. Dagegen wuchs der Markt für cloudbasierte SI-Leistungen um knapp 11 %.

Der Wettbewerbs- und Preisdruck hält in allen Teilmärkten unseres operativen Segments Systemgeschäft an. Grund dafür sind zum einen Wettbewerber, wie z. B. BT Global Services und Orange Business Services im Telekommunikationsmarkt, und IBM, Atos und Capgemini im IT-Segment; zum anderen ist v. a. das IT-Segment durch Cloud-Anbieter wie Amazon Web Services, Google und Salesforce unter Preisdruck geraten. Dieser Effekt wird verstärkt durch die Anbieter von primär „offshore“ erbrachten Leistungen.

GROUP DEVELOPMENT

Prägend für das Umfeld unseres operativen Segments Group Development sind in erster Linie die Märkte, in denen unsere Gesellschaften T-Mobile Netherlands und Deutsche Funkturm (DFMG) tätig sind.

Schon länger ist der niederländische Mobilfunk-Markt durch einen hohen Preis- und Wettbewerbsdruck gekennzeichnet. Dieser hat sich auch 2019 weiter verstärkt. Ein Trend, der dazu beigetragen hat, ist die zunehmende Bündelung von Festnetz- und Mobilfunk-Produkten in konvergente Angebote (FMC), welcher durch die beiden Unternehmen KPN und VodafoneZiggo dominiert ist. In den letzten Jahren geraten Preise für Mobilfunk-Produkte aufgrund des FMC-Trends zunehmend unter Druck.

Die DFMG ist der größte Anbieter von passiver Funkinfrastruktur für den Mobil- und Rundfunk in Deutschland. Auch im Geschäftsjahr 2019 verzeichnete der Markt eine gestiegene Nachfrage nach Mobilfunk-Standorten. Gründe dafür sind zum einen, dass die Netzanbieter Abdeckungslücken schließen wollen, zum anderen steigt die Nachfrage nach Mobilfunk-Datendiensten, was zu einer weiteren Verdichtung der Mobilfunknetze führt.

WESENTLICHE REGULIERUNGSENTSCHEIDUNGEN

Unser Geschäft unterliegt in hohem Maße der nationalen und europäischen Regulierung; damit verbunden sind weitreichende Eingriffsbefugnisse in unsere Produkt- und Preisgestaltung. Auch 2019 wurde unser Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft umfassend reguliert.

REGULIERUNG

BNetzA entwickelt Regulierung für die „letzte Meile“ weiter. Die BNetzA überprüft regelmäßig, ob und welche Unternehmen über beträchtliche Marktmacht verfügen und welche Regulierungsaufgaben sich hieraus ergeben. Die Telekom Deutschland unterliegt bislang einer umfassenden Regulierung auf der sog. „letzten Meile“. Am 27. Mai 2019 hat die BNetzA ihren Entwurf einer neuen Marktanalyse für den Zugang zur „letzten Meile“ zur Konsultation veröffentlicht. Nach dem Entwurf verfüge die Telekom Deutschland weiterhin über beträchtliche Marktmacht. Die BNetzA betont jedoch, dass die Regulierung des bestehenden Kupfernetzes der Telekom nicht auf FTTH übertragen werden müsse, sondern dass, wenn sich die Marktteilnehmer einigen können, allenfalls eine geringfügige Regulierung erforderlich sein kann. Die konkrete Ausgestaltung von Regulierungsaufgaben erfolgt jedoch erst in einem separaten Verfahren, dessen Ergebnisse noch nicht absehbar sind.

Festnetz-Terminierungsentgelte final über vier Jahre genehmigt. Die BNetzA hat die Festnetz-Terminierungsentgelte (FTR) sowohl für die Telekom Deutschland als auch die alternativen Teilnehmernetzbetreiber mit Beschlüssen vom 28. Juni 2019 final in Form eines 4-jährigen Gleitpfades festgelegt. Danach gelten ab 1. Januar 2019 die folgenden FTR-Entgelte: 2019 = 0,08 Ct./Min., 2020 = 0,06 Ct./Min., 2021 = 0,05 Ct./Min. und 2022 = 0,03 Ct./Min. Die von der BNetzA genehmigten Entgelte gelten jedoch nur solange, bis eine neue von der Europäischen Kommission gesetzte Obergrenze die national regulierten Entgelte ersetzt.

BNetzA beschließt weitere Absenkungen der Mobilfunk-Terminierungsentgelte. Die BNetzA hat am 28. November 2019 den Beschluss für die Genehmigung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte (MTR) veröffentlicht. Dabei sind die MTR von bisher 0,95 Ct./Min. zum 1. Dezember 2019 auf 0,90 Ct./Min gesunken. Außerdem ist ein weiterer jährlicher Absenkungspfad in zwei Schritten jeweils zum 1. Dezember der Folgejahre auf 0,78 Ct./Min. und 0,70 Ct./Min. vorgesehen. Es ist zu erwarten, dass die von der BNetzA genehmigten Entgelte nur solange gelten, bis die zum 31. Dezember 2020 von der EU-Kommission aufgrund des neuen EU-Rechtsrahmens festgesetzte EU-weite Obergrenze für die MTR – gegebenenfalls nach einer Übergangsfrist – in Kraft tritt.

Deregulierung von Mobilfunk-Terminierungsentgelten für Anrufe aus Ländern außerhalb Europas. Die BNetzA hat die Terminierung von Anrufen mit Ursprung außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) zum Mobilfunknetz der Telekom Deutschland und anderer deutscher Mobilfunk-Netzbetreiber dereguliert. Wir können demnach bereits seit dem 1. Dezember 2019 selbst entscheiden, ob und zu welchen Preisen und Konditionen wir gegenüber Netzbetreibern außerhalb des EWR Anrufe abrechnen. Zur Umsetzung sind nun noch konkrete Vertragsänderungen notwendig, die bereits verhandelt werden. Eine solche Differenzierung ist mittlerweile gängige Praxis in den meisten EU-Mitgliedsländern, da europäische Netzbetreiber aufgrund der MTR-Regulierung nur sehr niedrige Terminierungsentgelte abrechnen dürfen, Netzbetreiber in Staaten außerhalb des EWR aber wesentlich höhere Terminierungsentgelte verlangen. Um eine sich erhöhende Preisspirale zu Lasten der Verbraucher zu verhindern, dürfen die frei verhandelbaren Entgelte jedoch die Entgelte der Netzbetreiber in den Ursprungsstaaten für die vergleichbare Leistung nicht überschreiten.

Deregulierung Zugang zum öffentlichen Telefonnetz. Die BNetzA hat mit ihrem am 11. Dezember 2019 veröffentlichten Beschluss die ex-post Regulierung unserer Anschlussstarife und -bündel, sowie die Verpflichtung zum Angebot von Call-by-Call im Retail aufgehoben. Wir werden jedoch auch ohne eine solche Verpflichtung unseren Kunden weiterhin Call-by-Call anbieten. Dazu wurde mit dem Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) eine Vereinbarung getroffen, dass unsere Endkunden bis Ende 2022 Call-by-Call nutzen können. Die BNetzA hatte festgestellt, dass dieser Markt mittlerweile wettbewerblich funktioniert und daher regulatorische Auflagen nicht mehr erforderlich sind.

Entgelterhöhung für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL). Die BNetzA hat die regulierten Entgelte, die die Telekom Deutschland für die Vermietung ihres Netzes auf der sog. „letzten Meile“ erhält, zum 1. Juli 2019 erhöht. Konkret stiegen die Mietentgelte für die Leitung vom Kunden zum Kabelverzweiger von 6,77 €/Monat auf 7,05 €/Monat und für die längere Strecke vom Kunden bis zum Hauptverteiler von 10,02 €/Monat auf 11,19 €/Monat. Für die Überlassung von Kabelkanalkapazitäten steigt das Entgelt von 0,04 €/Monat auf 0,06 €/Monat. Auch wenn eine solche Genehmigung unter den von uns beantragten Entgelten bleibt, so erkennt die Behörde doch an, dass die Kosten des Netzausbaus auf der „letzten Meile“ seit der letzten Entgeltentscheidung vor drei Jahren gestiegen sind. Die Entgeltgenehmigungen gelten bis zum 30. Juni 2022.

StreamOn. Das Oberverwaltungsgericht Münster bestätigte in einem Eilverfahrens-Beschluss vom 12. Juli 2019, dass die Anordnungen der BNetzA hinsichtlich der Datenverkehrsoptimierung bei Internet-Zugangsdiensten sowie der Verpflichtung zum Angebot auch im EU-Ausland zunächst zu befolgen sind. Im Einvernehmen mit der BNetzA haben wir unser Produkt gemäß der behördlichen Vorgaben angepasst. Dessen ungeachtet wird die Vereinbarkeit der Maßnahmen zur Datenverkehrsoptimierung sowie der Beschränkung des Angebots auf das Inland mit EU-Netzneutralitätsregeln im regulären Klageverfahren (sog. „Hauptsacheverfahren“) vor dem Kölner Verwaltungsgericht überprüft. Das Verwaltungsgericht hat die zentralen unionsrechtlichen Fragen dem Europäischen Gerichtshof vorgelegt und das nationale Verfahren ausgesetzt.

FREQUENZVERGABE

Frequenzauktion Deutschland. In Deutschland hat die BNetzA vom 19. März bis 12. Juni 2019 eine Versteigerung der bundesweiten Frequenzen in den Bereichen 2,1 GHz und 3,4-3,7 GHz durchgeführt. Zur Auktion waren neben der Telekom Deutschland drei weitere Unternehmen zugelassen: Drillisch Netz, Telefónica Germany und die Vodafone. Alle Teilnehmer haben Frequenzen ersteigert. Wir haben uns vier Frequenzblöcke im 2 GHz-Band sowie neun Frequenzpakete im Bereich 3,6 GHz im Gesamtwert von 2,17 Mrd. € gesichert. Anstelle einer Einmalzahlung wurden mit den Vertretern des Bundes jährliche Ratenzahlungen bis 2030, beginnend 2019, vereinbart. Die Gewährung der Ratenzahlung erfolgte anstelle einer Zinszahlung unter der Auflage, zusätzliche Ausbaupflichtungen zu übernehmen. Bei 2,1 GHz haben wir unsere Spektrumposition verdoppelt und bei 3,6 GHz fast ein Drittel des verfügbaren Spektrums (90 MHz) in der für uns optimalen Bandlage ersteigert. Wir sind damit erfolgreich mit der von uns angepeilten Ausstattung aus der Auktion herausgegangen und können unsere führende Position im Qualitätswettbewerb der deutschen Mobilfunknetze erhalten. Die drei bisherigen Netzbetreiber und sechs Service Provider haben Klagen gegen die Auktionsbedingungen eingereicht, die aber keine aufschiebende Wirkung hatten. Im November startete das Antragsverfahren für lokale Frequenzen im Bereich 3,7-3,8 GHz, von dem die bundesweit agierenden Mobilfunk-Netzbetreiber aber ausgeschlossen sind.

Frequenzauktion Österreich. Die Versteigerung des für den 5G-Start wichtigen 3,6 GHz-Bereichs (3,4-3,8 GHz) wurde in Österreich zwischen dem 12. Februar und dem 8. März 2019 durchgeführt. Als Teilnehmer wurden neben den landesweit aktiven Netzbetreibern A1, T-Mobile Austria und Hutchison auch regionale Interessenten zugelassen. Unsere Tochter T-Mobile Austria konnte sich landesweit durchgängig 110 MHz (im Bereich von 3.690-3.800 MHz) im Wert von 57 Mio. € sichern, während Hutchison nur 100 MHz erreichte und A1 aufgrund des Erfolgs von vier regionalen Anbietern regional variierende Frequenzmengen erhielt. T-Mobile Austria bereitet sich jetzt auf die im ersten Quartal 2020 startende Multibandauktion mit 700, 1.500 und 2.100 MHz vor.

Frequenzauktionen USA. Die US-Regulierungsbehörde Federal Communications Commission (FCC) hat von November 2018 bis Januar 2019 eine 28 GHz-Auktion durchgeführt. Dies war in den USA die erste 5G-Spektrumauktion in einem hohen Frequenzband („mm-Wave“). Am 14. März 2019 startete unter Beteiligung von T-Mobile US eine zweite mm-Wave-Auktion im 24 GHz-Band mit insgesamt 1,55 GHz Spektrum. T-Mobile US konnte in den zwei Auktionen für das 28 GHz- und das 24 GHz-Spektrum insgesamt 367 MHz für rund 843 Mio. US-\$ ersteigern und damit eine solide Position im Millimeterband für 5G sichern. Eine weitere Auktion hat am 10. Dezember 2019 begonnen. Versteigert werden Lizenzen in den Frequenzbereichen 37 GHz, 39 GHz und 47 GHz. Des Weiteren plant die FCC, im Juni 2020 Spektrum im 3,5 GHz-Band sowie später (Auktionsdatum noch offen) insgesamt 280 MHz-Spektrum im 3,7-4,2 GHz-Bereich zu versteigern.

Die nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht über die wesentlichen Frequenzvergaben wie Auktionen sowie Lizenzverlängerungen in Deutschland und bei unseren internationalen Beteiligungen. Daneben gibt es in verschiedenen Ländern Hinweise auf in Kürze erwartete Frequenzvergaben.

Wesentliche Frequenzvergaben

	Erwarteter Vergabestart	Erwartetes Vergabende	Frequenzbereiche (MHz)	Vergabeverfahren	Erworbene Frequenzen (MHz)	Frequenzinvestition
Deutschland		beendet	2.100 / 3.400 – 3.700	Auktion (SMRA ^a)	20 MHz / 90 MHz	2,17 Mrd. € ^b
Griechenland	Q2 2020	Q3 2020	700 / 1.500 / 3.600 / 26.000	Auktion (SMRA ^a), erwartet	noch offen	noch offen
Kroatien		beendet	2.100 / 2.600	Zuteilung auf Antrag	2x 20 MHz im 2.600 MHz-Band	jährliche Gebühren, ohne Einmalgebühr
Kroatien	Q1 2020	Q2 2020	700 / 3.400 – 3.800 / 26.000	noch offen	noch offen	noch offen
Niederlande	Q2 2020	Q3 2020	700 / 1.500 / 2.100	Hybride SMRA Clock Auction erwartet, Details noch offen	noch offen	noch offen
Nord-mazedonien		beendet	1.800	Lizenzverlängerung	2x 10 MHz	ohne Verlängerungsgebühr
Nord-mazedonien	Q4 2019	Q1 2020	2.100	Sealed Bid Tender ^c	noch offen	noch offen
Nord-mazedonien	Q2 2020	Q3 2020	700 / 3.400 – 3.800	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Österreich		beendet	3.400 – 3.800	Regionale Auktion (CCA ^d)	1x 110 MHz	57 Mio. €
Österreich	Q1 2020	Q2 2020	700 / 1.500 / 2.100	Auktion (CCA ^d), erwartet	noch offen	noch offen
Polen	Q2 2020	Q3 2020	800 / 3.600 – 3.800	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Polen	Q3 2021	Q4 2022	700 / 2.100	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Rumänien	Q1 2020	Q2 2020	700 / 800 / 1.500 / 2.600 / 3.400 – 3.800 / 26.000	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Slowakei	Q1 2020	Q2 2020	700 / 900 / 1.500 / 1.800	Auktion (SMRA ^a), erwartet	noch offen	noch offen
Tschechische Republik	Q1 2020	Q2 2020	700 / 3.400 – 3.600	Auktion (SMRA ^a), erwartet	noch offen	noch offen
Ungarn	Q1 2020	Q2 2020	700 / 2.100 / 2.600 / 3.400 – 3.800	Auktion (Sequentielle CCA), erwartet	noch offen	noch offen
USA		beendet	28.000	Auktion (SMRA ^a)	367 MHz (zus. in 24 / 28 GHz)	843 Mio. US-\$
USA		beendet	24.000	Auktion (CCA ^d)	siehe oben	siehe oben
USA	gestartet	Q1 2020	37.000 / 39.000 / 47.000	Auktion (CCA ^d)	noch offen	noch offen
USA	Q2 2020	Q3 2020	3.550 – 3.700	Auktion (Clock Auction)	noch offen	noch offen
USA	noch offen	noch offen	3.700 – 4.200	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen

^a Simultane elektronische Mehrrendenauction mit aufsteigenden, parallelen Geboten für alle beteiligten Frequenzbänder.

^b Ratenzahlungsplan bis 2030, 2019 beginnend, vereinbart – unter der Auflage, zusätzliche Ausbaupflichtungen zu übernehmen.

^c Sealed Bid Tender: Auktion mit Abgabe verschiedener Gebote in verschlossenen Briefumschlägen.

^d Combinatorial Clock Auction: dreistufige Mehrrendenauction für Spektrum aus allen beteiligten Frequenzbändern.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2019

Bonn, den 10. Februar 2020

Wir haben das Geschäftsjahr 2019 erfolgreich und mit sehr guten Ergebnissen abgeschlossen. Wir haben unsere wichtigsten Unternehmensziele erreicht und sind bei Zukunftsthemen wichtige Schritte vorangekommen. Unser Konzernumsatz ist um 6,4 % auf 80,5 Mrd. € gestiegen. Auch in organischer Betrachtung ist der Konzernumsatz um 2,8 % gestiegen. Dabei sind die in diesem Jahr positiven Effekte aus der Währungsumrechnung sowie aus den Erwerben von Tele2 Netherlands und UPC Austria bereinigt. Ungebrochen stark entwickelte sich das Geschäft über alle operativen Segmente hinweg. Dies ist Ergebnis des starken Kundenzuspruchs, der sich v. a. im Mobilfunk- und Breitband-Geschäft zeigt. Unsere Position in Europa verbesserten wir weiter durch die Integration der UPC Austria und der Tele2 Netherlands insbesondere im Hinblick auf das Angebot konvergenter Produkte. Im US-Geschäft hat sich das starke Wachstum der Kundenzahl fortgesetzt. Diese gute Position wollen wir durch den vereinbarten Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint weiterentwickeln. Für den Ausbau von 5G konnten wir das Spektrum bekommen, welches wir brauchen und mit dem Start der ersten 5G-Netze in Deutschland, den USA und Österreich wichtige Grundsteine legen.

Unser bereinigtes EBITDA AL stieg um 7,2 % auf 24,7 Mrd. €. Hauptgrund dafür ist die gute operative Entwicklung getrieben durch das Umsatzwachstum sowie eine weiter verbesserte Kosteneffizienz. Alle operativen Segmente haben im Vergleich zum Vorjahr Steigerungen des jeweiligen bereinigten EBITDA AL erzielt. Unser Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) betrug 7,0 Mrd. €. Das ist ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr von rund 15,9 %.

Die gute operative Entwicklung setzte sich bis in den Konzernüberschuss fort. Dieser erhöhte sich um 1,7 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €. Auch die positive Entwicklung des Finanzergebnisses trug hierzu bei, im Wesentlichen durch positive Bewertungseffekte aus eingebetteten Derivaten. Gegenläufig stiegen 2019 die planmäßigen Abschreibungen infolge unseres hohen Investitionsvolumens für den Auf- und Ausbau von Mobilfunknetzen und Festnetz-Infrastruktur sowie für die zukunftsweisende Umstellung auf das IP-Protokoll im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie. Der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss erhöhte sich um 0,4 Mrd. € auf 4,9 Mrd. €. Das bereinigte Ergebnis je Aktie beträgt 1,04 € und liegt damit genau im Rahmen unserer Erwartung.

Unser ROCE erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen aufgrund des deutlichen Anstiegs des operativen Ergebnisses.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen von 55,4 Mrd. € auf 76,0 Mrd. €. Das ist zum weit überwiegenden Teil auf die im Jahr 2019 neuen Rechnungslegungsvorschriften zur Leasing-Bilanzierung zurückzuführen. Seit dem Jahresbeginn 2019 sind Operating Leasing-Verpflichtungen als Verbindlichkeiten in der Bilanz auszuweisen. Zuvor waren sie im Anhang des Konzernabschlusses aufgeführt. Aber auch die wichtigen Investitionen in Spektrumlizenzen wirkten belastend.

Die Rahmenbedingungen, insbesondere auf den europäischen Telekommunikationsmärkten, bleiben durch steigenden Wettbewerbsdruck und hohe regulatorische Anforderungen herausfordernd. Gleichwohl wächst der Markt für Informations- und Kommunikationstechnologien. Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, investieren wir weiter intensiv in die Basis unseres Erfolgs: unsere Netzinfrastruktur. 2019 haben wir weltweit Investitionen (vor Spektrum) in Höhe von 13,1 Mrd. € getätigt. Unser Fokus lag im Festnetz-Bereich auf Investitionen in den Glasfaser-Ausbau und Vectoring. Im Mobilfunk haben wir in LTE und 5G investiert, die Netzabdeckungen erhöht und die Kapazitäten dem steigenden Bedarf an schnellen Datenübertragungen angepasst. Einschließlich der Ausgaben für Mobilfunk-Spektrum im Berichtsjahr waren es 14,4 Mrd. €. Trotz dieses hohen Investitionsniveaus verfügten wir auch 2019 über ein solides Rating und einen jederzeit ungehinderten Zugang zum Kapitalmarkt.

Für die Aktionäre gibt es – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine nachhaltige Dividendenpolitik. Für das Geschäftsjahr 2019 wollen wir, gemäß unserer im November 2019 aktualisierten Dividendenpolitik, eine Dividende von 0,60 € je dividendenberechtigte Aktie vorschlagen, welche als Basis für die zukünftige Dividendenhöhe dienen wird. Die Dividendenhöhe für die Geschäftsjahre ab 2020 soll das relative Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie reflektieren, wobei eine Dividende von mindestens 0,60 € je dividendenberechtigte Aktie gezahlt werden soll. Die Dividende wird auch in diesem Jahr – und hiervon gehen wir für die kommenden Jahre ebenfalls aus – ohne Abzug von Kapitalertragsteuer ausgezahlt.

Vor diesem Hintergrund bekräftigen wir unsere strategische Zielsetzung, führender europäischer Telekommunikationsanbieter zu sein. Wir wollen führend sein bei Kundenerlebnis, Technologie und der Realisierung von Produktivitätsfortschritten für unsere Geschäftskunden. Denn nur, wenn wir führend sind, können wir wachsen und die Ansprüche unserer Kunden und in der Folge auch unserer Kapitalgeber langfristig erfüllen. Möglich wird dieses Wachstum durch den sorgsamen Umgang mit unseren finanziellen Ressourcen und die konsequente Transformation zu einem einfachen, digitalen und in jeder Hinsicht agilen Unternehmen. Wir sind ein verantwortungsbewusster und aktiver Teil der Gesellschaft. Daran und dafür arbeiten wir!

SOLL-IST-VERGLEICH DER KONZERNERWARTUNGEN

Im Geschäftsbericht 2018 haben wir für unsere bedeutsamsten finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren, die in unserem Steuerungssystem verankert sind, Erwartungen für das Geschäftsjahr 2019 formuliert. Die nachfolgenden Tabellen geben einen zusammenfassenden Überblick über die Pro-forma-Werte für 2018, die für das Berichtsjahr erwarteten Ergebnisse und die tatsächlich erzielten Ergebnisse 2019. Die im Geschäftsbericht 2018 darüber hinaus von uns prognostizierten Leistungsindikatoren und deren Entwicklung werden im Rahmen der jeweiligen Kapitel dargestellt.

Soll-Ist-Vergleich der finanziellen Leistungsindikatoren

		Pro-forma 2018	Erwartungen 2019	Ergebnisse 2019
ROCE	%	4,7	Anstieg	5,1
Umsatz	Mrd. €	76,4	leichter Anstieg	80,5
Betriebsergebnis (EBIT)	Mrd. €	8,0	Anstieg	9,5
EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)	Mrd. €	23,2	24,1 ^a	24,7
Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	Mrd. €	6,0	6,7	7,0
Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum)	Mrd. €	(12,4)	(12,9) ^a	(13,1)
Rating (Standard & Poor's, Fitch)		BBB+	von A- bis BBB	BBB+
Rating (Moody's)		Baa1	von A3 bis Baa2	Baa1

^a Abweichend von den im zusammengefassten Lagebericht 2018 (Geschäftsbericht 2018) veröffentlichten Prognosen haben wir die Erwartungswerte 2019 unterjährig von rund 23,9 Mrd. € auf rund 24,1 Mrd. € für das bereinigte EBITDA AL und von rund 12,7 Mrd. € auf rund 12,9 Mrd. € für den Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) angepasst (Konzern-Zwischenbericht zum 30. September 2019).

Soll-Ist-Vergleich der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren

		Pro-forma 2018	Erwartungen 2019	Ergebnisse 2019
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		67,7	leichter Anstieg	67,3
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index)		4,1	stabiler Verlauf	4,0
KUNDEN IM FESTNETZ UND MOBILFUNK				
DEUTSCHLAND				
Mobilfunk-Kunden	Mio.	44,2	Anstieg	46,2
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	18,6	Rückgang	17,8
Breitband-Anschlüsse Retail	Mio.	13,6	leichter Anstieg	13,7
USA				
Eigene Postpaid-Kunden	Mio.	42,5	Anstieg	47,0
Eigene Prepaid-Kunden	Mio.	21,1	leichter Anstieg	20,9
EUROPA				
Mobilfunk-Kunden	Mio.	50,5	leichter Anstieg	46,2
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	9,1	stabiler Verlauf	9,1
Breitband-Kunden	Mio.	6,4	Anstieg	6,7
SYSTEMGESCHÄFT				
Auftragseingang	Mrd. €	6,8	Anstieg	7,3

Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Erneut kennzeichneten positive Wachstumsraten im Umsatz und im bereinigten EBITDA AL unsere Entwicklung. Beim Umsatz konnten wir mit 80,5 Mrd. € den erwarteten Anstieg verzeichnen – auch währungskurs- und konsolidierungskreisbereinigt verzeichneten wir einen Anstieg von 2,2 Mrd. € bzw. 2,8 %. Auch beim bereinigten EBITDA AL zeigt sich diese Entwicklung mit einer deutlichen Erhöhung auf 24,7 Mrd. € – währungskurs- und konsolidierungskreisbereinigt lagen wir leicht über unserer zuletzt kommunizierten Erwartung von rund 24,1 Mrd. €. Diese Entwicklung zeigt sich auch im deutlichen Anstieg unseres um 1,5 Mrd. € bzw. 18,2 % erhöhten EBIT. Für den Free Cashflow AL erreichten wir mit 7,0 Mrd. € auch ohne Berücksichtigung positiver Währungseffekte einen leicht über unserer Erwartung liegenden Wert. Beim Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) lagen wir mit 13,1 Mrd. € ebenfalls aufgrund positiver Währungskurseffekte über unserem zuletzt ausgegebenen Wert. Unsere zentrale Steuerungsgröße Kapitalrendite (ROCE) verbesserte sich im Berichtsjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 5,1 %. Damit erzielten wir den erwarteten Anstieg.

Auch im Hinblick auf unsere bedeutsamsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren liegen wir gut im Plan. Die Kundenzahlen unseres operativen Segments Deutschland entwickelten sich erwartungsgemäß. Im operativen Segment USA erreichten wir wiederholt ungebrochen starke Zuwächse bei den eigenen Postpaid-Kunden. Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden erhöhte sich unter Berücksichtigung einer unterjährigen Anpassung der Kundenbasis um 0,3 Mio. In unserem operativen Segment Europa verzeichneten wir bei den Mobilfunk-Kunden insgesamt einen Rückgang auf 46,2 Mio. bzw. um 8,7 %. Dieser Rückgang resultiert wesentlich aus einer Bestandsbereinigung sowie aus der Veräußerung der Landesgesellschaft in Albanien. Ohne diese Effekte reduzierte sich der Kundenbestand leicht gegenüber dem Vorjahr. Die Anzahl der werthaltigen Vertragskunden stieg um 3,4 % gegenüber dem Vorjahresendwert. Der Auftragseingang unseres operativen Segments Systemgeschäft entwickelte sich im Berichtsjahr deutlich positiv. Dies ist im Wesentlichen auf eine positive Entwicklung in unseren Wachstumsbereichen, dort u. a. auf Digital Solutions, Public Cloud und auch Road Charging, zurückzuführen.

Die Kundenzufriedenheit lag zum Ende des Berichtsjahres bei 67,3 Punkten gegenüber einem angepassten Ausgangswert von 68,5 Punkten. Aufgrund von Veränderungen der Umsatzanteile der Länder und um eine äquivalente Vergleichsgrundlage für den Soll-Ist-Vergleich zu schaffen, wurde für 2019 ein an diese geänderten Strukturen angepasster Ausgangswert berechnet, der somit nicht dem zum 31. Dezember 2018 berichteten Wert von 67,7 entspricht. Neben den weitestgehend stabilen Werten in den operativen Segmenten Deutschland und Europa führte eine Verschlechterung der bisher überdurchschnittlichen Kundenzufriedenheit im Systemgeschäft vor dem Hintergrund seiner Transformation zu dieser negativen Entwicklung des Konzernwerts. Für die kommenden Jahre ist unser Ziel, die Kundenzufriedenheit für alle Bereiche wieder zu verbessern.

Weitere Informationen zu den Entwicklungen unserer bedeutsamsten finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren finden Sie in diesem Kapitel sowie im Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“.

ERSTMALIGE ANWENDUNG NEUER RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Seit dem 1. Januar 2019 kommt der Rechnungslegungsstandard IFRS 16 „Leases“ zur Anwendung. Die Darstellung der Vermögens- und Finanzlage und die Entwicklung der Ertragslage des Konzerns werden wesentlich durch die Anwendung dieses Standards beeinflusst. Die Auswirkungen der verpflichtenden Erstanwendung berücksichtigen wir seit Beginn des Geschäftsjahres 2019 bei der Definition unserer finanziellen Leistungsindikatoren.

Weitere Informationen zu IFRS 16 finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“ sowie im Kapitel „Grundlagen und Methoden“ im Konzern-Anhang.

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

UMSATZ

2019 erzielten wir einen Konzernumsatz in Höhe von 80,5 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 4,9 Mrd. € um 6,4 % über dem Niveau des Vorjahres lag. Auch ohne Berücksichtigung positiver Währungskurseffekte von im Saldo 1,9 Mrd. € – v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro – sowie positiver Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von im Saldo 0,7 Mrd. € – im Wesentlichen aus den Erwerben von UPC Austria und Tele2 Netherlands – entwickelte sich der Umsatz mit einem Anstieg von 2,2 Mrd. € bzw. 2,8 % positiv.

Zur positiven Umsatzentwicklung trug unser operatives Segment USA mit einem Anstieg von 10,7 % – bzw. währungskursbereinigt in Höhe von 5,0 % – bei, was insbesondere auf höhere Service-Umsätze aufgrund des Anstiegs des durchschnittlichen Bestands eigener Kunden, verursacht v. a. durch das anhaltende Wachstum in bestehenden und neu erschlossenen Märkten, den zunehmenden Erfolg in neuen Kundensegmenten und Tarifen. In unserem Heimatmarkt Deutschland erhöhten sich die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 0,9 %. Hierzu trugen v. a. die gute Entwicklung im Mobilfunk-Geschäft mit einem Anstieg durch höhere Service- und Endgeräteumsätze sowie die höheren IT- und Breitband-Umsätze im Festnetz bei. In unserem operativen Segment Europa lag der Umsatz um 2,4 % über dem Niveau des Vorjahres; währungskursbereinigt und neutralisiert um die Einbeziehung der UPC Austria sowie die Veräußerung der Telekom Albania erhöhte sich der Umsatz um 1,4 %. Positiv wirkten Umsatzanstiege im Breitband-, TV- und Wholesale-Geschäft. Die Mobilfunk-Umsätze bewegten sich auf einem konstant hohen Niveau. Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag um 1,9 % unter Vorjahresniveau. Die positive Umsatzentwicklung in unseren Wachstumsfeldern Public Cloud, Security und Health konnte den Rückgang im klassischen IT- und im TK-Geschäft nicht kompensieren. Der Umsatz unseres operativen Segments Group Development erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr deutlich, neben positiven operativen Entwicklungen in den Niederlanden und im Bereich GD Towers v. a. aufgrund der seit Jahresbeginn 2019 berücksichtigten Umsatzbeiträge der Tele2 Netherlands.

Weitere Informationen zur Umsatzentwicklung unserer Segmente finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“.

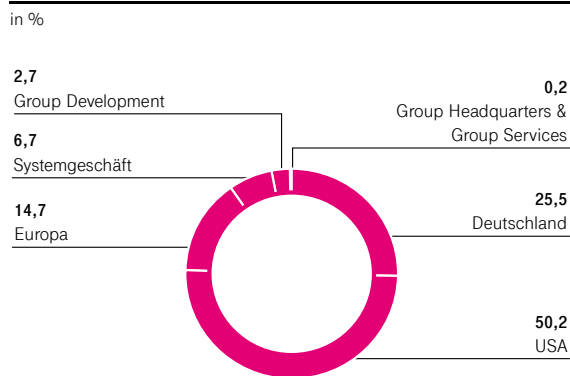
Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

in Mio. €

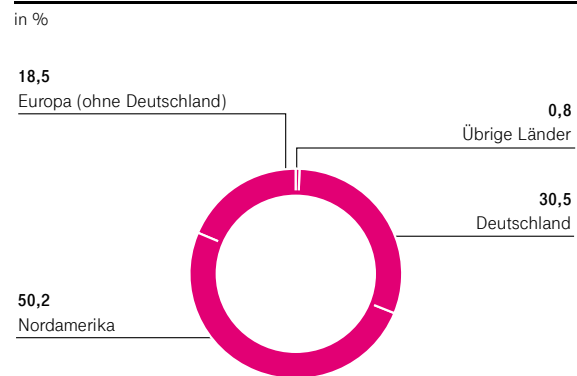
	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
KONZERNUMSATZ	80.531	75.656	4.875	6,4	74.947
Deutschland ^a	21.886	21.700	186	0,9	21.931
USA	40.420	36.522	3.898	10,7	35.736
Europa	12.168	11.885	283	2,4	11.589
Systemgeschäft	6.805	6.936	(131)	(1,9)	6.918
Group Development	2.797	2.185	612	28,0	2.263
Group Headquarters & Group Services ^a	2.620	2.735	(115)	(4,2)	2.935
Intersegmentumsatz	(6.166)	(6.307)	141	2,2	(6.425)

^a Seit dem 1. Januar 2018 wird die Vivento Customer Services GmbH, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, unserem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie in unserem Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vergleichswerte 2017 wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz^a



Regionale Umsatzverteilung



^a Weitere Informationen zum Außenumsatz finden Sie in Angabe 36 „Segmentberichterstattung“ im Konzern-Anhang.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 50,2 % unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz und lag damit um 1,9 Prozentpunkte über dem Niveau des Vorjahres. Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz erhöhte sich von 67,8 % auf 69,5 %.

EBITDA AL, BEREINIGTES EBITDA AL

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir 2019 ein gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Mrd. € bzw. 7,2 % höheres bereinigtes EBITDA AL in Höhe von 24,7 Mrd. €. Dabei wirkten positive Währungskurseffekte von im Saldo 0,5 Mrd. € sowie leicht positive Konsolidierungskreiseffekte erhöhend. Ohne deren Berücksichtigung stieg das bereinigte EBITDA AL um 1,0 Mrd. € bzw. 4,2 %. Alle operativen Segmente leisteten einen positiven Beitrag zu dieser Entwicklung: Das bereinigte EBITDA AL unseres operativen Segments USA entwickelte sich deutlich positiv, was insgesamt auf die gestiegenen Service-Umsätze zurückzuführen ist. Unser operatives Segment Deutschland trug dank positiver Umsatzentwicklung, geringeren Personalaufwendungen sowie der erfolgreichen Umsetzung weiterer Effizienz- und Digitalisierungsmaßnahmen mit einem um 2,4 % höheren bereinigten EBITDA AL dazu bei. Um 5,0 % erhöhte sich das bereinigte EBITDA AL in unserem operativen Segment Europa. Auch neutralisiert um die Einbeziehung der UPC Austria sowie die Veräußerung der Telekom Albania und unter Annahme konstanter Währungskurse zeigt sich eine positive Entwicklung von 3,1 %. Erfolgreich umgesetzte Effizienzmaßnahmen zeigen über ein erhöhtes bereinigtes EBITDA AL bei unserem operativen Segment Systemgeschäft Wirkung. Zur Erhöhung des bereinigten EBITDA AL in unserem operativen Segment Group Development trug neben dem Ergebnis der Anfang 2019 erworbenen Tele2 Netherlands auch das Umsatzwachstum und ein effizientes Kosten-Management bei.

Beitrag der Segmente zum bereinigten Konzern-EBITDA AL

	2019 in Mio. €	Anteil am bereinigten Konzern- EBITDA AL in %	2018 in Mio. €	Anteil am bereinigten Konzern- EBITDA AL in %	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2017 in Mio. €
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN^a	24.731	100,0	23.074	100,0	1.657	7,2	n.a.
Deutschland ^b	8.720	35,3	8.516	36,9	204	2,4	n.a.
USA	11.134	45,0	10.084	43,7	1.050	10,4	n.a.
Europa	4.005	16,2	3.813	16,5	192	5,0	n.a.
Systemgeschäft	519	2,1	442	1,9	77	17,4	n.a.
Group Development	1.033	4,2	892	3,9	141	15,8	n.a.
Group Headquarters & Group Services ^b	(651)	(2,6)	(601)	(2,6)	(50)	(8,3)	n.a.
Überleitung	(29)	(0,1)	(72)	(0,3)	43	59,7	n.a.

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

^b Seit dem 1. Januar 2018 wird die Vivento Customer Services GmbH, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, unserem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie in unserem Segment Group Headquarters & Group Services integriert.

Unser EBITDA AL erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Mrd. € bzw. 7,3 % auf 23,1 Mrd. €. Dabei veränderten sich die EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse von minus 1,5 Mrd. € auf minus 1,6 Mrd. €. Die als Sondereinflüsse erfassten Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen lagen im Saldo mit minus 0,9 Mrd. € um 0,2 Mrd. € unter dem Vorjahr. Darüber hinaus waren Aufwendungen in Höhe von 0,6 Mrd. € im Zusammenhang mit dem Genehmigungsprozess zum Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint als Sondereinflüsse erfasst. Im Vorjahr waren in diesem Zusammenhang bereits Aufwendungen in Höhe von 0,2 Mrd. € enthalten. Aus der im August 2019 vollzogenen Übertragung unseres rund 11-prozentigen Anteils an der Ströer SE & Co. KGaA als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V. resultierten als Sondereinflüsse klassifizierte Erträge aus Entkonsolidierungen in Höhe von 0,1 Mrd. €.

Weitere Informationen zur Entwicklung von EBITDA AL, bereinigtem EBITDA AL der Segmente finden Sie im Kapitel [„Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“](#).

EBIT

Das EBIT des Konzerns lag im Berichtsjahr bei 9,5 Mrd. € und war damit 1,5 Mrd. € bzw. 18,2 % höher als im Vorjahr. Ursächlich für diese Veränderung sind u. a. die beim EBITDA AL beschriebenen Effekte. Die Abschreibungen lagen insgesamt bei 17,7 Mrd. € und damit um 3,8 Mrd. € über dem Vorjahr, was insbesondere durch die erstmals nach IFRS 16 zu erfassenden Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte verursacht ist. Diesen standen im Vergleichszeitraum im Zusammenhang mit Operating Leasing-Verhältnissen im EBITDA erfasste Aufwendungen gegenüber. Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – im Wesentlichen in unserem operativen Segment Europa in der Landesgesellschaft Rumänien – belasteten das EBIT in Höhe von insgesamt 0,4 Mrd. €. Im Vorjahr waren Wertminderungen – im Wesentlichen auf Goodwill in unserem operativen Segment Europa in den Landesgesellschaften Polen und Rumänien – in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. € erfasst. Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen v. a. aufgrund des dauerhaft hohen Investitionsvolumens der vergangenen Jahre um 0,5 Mrd. € über Vorjahresniveau – in der Vergleichsperiode waren Abschreibungen auf Finanzierungs-Leasing-Vermögenswerte enthalten.

Weitere Informationen zur den Abschreibungen finden Sie in Angabe 27 [„Abschreibungen“](#) im Konzern-Anhang.

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern lag mit 7,3 Mrd. € um 2,1 Mrd. € über dem Vorjahr. Dabei verbesserte sich das Finanzergebnis um 0,7 Mrd. € auf minus 2,2 Mrd. €. Diese Verbesserung ist insbesondere auf das um 0,6 Mrd. € verbesserte Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen von 0,1 Mrd. € zurückzuführen. Dieses war 2018 durch den geschlossenen Vergleich zur Beendigung des Schiedsverfahrenskomplexes Toll Collect in Höhe von 0,6 Mrd. € belastet. Auch das sonstige Finanzergebnis verbesserte sich um 0,6 Mrd. € auf 0,1 Mrd. €, insbesondere aufgrund positiver Bewertungseffekte eingebetteter Derivate der T-Mobile US. Das Zinsergebnis entwickelte sich dagegen um 0,5 Mrd. € rückläufig, da die Folgebewertung passivierter Leasing-Verbindlichkeiten seit der Anwendung von IFRS 16 das Zinsergebnis in Höhe von 0,9 Mrd. € belastet. Günstige Refinanzierungsbedingungen wirkten im Vergleich zum Vorjahr positiv auf das Zinsergebnis.

KONZERNÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG), BEREINIGTER KONZERNÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG)

Der Konzernüberschuss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €. Der Steueraufwand betrug 2,0 Mrd. €, gegenüber 1,8 Mrd. € im Vorjahr. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber 2018 um 0,2 Mrd. € auf 1,4 Mrd. €, im Wesentlichen in unserem operativen Segment USA. Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen, die sich auf den Konzernüberschuss in Höhe von 1,1 Mrd. € auswirkten, betrug der bereinigte Konzernüberschuss 4,9 Mrd. €. Damit lag dieser um 0,4 Mrd. € über dem Niveau des Vorjahres.

(UNBEREINIGTES) ERGEBNIS JE AKTIE, BEREINIGTES ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie ermittelt sich aus dem Konzernüberschuss im Verhältnis zur angepassten gewichteten durchschnittlichen Anzahl ausstehender Stammaktien – diese beträgt zum 31. Dezember 2019 4.743 Mio. Stück. Bei einem Konzernüberschuss in Höhe von 3,9 Mrd. € führt dies zu einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,82 €. Im Vorjahr betrug das bereinigte Ergebnis je Aktie 0,46 €. Das bereinigte Ergebnis je Aktie beträgt 1,04 €. Im Vorjahr betrug das bereinigte Ergebnis je Aktie 0,96 €.

Weitere Informationen zur Entwicklung unserer Ertragslage finden Sie in den Angaben im Kapitel [„Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung“](#) im Konzern-Anhang.

Die folgenden Tabellen zeigen die Überleitung des EBITDA AL, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte.

in Mio. €

	EBITDA AL 2019	EBIT 2019	EBITDA AL 2018	EBIT 2018	EBITDA AL 2017	EBIT 2017
EBITDA AL/EBIT	23.143	9.457	21.577	8.001	n.a.	9.383
DEUTSCHLAND	(425)	(425)	(598)	(598)	(308)	(308)
Personalrestrukturierung	(396)	(396)	(565)	(565)	(221)	(221)
Sachbezogene Restrukturierungen	(38)	(38)	(46)	(46)	(26)	(26)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	9	9	13	13	(61)	(61)
USA	(544)	(544)	(160)	(160)	1.633	1.633
Personalrestrukturierung	(17)	(17)	(15)	(15)	(7)	(7)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(527)	(527)	(145)	(145)	(11)	(11)
Wertminderungen	0	0	0	0	1.651	1.651
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
EUROPA	(146)	(466)	(122)	(797)	(130)	(995)
Personalrestrukturierung	(116)	(116)	(90)	(90)	(93)	(93)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	(3)	(3)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(23)	(23)	(14)	(14)	18	18
Wertminderungen	0	(320)	0	(674)	0	(865)
Sonstiges	(8)	(8)	(19)	(19)	(53)	(53)
SYSTEMGESCHÄFT	(331)	(358)	(266)	(322)	(229)	(1.477)
Personalrestrukturierung	(169)	(169)	(194)	(194)	(132)	(132)
Sachbezogene Restrukturierungen	(5)	(5)	(4)	(4)	(2)	(2)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(11)	(11)	0	0	0	0
Wertminderungen	0	(27)	0	(56)	0	(1.248)
Sonstiges	(146)	(146)	(68)	(68)	(94)	(94)
GROUP DEVELOPMENT	97	97	(27)	(27)	893	893
Personalrestrukturierung	(19)	(19)	(6)	(6)	1	1
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	0	0	(5)	(5)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	111	111	(21)	(21)	708	708
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	4	4	(1)	(1)	189	189
GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES	(239)	(239)	(322)	(322)	(119)	(119)
Personalrestrukturierung	(197)	(197)	(288)	(288)	(107)	(107)
Sachbezogene Restrukturierungen	(38)	(38)	(59)	(59)	(49)	(49)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(13)	(13)	(44)	(44)	63	63
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	9	9	69	69	(26)	(26)

in Mio. €

	EBITDA AL 2019	EBIT 2019	EBITDA AL 2018	EBIT 2018	EBITDA AL 2017	EBIT 2017
KONZERN	(1.589)	(1.959)	(1.497)	(2.204)	1.740	(374)
Personalrestrukturierung	(913)	(913)	(1.159)	(1.159)	(559)	(559)
Sachbezogene Restrukturierungen	(81)	(81)	(109)	(109)	(85)	(85)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(462)	(462)	(223)	(223)	778	778
Wertminderungen	0	(370)	0	(707)	1.651	(463)
Sonstiges	(132)	(132)	(6)	(6)	(45)	(45)
EBITDA AL/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	24.731	11.416	23.074	10.204	n.a.	9.757
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2.192)		(2.091)		(2.895)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		9.223		8.114		6.863
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2.454)		(2.225)		949
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		6.770		5.889		7.812
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		4.948		4.545		6.039
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		1.822		1.344		1.773

in Mio. €

	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
KONZERNÜBERSCHUSS/(-FEHLBETRAG)	3.867	2.166	1.701	78,5	3.461
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(1.589)	(1.497)	(92)	(6,1)	1.740
Personalrestrukturierung	(913)	(1.159)	246	21,2	(559)
Sachbezogene Restrukturierungen	(81)	(109)	28	25,7	(85)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(462)	(223)	(239)	n.a.	778
Wertminderungen	0	0	0	n.a.	1.651
Sonstiges	(132)	(6)	(126)	n.a.	(45)
Konzernüberschuss-wirksame Sondereinflüsse	508	(882)	1.390	n.a.	(4.318)
Wertminderungen	(370)	(707)	337	47,7	(2.114)
Finanzergebnis	(4)	(757)	753	99,5	(1.495)
Ertragsteuern	461	401	60	15,0	(392)
Minderheiten	421	181	240	n.a.	(317)
SUMME SONDEREINFLÜSSE	(1.081)	(2.379)	1.298	54,6	(2.578)
BEREINIGTER KONZERNÜBERSCHUSS/ (-FEHLBETRAG)	4.948	4.545	403	8,9	6.039

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

Konzern-Bilanz (Kurzfassung)

in Mio. €

	31.12.2019	Anteil an der Bilanzsumme in %	Veränderung	31.12.2018	Anteil an der Bilanzsumme in %	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
AKTIVA								
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	24.689	14,5	2.819	21.870	15,0	20.392	26.638	32.184
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.393	3,2	1.714	3.679	2,5	3.312	7.747	6.897
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.846	6,4	858	9.988	6,9	9.723	9.362	9.238
Vertragsvermögenswerte	1.876	1,1	111	1.765	1,2	n.a.	n.a.	n.a.
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	97	0,1	(48)	145	0,1	161	372	6.922
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	6.477	3,8	184	6.293	4,3	7.196	9.157	9.127
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	145.983	85,5	22.478	123.505	85,0	120.943	121.847	111.736
Immaterielle Vermögenswerte	68.202	40,0	3.252	64.950	44,7	62.865	60.599	57.025
Sachanlagen	49.548	29,0	(1.083)	50.631	34,8	46.878	46.758	44.637
Nutzungsrechte	17.998	10,5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Aktivierete Vertragskosten	2.075	1,2	331	1.744	1,2	n.a.	n.a.	n.a.
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	489	0,3	(87)	576	0,4	651	725	822
Übrige langfristige Vermögenswerte	7.671	4,5	2.067	5.604	3,9	10.548	13.765	9.252
BILANZSUMME	170.672	100,0	25.297	145.375	100,0	141.334	148.485	143.920
PASSIVA								
KURZFRISTIGE SCHULDEN	32.913	19,3	3.769	29.144	20,0	27.366	33.126	33.548
Finanzielle Verbindlichkeiten	11.463	6,7	936	10.527	7,2	8.358	14.422	14.439
Leasing-Verbindlichkeiten	3.987	2,3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9.431	5,5	(1.304)	10.735	7,4	10.971	10.441	11.090
Kurzfristige Rückstellungen	3.082	1,8	(62)	3.144	2,2	3.372	3.068	3.367
Vertragsverbindlichkeiten	1.608	0,9	(112)	1.720	1,2	n.a.	n.a.	n.a.
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	29	0,0	(7)	36	0,0	0	194	4
Übrige kurzfristige Schulden	3.313	1,9	331	2.982	2,1	4.664	5.001	4.648
LANGFRISTIGE SCHULDEN	91.528	53,6	18.734	72.794	50,1	71.498	76.514	72.222
Finanzielle Verbindlichkeiten	54.886	32,2	3.138	51.748	35,6	49.171	50.228	47.941
Leasing-Verbindlichkeiten	15.848	9,3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Langfristige Rückstellungen	9.412	5,5	619	8.793	6,0	11.530	11.771	11.006
Übrige langfristige Schulden	10.925	6,4	(743)	11.668	8,0	10.798	14.515	13.275
Vertragsverbindlichkeiten	456	0,3	(129)	585	0,4	n.a.	n.a.	n.a.
EIGENKAPITAL	46.231	27,1	2.794	43.437	29,9	42.470	38.845	38.150
BILANZSUMME	170.672	100,0	25.297	145.375	100,0	141.334	148.485	143.920

Seit dem 1. Januar 2019 kommt der Rechnungslegungsstandard IFRS 16 „Leases“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Finanzielle Verbindlichkeiten enthalten letztmalig zum 31. Dezember 2018 Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen gemäß IAS 17.

Unsere **Bilanzsumme** betrug am 31. Dezember 2019 170,7 Mrd. € und erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 25,3 Mrd. €. Wesentlichen Einfluss hierauf hat die aus der **Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“** resultierende bilanzielle Erfassung der Nutzungsrechte auf der Aktivseite sowie der kurz- und langfristigen Leasing-Verbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz.

Der Bestand an **Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Mrd. €.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Konzern-Kapitalflussrechnung“ und in Angabe 35 „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“ im Konzern-Anhang.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** erhöhten sich um 0,9 Mrd. € auf 10,8 Mrd. €, v. a. durch den jeweils erhöhten Forderungsbestand in den operativen Segmenten Systemgeschäft, USA, Group Development und Deutschland. Im operativen Segment Systemgeschäft erhöhte sich der Forderungsbestand insbesondere infolge der Beendigung einer Factoring-Transaktion. Eine erhöhte Kundenbasis trug im operativen Segment USA zu einem höheren Forderungsvolumen bei. Im operativen Segment Group Development erhöhte sich der Forderungsbestand infolge des Erwerbs der Tele2 Netherlands und der erhöhten Kundenbasis. Ebenso erhöhte sich der Forderungsbestand durch Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die **übrigen kurz- und langfristigen Vermögenswerte** erhöhten sich um 2,3 Mrd. € auf 14,1 Mrd. € wie folgt: Die kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich um 2,8 Mrd. € auf 7,3 Mrd. €. Dieser Anstieg resultierte u. a. aus positiven Effekten aus der Bewertung eingebetteter Derivate bei T-Mobile US in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie aus der Hinterlegung von Barsicherheiten in Verbindung mit abgeschlossenen Zinssicherungsgeschäften über künftige Darlehensaufnahmen bei T-Mobile US in Höhe von 0,6 Mrd. €. Darüber hinaus erhöhten sich die sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 1,3 Mrd. € im Zusammenhang mit der zu Beginn des dritten Quartals 2019 geänderten Vorgehensweise, bereits bei Vertragsabschluss noch zu empfangende Zuwendungen aus Förderprojekten für den Breitband-Ausbau in Deutschland zu aktivieren. Gegenläufig verringerten sich die Vorräte um 0,2 Mrd. € auf 1,6 Mrd. €, v. a. aufgrund der Verminderung des Vorratsbestands mobiler Endgeräte in den operativen Segmenten Deutschland und USA.

Die **immateriellen Vermögenswerte** erhöhten sich um 3,3 Mrd. € auf 68,2 Mrd. €. Zugänge von insgesamt 6,6 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Diese entfallen im Wesentlichen auf Investitionen in den operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa und Group Development. Im operativen Segment Deutschland entfallen Zugänge in Höhe von 2,2 Mrd. € auf die in Deutschland erworbenen 5G-Lizenzen. Im operativen Segment USA sind Investitionen für den Erwerb von FCC-Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 1,0 Mrd. € enthalten. Im operativen Segment Europa erhöhten die in Österreich erworbenen 5G-Lizenzen den Buchwert um 0,1 Mrd. €. Weiterhin wirkten Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,6 Mrd. € buchwerterhöhend. Aus dem Erwerb der Tele2 Netherlands im operativen Segment Group Development resultierten zum Erwerbszeitpunkt identifizierbare immaterielle Vermögenswerte in Höhe von insgesamt 0,5 Mrd. € (u. a. Kundenstamm und Spektrumlizenzen) sowie ein Goodwill in Höhe von 0,1 Mrd. €. Positive Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten mit 0,8 Mrd. € buchwerterhöhend. Abschreibungen verminderten den Buchwert um 4,8 Mrd. €. Hierin enthalten sind Wertminderungen in Höhe von 0,1 Mrd. €.

Die **Sachanlagen** reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 1,1 Mrd. € auf 49,5 Mrd. €. Der Rückgang resultiert in Höhe von 2,5 Mrd. € aus der Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019. Noch bis zum 31. Dezember 2018 innerhalb der Sachanlagen erfasste Vermögenswerte aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen, bei denen die Deutsche Telekom als Leasing-Nehmer die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Leasing-Verhältnis trug, werden nunmehr als Nutzungsrechte an den zugrunde liegenden Leasing-Vermögenswerten bilanziert. Abschreibungen in Höhe von 9,2 Mrd. € reduzierten den Buchwert. Hierin waren in Höhe von 0,3 Mrd. € Wertminderungen überwiegend auf technische Anlagen und Maschinen der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Rumänien im operativen Segment Europa enthalten. Abgänge in Höhe von 0,6 Mrd. € reduzierten ebenfalls den Buchwert. Zugänge von 10,6 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit der Netzwerk-Modernisierung und dem Netzwerk-Ausbau im operativen Segment USA sowie für den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, die IP-Transformation und die Mobilfunk-Infrastruktur in den operativen Segmenten Deutschland und Europa, erhöhten den Buchwert. Konsolidierungskreiseffekte aus dem Erwerb der Tele2 Netherlands erhöhten den Buchwert um 0,3 Mrd. €. Positive Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten in Höhe von 0,2 Mrd. € buchwerterhöhend.

Nutzungsrechte an Leasing-Vermögenswerten wurden zum 31. Dezember 2019 in Höhe von 18,0 Mrd. € bilanziert. Der bilanzielle Neubewertungs- und Reklassifizierungseffekt betrug zum 1. Januar 2019 16,2 Mrd. €. Hierin enthalten sind sowohl Nutzungsrechte an Leasing-Vermögenswerten, die erstmals in der Bilanz angesetzt wurden, als auch Nutzungsrechte für bereits zuvor in den Sachanlagen ausgewiesene Vermögenswerte aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen in Höhe von 2,5 Mrd. €. Der Anstieg resultiert aus Zugängen in Höhe von 5,5 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund abgeschlossener Leasing-Verhältnisse im operativen Segment USA, sowie in Höhe von 0,2 Mrd. € auf Konsolidierungskreiseffekte aus dem Erwerb der Tele2 Netherlands. Positive Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten in Höhe von 0,2 Mrd. € buchwerterhöhend. Gegenläufig wirkten die planmäßigen Abschreibungen mit 3,6 Mrd. € sowie Abgänge in Höhe von 0,4 Mrd. €.

Unsere **Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen** reduzierten sich im Berichtsjahr um 0,1 Mrd. € auf 0,5 Mrd. €. Dies resultiert insbesondere aus den am 14. August 2019 zur Besicherung der bestehenden Pensionsverpflichtungen als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V. eingebrachten rund 11 % der Anteile an der Ströer SE & Co. KGaA.

Unsere kurz- und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2018 um 4,1 Mrd. € auf insgesamt 66,3 Mrd. €. Dies resultiert im Wesentlichen aus den 2019 von der Deutschen Telekom AG emittierten Euro-Anleihen mit einem Gesamtvolumen von 4,5 Mrd. € sowie GBP-Anleihen im Gesamtvolumen von 0,4 Mrd. GBP (0,5 Mrd. €). Des Weiteren wurde von OTE eine Euro-Anleihe in Höhe von 0,4 Mrd. € emittiert. Gegenläufig wirkten u. a. die planmäßigen Tilgungen von US-Dollar-Anleihen im Gesamtvolumen von 1,8 Mrd. US-\$ (1,6 Mrd. €) sowie von Euro-Anleihen im Gesamtvolumen von 0,8 Mrd. €. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erhöhten sich im Zusammenhang mit kurzfristigen Geldaufnahmen um 0,8 Mrd. €. Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Zusammenhang mit den in Deutschland erworbenen Spektrumlizenzen. Anstelle einer Einmalzahlung wurden mit den Vertretern des Bundes jährliche Ratenzahlungen bis 2030 vereinbart. Nach Abzug einer Sicherheitsleistung und der ersten bereits geleisteten Rate erhöhten sich die finanziellen Verbindlichkeiten um 2,0 Mrd. €. Der Übergang auf IFRS 16 führte zu einer Umgliederung der bisher in den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing, die nun als Leasing-Verbindlichkeiten erfasst werden. Bezogen auf die Buchwerte zum 31. Dezember 2018 reduzierte diese Umgliederung die finanziellen Verbindlichkeiten um 2,5 Mrd. €. Aus der Bewertung abgeschlossener Zinssicherungsgeschäfte über künftige Darlehensaufnahmen bei T-Mobile US ergab sich ein erfolgsneutral erfasster Bewertungsverlust in Höhe von 0,6 Mrd. €.

Weitere Informationen zur Entwicklung der finanziellen Verbindlichkeiten finden Sie in Angabe 13 „Finanzielle Verbindlichkeiten und Leasing-Verbindlichkeiten“ im Konzern-Anhang.

Die Erstanwendung von IFRS 16 führte zum Ansatz kurz- und langfristiger **Leasing-Verbindlichkeiten** in Höhe von insgesamt 18,1 Mrd. €. Diese umfassten auch die bereits in der Vergangenheit innerhalb der finanziellen Verbindlichkeiten passivierten Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing. Bis zum 31. Dezember 2019 hat sich der Buchwert der bilanzierten Leasing-Verbindlichkeiten auf 19,8 Mrd. € fortentwickelt. Im Wesentlichen entfallen die Leasing-Verbindlichkeiten auf das operative Segment USA.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** verringerten sich im Vergleich zum Jahresende 2018 um 1,3 Mrd. € auf 9,4 Mrd. €. Hierzu trug der Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den operativen Segmenten USA, Europa und Deutschland bei. Erhöhend wirkten sich Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro aus.

Unsere kurz- und langfristigen **Rückstellungen** lagen mit 12,5 Mrd. € um 0,6 Mrd. € über Vorjahresniveau. Davon entfielen 5,8 Mrd. € (31. Dezember 2018: 5,5 Mrd. €) auf Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen. Gründe für den Anstieg sind im Wesentlichen Rechnungszinsanpassungen und die rückläufige Kursentwicklung der als Planvermögen dotierten BT Anteile. Gegenläufig wirkten sich die am 14. August 2019 in das Planvermögen eingebrachten rund 11 % der Anteile an Ströer SE & Co. KGaA aus. Die sonstigen Rückstellungen lagen mit 6,7 Mrd. € leicht über dem Vorjahresniveau.

Die **übrigen kurz- und langfristigen Schulden** verringerten sich um 0,4 Mrd. € und betragen zum 31. Dezember 2019 14,2 Mrd. €. Diese wurden durch die gemäß IFRS 16 nicht mehr passivisch auszuweisenden Verbindlichkeiten aus Staffelmietverträgen für im Wesentlichen Mobilfunk-Standorte (Straight-line lease) im operativen Segment USA um 2,2 Mrd. € vermindert. Im Zusammenhang mit der zu Beginn des dritten Quartals 2019 geänderten Vorgehensweise der bilanziellen Abbildung von vertragsgemäß zu empfangenden Zuwendungen aus Förderprojekten für den Breitband-Ausbau in Deutschland wurden nicht-finanzielle übrige Schulden für bestehende Ausbaupflichtungen in Höhe von 1,2 Mrd. € passiviert.

Das **Eigenkapital** erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2018 um 2,8 Mrd. € auf 46,2 Mrd. €. Zum Anstieg trug insbesondere der Überschuss in Höhe von 5,3 Mrd. € bei. Erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,5 Mrd. €, Kapitalerhöhungen aus anteilsbasierter Vergütung in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen in Höhe von 0,3 Mrd. € wirkten erhöhend. Ebenfalls wirkte die Umstellung auf IFRS 16 zum 1. Januar 2019 in Höhe von 0,3 Mrd. € buchwerterhöhend. Hieraus ergab sich zum 1. Januar 2019 ein erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen, unter Einbeziehung der auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Komponenten, zu erfassender erhöhender kumulierter Effekt von insgesamt 0,3 Mrd. €. Der Erwerb der Tele2 Netherlands im operativen Segment Group Development führte in Höhe von 0,5 Mrd. € zu eigenkapitalerhöhenden Transaktionen mit Eigentümern und in Höhe von 0,2 Mrd. € zu Effekten aus der Veränderung des Konsolidierungskreises. Das Aktienrückkauf-Programm der OTE reduzierte die Transaktionen mit Eigentümern um 0,1 Mrd. €. Buchwertmindernd wirkten die Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 3,3 Mrd. € und an andere Gesellschafter von Tochterunternehmen in Höhe von 0,2 Mrd. €. Ebenfalls reduzierten die Neubewertung der leistungsorientierten Pläne mit 0,6 Mrd. € und die Verluste aus Sicherungsinstrumenten mit insgesamt 0,6 Mrd. €, im Wesentlichen im Zusammenhang mit abgeschlossenen Zinssicherungsgeschäften über künftige Darlehensaufnahmen bei T-Mobile US, das Eigenkapital.

Weitere Informationen finden Sie in Angabe 19 „Eigenkapital“ im Konzern-Anhang.

Weitere Informationen zum Erwerb der Tele2 Netherlands finden Sie im Abschnitt „Veränderung des Konsolidierungskreises und sonstige Transaktionen“ im Konzern-Anhang.

NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

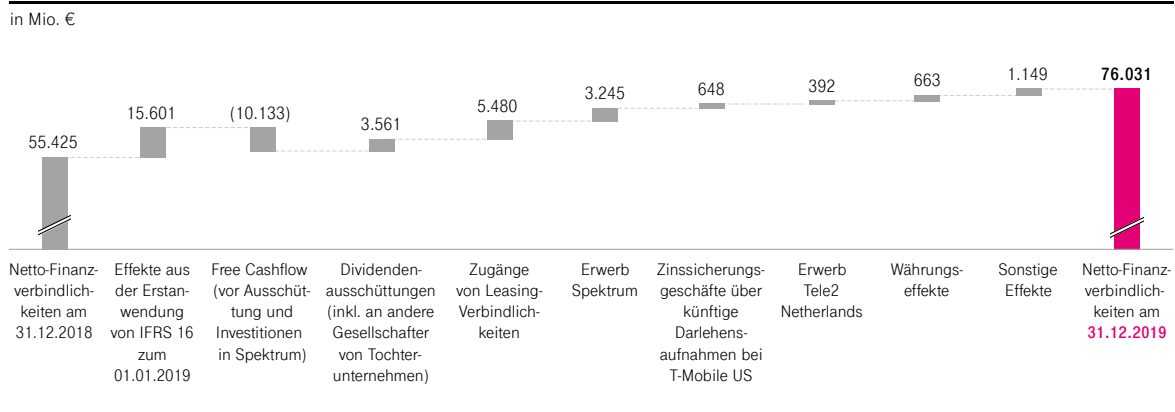
Herleitung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €

	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung	Veränderung in %
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	11.463	10.527	n.a.	n.a.
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	54.886	51.748	n.a.	n.a.
Leasing-Verbindlichkeiten	19.835	n.a.	n.a.	n.a.
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND LEASING-VERBINDLICHKEITEN	86.184	62.275	n.a.	n.a.
Zinsabgrenzungen	(748)	(719)	(29)	(4,0)
Sonstige	(739)	(928)	189	20,4
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	84.697	60.628	n.a.	n.a.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.393	3.679	1.714	46,6
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2.333	870	1.463	n.a.
Andere finanzielle Vermögenswerte	940	654	286	43,7
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	76.031	55.425	n.a.	n.a.

Seit dem 1. Januar 2019 kommt der Rechnungslegungsstandard IFRS 16 „Leases“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Finanzielle Verbindlichkeiten enthalten letztmalig zum 31. Dezember 2018 Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen gemäß IAS 17.

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten



Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr von 55,4 Mrd. € auf 76,0 Mrd. €. Einen wesentlichen Einfluss auf diesen Anstieg hatte die Erstanwendung von IFRS 16. Die sonstigen Effekte in Höhe von 1,1 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Einbeziehung von Bankgeschäften später fällig werden, den Aufbau von Verbindlichkeiten für den Erwerb von Medienübertragungsrechten sowie gegenläufig Effekte aus der Bewertung eingebetteter Derivate bei T-Mobile US.

Sonstige Finanzierungsformen

Als außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente verkaufen wir v. a. Forderungen mittels Factoring. Zum 31. Dezember 2019 betrug das verkaufte Forderungsvolumen 4,2 Mrd. € (31. Dezember 2018: 4,7 Mrd. €). Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoringvereinbarungen in den operativen Segmenten USA und Deutschland. Die Vereinbarungen werden insbesondere zum aktiven Forderungs-Management genutzt.

Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr in Höhe von 0,7 Mrd. € (2018: 0,2 Mrd. €) Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden und bei Zahlung im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit gezeigt werden. In der Folge weisen wir diese in der Bilanz unter den finanziellen Verbindlichkeiten aus.

FINANZ-MANAGEMENT

Unser Finanz-Management stellt die permanente Zahlungsfähigkeit und damit die Erhaltung des finanziellen Gleichgewichts in unserem Konzern sicher. Die Grundzüge der Finanzpolitik legt der Vorstand jährlich fest, der Aufsichtsrat überwacht sie. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risiko-Management verantwortet die Konzern-Treasury.

Rating der Deutschen Telekom AG

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
LANGFRIST-RATING			
31.12.2015	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2016	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2017	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2018	BBB+	Baa1	BBB+
31.12.2019	BBB+	Baa1	BBB+
AUSBLICK	CreditWatch negative	negativ	stabil
KURZFRIST-RATING	A-2	P-2	F2

Finanzielle Flexibilität

	2019	2018	2017	2016	2015
RELATIVE VERSCHULDUNG					
Netto-Finanzverbindlichkeiten					
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	2,65x	2,4x	2,3x	2,3x	2,4x
EIGENKAPITALQUOTE	27,1	29,9	30,0	26,2	26,5

Zur Sicherstellung der finanziellen Flexibilität setzen wir v. a. die Kennzahl „Relative Verschuldung“ ein. Sie ist zentraler Bestandteil unserer Finanzstrategie und gilt als wichtige Kennzahl für Investoren, Analysten und Rating-Agenturen.

Herleitung des Free Cashflows AL

in Mio. €

	2019	2018	2017
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	23.074	17.948	17.196
Cash Capex	(14.357)	(12.492)	(19.494)
Investitionen in Spektrum	1.239	269	7.395
CASH CAPEX (VOR INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)	(13.118)	(12.223)	(12.099)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	176	525	400
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	10.133	6.250	5.497
Tilgung der Leasing-Verbindlichkeiten ^{a,b}	(3.120)	(199)	n.a.
FREE CASHFLOW AL (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)^a	7.013	6.051	n.a.

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

^b Ohne Finanzierungs-Leasing-Sachverhalte der T-Mobile US.

Der **Free Cashflow** des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum stieg gegenüber dem Vorjahr von 6,2 Mrd. € auf 10,1 Mrd. €. Dabei erhöhte sich der **Cashflow aus Geschäftstätigkeit** um 5,1 Mrd. € auf 23,1 Mrd. €. Mit der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 wird der Tilgungsanteil von Leasing-Zahlungen im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen. In Höhe von 3,1 Mrd. € werden diese für die Ermittlung des Free Cashflow AL berücksichtigt. Die positive Geschäftsentwicklung unserer operativen Segmente, insbesondere der USA, trägt wesentlich zur Erhöhung des Cashflow aus Geschäftstätigkeit bei. Factoring-Vereinbarungen, v. a. in den operativen Segmenten Deutschland und Systemgeschäft, wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr mit 0,3 Mrd. € negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Daneben war das Vorjahr durch erhaltene Dividendenzahlungen in Höhe von 0,2 Mrd. € entlastet. Um 0,5 Mrd. € höhere Nettoszinszahlungen sowie um 0,1 Mrd. € höhere Steuerzahlungen im Berichtsjahr belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit ebenfalls.

Der **Cash Capex** (vor Investitionen in Spektrum) erhöhte sich gegenüber 2018 um 0,9 Mrd. €. Diese Erhöhung entfiel fast ausschließlich auf das operative Segment USA, was im Wesentlichen durch den Infrastrukturausbau für das 600 MHz-Spektrum, womit auch die Basis für den 5G-Ausbau geschaffen wird, begründet ist. Die weiteren Investitionen wurden v. a. in den operativen Segmenten Deutschland und Europa im Rahmen des Ausbaus und der Modernisierung unserer Netze getätigt. Währungseffekte erhöhten den Free Cashflow AL und auch den Cash Capex.

Weitere Informationen zur Kapitalflussrechnung finden Sie in Angabe 35 „Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung“ im Konzern-Anhang.

RENTABILITÄT

in Mio. €

	2019	2018	2017
ROCE %	5,1	4,7	5,8
Betriebsergebnis (EBIT)	9.457	8.001	9.383
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	87	(529)	76
Zinsanteil nicht bilanzierter Miet- und Leasing-Verpflichtungen ^a	n.a.	630	525
Sonstige Anpassung NOP	n.a.	1	0
NET OPERATING PROFIT (NOP)	9.544	8.103	9.984
Steuer (kalkulatorischer Steuersatz 2019: 27,8 %; 2018: 27,8 %; 2017: 31,5 %)	(2.653)	(2.253)	(3.145)
NET OPERATING PROFIT AFTER TAXES (NOPAT)	6.891	5.850	6.839
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.393	3.679	3.312
Operatives Working Capital	2.983	(511)	(3.555)
Immaterielle Vermögenswerte	68.202	64.950	62.865
Sachanlagen	49.548	50.631	46.878
Nutzungsrechte ^a	17.998	n.a.	n.a.
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen und Schulden ^b	68	145	161
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	489	576	651
Sonstige Vermögenswerte	n.a.	331	410
Barwert nicht bilanzierter Miet- und Leasing-Verpflichtungen	n.a.	15.760	13.127
Sonstige Rückstellungen	(6.663)	(6.435)	(6.527)
Sonstige Anpassungen NOA	n.a.	0	0
NET OPERATING ASSETS (NOA)	138.018	129.126	117.322
DURCHSCHNITTLICHE NET OPERATING ASSETS (Ø NOA)	135.618	124.024	118.927

^a Aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 angepasste Ermittlung des finanziellen Leistungsindikators.

^b Ohne Berücksichtigung der Buchwerte at equity bilanzierter Unternehmen.

Der ROCE verbesserte sich im Berichtsjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 5,1 %. Ursache für diese positive Entwicklung war eine deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses (NOPAT), welches sich prozentual stärker erhöhte als das durchschnittlich im Jahresverlauf gebundene Vermögen (NOA). Die positive Entwicklung des NOPAT ist v. a. getrieben durch die Steigerung des EBIT. Zusätzlich wirkte das höhere Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen positiv; dieses war 2018 durch den geschlossenen Vergleich zur Beendigung des Schiedsverfahrenskomplexes Toll Collect in Höhe von 0,6 Mrd. € belastet. Insgesamt betrug der NOPAT in 2019 6,9 Mrd. €, nach 5,9 Mrd. € im Jahr 2018. Das durchschnittliche NOA erhöhte sich 2019 von 124,0 Mrd. € auf 135,6 Mrd. €. Der Anstieg des durchschnittlichen NOA resultierte v. a. aus der Erhöhung der immateriellen Vermögenswerte (u. a. Spektrumerwerbe in Deutschland und den USA) sowie einem höheren operativen Working Capital. Die übrigen langfristig gebundenen Vermögenswerte blieben im Vergleich zum Vorjahr insgesamt nahezu unverändert. Insgesamt spiegelt die Entwicklung des NOA unser weiterhin hohes Investitionsvolumen wider.

Weitere Informationen zur Bedeutung und Ermittlung des ROCE finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

Nähere Informationen finden Sie online in unserem IR-Backup unter: www.telekom.com/de/investor-relations

DEUTSCHLAND

Weitere Informationen zu Änderungen aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“.

KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2017
Mobilfunk-Kunden	46.189	44.202	1.987	4,5	43.125
Vertragskunden	25.291	25.435	(144)	(0,6)	25.887
Prepaid-Kunden	20.898	18.767	2.131	11,4	17.238
Festnetz-Anschlüsse	17.824	18.625	(801)	(4,3)	19.239
davon: IP-basiert Retail	17.479	15.356	2.123	13,8	11.996
Breitband-Anschlüsse Retail	13.730	13.561	169	1,2	13.209
davon: Glasfaser	8.529	7.236	1.293	17,9	5.803
TV (IPTV, Sat)	3.618	3.353	265	7,9	3.139
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	4.638	5.236	(598)	(11,4)	6.138
Breitband-Anschlüsse Wholesale	7.372	6.722	650	9,7	5.639
davon: Glasfaser	5.863	4.970	893	18,0	3.783

Gesamt

In Deutschland sind wir weiterhin Marktführer, sowohl bei den Festnetz- als auch bei den Mobilfunk-Umsätzen. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. Wir begeistern unsere Kunden mit einer ausgezeichneten Netzqualität – in Festnetz und Mobilfunk – sowie einem breiten Produkt-Portfolio und exzellentem Service. Mit unserem konvergenten Produkt „MagentaEINS“ überzeugen wir weiterhin unsere Kunden und konnten durch die anhaltende Nachfrage zum Ende 2019 insgesamt 4,7 Mio. MagentaEINS Kunden verzeichnen.

Im Mobilfunk-Bereich konnte die Anzahl der eigenen Vertragskunden unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ aufgrund der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integriertem Datenvolumen gesteigert werden. Im Bereich der Prepaid-Kunden konnten wir im Wesentlichen durch unsere Automotive-Initiativen einen Zuwachs verzeichnen.

Im Rahmen unserer IP-Transformation haben wir bis Ende 2019 24,8 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migriert; dies entspricht insgesamt einer Quote von 99 %.

Nach wie vor gab es eine starke Nachfrage nach unseren Glasfaser-basierten Anschlüssen: Die Gesamtzahl dieser Anschlüsse stieg bis zum Ende des Berichtsjahres auf rund 14,4 Mio. Im Jahr 2019 haben wir somit in Deutschland 2.186 Tsd. Anschlüsse an unser Glasfasernetz angebunden. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der Vectoring-Technologie haben wir die Vermarktung höherer Bandbreiten erfolgreich vorangetrieben.

Mobilfunk

Im Mobilfunk-Bereich gewannen wir 2019 insgesamt 1.987 Tsd. Kunden hinzu; davon entfielen 549 Tsd. Kunden auf unser eigenes Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“. Im Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) ist die Anzahl der Mobilfunk-Kunden gesunken, was auf die Volatilität der Entwicklung bei einigen unserer Service Provider zurückzuführen ist. Die Zahl der Prepaid-Kunden stieg um 2.131 Tsd. Kunden. Die Option StreamOn, mit der bestimmte Nutzungen von Streaming-Diensten für Musik, Gaming oder Video nicht auf das Datenvolumen des Tarifs angerechnet werden, fand hervorragenden Absatz. Zum Ende des Jahres 2019 nutzten rund 3,1 Mio. Kunden diese Option, knapp 70 % mehr als ein Jahr zuvor.

Festnetz

Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir mit innovativen Produktangeboten neue Wege in der Vermarktung. Unser Fokus liegt auf konvergenten Angeboten und deren Weiterentwicklung – z. B. MagentaTV mit exklusivem Zugriff auf diverse Zusatzinhalte über die Megathek und die bekannten Streaming-Dienste – sowie auf TV- und Glasfaser-Anschlüssen. Bei unseren Breitband-Anschlüssen sehen wir nach wie vor einen Anstieg in unserem Bestand, insbesondere wachsen unsere Glasfaser-basierten Anschlüsse deutlich. Bei unseren TV-Kunden konnten wir in diesem Jahr ein Wachstum um 265 Tsd. verzeichnen. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 801 Tsd.

Mit unseren „MagentaZuhause“ Tarifen bieten wir ein umfassendes Produkt-Portfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten an. „MagentaZuhause Hybrid“ bündelt Festnetz- und Mobilfunk-Technologie in einem Router. Für dieses innovative Produkt konnten wir bislang 519 Tsd. Kunden gewinnen.

Wholesale

Zum 31. Dezember 2019 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 48,8 % um 7,2 Prozentpunkte über dem Jahresende 2018. Ursache für das Wachstum war in erster Linie die hohe Nachfrage nach unserem Kontingentmodell. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Vorjahresende um 598 Tsd. bzw. 11,4 %. Gründe dafür sind zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Anschlüssen, zum anderen, dass Endkunden zu Kabelanbietern wechseln. Hinzu kommt, dass unsere Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse migrieren. Insgesamt erhöhte sich im Bereich Wholesale der Anschlussbestand im Vergleich zum Vorjahr leicht.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
GESAMTUMSATZ	21.886	21.700	186	0,9	21.931
Privatkunden	11.621	11.543	78	0,7	11.797
Geschäftskunden	6.181	6.082	99	1,6	6.017
Wholesale	3.739	3.720	19	0,5	3.747
Sonstiges	345	355	(10)	(2,8)	370
Betriebsergebnis (EBIT)	4.063	3.969	94	2,4	4.276
EBIT-Marge %	18,6	18,3			19,5
Abschreibungen	(4.256)	(4.042)	(214)	(5,3)	(3.828)
EBITDA	8.319	8.012	307	3,8	8.104
EBITDA AL ^a	8.295	7.918	377	4,8	n.a.
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(425)	(598)	173	28,9	(308)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	8.744	8.610	134	1,6	8.412
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)^a	8.720	8.516	204	2,4	n.a.
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a %	39,8	39,2			n.a.
CASH CAPEX	(4.349)	(4.240)	(109)	(2,6)	(4.214)

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz lag um 0,9 % leicht über dem Niveau des Vorjahres. Der Hauptgrund dafür war das Mobilfunk-Geschäft mit einem Anstieg von 2,4 % durch höhere Service- und Endgeräteumsätze. Im Vergleich zum Vorjahr wirkten im Festnetz die höheren IT- und Breitband-Umsätze positiv. Diese konnten die geringeren Umsätze im Festnetz-Geschäft (im Wesentlichen aus Voice-Komponenten) nahezu kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** stieg der Umsatz, verglichen mit dem Vorjahr, um 0,7 %. Das klassische Festnetz-Geschäft wird weiterhin durch mengenbedingte Umsatzrückgänge bei den Voice-Komponenten geprägt. Dagegen stieg der Umsatz im Breitband-Geschäft. Ebenfalls legte das Mobilfunk-Geschäft um 1,9 % zu.

Im **Geschäftskundenbereich** wuchs der Umsatz um 1,6 %. Gegenüber dem Vorjahr legten die Mobilfunk-Umsätze um 3,5 % und die IT-Umsätze um 19,0 % zu. Im Gegensatz dazu ging im Festnetz die klassische Sprachtelefonie zurück, v. a. im Rahmen der IP-Migration wechselten Kunden vermehrt auf Flatrate-Tarife.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** lag um 0,5 % leicht über Vorjahresniveau. Positive Umsatzbeiträge im Wesentlichen aus unserem Kontingentmodell sowie eine regulierungsbedingte Preissteigerung bei der TAL-Überlassung kompensierten die generell rückläufigen Umsätze aus Mengenverlusten bei TAL und Voice.

EBITDA AL, bereinigtes EBITDA AL

Das EBITDA AL stieg 2019 auf 8,3 Mrd. €, eine Steigerung von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr. Neben den positiven Beiträgen aus der Umsatzentwicklung resultierte dieser Anstieg im Wesentlichen aus geringeren Personalaufwendungen, v. a. aufgrund einer niedrigeren Anzahl Mitarbeiter, sowie aus rückläufigen, als Sondereinflüsse erfassten Aufwendungen für sozialverträgliche Instrumente zum Personalumbau. Weiterhin wirkten erfolgreiche Umsetzungen von Effizienz- und Digitalisierungsmaßnahmen positiv. Aus den genannten Gründen stieg das bereinigte EBITDA AL gegenüber dem Vorjahr um 2,4 % auf 8,7 Mrd. €. Unsere bereinigte EBITDA AL-Marge ist im Vergleich zum Vorjahr von 39,2 % auf 39,8 % gestiegen.

EBIT

Das Betriebsergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 2,4 % auf rund 4,1 Mrd. €. Belastet ist das EBIT durch erhöhte Abschreibungen infolge der anhaltend hohen Investitionen in unsere Netzinfrastruktur.

Cash Capex

Der Cash Capex ist verglichen zum Vorjahr um 2,6 % gestiegen. Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie investierten wir weiterhin verstärkt in den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere Mobilfunk-Infrastruktur.

USA

Weitere Informationen zu Änderungen aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“.

KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2017
Mobilfunk-Kunden	86.046	79.651	6.395	8,0	72.585
Eigene Kunden (unter eigener Marke) ^a	67.895	63.656	4.239	6,7	58.715
Eigene Postpaid-Kunden	47.034	42.519	4.515	10,6	38.047
Eigene Prepaid-Kunden ^a	20.860	21.137	(277)	(1,3)	20.668
Wholesale-Kunden	18.152	15.995	2.157	13,5	13.870

^a Am 18. Juli 2019 unterzeichnete T-Mobile US eine Vereinbarung, durch die bestimmte Prepaid-Produkte unter der Marke T-Mobile US seit dem von einem aktuellen MVNO-Partner angeboten und vertrieben werden. Infolgedessen nahm T-Mobile US eine Anpassung der Kundenbasis vor, durch die sich die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden im dritten Quartal 2019 um 616 Tsd. verringert hat. Neue Kundenentwicklungen im Zusammenhang mit diesen Produkten werden ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der Vereinbarung unter Wholesale-Kunden erfasst.

Gesamt

Zum 31. Dezember 2019 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 86,0 Mio. Kunden, gegenüber einem Bestand von 79,7 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2018. Der Nettokundenzuwachs blieb mit 7,0 Mio. im Geschäftsjahr 2019 gegenüber dem Vorjahr stabil. Die Faktoren dafür erläutern wir nachfolgend.

Eigene Kunden (unter eigener Marke). Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden blieb im Geschäftsjahr 2019 mit netto 4,5 Mio. stabil. Diese Entwicklung ist auf den höheren Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Telefonie-Kunden v. a. infolge der gesunkenen Kundenabwanderung sowie auf den höheren Nettozuwachs bei anderen eigenen Postpaid-Kunden zurückzuführen. Ursächlich für diesen Zuwachs war v. a. die höhere Zahl vernetzter Geräte. Dem wirkte eine höhere Anzahl an Deaktivierungen infolge einer größeren Kundenbasis entgegen.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg 2019 um netto 339 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 460 Tsd. im Vorjahr. Dieser rückläufige Kundenzuwachs resultierte insbesondere aus den anhaltenden Werbeaktivitäten der Wettbewerber im Markt, der jedoch zum Teil durch die geringere Kundenabwanderung kompensiert wurde.

Wholesale-Kunden. Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich im Geschäftsjahr 2019 um netto 2,2 Mio. gegenüber netto 2,1 Mio. im Jahr 2018. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf den höheren Zuwachs durch unsere weiterhin erfolgreichen M2M- und MVNO-Partnerschaften zurückzuführen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
GESAMTUMSATZ	40.420	36.522	3.898	10,7	35.736
Betriebsergebnis (EBIT)	5.488	4.634	854	18,4	5.930
EBIT-Marge	% 13,6	12,7			16,6
Abschreibungen	(7.777)	(5.294)	(2.483)	(46,9)	(5.019)
EBITDA	13.265	9.928	3.337	33,6	10.949
EBITDA AL ^a	10.590	9.924	666	6,7	n.a.
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(544)	(160)	(384)	n.a.	1.633
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	13.809	10.088	3.721	36,9	9.316
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)^a	11.134	10.084	1.050	10,4	n.a.
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	% 27,5	27,6			n.a.
CASH CAPEX	(6.369)	(4.661)	(1.708)	(36,6)	(11.932)

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA stieg 2019 gegenüber dem Vorjahr von 36,5 Mrd. € um 10,7 % auf 40,4 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 5,0 % gegenüber dem Vorjahr. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum auf den Anstieg des durchschnittlichen Bestands an eigenen Kunden zurückzuführen sind. Verursacht wurde dieser Anstieg durch das anhaltende Wachstum in bestehenden und neu erschlossenen Märkten, den zunehmenden Erfolg mit neuen Kundensegmenten und Tarifen wie „Unlimited 55+“, „Military“, „Business“ und „Essentials“ sowie durch das Wachstum bei anderen vernetzten Geräten und Wearables, insbesondere die Apple Watch. Gegenläufig wirkten niedrigere durchschnittliche Umsätze je eigener Postpaid-Kunde.

EBITDA AL, bereinigtes EBITDA AL

Auf Euro-Basis stieg das bereinigte EBITDA AL um 10,4 % von 10,1 Mrd. € im Vorjahr auf 11,1 Mrd. € im Jahr 2019. Die bereinigte EBITDA AL-Marge blieb mit 27,5 % im Geschäftsjahr 2019 gegenüber dem Vorjahr weitestgehend stabil. Auf US-Dollar-Basis wuchs das bereinigte EBITDA AL im gleichen Zeitraum um 4,7 %. Das bereinigte EBITDA AL stieg im Wesentlichen aufgrund des bereits erläuterten Anstiegs der Service-Umsätze. Diesen positiven Einflüssen standen höhere personalbezogene Kosten, Kosten im Zusammenhang mit ausgegliederten Funktionen und Provisionskosten gegenüber. Zudem wirkten sich ein Anstieg der Abschreibungen um 0,3 Mrd. US-\$ im Zusammenhang mit aktivierten Kosten durch die Erstanwendung von IFRS 15 zum 1. Januar 2018 sowie der Effekt der Erstattungen der Versicherungen im Zusammenhang mit den Hurrikans in Höhe von 0,2 Mrd. US-\$ im Geschäftsjahr 2018 mindernd aus. Für das Jahr 2019 waren keine signifikanten Effekte im Zusammenhang mit Hurrikans zu verzeichnen.

Im EBITDA AL für 2019 sind Sondereinflüsse von minus 0,5 Mrd. € enthalten, während im Vorjahr Sondereinflüsse in Höhe von minus 0,2 Mrd. € wirksam waren. Diese Entwicklung bei den Sondereinflüssen ist im Wesentlichen auf höhere Aufwendungen im Zusammenhang mit der geplanten Transaktion mit Sprint zurückzuführen. Insgesamt stieg das EBITDA AL im Jahr 2019 aufgrund der bereits beschriebenen Faktoren, einschließlich der Auswirkungen von Sondereinflüssen, um 6,7 % von 9,9 Mrd. € im Vorjahr auf 10,6 Mrd. €.

EBIT

Das EBIT stieg von 4,6 Mrd. € im Jahr 2018 auf 5,5 Mrd. € im Berichtsjahr. Ursächlich dafür war, wie oben ausgeführt, das höhere EBITDA AL. Die Abschreibungen stiegen aufgrund der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019, denn dieser führt zu höheren Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte, die zuvor als operative Aufwendungen aus Operating Leasing-Verhältnissen erfasst wurden. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen durch IFRS 16 erhöhten sich die Abschreibungen aufgrund des Netzausbaus: u. a. der anhaltende Einsatz von Low-Band-Frequenzen, einschließlich des 600 MHz-Spektrums, sowie der landesweite Start des 5G-Netzes. Dem gegenüber standen niedrigere Abschreibungen aufgrund einer geringeren Anzahl an von Kunden gemieteten Geräten.

Cash Capex

Der Cash Capex stieg von 4,7 Mrd. € im Jahr 2018 auf 6,4 Mrd. € im Berichtsjahr, v. a. durch den verstärkten Netzausbau und damit den anhaltenden Einsatz von Low-Band-Frequenzen, einschließlich des 600 MHz-Spektrums, sowie den landesweiten Start des 5G-Netzes und den Erwerb von Spektrumlizenzen.

EUROPA

Informationen zu Änderungen aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ und Änderungen in der Organisationsstruktur finden Sie in den Kapiteln „Konzernsteuerung“ bzw. „Konzernstruktur“.

KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

		31.12.2019	31.12.2018	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2017
EUROPA, GESAMT	Mobilfunk-Kunden ^a	46.165	50.542	(4.377)	(8,7)	48.842
	Vertragskunden	27.566	26.665	901	3,4	25.483
	Prepaid-Kunden ^a	18.598	23.877	(5.279)	(22,1)	23.359
	Festnetz-Anschlüsse ^{b,c}	9.105	9.039	66	0,7	8.439
	davon: IP-basiert ^c	8.311	7.391	920	12,4	5.734
	Breitband-Kunden	6.672	6.405	267	4,2	5.530
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.945	4.835	110	2,3	4.244
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2.294	2.275	19	0,8	2.265
	Breitband-Anschlüsse Wholesale	431	411	20	4,9	389
GRIECHENLAND	Mobilfunk-Kunden	7.365	7.893	(528)	(6,7)	7.981
	Festnetz-Anschlüsse	2.638	2.566	72	2,8	2.547
	Breitband-Kunden	2.033	1.893	140	7,4	1.757
RUMÄNIEN	Mobilfunk-Kunden	4.916	5.360	(444)	(8,3)	5.258
	Festnetz-Anschlüsse	1.560	1.741	(181)	(10,4)	1.865
	Breitband-Kunden	1.014	1.101	(87)	(7,9)	1.134
UNGARN	Mobilfunk-Kunden	5.369	5.330	39	0,7	5.293
	Festnetz-Anschlüsse	1.703	1.663	40	2,4	1.632
	Breitband-Kunden	1.231	1.148	83	7,2	1.073
POLEN	Mobilfunk-Kunden	10.954	10.787	167	1,5	10.454
	Festnetz-Anschlüsse	18	18	0	0,0	32
	Breitband-Kunden	18	18	0	0,0	25
TSCHECHISCHE REPUBLIK	Mobilfunk-Kunden	6.265	6.188	77	1,2	6.176
	Festnetz-Anschlüsse ^c	533	394	139	35,3	197
	Breitband-Kunden	320	251	69	27,5	176
KROATIEN	Mobilfunk-Kunden	2.274	2.273	1	0,0	2.244
	Festnetz-Anschlüsse	908	931	(23)	(2,5)	967
	Breitband-Kunden	621	618	3	0,5	624
SLOWAKEI	Mobilfunk-Kunden	2.428	2.369	59	2,5	2.243
	Festnetz-Anschlüsse	860	853	7	0,8	858
	Breitband-Kunden	576	543	33	6,1	516
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden ^a	5.019	7.194	(2.175)	(30,2)	5.702
	Festnetz-Anschlüsse ^b	549	538	11	2,0	0
	Breitband-Kunden	612	594	18	3,0	0
ÜBRIGE^d	Mobilfunk-Kunden	1.576	3.149	(1.573)	(50,0)	3.490
	Festnetz-Anschlüsse	335	333	2	0,6	340
	Breitband-Kunden	249	238	11	4,6	225

^a Zum 1. Januar 2019 erfolgte eine Bestandsbereinigung bei M2M-SIM-Karten in Österreich. Es wurden 2,4 Mio. Kunden ausgebucht. Die Vergleichswerte wurden nicht angepasst.

^b Infolge des Erwerbs der UPC Austria berichten wir seit dem dritten Quartal 2018 Festnetz-Anschlüsse und Breitband-Kunden. Die Vergleichswerte der Festnetz-Anschlüsse für 2018 wurden um TV Only-Kunden bereinigt.

^c Der Vorjahresvergleichswert für IP-basierte Festnetz-Anschlüsse in der Tschechischen Republik wurde im Rahmen der Vereinheitlichung der zugrunde liegenden Kundendefinition angepasst.

^d „Übrige“ enthält die Landesgesellschaften Nordmazedonien, Montenegro und die Landesgesellschaft Albanien, die wir zum 7. Mai 2019 veräußert haben, sowie die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe in Rumänien.

Gesamt

Die Märkte unseres Segments waren auch im Berichtsjahr durch einen intensiven Wettbewerb geprägt. Erfolgreich stellten wir uns dieser Herausforderung: So erzielten wir bei den FMC-Kunden zum 31. Dezember 2019 einen Anstieg von 45,3 %, v. a. mit unserem konvergenten Produkt-Portfolio „MagentaOne“. Auf dem Weg, unser Segment flächendeckend zu einem integrierten Anbieter von Mobilfunk- und Festnetz-Produkten zu entwickeln, sind wir wichtige Schritte vorangekommen: Nach der erfolgreichen Integration von UPC Austria bieten wir seit Mai 2019 auch in Österreich unter unserer neuen Marke „Magenta“ konvergente Produkte an. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden seit Ende Juni 2019 in Polen „MagentaOne“ an, das die Nutzung von

Mobilfunk mit Glasfaser-basiertem Internet und einem Entertainment-Paket verbindet. Von der Telekom Albania, unserer einzigen reinen Mobilfunk-Gesellschaft, haben wir uns zum 7. Mai 2019 getrennt.

Auch dank unseres umfangreichen Netzausbaus mit modernen Glasfaser-basierten Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC), insbesondere in den Landesgesellschaften Griechenland und Ungarn, entwickelte sich unser Breitband/TV-Geschäft kontinuierlich weiter. Infolgedessen steigerte sich die Anzahl der IP-Anschlüsse bis zum 31. Dezember 2019 um 12,4 % auf 8,3 Mio., auch durch Migration klassischer PSTN-Anschlüsse auf IP-Technologie.

Unser Mobilfunk-Geschäft erhöhte sich bei der Zahl der werthaltigen Vertragskunden. Die Zahl der Prepaid-Kunden war insbesondere durch eine Bestandsbereinigung in Österreich sowie durch den Verkauf der Telekom Albania stark rückläufig. Zusätzlich wiesen unsere Landesgesellschaften in Griechenland und Rumänien eine geringere Prepaid-Kundenbasis aus. Den ersten Meilenstein zum Ausbau des nächsten Kommunikationsstandards 5G im operativen Segment Europa setzten wir durch den erfolgreichen Abschluss der 5G-Frequenzauktion in Österreich im ersten Quartal 2019: Auf Basis dieser Frequenzen im 3,4 bis 3,8 GHz-Bereich hat unsere Landesgesellschaft die ersten 5G-Mobilfunk-Stationen in Betrieb genommen. Auch in anderen Ländern laufen bereits erfolgreiche Tests. Nach Frequenzauktionen, die 2020 erwartet werden, sollen weitere 5G-Netze hinzukommen.

Mobilfunk

Zum Ende des Berichtsjahres verzeichneten wir insgesamt 46,2 Mio. Mobilfunk-Kunden; gegenüber dem Jahresendwert 2018 entspricht dies einer Reduzierung von 8,7 % oder 4,4 Mio. Kunden. Dieser Rückgang stammt im Wesentlichen aus zwei Effekten: zum einen aus der Bestandsbereinigung im Prepaid-Geschäft unserer österreichischen Tochtergesellschaft – hier haben wir 2,4 Mio. grenzübergreifende M2M-SIM-Karten aus unserer Kundenbasis bereinigt. Diese hatten wir intern dem Segment Deutschland bereitgestellt. Zum anderen resultiert der Rückgang aus der Veräußerung unserer Landesgesellschaft in Albanien. Ohne diese beiden Effekte reduzierte sich der Kundenbestand leicht gegenüber dem Vorjahr. Die Anzahl der werthaltigen Vertragskunden stieg um 3,4 % gegenüber dem Vorjahresendwert. Insgesamt entwickelte sich der Vertragskundenbestand bei all unseren Landesgesellschaften positiv: Hohe Zuwächse verzeichneten wir insbesondere in Polen, Ungarn, der Slowakei und in Österreich. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand betrug 59,7 %. Zusätzlich zu unseren innovativen Diensten und Tarifen haben wir im Berichtsjahr in einigen Ländern das neu gestaltete Produkt-Portfolio nach dem „Mehr-für-Mehr“-Prinzip eingeführt: Danach bieten wir unseren Kunden für einen geringen monatlichen Mehrpreis hochwertige Zusatzleistungen an, z. B. mehr Datenvolumen, wodurch gleichzeitig die hohe Nachfrage nach Datenvolumen durch Video-Streaming- und Gaming bedient wird. Darüber hinaus profitierten unsere Kunden im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie von einer hohen Netzabdeckung mit einer schnellen, mobilen Breitband-Anbindung. So versorgten wir zum 31. Dezember 2019 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 97,6 % der Bevölkerung mit LTE und erreichten damit insgesamt rund 107 Mio. Einwohner.

Festnetz

Unser TV- und Entertainment-Angebot zeigte zum 31. Dezember 2019 einen Kundenanstieg von 2,3 % auf insgesamt 4,9 Mio. Kunden, der teils durch Neugeschäft in Kroatien und teils durch höheres Kundenwachstum in Ungarn und der Tschechischen Republik verursacht ist. Geringere Kundenbestände wiesen unsere Landesgesellschaften in Rumänien und Österreich aus, welche durch Zugewinne in den übrigen Landesgesellschaften überkompensiert werden konnten. Der TV-Markt ist in vielen Ländern unseres Segments bereits gesättigt; hier sind es neben den Telekommunikationsunternehmen auch sog. „OTT-Player“, die TV-Dienste anbieten.

Auch das Breitband-Geschäft stieg gegenüber dem Vorjahresendwert um 4,2 % auf 6,7 Mio. Kunden an. Insbesondere in unseren Landesgesellschaften in Griechenland, Ungarn und der Tschechischen Republik erhöhten sich die Kundenbestände – auch dank weiterhin hoher Investitionen in zukunftsweisende Glasfaser-basierte Technologien. So konnten wir die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser bei unseren vier größten Landesgesellschaften zum 31. Dezember 2019 auf 3,3 Mio. Haushalte erhöhen (31. Dezember 2018: 2,6 Mio.).

Dass wir auf einem guten Weg sind, zeigt sich auch an dem immer größer werdenden Anteil der IP-basierten Anschlüsse an den gesamten Festnetz-Anschlüssen: Ende Dezember 2019 erzielten wir einen Anteil von 91,3 %. Insgesamt bewegte sich die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse in unserem operativen Segment Europa mit 9,1 Mio. leicht über dem Niveau des Vorjahres.

FMC – Fixed Mobile Convergence

Unser konvergentes Produkt-Portfolio „MagentaOne“ erfreut sich in all unseren Landesgesellschaften großer Beliebtheit. Im Privatkundenbereich erreichten wir bis zum Ende des Berichtsjahres einen Bestand von 4,8 Mio. FMC-Kunden; das entspricht einem deutlichen Zuwachs von 45,3 % oder 1,5 Mio. Kunden gegenüber dem Vorjahresendwert. Gestützt wird diese Entwicklung insbesondere durch unsere Landesgesellschaft in Griechenland, die ihr konvergentes Produkt-Portfolio seit Herbst 2018 auch für Prepaid-Kunden anbietet. Auch berichtete unsere Landesgesellschaft in Österreich erstmals FMC-Kundenzahlen, nachdem seit dem Start der neuen Marke „Magenta“ konvergente Bündelprodukte angeboten werden. Erfreuliche Zuwachsraten zeigten sich auch in Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakei. Auch im Geschäftskundenbereich vertreiben wir das Produkt „MagentaOne Business“ mit zunehmendem Erfolg.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €					
	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
GESAMTUMSATZ	12.168	11.885	283	2,4	11.589
Griechenland	2.943	2.888	55	1,9	2.846
Rumänien	980	933	47	5,0	972
Ungarn	1.872	1.889	(17)	(0,9)	1.808
Polen	1.486	1.526	(40)	(2,6)	1.509
Tschechische Republik	1.088	1.047	41	3,9	1.011
Kroatien	960	966	(6)	(0,6)	955
Slowakei	785	761	24	3,2	748
Österreich	1.276	1.055	221	20,9	900
Übrige ^a	975	1.031	(56)	(5,4)	1.069
Betriebsergebnis (EBIT)	1.182	744	438	58,9	462
EBIT-Marge %	9,7	6,3			4,0
Abschreibungen	(3.131)	(3.013)	(118)	(3,9)	(3.157)
EBITDA	4.313	3.757	556	14,8	3.619
EBITDA AL ^b	3.858	3.691	167	4,5	n.a.
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(146)	(122)	(24)	(19,7)	(130)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4.460	3.880	580	14,9	3.749
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)^b	4.005	3.813	192	5,0	n.a.
Griechenland	1.212	1.173	39	3,3	n.a.
Rumänien	141	135	6	4,4	n.a.
Ungarn	551	540	11	2,0	n.a.
Polen	383	382	1	0,3	n.a.
Tschechische Republik	448	432	16	3,7	n.a.
Kroatien	360	374	(14)	(3,7)	n.a.
Slowakei	327	320	7	2,2	n.a.
Österreich	467	336	131	39,0	n.a.
Übrige ^a	114	121	(7)	(5,8)	n.a.
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) ^b %	32,9	32,1			n.a.
CASH CAPEX	(1.824)	(1.887)	63	3,3	(1.874)

Die Beiträge der Landesgesellschaften entsprechen den jeweiligen Einzelabschlüssen der Gesellschaften ohne Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten auf der Ebene des operativen Segments.

^a „Übrige“ enthält die Landesgesellschaften Nordmazedonien, Montenegro und die Landesgesellschaft Albanien, die wir zum 7. Mai 2019 veräußert haben, außerdem IWS (International Wholesale), bestehend aus Telekom Global Carrier (TGC, ehemals International Carrier Sales & Solutions (ICSS)) und ihr zugeordneten Bereichen in den Landesgesellschaften sowie der GTS Central Europe Gruppe in Rumänien und Europe Headquarters.

^b Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte im Berichtsjahr einen Gesamtumsatz von 12,2 Mrd. €, gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 2,4 %. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Währungskurse, um die Effekte der Einbeziehung der UPC Austria zum 31. Juli 2018 sowie der Veräußerung der Telekom Albania zum 7. Mai 2019 neutralisiert, erhöhte sich der Umsatz um 1,4 %.

Das Festnetz-Geschäft war im Berichtsjahr der größte organische Wachstumstreiber; positive Umsatzeffekte erzielten wir im Breitband- sowie im TV-Geschäft – teils infolge höherer Kundenbestände, teils preisgetrieben. Das Systemgeschäft sowie das Wholesale-Geschäft wuchsen gegenüber dem Vorjahr, u. a. getrieben durch höhere Umsätze in Rumänien, insbesondere im Wholesale-Geschäft durch die Terminierung des internationalen Sprachverkehrs. Die Mobilfunk-Umsätze bewegten sich wie im Vorjahr auf konstant hohem Niveau: Geringere Umsätze im eher niedrigmargigen Endgerätegeschäft wurden durch steigende höhermarginige Service-Umsätze, insbesondere in Griechenland, Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik vollständig kompensiert. Zusätzlich wirkte sich die hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in einigen Ländern unseres operativen Segments negativ auf unsere Umsätze aus.

Die größten positiven Effekte auf die organische Umsatzentwicklung aus Länderperspektive hatten im Berichtsjahr unsere Landesgesellschaften in Griechenland, Rumänien, der Tschechischen Republik, der Slowakei und Österreich. Dadurch konnten wir die sinkenden Umsätze insbesondere in Polen ausgleichen.

Der **Privatkundenbereich** entwickelte sich positiv gegenüber dem Vorjahr mit einem Anstieg um 3,0 %. Der wesentliche Treiber hierbei war das Festnetz-Geschäft; es erzielte im Breitband- und TV-Geschäft dank unseres innovativen TV- und Programm-

Managements und dem kontinuierlichen Ausbau der Glasfaser-Technologie in den meisten unserer Landesgesellschaften ein deutliches Plus bei der Umsatzentwicklung. Zusätzlich wirkte sich auch ein starker Anstieg bei den FMC-Kunden umsatzsteigernd aus. Höhere Service-Umsätze konnten die geringeren Umsätze aus dem Endgerätegeschäft nahezu auffangen. Das führte dazu, dass sich die Mobilfunk-Umsätze insgesamt auf Vorjahresniveau bewegten.

Im **Geschäftskundenbereich** beendeten wir das Berichtsjahr mit wachsenden Umsätzen (+2,4 %). Ebenso konnten wir die Profitabilität mit unseren Geschäftskunden in Europa steigern. Ausschlaggebend dafür waren unsere Bemühungen im Bereich Produktentwicklung und Kundenerlebnis (MagentaOne Business). Mit der Einführung der Marke „Magenta“ in Österreich können für kleine und mittelgroße Geschäftskunden bedarfsgerechtere Lösungen angeboten werden. Zusätzlich trägt das bereits stark verbreitete MagentaOne Business Angebot in Polen zu der guten Umsatzentwicklung bei. Ebenso erfolgreich ist das ICT/Cloud-Geschäft im Jahr 2019. Denn mit der länderübergreifenden Microsoft Partnerschaft, mit industriespezifischen Vermarktungs- und Techniklösungen, wie z. B. für den Retail-Sektor, oder 5G- und SD-WAN-Angeboten für Produktionsstandorte (v. a. in Ungarn, der Tschechischen Republik und Österreich) bieten wir unseren Kunden stets Produkte mit aktuellster Technik an.

EBITDA AL, bereinigtes EBITDA AL

Unser operatives Segment Europa erzielte im Berichtsjahr ein bereinigtes EBITDA AL von 4,0 Mrd. €. Das entspricht einem Anstieg von 5,0 %. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Währungskurse, um die Effekte der Einbeziehung der UPC Austria sowie der Veräußerung der Telekom Albania neutralisiert, stieg das bereinigte EBITDA AL um 3,1 % und verzeichnete somit weiterhin eine positive Entwicklung. Insbesondere höhermargige Service-Umsätze sowie Einsparungen bei den indirekten Kosten trugen zu diesem Ergebnis bei.

Aus Länderperspektive war der Anstieg des bereinigten organischen EBITDA AL im Wesentlichen durch die positive Entwicklung in unseren Landesgesellschaften in Griechenland, Österreich, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakei zurückzuführen. Gegenteilig entwickelte sich v. a. unsere Landesgesellschaft in Kroatien, die insbesondere durch den gestiegenen Wettbewerb im Festnetz-Geschäft beeinflusst war.

Unser EBITDA AL verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um 4,5 % auf 3,9 Mrd. €. Gründe dafür waren im Wesentlichen die beim bereinigten EBITDA AL genannten Effekte. Die Sondereinflüsse lagen mit minus 146 Mio. € um 24 Mio. € über dem Niveau des Vorjahres. Organisch betrachtet stieg das EBITDA AL um 2,5 % an.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

Griechenland. In Griechenland entwickelten sich die Umsätze im Berichtsjahr positiv und lagen mit 2,9 Mrd. € um 1,9 % über dem Vorjahresniveau. Hierzu haben neben höheren Umsätzen im Mobilfunk-Geschäft, insbesondere bei den Service-Umsätzen, auch die weiterhin hohen Festnetz-Umsätze beigetragen. Vor allem das Breitband-Geschäft wuchs deutlich aufgrund des kontinuierlichen Glasfaser- und Vectoring-Ausbaus. Auch das Wholesale- und das Systemgeschäft zeigten deutliche Wachstumsraten. Das FMC-Angebot entwickelte sich gut mit steigenden Kundenzahlen und entsprechenden Umsätzen.

Im Geschäftsjahr 2019 lag das bereinigte EBITDA AL in Griechenland mit 1,2 Mrd. € und einem Wachstum von 3,3 % deutlich über dem Vorjahresniveau. Gestiegene Umsätze sowie Einsparungen bei den indirekten Kosten wurden teilweise durch höhere direkte Kosten aufgezehrt.

Ungarn. Im Berichtsjahr lagen die Umsätze in Ungarn bei 1,9 Mrd. € und verringerten sich somit leicht um 0,9 % gegenüber dem Vorjahr. Organisch betrachtet stiegen die Umsätze um 1,1 % gegenüber dem Vorjahresniveau. Das Mobilfunk-Geschäft stieg deutlich an, getrieben durch volumen- und preisbedingt höhere Service-Umsätze gegenüber der Vergleichsperiode. Das Festnetz-Geschäft war v. a. geprägt durch einen Rückgang im Systemgeschäft, das im Vorjahr noch mehrere Großaufträge gewinnen konnte, die in diesem Jahr nicht in gleicher Höhe wiederholt werden konnten. Gestiegene Umsätze im Breitband- und Endgerätegeschäft konnten diesen Rückgang teilweise auffangen. Unser Konvergenzangebot „MagentaOne“ entwickelt sich weiterhin erfolgreich, was in steigenden Kundenzahlen sowie steigenden Umsätzen sichtbar ist.

Das bereinigte EBITDA AL lag mit 0,6 Mrd. € um 2,0 % über dem Vorjahresniveau. Organisch betrachtet stieg das bereinigte EBITDA AL um 4,0 %.

Österreich. In Österreich erzielten wir im Berichtsjahr einen Umsatz von 1,3 Mrd. €. Das entspricht einem Anstieg von 20,9 %. Organisch betrachtet, d. h. um die Effekte der Einbeziehung der UPC Austria neutralisiert, erzielten wir ein Plus von 0,9 %. Zurückzuführen ist der Anstieg im Wesentlichen auf steigende höhermargige Service-Umsätze sowie eine gute Entwicklung im Breitband-Geschäft. Neben den Breitband-Internet-Diensten auf Mobilfunk-Basis, die wir bereits erfolgreich an unsere Kunden vermarkten, bieten wir seit dem Erwerb von UPC Austria auch Festnetz-Technologie und seit dem Start der neuen Marke „Magenta“ im Mai 2019 konvergente Produkte an.

Das bereinigte EBITDA AL stieg im Vergleich zum Vorjahr um 39,0 % auf 0,5 Mrd. €. Organisch betrachtet, d. h. um die Effekte der Einbeziehung der UPC Austria neutralisiert, wuchs das bereinigte EBITDA AL um 8,6 %. Höhere Umsätze sowie Einspa-

rungen bei den direkten und indirekten Kosten, die teilweise auch auf bereits realisierten Synergieeffekten beruhen, trugen zu diesem Ergebnis bei.

Polen. In Polen lagen die Umsätze mit 1,5 Mrd. € um 2,6 % unter dem Niveau des Vorjahres. Organisch betrachtet sanken sie um 1,8 %. Dies resultierte im Wesentlichen aus geringeren Umsätzen im Geschäft mit mobilen Endgeräten. Diese konnten teilweise durch gestiegene höhermarginige Service-Umsätze und durch den Umsatz im Systemgeschäft ausgeglichen werden. Das sich noch im Ausbau befindliche klassische Festnetz-Geschäft verzeichnete noch einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Wir investieren verstärkt in die technische Entwicklung, damit wir unseren Kunden als integrierter Anbieter Dienste und Services aus einer Hand anbieten können.

Das bereinigte EBITDA AL lag mit 0,4 Mrd. € stabil auf dem Vorjahresniveau. Organisch betrachtet stieg das bereinigte EBITDA AL um 0,9 %.

EBIT

In unserem operativen Segment Europa verzeichneten wir beim EBIT im Berichtsjahr einen Anstieg um 0,4 Mrd. € auf 1,2 Mrd. €. Ursächlich für das höhere EBIT waren die beim EBITDA AL genannten Effekte. Dem Effekt aus bisher im Zusammenhang mit Operating Leasing-Verhältnissen erfassten Aufwendungen stehen seit der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 im Wesentlichen Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte gegenüber. Aus den durchgeführten Werthaltigkeitstests zum Jahresende 2019 resultierten Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Rumänien in Höhe von 0,3 Mrd. €. Denen standen im Vorjahr Wertminderungen auf Goodwill in Polen und Rumänien in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. € gegenüber.

Cash Capex

Im Berichtsjahr wies unser operatives Segment Europa einen im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 % niedrigeren Cash Capex in Höhe von 1,8 Mrd. € aus. Wir investieren weiterhin auf hohem Niveau im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Ausbau von Breitband- und Glasfaser-Technologie, v. a. in Griechenland, Österreich, Polen und Ungarn. Des Weiteren erfolgten Auszahlungen für den Erwerb von Spektrumlizenzen in Ungarn und für 5G-Frequenzen in Österreich.

SYSTEMGESCHÄFT

Weitere Informationen zu Änderungen aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“.

AUFTRAGSEINGANG

in Mio. €					
	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
AUFTRAGSEINGANG	7.329	6.776	553	8,2	5.241

Geschäftsentwicklung

Das Geschäftsjahr 2019 stand im Zeichen der Etablierung unseres neu ausgerichteten Systemgeschäfts. Investitionen in Wachstums- und Zukunftsthemen (z. B. Public Cloud, Internet der Dinge (IoT), Digital Solutions, Security) bilden hierbei die Basis für die weitere Ausrichtung der Segmentstrategie auf den nachhaltigen Übergang des Geschäfts in strategische Wachstumsfelder bei gleichzeitiger Stärkung des Telekommunikationsgeschäfts und erfolgreichem Management des Rückgangs im klassischen IT-Geschäft.

Um dies zu erreichen, führen wir seit 2018 erfolgreich ein umfangreiches Transformationsprogramm durch. Im Rahmen dessen haben wir unsere Organisation und Abläufe neu ausgerichtet sowie Kapazitäten angepasst, eine neue Strategie für unser Portfolio entwickelt und drei Angebotscluster geschaffen. Insgesamt zehn Portfolio-Einheiten verantworten sowohl unser klassisches IT- und Telekommunikationsgeschäft als auch unsere Wachstumsfelder (Public Cloud, Internet der Dinge (IoT), Digital Solutions inklusive Health, Security, SAP, Classified ICT und Road Charging). Um unsere Konzernstrategie im Feld „Führend bei Geschäftskunden-Produktivität“ konsequent umzusetzen, soll im nächsten Schritt unser Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden im Verlauf des Jahres 2020 mit dem des operativen Segments Deutschland zusammengeführt werden.

Im Berichtsjahr entwickelte sich der Auftragseingang unseres operativen Segments Systemgeschäft gegenüber dem bereits starken Vorjahr weiter positiv und stieg um 8,2 % an. Dies ist im Wesentlichen auf eine positive Entwicklung in unseren Wachstumsbereichen, dort u. a. auf Digital Solutions, Public Cloud und auch Road Charging, zurückzuführen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
GESAMTUMSATZ	6.805	6.936	(131)	(1,9)	6.918
davon: Umsatz extern	5.380	5.497	(117)	(2,1)	5.504
Betriebsergebnis (EBIT)	(218)	(291)	73	25,1	(1.356)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(358)	(322)	(36)	(11,2)	(1.477)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	140	32	108	n.a.	121
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	% 2,1	0,5			1,7
Abschreibungen	(532)	(453)	(79)	(17,4)	(1.636)
EBITDA	314	163	151	92,6	280
EBITDA AL ^a	188	176	12	6,8	n.a.
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(331)	(266)	(65)	(24,4)	(229)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	645	429	216	50,3	509
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)^a	519	442	77	17,4	n.a.
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	% 7,6	6,4			n.a.
CASH CAPEX	(384)	(462)	78	16,9	(383)

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag im Berichtsjahr mit 6,8 Mrd. € leicht unter Vorjahresniveau. Die positive Umsatzentwicklung in unseren Wachstumsfeldern Public Cloud, Security und Health konnte den Rückgang im klassischen IT- und im TK-Geschäft nicht kompensieren. Die generell rückläufige Entwicklung im klassischen IT-Geschäft ist insbesondere auf den Rückgang im internationalen Großkundenbereich, auf eine rückläufige Marktentwicklung in unserem Kernmarkt Westeuropa sowie auf bewusste Portfolio-Entscheidungen (z. B. Beendigung von Desktop Services) zurückzuführen.

EBITDA AL, bereinigtes EBITDA AL

Im Berichtsjahr stieg das bereinigte EBITDA AL unseres operativen Segments Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahr um 77 Mio. € auf 519 Mio. €. Hauptgründe für den Anstieg waren Effekte aus unserem Transformationsprogramm sowie eine positive Entwicklung bei Open Telekom Cloud. Das EBITDA AL stieg gegenüber dem Vorjahr um 12 Mio. € auf 188 Mio. €. Der Unterschied zum bereinigten EBITDA AL resultiert im Wesentlichen aus einer Portfolio-Bereinigung. Die Sondereinflüsse lagen aus diesem Grund sowie aufgrund fortgeführter Restrukturierungsmaßnahmen um 65 Mio. € über dem Vorjahresniveau.

EBIT, bereinigtes EBIT

Das bereinigte EBIT unseres operativen Segments Systemgeschäft stieg im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr um 108 Mio. € auf 140 Mio. €. Insbesondere die beim bereinigten EBITDA AL beschriebenen Effekte trugen zu dieser Entwicklung bei. Dem Effekt aus bisher im Zusammenhang mit Operating Leasing-Verhältnissen erfassten Aufwendungen stehen seit der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 im Wesentlichen Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte gegenüber. Das EBIT stieg im Berichtszeitraum um 73 Mio. € auf minus 218 Mio. €, ebenfalls aufgrund der beim EBITDA AL genannten Effekte.

Cash Capex

Der Cash Capex des operativen Segments Systemgeschäft lag im Geschäftsjahr 2019 bei 384 Mio. € verglichen mit 462 Mio. € im Vergleichszeitraum, bedingt durch hohe Investitionen in ein neues ERP-System im Jahr 2018. Ein Schwerpunkt unserer Investitionen liegt weiterhin bei der Entwicklung unseres Wachstumsgeschäfts, wie z. B. Internet der Dinge (IoT), Digital Solutions und Security.

GROUP DEVELOPMENT

Weitere Informationen zu Änderungen aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ und Änderungen in der Organisationsstruktur finden Sie in den Kapiteln „Konzernsteuerung“ bzw. „Konzernstruktur“.

Das Mobilfunkturn-Geschäft der T-Mobile Netherlands wird seit der Ausgliederung aus der T-Mobile Netherlands am 1. Januar 2019 in dem innerhalb des operativen Segments Group Development neu geschaffenen Bereich GD Towers berichtet. Dieser setzt sich aus der DFMG und dem Mobilfunkturn-Geschäft der T-Mobile Netherlands zusammen. Die Vergleichswerte wurden nicht angepasst.

KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

		31.12.2019	31.12.2018	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2017
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	5.610	4.021	1.589	39,5	3.850
	Festnetz-Anschlüsse	619	241	378	n.a.	191
	Breitband-Kunden	619	241	378	n.a.	191

Die Anzahl der Mobilfunk-Kunden und Festnetz-Anschlüsse in den Niederlanden stieg durch den im Rahmen der Akquisition erworbenen Kundenstamm der Tele2 Netherlands im Vergleich zum Jahresende 2018 deutlich. Darüber hinaus ergaben sich auch aus dem operativen Geschäft deutliche Kundenzuwächse. Vor allem im Mobilfunk-Bereich konnten wir dank unseres Tarif-Portfolios mit dem Angebot großer Datenpakete bis hin zu unbegrenztem Datenvolumen trotz des intensiven Wettbewerbs neue Kunden gewinnen. Auch im Privatkunden-Festnetz-Geschäft stieg die Anzahl der Kunden weiter an.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

		2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
GESAMTUMSATZ		2.797	2.185	612	28,0	2.263
	davon: Niederlande	1.910	1.322	588	44,5	1.355
	davon: GD Towers	945	862	83	9,6	864
Betriebsergebnis (EBIT)		615	560	55	9,8	1.504
Abschreibungen		(812)	(334)	(478)	n.a.	(304)
EBITDA		1.427	893	534	59,8	1.808
EBITDA AL^a		1.130	865	265	30,6	n.a.
	EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	97	(27)	124	n.a.	893
	EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	1.330	921	409	44,4	915
	davon: Niederlande	591	425	166	39,1	421
	davon: GD Towers	771	529	242	45,7	510
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)^a		1.033	892	141	15,8	n.a.
	davon: Niederlande	502	413	89	21,5	n.a.
	davon: GD Towers	563	509	54	10,6	n.a.
	EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	%	36,9	40,8		n.a.
CASH CAPEX		(452)	(271)	(181)	(66,8)	(290)

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development stieg im Jahr 2019 gegenüber dem Vorjahr um 28,0 % auf 2,8 Mrd. €. Der Anstieg resultiert überwiegend aus der Einbeziehung der Tele2 Netherlands seit Jahresbeginn 2019. Operativ trugen der Geschäfts- und der Privatkundenbereich aufgrund des Kundenwachstums sowie eine positive Entwicklung des Geschäfts mit MVNOs in den Niederlanden zum Umsatzanstieg bei. Der Bereich GD Towers verzeichnete ebenso einen Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahr, welcher auf einem mengenbedingten Wachstum bei der DFMG beruht.

EBITDA AL, bereinigtes EBITDA AL

Das EBITDA AL stieg gegenüber dem Vorjahr von 0,9 Mrd. € auf 1,1 Mrd. €. Im August 2019 haben wir unseren rund 11-prozentigen Anteil an der Ströer SE & Co. KGaA zur Besicherung der Pensionsansprüche als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V., die Treuhandinrichtung des Konzerns, dotiert. Daraus resultierte ein als Sondereinfluss erfasster Ertrag in Höhe von rund 0,1 Mrd. €. Des Weiteren trugen die zum Umsatzanstieg führenden Effekte und die Einbeziehung der Tele2 Netherlands zum EBITDA AL-Anstieg bei. Das bereinigte EBITDA AL stieg aufgrund der genannten Effekte von 0,9 Mrd. € auf 1,0 Mrd. €. Zudem unterstützten erste Synergieeffekte, das effiziente Kostenmanagement und operative Kunden- und Umsatzgewinne das EBITDA AL-Wachstum. Das GD Towers Geschäft entwickelt sich aufgrund steigender Mengen konstant positiv.

EBIT

Das EBIT erhöhte sich aufgrund der beim EBITDA AL beschriebenen Effekte um 9,8 % auf 0,6 Mrd. € gegenüber der Vergleichsperiode. Negativ wirkten eine mit der Konsolidierung der Tele2 Netherlands bei T-Mobile Netherlands einhergehende Erhöhung der Abschreibungen sowie Einmaleffekte im Rahmen der Integration. Des Weiteren führten hohe Investitionen der GD Towers in neue Mobilfunk-Standorte zu einer Erhöhung der Abschreibungen. Dem Effekt aus bisher im Zusammenhang mit Operating Leasing-

Verhältnissen erfassten Aufwendungen stehen seit der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 im Wesentlichen Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte gegenüber.

Cash Capex

Der Cash Capex stieg im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mrd. € auf 0,5 Mrd. €. Dies ist v. a. auf zusätzliche Investitionen zur Integration der Tele2 Netherlands und höhere Investitionen bei der DFMG im Zusammenhang mit dem Ausbau der Mobilfunk-Infrastruktur in Deutschland zurückzuführen.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

Weitere Informationen zu Änderungen aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
GESAMTUMSATZ	2.620	2.735	(115)	(4,2)	2.935
Betriebsergebnis (EBIT)	(1.648)	(1.662)	14	0,8	(1.437)
Abschreibungen	(1.159)	(825)	(334)	(40,5)	(657)
EBITDA	(489)	(837)	348	41,6	(780)
EBITDA AL ^a	(889)	(923)	34	3,7	n.a.
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(239)	(322)	83	25,8	(119)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	(250)	(515)	265	51,5	(661)
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)^a	(651)	(601)	(50)	(8,3)	n.a.
CASH CAPEX	(1.028)	(1.078)	50	4,6	(1.005)

^a Für die aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich 2019 gegenüber dem Vorjahr um 4,2 %. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die geringeren konzerninternen Umsätze bei Deutsche Telekom IT aus der Lizenzierung des ERP-Systems zurückzuführen, die sich nicht konzernextern auf die Ertragslage auswirken. Leicht belastend wirkte weiterhin der Effekt, dass bei Deutsche Telekom IT konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland seit Januar 2016 nicht mehr verrechnet werden.

EBITDA AL, bereinigtes EBITDA AL

Im Berichtsjahr sank das bereinigte EBITDA AL unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahr um 50 Mio. € auf minus 651 Mio. €. Diese Entwicklung resultierte hauptsächlich aus geringeren Erträgen aus Immobilienverkäufen sowie aus den gesunkenen Umsätzen bei Deutsche Telekom IT aus der Lizenzierung des ERP-Systems. Gegenläufig wirkten sich der reduzierte Personalbestand bei Vivento infolge des fortgesetzten Personalumbaus und geringere operative Kosten bei unseren Group Services positiv aus.

Insgesamt war das EBITDA AL im Berichtsjahr mit Sondereinflüssen, insbesondere für Personalmaßnahmen, in Höhe von 239 Mio. € belastet. Im Vorjahr wirkten sich im Saldo negative Sondereinflüsse in Höhe von 322 Mio. € auf das EBITDA AL aus – dabei standen Aufwendungen für Personalmaßnahmen der positiven Wirkung einer Rückstellungsauflösung für Rechtsrisiken im Zusammenhang mit der Beendigung des Schiedsverfahrens komplexes Toll Collect gegenüber.

EBIT

Die Verbesserung des EBIT um 14 Mio. € gegenüber dem Vorjahr resultierte im Wesentlichen aus den beim EBITDA AL beschriebenen Effekten. Dem Effekt aus bisher im Zusammenhang mit Operating Leasing-Verhältnissen erfassten Aufwendungen stehen seit der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 im Wesentlichen Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte gegenüber. Der Anstieg der weiteren Abschreibungen ist im Wesentlichen auf gestiegene planmäßige Abschreibungen zurückzuführen, die daraus resultieren, dass konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland nicht mehr verrechnet, sondern bei Deutsche Telekom IT aktiviert werden. Gegenläufig sanken die Abschreibungen durch geringere Aktivierungen im Zusammenhang mit der rückläufigen Lizenzierung des ERP-Systems sowie im Bereich Grundstücke und Gebäude infolge der fortgesetzten Optimierung unseres Immobilien-Portfolios.

Cash Capex

Der Cash Capex reduzierte sich gegenüber 2018 um 50 Mio. €, im Wesentlichen aufgrund von geringeren Investitionen für IT und einem geringeren Cash Capex für Fahrzeuge.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER DEUTSCHEN TELEKOM AG

Die Deutsche Telekom AG stellt ihren Jahresabschluss nach den Grundsätzen des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) auf.

Als Konzernzentrale übernehmen wir strategische und segmentübergreifende Steuerungsaufgaben und erbringen Dienstleistungen für andere Konzerngesellschaften. Die Ergebnisse unserer Tochtergesellschaften und die Maßnahmen der Konzernfinanzierung prägen entscheidend unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. In unserem Heimatmarkt lag der Gesamtumsatz leicht über Vorjahresniveau. Dieser Anstieg resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Service- und Endgeräteumsätzen im Mobilfunk-Geschäft. Beim Umsatz im Festnetz konnten höhere IT- und Breitband-Umsätze geringere Umsätze im Festnetz-Geschäft (im Wesentlichen aus Voice-Komponenten) nicht ganz kompensieren. In unserem operativen Segment Systemgeschäft lag der Gesamtumsatz leicht unter Vorjahresniveau. Die positive Umsatzentwicklung in unseren Wachstumsfeldern (insbesondere Public Cloud, Security und Health) konnte den Rückgang im klassischen IT- und im TK-Geschäft nicht kompensieren. Trotz der weiterhin hohen Wettbewerbsintensität in einigen Ländern unseres operativen Segments Europa konnte der Gesamtumsatz gesteigert werden. Wachstumstreiber war hier im Wesentlichen das Festnetz-Geschäft. Im operativen Segment USA stieg der Umsatz aufgrund höherer Service-Umsätze, die insbesondere auf den Anstieg des durchschnittlichen Bestands an Kunden zurückzuführen sind. Dieser Anstieg resultierte aus dem anhaltenden Wachstum in bestehenden und neu erschlossenen Märkten, aus neuen Kundensegmenten und Tarifen sowie vernetzten Geräten.

Die Deutsche Telekom AG weist für das Geschäftsjahr 2019 einen Jahresüberschuss in Höhe von 1,7 Mrd. € aus. Die Geschäftsentwicklung war im Berichtsjahr neben dem operativen Geschäft von einer Vielzahl weiterer unterschiedlicher Effekte u. a. den aufgrund verbesserter Ertragsaussichten handelsrechtlich gebotenen Zuschreibungen auf die Hellenic Telecommunications Organization S.A. (OTE), Athen, sowie auf die Ströer SE & Co. KGaA, Köln, den Dividendenzahlungen von Beteiligungen, der Verlängerung des Vorruhestandsprogramms für Beamte sowie einem niedrigeren Beteiligungsergebnis, geprägt.

ERTRAGSLAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM AG

HGB-Gewinn- und Verlustrechnung Deutsche Telekom AG (Gesamtkostenverfahren)

in Mio. €

	2019	2018	Veränderung	Veränderung in %	2017
UMSATZERLÖSE	3.423	3.546	(123)	(3,5)	3.603
Andere aktivierte Eigenleistungen	7	7	0	0,0	4
GESAMTLEISTUNG	3.430	3.553	(123)	(3,5)	3.607
Sonstige betriebliche Erträge	2.387	2.672	(285)	(10,7)	2.769
Materialaufwand	(1.037)	(1.024)	(13)	(1,3)	(1.060)
Personalaufwand	(2.326)	(2.537)	211	8,3	(2.732)
Abschreibungen	(254)	(289)	35	12,1	(341)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(3.081)	(4.521)	1.440	31,9	(4.251)
BETRIEBSERGEBNIS	(881)	(2.146)	1.265	58,9	(2.008)
Finanzergebnis	3.131	6.488	(3.357)	(51,7)	7.151
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(484)	(143)	(341)	n.a.	(198)
ERGEBNIS NACH STEUERN	1.766	4.199	(2.433)	(57,9)	4.945
Sonstige Steuern	(17)	(13)	(4)	(30,8)	(18)
JAHRESÜBERSCHUSS	1.749	4.186	(2.437)	(58,2)	4.927

Das negative Betriebsergebnis verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um ca. 1,3 Mrd. €. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus im Vorjahresvergleich um 1,4 Mrd. € gesunkenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen und um 0,2 Mrd. € verminderten Personalaufwendungen. Gegenläufig wirkten sich um 0,3 Mrd. € verminderte sonstige betriebliche Erträge und um 0,1 Mrd. € geringere Umsatzerlöse aus.

Die Umsatzerlöse reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. € im Wesentlichen durch geringere konzerninterne Weiterbelastungen.

Die im Vorjahresvergleich um insgesamt 0,3 Mrd. € verminderten sonstigen betrieblichen Erträge entfielen im Wesentlichen auf um 0,5 Mrd. € niedrigere Währungskursgewinne und verringerte Erträge aus Derivaten im Zusammenhang mit Wechselkursabsicherungen, auf um 0,2 Mrd. € geringere Erträge aus Anlagenabgängen sowie auf um 0,1 Mrd. € gesunkene Erträge aus Kostenweiterbelastungen und -erstattungen. Positiv wirkten sich im Berichtsjahr insbesondere die aufgrund verbesserter Ertragsaussichten handelsrechtlich gebotenen Zuschreibungen auf die Hellenic Telecommunications Organization S.A. (OTE), Athen, mit 0,9 Mrd. € sowie auf die Ströer SE & Co. KGaA, Köln, mit 0,1 Mrd. € aus. Im Vorjahr waren in den sonstigen betrieblichen Erträgen Zuschreibungen auf die Deutsche Telekom Europe Holding GmbH, Bonn, mit 0,4 Mrd. € sowie auf die T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, mit 0,1 Mrd. € enthalten.

Der Rückgang der Personalaufwendungen gegenüber dem Vorjahr um 0,2 Mrd. € ist im Wesentlichen auf einen geringeren Personalbestand in Folge der Inanspruchnahme des Vorruhestandsprogramms für Beamte sowie auf weitere Personalumbau- maßnahmen zurückzuführen.

Die im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Mrd. € niedrigeren sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultierten im Wesentlichen mit 0,2 Mrd. € aus verminderten Aufwendungen aus Derivaten sowie mit 0,1 Mrd. € aus niedrigeren Währungskursverlusten, jeweils im Zusammenhang mit Wechselkursabsicherungen, mit 0,1 Mrd. € aus geringeren Miet- und Leasing-Aufwendungen sowie mit 0,1 Mrd. € aus niedrigeren sonstigen personalbezogenen Aufwendungen. Im Vorjahr waren Aufwendungen in Höhe von 0,6 Mrd. € aus der Einigung in den Mautschiedsverfahren Toll Collect enthalten.

Das Finanzergebnis verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 3,4 Mrd. € auf 3,1 Mrd. €. Wesentlichen Einfluss hierauf hatte ein um 3,6 Mrd. € vermindertes Beteiligungsergebnis. Gegenläufig wirkte sich im Vorjahresvergleich ein um 0,3 Mrd. € geringeres negatives Zinsergebnis aus.

Das im Vorjahresvergleich um 3,6 Mrd. € niedrigere Beteiligungsergebnis ist im Berichtsjahr insbesondere durch die Ergebnisabführung der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, mit 3,7 Mrd. € (2018: 3,7 Mrd. €), der DFMG Holding GmbH, Bonn, mit 0,3 Mrd. € (2018: 2,5 Mrd. €) und der GMG Generalmietgesellschaft mbH, Köln, mit 0,2 Mrd. € (2018: 0,1 Mrd. €) positiv geprägt. Gegenläufig wirkten sich die Verlustübernahmen von der Deutschen Telekom IT GmbH, Bonn, mit 0,7 Mrd. € (2018: 0,7 Mrd. €) und von der T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, mit 0,2 Mrd. € (2018: 0,3 Mrd. €) aus. Darüber hinaus war im Vorjahr die Ergebnisabführung der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, mit 1,6 Mrd. € enthalten.

Das Beteiligungsergebnis ist insbesondere durch das operative Geschäft der einbezogenen Tochtergesellschaften geprägt. Im Vorjahr waren im Beteiligungsergebnis darüber hinaus Effekte aus Reorganisationsmaßnahmen, aus einer Kapitalrückzahlung unter Zugrundelegung von Zeitwerten durch die T-Mobile Global Holding GmbH, Bonn, sowie der Verlust aus dem konzerninternen Verkauf der indirekt gehaltenen Gesellschaftsanteile an der britischen BT Group plc, London, enthalten.

Das gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € verbesserte negative Zinsergebnis resultierte im Wesentlichen aus höheren Erträgen aus Deckungsvermögen für Pensionsverpflichtungen.

Das insbesondere durch die vorgenannten Effekte geprägte Ergebnis nach Steuern verringerte sich im Geschäftsjahr 2019 insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 2,4 Mrd. €.

Bei einem sonstigen Steueraufwand von 17 Mio. € ergibt sich unter Einbeziehung der oben beschriebenen Einflüsse im Geschäftsjahr 2019 ein Jahresüberschuss von 1.749 Mio. €. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags von 3.711 Mio. € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 5.460 Mio. €.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM AG

HGB-Bilanz Deutsche Telekom AG

in Mio. €

	31.12.2019	31.12.2019 in %	31.12.2018	Veränderung	31.12.2017
AKTIVA					
Immaterielle Vermögensgegenstände	217	0,2	186	31	195
Sachanlagen	2.313	1,9	2.376	(63)	2.698
Finanzanlagen	111.020	89,5	94.431	16.589	93.807
ANLAGEVERMÖGEN	113.550	91,5	96.993	16.557	96.700
Vorräte	0	0,0	1	(1)	1
Forderungen	6.695	5,4	22.325	(15.630)	22.073
Sonstige Vermögensgegenstände	1.313	1,1	1.630	(317)	1.659
Flüssige Mittel	2.076	1,7	680	1.396	157
UMLAUFVERMÖGEN	10.084	8,1	24.636	(14.552)	23.890
Rechnungsabgrenzungsposten	463	0,4	522	(59)	676
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	13	0,0	7	6	51
BILANZSUMME	124.110	100,0	122.158	1.952	121.317
PASSIVA					
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	53.021	42,7	53.015	6	53.011
Bilanzgewinn	5.460	4,4	7.031	(1.571)	5.928
EIGENKAPITAL	58.481	47,1	60.046	(1.565)	58.939
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.780	3,0	3.747	33	3.164
Steuerrückstellungen	411	0,3	238	173	238
Sonstige Rückstellungen	2.602	2,1	2.377	225	2.321
RÜCKSTELLUNGEN	6.793	5,5	6.362	431	5.723
Finanzverbindlichkeiten	10.928	8,8	6.705	4.223	6.398
Übrige Verbindlichkeiten	47.776	38,5	48.904	(1.128)	50.101
VERBINDLICHKEITEN	58.704	47,3	55.609	3.095	56.499
Rechnungsabgrenzungsposten	132	0,1	141	(9)	156
BILANZSUMME	124.110	100,0	122.158	1.952	121.317

Unsere Vermögenslage ist, neben dem Eigenkapital, im Wesentlichen durch das Anlagevermögen sowie die Forderungen und die Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften bestimmt. Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen Ausleihungen sowie die Forderungen und die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren überwiegend aus Finanzierungsbeziehungen zwischen der Deutschen Telekom AG und ihren Tochtergesellschaften.

Die Bilanzsumme erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 2,0 Mrd. € auf 124,1 Mrd. €.

Die Entwicklung der Aktivseite war im Wesentlichen durch die Erhöhung des Anlagevermögens um 16,6 Mrd. € und der flüssigen Mittel um 1,4 Mrd. € gekennzeichnet. Gegenläufig verringerten sich die Forderungen um 15,6 Mrd. € und die sonstigen Vermögensgegenstände um 0,3 Mrd. €.

Die Zunahme der Finanzanlagen im Vorjahresvergleich um 16,6 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus Ausreichungen von langfristigen Darlehen an die Telekom Deutschland GmbH, Bonn, in Höhe von 12,0 Mrd. € sowie an die DFMG Holding GmbH, Bonn, in Höhe von 5,7 Mrd. € im Rahmen von konzerninternen Umschuldungen der Forderungen aus Cash Management in langfristige Darlehensforderungen. Darüber hinaus erhöhten sich die Finanzanlagen durch die Zuschreibungen auf Anteile an der Hellenic Telecommunications Organization S.A. (OTE), Athen, und Ströer SE & Co. KGaA, Köln, in Höhe von insgesamt 1,0 Mrd. € sowie durch Kapitalerhöhungen bei Tochtergesellschaften von 0,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich Rückzahlungen von Ausleihungen an verbundene Unternehmen (einschließlich Zinsen) mit insgesamt 2,5 Mrd. € auf die Finanzanlagen aus, die im Wesentlichen durch die Telekom Deutschland GmbH, Bonn, mit 1,6 Mrd. €, die T-Mobile USA, Inc., Bellevue, mit 0,5 Mrd. € und die Magyar Telekom Telecommunications Public Limited Company, Budapest, mit 0,3 Mrd. €, erfolgten.

Der Rückgang der Forderungen gegenüber dem Vorjahr um 15,6 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus um 15,8 Mrd. € gesunkenen Forderungen aus Cash Management, hauptsächlich aufgrund von konzerninternen Umschuldungen in langfristig ausgereichte Darlehen.

Der Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände von 0,3 Mrd. € ist insbesondere auf geringere Forderungen aus Collaterals zurückzuführen, im Wesentlichen aufgrund von üblichen Marktwertschwankungen aus Wechselkurs- und Zinsveränderungen und Fälligkeiten von derivativen Finanzinstrumenten.

Die Passivseite war im Wesentlichen durch die Zunahme der Finanzverbindlichkeiten um 4,2 Mrd. € geprägt. Gegenläufig verringerten sich das Eigenkapital um 1,6 Mrd. € sowie die übrigen Verbindlichkeiten um 1,1 Mrd. €.

Der Rückgang des Eigenkapitals von 1,6 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus der Dividendenausschüttung für das Vorjahr von 3,3 Mrd. €. Gegenläufig wirkte sich der Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2019 mit 1,7 Mrd. € auf die Höhe des Eigenkapitals aus.

Der Anstieg der Finanzverbindlichkeiten um insgesamt 4,2 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus der Begebung neuer Anleihen in Höhe von 5,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich insbesondere die Tilgungen von Commercial Papers aus.

Die übrigen Verbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr insbesondere durch Darlehensrückzahlungen an die Deutsche Telekom International Finance B.V., Maastricht, in Höhe von 2,1 Mrd. € sowie die im Berichtsjahr geleistete Zahlung der zweiten Tranche von 0,2 Mrd. € aus der Einigung in den Mautschiedsverfahren Toll Collect. Gegenläufig stiegen die Verbindlichkeiten aus Collaterals um 0,9 Mrd. € sowie die Verbindlichkeiten aus Cash Management gegenüber verbundenen Unternehmen um 0,6 Mrd. € an. Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Collaterals ist auf übliche Marktwertschwankungen aus Wechselkurs- und Zinsveränderungen und Fälligkeiten von derivativen Finanzinstrumenten zurückzuführen.

HGB-Kapitalflussrechnung Deutsche Telekom AG

in Mio. €				
	2019	2018	Veränderung	2017
JAHRESÜBERSCHUSS	1.749	4.186	(2.437)	4.927
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	17.760	4.409	13.351	2.988
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(14.536)	1.940	(16.476)	(12.890)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1.828)	(5.826)	3.998	9.851
NETTOVERÄNDERUNGEN DER FLÜSSIGEN MITTEL	1.396	523	873	(51)
Bestand der flüssigen Mittel am Anfang des Jahres	680	157	523	208
BESTAND DER FLÜSSIGEN MITTEL AM ENDE DES JAHRES	2.076	680	1.396	157

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 13,4 Mrd. € auf 17,8 Mrd. €. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus einem gegenüber dem Vorjahr um 16,6 Mrd. € höheren Abbau von Forderungen aus Cash Management, im Wesentlichen aufgrund konzerninterner Umschuldungen in langfristig ausgereichte Darlehen. Gegenläufig wirkte sich die negative Veränderung des Jahresüberschusses aus, die um zahlungsunwirksame Zuschreibungen auf Finanzanlagen bereinigt wurde.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war im Berichtsjahr maßgeblich durch mittel- und langfristige Anlagen bei Tochtergesellschaften mit 17,9 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund von Umschuldungen der Forderungen aus Cash Management gegen die Telekom Deutschland GmbH, Bonn, sowie die DFMG Holding GmbH, Bonn, in langfristig ausgereichte Darlehen, geprägt. Gegenläufig wirkten sich insbesondere Rückzahlungen von mittel- und langfristigen Anlagen der Tochtergesellschaften in Höhe von 1,8 Mrd. €, im Wesentlichen von der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, sowie der T-Mobile USA, Inc., Bellevue, aus. Darüber hinaus waren im Cashflow aus Investitionstätigkeit erhaltene Zinsen in Höhe von 1,5 Mrd. € enthalten. Im Vorjahr war der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von 1,9 Mrd. € maßgeblich durch eine Kapitalrückzahlung in Höhe von 1,3 Mrd. €, Einzahlungen aus konzerninternen Veräußerungen in Höhe von 1,0 Mrd. €, die Rückzahlung einer kurzfristigen konzerninternen Anlage in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie erhaltene Zinsen in Höhe von 0,9 Mrd. € beeinflusst. Gegenläufig wirkte sich insbesondere eine Kapitalerhöhung bei einer Tochtergesellschaft in Höhe von 1,8 Mrd. € aus.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,0 Mrd. € auf minus 1,8 Mrd. €. Er resultierte im Berichtsjahr im Wesentlichen aus Nettotilgungen von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 3,2 Mrd. €, der Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 3,3 Mrd. € und aus Zinszahlungen in Höhe von 1,2 Mrd. €. Gegenläufig wirkte sich die Nettoaufnahme von mittel- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 5,9 Mrd. € aus. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultierte im Wesentlichen aus um 4,2 Mrd. € geringeren Nettotilgungen von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten.

Zusammen führte dies im Berichtsjahr zu einem Anstieg an flüssigen Mitteln von 1.396 Mio. €.

RISIKO-MANAGEMENT BEI DER BILANZIERUNG VON SICHERUNGSGESCHÄFTEN

Wir setzen derivative Finanzinstrumente ein, um Zinsänderungs- und Währungsrisiken zu begrenzen; also nur zu Sicherungszwecken und nicht aus spekulativen Gründen. Dabei überprüfen wir regelmäßig die Wirksamkeit des Sicherungszusammenhangs.

CORPORATE RESPONSIBILITY UND NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

Das Jahr 2019 war geprägt von der Klimakrise und weltweiten Protesten gegen die Klimapolitik. Wir wissen, wie sehr die Zeit drängt: Deshalb haben wir im Berichtsjahr weitere entscheidende Schritte auf den Weg gebracht, um unseren Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels zu verstärken. Anfang 2019 hat Vorstandsvorsitzender Timotheus Höttges ein neues ehrgeiziges und wissenschaftsbasiertes Ziel ausgegeben: Wir wollen das Telekom-Netz bis 2021 zum „grünen Netz“ machen – mit 100 % Strom aus erneuerbaren Energien sowie 90 % weniger direkten und indirekten Emissionen bis 2030. [SDG 13](#) Darüber hinaus hat der Vorstand den Auftrag erteilt, einen ganzheitlichen Ansatz für eine „grünere Telekom“ zu entwickeln. Diesen Ansatz haben wir durch eine Ergänzung unserer Konzernstrategie bekräftigt. Erste Maßnahmen im Rahmen unseres neuen Konzernprogramms „We care for our planet“, wie die Einführung unseres „we care“-Labels oder der erste nachhaltige Smartphone-Kreislauf in Deutschland, sind bereits umgesetzt. [SDG 15](#) Beschäftigt hat uns 2019 auch der zunehmende Populismus, Fake News und Meinungsmache im Netz. Um dem etwas entgegenzusetzen haben wir unsere Angebote zur Förderung von Medienkompetenz 2019 unter das Fokusthema „Digitale Demokratie“ gestellt. [SDG 16](#) Zudem haben wir 2019 unter #DABEI eine Offensive zur Teilhabe gestartet. Jeder soll Zugang zu den vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung haben. Wir möchten alle Menschen in die digitale Gesellschaft mitnehmen. Damit wird Teilhabe zu einem zentralen Anspruch der Deutschen Telekom. [SDG 10](#)

TRANSPARENZ SCHAFFEN

Seit mehr als 20 Jahren berichten wir transparent über unsere Corporate Responsibility (CR)-Aktivitäten: auf unserer Website, im „We Care“-Magazin, im CR- und im Geschäftsbericht. Dabei erläutern wir seit dem Geschäftsjahr 2016 auch, auf welche Weise wir mit unserem Kerngeschäft dazu beitragen, die UN-Nachhaltigkeitsziele der Agenda 2030 (Sustainable Development Goals, SDGs) zu erreichen.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Ziele für nachhaltige Entwicklung“.

Wir kommen unserer Berichtspflicht gemäß CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz nach. Dazu veröffentlichen wir im Lagebericht diese zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung (nFE). Bei der Auswahl der Sachverhalte für die vorliegende nFE 2019 haben wir erneut nicht nur die gesetzlichen Anforderungen berücksichtigt, sondern auch die Ergebnisse unserer Wesentlichkeitsanalyse. [SDG 17](#) Die Beschreibung der Konzepte in dieser nFE erfolgt auf Basis unserer langjährigen CR-Berichterstattung und in Anlehnung an die GRI-Standards. Im März 2020 veröffentlichen wir unseren CR-Bericht 2019. Mit ihm erfüllen wir die darüber hinausgehenden Transparenzanforderungen unserer Stakeholder.

Die inhaltliche Prüfung der nFE obliegt dem Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG. Das Gremium wurde dabei von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durch eine Prüfung mit begrenzter Sicherheit (Limited Assurance) unterstützt. Prüfungsgrundlage waren die International Standard on Assurance Engagements ISAE 3000 (revised). Alle Angaben in der nFE gelten, soweit nicht anders kenntlich gemacht, gleichermaßen für den Konzern und das Mutterunternehmen. Um Dopplungen innerhalb des Lageberichts zu vermeiden, verweisen wir an den betreffenden Stellen auf weiterführende Informationen in anderen Kapiteln. Verweise auf Angaben außerhalb des zusammengefassten Lageberichts sind weiterführende Informationen und nicht Bestandteil der nFE, daher nicht geprüft.

Für unsere Nachhaltigkeitsleistung und die damit verbundene Berichterstattung wurden wir 2019 erneut ausgezeichnet: Timotheus Höttges wurde der „Appeal of Conscience“-Award der gleichnamigen Stiftung für herausragende Förderung von Bildung, Kultur und Nachhaltigkeit durch die Deutsche Telekom AG sowie für sein Engagement im Hinblick auf die Stärkung der digitalen Kompetenz und seine hohe Achtung der Menschenrechte verliehen. [SDG 17](#) Unser CR-Bericht erreichte 2018 den 3. Platz im „10. Ranking der Nachhaltigkeitsberichte“ des Instituts für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) und Future e.V. Darüber hinaus wurden wir vom Ethisphere Institute zum zweiten Mal in Folge als eine der „Worlds Most Ethical Companies 2019“ ausgezeichnet.

ERLÄUTERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS

Wir gehören zu den führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen weltweit. Unseren Privatkunden bieten wir Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz/Breitband, Mobilfunk, Internet und Internet-basiertes Fernsehen sowie unseren Groß- und Geschäftskunden ICT-Lösungen.

Weitere Informationen zu unserem Geschäftsmodell finden Sie in den Kapiteln „Konzernstruktur“ und „Konzernstrategie“.

STRATEGISCHER UND ORGANISATORISCHER NACHHALTIGKEITSANSATZ

Unser Selbstverständnis als verantwortungsvolles Unternehmen leitet sich aus unserer Strategie „Leading European Telco“ ab. Wir wollen führender Telekommunikationsanbieter in Europa sein. Mit dieser Führungsrolle untrennbar verbunden ist für uns eine gesellschaftliche und ökologische Verantwortung. Dies haben wir 2019 durch eine Erweiterung unserer Konzernstrategie nochmals unterstrichen. Unsere Mission lautet „Verantwortung leben. Nachhaltigkeit ermöglichen.“ Wir verpflichten uns zu nachhaltigem Handeln entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette – und dazu, zur Lösung der ökologischen, ökonomischen und sozialen Herausforderungen beizutragen. Dabei bekennen wir uns ausdrücklich zu den Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen (UN), zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex sowie zum „Leitbild für verantwortliches Handeln in der Deutschen Wirtschaft“. Darüber hinaus unterstützen wir die SDGs der UN; insbesondere leisten wir einen Beitrag zu den Zielen

13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ



UMWELT

15 LEBEN AN LAND



UMWELT

16 FRIEDEN, GERECHTIGKEIT UND STARKE INSTITUTIONEN



BEZIEHUNGEN

10 WENIGER UNGLEICHHEITEN



BEZIEHUNGEN

17 PARTNERSCHAFTEN ZUR ERREICHUNG DER ZIELE



BEZIEHUNGEN

17 PARTNERSCHAFTEN ZUR ERREICHUNG DER ZIELE



BEZIEHUNGEN

Nr. 3 Gesundheit und Wohlergehen, 4 Hochwertige Bildung, 5 Geschlechtergleichheit, 8 Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum, 9 Industrie, Innovation und Infrastruktur, 11 Nachhaltige Städte und Gemeinden, 12 Nachhaltiger Konsum und Produktion sowie 13 Maßnahmen zum Klimaschutz.

Unsere CR-Strategie umfasst drei Handlungsfelder: „Vernetztes Leben und Arbeiten – nachhaltige Lebensweise in der digitalen Welt ermöglichen“, „Teilhabe an der Informations- und Kommunikationsgesellschaft“ und „Klimafreundliche und ressourcenschonende Gesellschaft“. Ergänzend dazu sind uns folgende Themen unseres Nachhaltigkeitsmanagements besonders wichtig: „Datensicherheit und Datenschutz“, „Digitalisierung“, „Nachhaltige Lieferkette“, „Menschenrechte“, „Kreislaufwirtschaft und Ressourcenentkopplung“ sowie „Verantwortungsvoller Arbeitgeber“.

Die CR-Gesamtverantwortung trägt unser Vorstand: Er diskutiert und entscheidet über wichtige CR-Angelegenheiten. Der Bereich Group Corporate Responsibility (GCR) entwickelt konzernweite Richt- und Leitlinien. Deren Ziel ist es, die Unternehmenskultur insbesondere im Hinblick auf nachhaltige Innovation und gesellschaftliche Verantwortung weiterzuentwickeln. Verantwortlich für die Umsetzung der CR-Strategie sind die CR-Manager der jeweiligen Geschäftseinheiten und Landesgesellschaften. Sie arbeiten im internationalen CR-Manager-Netzwerk zusammen. GCR wird zudem vom CR Board beraten, das sich aus den Leitern wesentlicher Konzernbereiche zusammensetzt. Unsere Werte und Grundsätze sind in unseren Leitlinien, dem Code of Conduct sowie in der Grundsatzerklärung „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“ und in weiteren, themenspezifischen Richtlinien verankert. Die Eckpfeiler unseres Nachhaltigkeitsmanagements sind in unserer CR-Richtlinie für alle Konzern-einheiten formal und verbindlich festgeschrieben. Im Rahmen unseres CR Controllings erfassen wir „Environmental, Social und Governance“ (ESG)-Daten und -Kennzahlen. Diese nutzen wir in erster Linie, um unsere konzernweiten ESG KPIs (Key Performance Indicator) zu berechnen, mit denen wir unsere CR-Leistung messen und steuern. Teilweise lassen sich die KPIs sowie ergänzende Indikatoren auch den SDGs zuordnen und zeigen unseren Fortschritt bei Themen auf, die ebenfalls im Fokus der SDGs stehen.

Mit dem ESG KPI „Nachhaltiges Investment“ ermitteln wir, wie die Finanzmärkte unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten wahrnehmen: Die Kennzahl misst den Anteil an T-Aktien, der von Investoren gehalten wird, deren Anlagestrategie nicht nur ökonomische, sondern zumindest auch teilweise ökologische und soziale Aspekte der Unternehmensführung berücksichtigt. Zum Stichtag 30. September 2019 waren rund 18 % der T-Aktien im Besitz von solchen SRI-Investoren (Socially Responsible Investment) und 3 % wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI-Gesichtspunkten managen. Im Berichtsjahr wurde unsere Aktie in vier weiteren Nachhaltigkeitsindizes aufgenommen: den Euronext Vigeo Europe 120 und den Euronext Vigeo Eurozone 120 von Vigeo Eiris, den S&P Europe 350 ESG von RobecoSAM und den EURO STOXX 50 ESG von Sustainalytics.

[SDG 8](#)



Listing der T-Aktie in Nachhaltigkeitsindizes bzw. Prädikate

Rating-Agentur	Indizes/Prädikate/Ranking	2019	2018	2017	2016	2015
RobecoSAM	DJSI World	✓	✓	✓	✓	✓
	DJSI Europe	✓	✓	✓	✓	✓
	S&P Europe 350 ESG	✓	-	-	-	-
CDP	STOXX Global Climate Change Leaders	✓	✓	✓	✓	✓
	ISS-oekom „Prime“ (Sector Leader)	✓	✓	✓	✓	✓
Sustainalytics	STOXX Global ESG Leaders	✓	✓	✓	✓	✓
	EURO STOXX 50 ESG	✓	-	-	-	-
	iSTOXX 50 SD KPI	✓	✓	✓	✓	✓
	UN Global Compact 100	✓	✓	✓	✓	✓
FTSE Financial Times Stock Exchange	FTSE4Good	✓	✓	✓	✓	✓
Vigeo Eiris	Euronext Vigeo Europe 120	✓	✗	✗	✗	✗
	Euronext Vigeo Eurozone 120	✓	✗	✗	✗	✗

✓ erfolgreich gelistet ✗ nicht gelistet - neuer Index seit dem Jahr 2019

Wir machen unsere Beiträge zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen messbar. Dazu haben wir einen einheitlichen Bewertungsprozess für ausgewählte Produkte, Lösungen und Maßnahmen definiert. Dieser Prozess hilft uns dabei, wesentliche Nachhaltigkeitsaktivitäten wirkungsorientiert zu steuern und unseren Beitrag zur Erreichung der SDGs sichtbar zu machen.

[SDG 8](#) Ausführliche Informationen dazu werden in unserem CR-Bericht 2019 veröffentlicht.

PROZESS ZUR ERMITTLUNG WESENTLICHER THEMEN

In einem umfassenden Wesentlichkeitsprozess ermitteln wir die Themen, die für unsere Berichterstattung relevant sind. Zum Beispiel führen wir eine Dokumentenanalyse durch, bei der wir u. a. bestehende Gesetzgebungen auswerten sowie den Einfluss der Themen auf unsere Wertschöpfungskette ermitteln. Die Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse geben uns wichtige Hinweise



zur Ausrichtung unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Ausführliche Informationen zum Vorgehen werden in unserem CR-Bericht 2019 veröffentlicht.

Auch 2019 haben wir die wesentlichen Themen betrachtet, die für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses, der Lage des Unternehmens sowie der Auswirkungen auf nichtfinanzielle Aspekte erforderlich sind. Das Ergebnis der Wesentlichkeitsanalyse aus dem Vorjahr wurde bestätigt. Folglich besteht keine Notwendigkeit weitere Sachverhalte in die nFE 2019 aufzunehmen.

Im Rahmen unseres umfassenden Risiko- und Chancen-Managements ermitteln wir aktuelle sowie potenzielle Risiken und Chancen, die aus ökologischen, ökonomischen oder sozialen Aspekten bzw. aus der Führung unseres Unternehmens resultieren. So bergen die Themen „Klimaschutz“, „Lieferanten“, „Datenschutz und Datensicherheit“ wie auch „Gesundheit und Umwelt“ mögliche Risiken, die wir im Kapitel „[Risiko- und Chancen-Management](#)“ erläutern. Um die Transparenzanforderungen unserer Stakeholder zu erfüllen, halten wir an dieser Praxis fest, auch wenn diese Themen gemäß der Risikoeinschätzung eine „geringe“ Risikobedeutung haben und damit nicht als „sehr wahrscheinlich schwerwiegend“ im Sinne des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes einzustufen sind. Die vorliegende nFE thematisiert diese Risiken und Chancen bei den entsprechenden Aspekten.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „[Risiko- und Chancen-Management](#)“.

ASPEKT 1: UMWELTBELANGE

Ein Handlungsfeld unserer CR-Strategie lautet „Klimafreundliche und ressourcenschonende Gesellschaft“. Damit verpflichten wir uns nicht nur, mögliche negative Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf das Klima zu minimieren, sondern auch die Chancen der Digitalisierung für eine nachhaltige Entwicklung zu nutzen. Richtig eingesetzt kann sie dazu beitragen, Energie zu sparen und damit den Klimawandel zu verlangsamen.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „[Gesellschaftlich nützliche Anwendungen von ICT-Produkten](#)“.

Unser ganzheitliches Umwelt-Management-System basiert auf dem internationalen Standard ISO 14001. Wir haben eine konzernweite Umweltrichtlinie, die fast alle bestehenden und konzernweit gültigen Selbstverpflichtungen zusammen fasst. Sie ist auf unserer Konzern-Website abrufbar.

KLIMASCHUTZ UND RESSOURCENSCHONUNG SDG 13

Die Nachfrage nach schnelleren, flächendeckend verfügbaren Datendiensten steigt rasant. Deshalb bauen wir unsere Infrastruktur weiter aus und erhöhen die Geschwindigkeit der Datenübertragung. Mit unseren Investitionen in den Netzausbau gehören wir zu den größten Investoren der Branche. Der Betrieb unseres Netzes verbraucht Energie. Steigende Energieverbräuche können jedoch zu einem Anstieg der CO₂-Emissionen führen und so den Klimawandel beschleunigen. Deshalb sorgen wir dafür, dass durch Energieeffizienzsteigerungen – z. B. bei unseren Rechenzentren – unser Energieverbrauch in deutlich geringerem Maße wächst als die transportierten Datenmengen und nutzen erneuerbare Energien, um den Energieverbrauch von den CO₂-Emissionen zu entkoppeln.

Seit rund zwei Jahrzehnten hat das Thema Klimaschutz bei der Telekom stetig an Bedeutung gewonnen. Unsere konzernweite Klimastrategie beinhaltet folgende Aspekte: „Emissionen aus der Wertschöpfungskette“, „Erneuerbare Energien“, „Energieeffizienz“ und „Positive gesellschaftliche Effekte“. Im März 2019 hat der Konzernvorstand neue ehrgeizige Klimaziele beschlossen:

1. Wir wollen ab 2021 konzernweit Strom zu 100 % aus erneuerbaren Energien einsetzen (Scope 2). SDG 7
2. Bis 2030 wollen wir alle CO₂-Emissionen um 90 % (gegenüber 2017) reduzieren (Scope 1 + 2).
3. 80 % unseres CO₂-Fußabdrucks entstehen bei der Herstellung und der Nutzung unserer Produkte. Diese Emissionen wollen wir bis 2030 pro Kunde um 25 % (gegenüber 2017) senken (Scope 3, Kategorien: Purchased goods and services, Capital goods, Use of sold products, Downstream leased assets).

Im September 2019 haben wir uns einer internationalen Brancheninitiative der GSMA angeschlossen. Damit verpflichten wir uns, bis spätestens 2050 unsere CO₂-Emissionen auf „Netto Null“ zu senken und so unseren Geschäftsbetrieb vollständig klimaneutral zu stellen (Scope 1 + 2).

Unsere neuen Klimaziele haben wir entlang aktueller wissenschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen entwickelt. Die Science Based Targets initiative (SBTi) hat uns als drittem DAX-Konzern bestätigt, dass unsere Klimaschutzziele zur Einhaltung des Pariser Klimaschutzabkommens beitragen. Damit folgen wir unseren Landesgesellschaften in den USA und Ungarn, deren Ziele bereits 2018 bzw. Anfang 2019 durch die SBTi positiv geprüft wurden. Um diese Ziele zu erreichen, hat T-Mobile US langfristige Verträge mit Wind- und Solarparkbetreibern geschlossen. Das gibt den Betreibern der Parks Investitionssicherheit. So konnten in den USA bereits zwei neue Windparks errichtet werden – bis 2021 sollen ein weiterer Windpark und vier Solarparks folgen.



UMWELT



UMWELT

Über diese neuen Klimaziele hinaus hat der Vorstand 2019 den Auftrag erteilt, zu evaluieren, welche weiteren Maßnahmen wir auf unserem Weg zu einer „grünen Telekom“ umsetzen können. Entwickelt wurde ein ganzheitlicher Ansatz, der neben kundenorientierten Initiativen auch eine stärkere Integration von CR in alle zentralen Funktionen unserer internen Wertschöpfungskette vorsieht. Neben der CO₂-Reduktion fokussieren wir dabei auch zunehmend auf Kreislaufwirtschaft und Materialeffizienz. Das Konzept wurde im Oktober 2019 vom Vorstand beschlossen und wird in den nächsten Jahren im Rahmen unseres neuen Konzernprogramms „We care for our planet“ konzernweit umgesetzt. Damit erfüllen wir auch steigende Erwartungen unserer Stakeholder an unser Engagement im Bereich Klima- und Umweltschutz. [SDG 15](#)

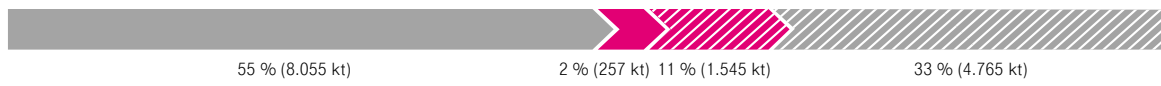


Unser 2013 beschlossenes Klimaziel, den Ausstoß von CO₂-Emissionen unseres Konzerns bis zum Jahr 2020 (gegenüber 2008, ohne T-Mobile US) um 20 % zu reduzieren, hat weiterhin Bestand. 40 Geschäftseinheiten in 29 Ländern haben sich zu diesem Klimaziel verpflichtet. Zur Zielerreichung tragen sie in unterschiedlichem Maße und Umfang bei, schließlich entwickeln sich die Märkte vor Ort unterschiedlich. Der Vorstand wird über den Stand der Klimazielerreichung durch GCR jedes Jahr ausführlich informiert. Wir konnten den Ausstoß der Emissionen in den vergangenen Jahren weiter reduzieren und bewegen uns auf dem für 2019 prognostizierten Niveau. Wir gehen davon aus, dass wir unser Ziel erreichen werden.

Wir berechnen unsere CO₂-Emissionen konzernweit entsprechend der marktbasierter Methode des Greenhouse Gas (GHG)-Protocol. Der Standard unterscheidet drei Kategorien von CO₂-Emissionen (Scope 1, 2 und 3). Diese berichten wir jedes Jahr im Rahmen des CDP sowie in unserem CR- und Geschäftsbericht. Die folgende Grafik visualisiert die Emissionen der unterschiedlichen Scopes aus unserer Geschäftstätigkeit, dargestellt in CO₂-Äquivalenten (CO₂e).

CO₂e-Emissionen (Scope 1-3)

Konzern Deutsche Telekom 2019 in % und kt CO₂e



- **Scope 3-Emissionen aus vorgelagerten Aktivitäten:**
Transportdienstleistungen, erworbene Produkte und Dienstleistungen, Kapitalgüter, Produktionsabfälle, Energie- und Kraftstoffvorketten, Geschäftsreisen und Weg zur Arbeit
- **Scope 1-Emissionen aus den eigenen Aktivitäten:**
Betrieb der Anlagen, Gebäude und Fahrzeuge der Deutschen Telekom
- **Scope 2-Emissionen aus eingekaufter Energie:**
Erzeugung der von der Deutschen Telekom eingekauften Mengen Strom- und Fernwärme
- **Scope 3-Emissionen aus nachgelagerten Aktivitäten:**
Transport verkaufter Produkte zum Kunden, Nutzung verkaufter und vermieteter Produkte sowie Entsorgung und Verwertung verkaufter Produkte

2019 konnten wir den Ausstoß der Emissionen deutlich reduzieren und bewegen uns damit auf dem prognostizierten Niveau. Der Rückgang des CO₂-Ausstoßes ist im Wesentlichen auf die Umstellung auf Grünstrom, insbesondere durch den Kauf von erneuerbarer Energie bei T-Mobile US, zurückzuführen.

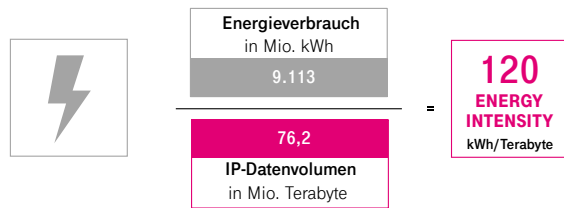
Ein Indikator für die Effizienzsteigerung unserer Rechenzentren ist der sog. „PUE-Wert“. Die Methode der Green Grid Association verlangt, dass sämtliche Energieverbräuche der Rechenzentren, und nicht nur die zum Betrieb der Server, in die Wertermittlung einfließen. Der globale PUE-Wert unserer T-Systems Rechenzentren lag 2019 bei 1,64. Zwischen 2008 und 2019 haben wir den durchschnittlichen PUE-Wert deutscher Rechenzentren von T-Systems von 1,85 auf 1,56 gesenkt. In Biere in Sachsen-Anhalt betreiben wir ein sehr effizientes Rechenzentrum. Es hat die anerkannte Nachhaltigkeitszertifizierung LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) in Gold erhalten. Unter anderem durch die Verlagerung der Daten von ineffizienten Rechenzentren nach Biere konnten wir dort bis Ende 2019 bereits einen PUE-Wert von 1,32 erreichen.

Die Wirksamkeit unserer Klimaschutzmaßnahmen messen wir mit verschiedenen Kennzahlen. Die KPI-Werte „Energy Intensity“ und „Carbon Intensity“ für die Deutsche Telekom sind in den nachfolgenden Grafiken dargestellt. Die beiden KPIs setzen unseren Energieverbrauch bzw. unsere CO₂-Emissionen ins Verhältnis zum transportierten Datenvolumen und beschreiben damit die konkrete Entwicklung der Energie- und Emissionseffizienz unseres Netzes. Das Ergebnis liegt bei 120 für den KPI „Energy Intensity“ sowie bei 23 für den KPI „Carbon Intensity“. Für den Konzern in Deutschland liegen die Werte bei 74 (KPI „Energy Intensity“) sowie bei 10 (KPI „Carbon Intensity“). Der KPI „Erneuerbare Energien“ weist den Anteil erneuerbarer Energien am Gesamtstromverbrauch aus; er lag 2019 konzernweit bei 64 %. Bei der Berechnung werden Direktbezug, Garanties of Origin, RECS-Zertifikate, Eigenerzeugung sowie der Anteil erneuerbarer Energien am Landesmix mit einbezogen. Mit dem ESG KPI „Enabement Factor“ berechnen wir die positiven CO₂-Effekte, die auf Kundenseite durch die Nutzung ausgewählter Produkte entstehen.

➤ Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „Gesellschaftlich nützliche Anwendungen von ICT-Produkten“.

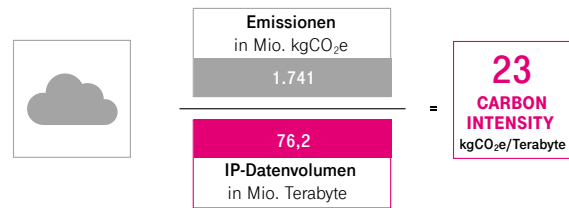
ESG KPI „Energy Intensity“

Konzern Deutsche Telekom 2019



ESG KPI „Carbon Intensity“

Konzern Deutsche Telekom 2019



Um den Klimawandel wirksam einzudämmen braucht es die Zusammenarbeit aller relevanten Akteure. Deshalb engagieren wir uns in vielen nationalen wie internationalen Zusammenschlüssen und Organisationen, z. B. der „Global e-Sustainability“-Initiative. Auch in unserer Lieferkette arbeiten wir systematisch an Verbesserungen im Klimaschutz. Seit 2016 wird im „Supplier Engagement“-Rating des CDP bewertet, wie gut es Unternehmen gelingt, das Thema Klimaschutz in ihre Lieferkette zu integrieren. 2019 haben wir in diesem Rating ein „A“ erreicht und damit die Aufnahme in das „Supplier Engagement Rating Leader Board“. Knapp 63 % unseres Einkaufsvolumens ist durch die Teilnahme unserer Lieferanten im „Supply Chain“-Programm 2019 des Rating-Unternehmens CDP abgedeckt. [SDG 17](#)

Nicht zuletzt spielt bei einem ganzheitlichen Ansatz zur ökologischen Verantwortung auch der effiziente Umgang mit wertvollen Ressourcen eine wichtige Rolle. Unsere Initiative „Stop wasting – start caring!“ hat zum Ziel, Ressourcen im Sinne der Kreislaufwirtschaft möglichst effizient einzusetzen und wiederzuverwerten. Dazu reduzieren wir z. B. den Einsatz von Plastik, Papier und Verpackungen in wesentlichen Prozessen entlang der Wertschöpfungskette. Beispielsweise haben wir die Größe der SIM-Kartenträger halbiert und konnten so im Berichtsjahr 20,8t Plastik einsparen. Weitere Beispiele sind der Ersatz von Papiertüten durch stabile Taschen aus recycelten PET-Flaschen in unseren Telekom-Shops sowie die Kleidung für unsere Shop-Mitarbeiter, die aus zertifizierter Bio-Baumwolle ist. Zusätzlich setzen wir auf den Wandel von innen: Unsere Mitarbeiter-Initiative „Green Pioneers“ wurde 2018 gegründet und hat innerhalb eines Jahres über 200 Mitglieder an ca. 40 Standorten gewonnen, die sich für mehr Nachhaltigkeit in Alltag und Beruf engagieren. Sie haben viele Projekte gestartet, wie eine Handysammelaktion bei der fast 10.000 alte, private Endgeräte von Beschäftigten eingesammelt und dem fachgerechten Recycling bzw. der Wiederverwertung zugeführt wurden. Oder das Projekt „Print-on-Demand“ bei dem Kurzanleitungen für unsere Produkte „Magenta Zuhause“ und „MagentaTV“ nur noch nach Bedarf gedruckt werden. Seit Projektstart im Jahr 2018 konnten in Deutschland 140t Papier und fast 180t CO₂ (Papierherstellung plus weniger Transport) pro Jahr eingespart werden. Maßnahmen zur Ressourcenschonung werden auch bei unseren Landesgesellschaften umgesetzt. So laufen dort vielfältige Kampagnen zur Handyrücknahme und Vermeidung von Plastikabfällen. [SDG 15](#)

ASPEKT 2: ARBEITNEHMERBELANGE

Die Digitalisierung soll das Leben verbessern. Deshalb stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt. Besonders gilt dies für unsere rund 211.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie helfen mit ihrem Engagement, ihrer Kompetenz und ihrer Leistungsfähigkeit, den Weg in eine digitale Gesellschaft zu ebnen und tragen so entscheidend zu unserem Geschäftserfolg bei. Grundpfeiler für das Miteinander in unserem Unternehmen bilden fünf Leitlinien, die unsere Werte repräsentieren. Unter dem Motto „Menschen unterstützen. Leistung fördern.“ haben wir strategische Prioritäten für unsere HR-Arbeit definiert. Wir legen großen Wert auf Mitwirkung und ein auf Fairness ausgerichtetes Miteinander, fördern Vielfalt und betreiben ein systematisches Gesundheitsmanagement. [SDG 8](#)

Unsere Unternehmensleitlinien finden Sie im Kapitel „Konzernstruktur“. Weitere Informationen zu unserer HR-Arbeit finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“.

ZUSAMMENARBEIT MIT ARBEITNEHMERVERTRETUNG/GEWERKSCHAFTEN [SDG 17](#)

Die Digitalisierung verändert die Art und Weise wie wir zusammenarbeiten von Grund auf. Von Arbeitnehmern wird immer mehr Flexibilität, Sozialkompetenz und Eigenverantwortung erwartet; ebenso, dass sie lebenslang lernen und sich verstärkt selbst steuern. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei diesem Wandel zu begleiten – und sie in die Lage zu versetzen, diese Veränderungen nicht nur zu bewältigen, sondern aktiv mitzugestalten.

Mitbestimmungsrechte spielen im Hinblick auf den digitalen Wandel eine zentrale Rolle. Gemeinsam mit Arbeitnehmervertretung und Gewerkschaften wollen wir die Arbeitswelt von morgen schaffen – im Sinne unserer Beschäftigten und für den Erfolg unseres Unternehmens. 2019 wurden 62 Tarifverträge mit den Gewerkschaften abgeschlossen. Der Fokus lag darauf, die Entgeltssysteme in Deutschland zu harmonisieren. Dazu wurden Bewertungsgrundsätze und -verfahren vereinheitlicht. Aufgrund unterschiedlicher gesetzlicher und vertraglicher Grundlagen in den jeweiligen Ländern werden Mitbestimmungsthemen mit Gewerkschaften und Arbeitnehmervertretern dezentral gesteuert. In wichtigen Fragen ist grundsätzlich die Konzernleitung eingebunden.

In unserem Konzern in Deutschland vertreten die Betriebsräte, die Gesamtbetriebsräte und der Konzern-Betriebsrat die Interessen der Beschäftigten. Auf europäischer Ebene ist unser Sozialpartner der europäische Betriebsrat (EBR). Hinzu kommen die Vertre-



tungen der leitenden Angestellten und die Vertretungen der Schwerbehinderten auf Betriebs-, Unternehmens- bzw. Konzern-ebene. Der EBR hat sich bereits seit Jahren für uns als wichtiger Dialogpartner etabliert und vertritt die Interessen der Konzern-Beschäftigten innerhalb der Länder der Europäischen Union und des europäischen Wirtschaftsraums. Der EBR verfügt über 32 Mandate; davon werden derzeit 31 ausgeübt (Stand 31. Dezember 2019). Tarifpolitik hat bei uns eine hohe Bedeutung und lange Tradition, was auch der Abdeckungsgrad durch Tarifverträge bestätigt. Zum 31. Dezember 2019 waren 73,4 % der Beschäftigten in Deutschland tariflich gebunden. Die Abdeckungsquote konzernweit erfassen wir in einem zweijährigen Turnus. Sie betrug zum 31. Dezember 2018 52,3 %.

Gewerkschaftsthemen in den USA haben wir 2019 sorgfältig begleitet. Die Verantwortung für nationale Personal-Management-Themen in den USA liegt beim Management der T-Mobile US. Diese Verantwortung wird mit hohem Engagement wahrgenommen und von exzellenten Ergebnissen bei der Kundenzufriedenheit begleitet. Die Deutsche Telekom respektiert weltweit das Recht auf Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlungen unter Beachtung des jeweiligen nationalen Rechts. Dies gilt selbstverständlich auch in den USA. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter der T-Mobile US hat das Recht, Gewerkschaften zu bilden bzw. diesen beizutreten. Gleichmaßen haben die Beschäftigten auch die freie Wahl, dies nicht zu tun. T-Mobile US wird hierauf keinen Einfluss nehmen und Beschäftigte wegen einer getroffenen Wahl weder bevorzugen noch benachteiligen.

Die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragungen bei T-Mobile US aus dem Jahr 2019 zeigen, dass 93 % der Befragten stolz darauf sind, für das Unternehmen zu arbeiten. 89 % würden T-Mobile US als attraktiven Arbeitgeber empfehlen und 84 % sind vom Unternehmen so begeistert, dass sie sich über die normalen Arbeitsanforderungen hinaus engagieren. Diese Ergebnisse gehören zu den höchsten im Konzern. T-Mobile US hat in den letzten Jahren zahlreiche Auszeichnungen für seine Arbeitgeber-Attraktivität erhalten. Auch 2019 wurde T-Mobile US von der unabhängigen Arbeitnehmer-Plattform „Glassdoor“ als „Best Place to Work“ ausgezeichnet. Zudem hat T-Mobile US sich in der Fortune „Best Companies to work for“ Top-100-Liste von Platz 86 (2018) auf Platz 49 (2019) verbessert. Bereits zum elften Mal in Folge wurde T-Mobile US vom Ethisphere Institute als eines der ethischsten Unternehmen weltweit ausgezeichnet. T-Mobile US erhielt auch zum siebten Mal in Folge den Wert von 100 beim „Human Rights Campaign Corporate Equality Index“. Damit ist T-Mobile US der beste Arbeitsplatz in Bezug auf die Gleichbehandlung von Homo- und Bisexuellen sowie Transgender-Personen.

Basis für die Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretern ist unser Bekenntnis zur vertrauensvollen Zusammenarbeit – festgeschrieben in unserer Konzernrichtlinie „Employee Relations Policy“: Sie beschreibt anhand von elf Kernelementen, wofür wir als Arbeitgeber weltweit stehen. In der Richtlinie ist auch unser Anspruch zu folgenden Personalthemen formuliert: Mitarbeiterentwicklung, verantwortungsvoller Umgang mit Veränderungen, Gesundheit und Nachhaltigkeit, faire Bezahlung, Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, Führung, Diversity, Verbot von Diskriminierung, Kommunikation sowie der Umgang mit dem Sozialpartner. Unsere Grundsatzserklärung „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“ enthält ebenfalls eine Selbstverpflichtung zur Wahrung der Vereinigungsfreiheit und des Rechts auf Kollektivverhandlungen (unter Beachtung des jeweiligen nationalen Rechts).

Als wichtiger Indikator für die Beziehungen zwischen unserem Unternehmen und unseren Beschäftigten dient unsere Mitarbeiterbefragung, die wir alle zwei Jahre durchführen. Sie wird ergänzt durch Pulsbefragungen, mit denen wir zweimal jährlich ein konzernweites Stimmungsbild einholen. In der letzten Mitarbeiterbefragung 2019 (ohne T-Mobile US) lag der „Engagement-Index“ mit einem Wert von 4,0 (Skala: 1,0 bis 5,0) weiterhin auf einem hohen Niveau.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel [„Mitarbeiter“](#).

DIVERSITY UND CHANCENGLEICHHEIT SDG 10

Gesellschaftliche Trends wie die Globalisierung dürfen ebenso wenig wie demografische Entwicklungen oder unterschiedliche Rollenverständnisse dazu führen, dass einzelne Gruppen am Arbeitsmarkt ausgegrenzt werden. Chancengleichheit ist nicht nur für eine stabile Gesellschaft unverzichtbar, sondern auch für Unternehmen. Die Individualität der Menschen zu achten und ihre Besonderheiten für den gemeinsamen Erfolg zu nutzen, ist für unseren Konzern ebenso wichtig wie die Entwicklung einer gemeinsamen Identität. Um dies erfolgreich umzusetzen, ist im Vorstandsbereich „Personal“ ein Culture & Diversity Team angesiedelt.

Bei uns arbeiten Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten und kulturellen Prägungen aus etwa 150 Nationen sehr erfolgreich zusammen. Diese Vielfalt hilft uns, im globalen Wettbewerb mit guten Ideen und besten Produkten wettbewerbsfähig zu bleiben und unsere Position als attraktiver Arbeitgeber auszubauen. Über die Entwicklung des Anteils an Frauen in Führungspositionen und in den Aufsichtsräten wird halbjährlich im Vorstand berichtet und diskutiert. Vielfalt bedeutet für uns darüber hinaus, dass wir unseren Beschäftigten zahlreiche Möglichkeiten bieten, sich beruflich weiterzuentwickeln und individuell zu entfalten – unabhängig von Geschlecht, Alter, sexueller Orientierung, gesundheitlichen Voraussetzungen, ethnischer Herkunft, Religion und Kultur. Wichtige Grundlagen für unser Bekenntnis zu Vielfalt bilden unsere konzernweite „Diversity Policy“, die fünf Unternehmensleitlinien, die „Employee Relations Policy“ sowie die Grundsatzserklärung „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“. Wir sind zudem Gründungsmitglied der Unternehmensinitiative „Charta der Vielfalt“.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel [„Mitarbeiter“](#).



100 MITARBEITER

Alle fünf Jahre veröffentlichen wir einen Entgeltbericht – zuletzt im Geschäftsjahr 2017 – und erfüllen damit die Anforderungen des Entgelttransparenzgesetzes.

GESUNDHEITSSCHUTZ UND ARBEITSSICHERHEIT SDG 3

Maßnahmen zur Gesundheitsförderung in Unternehmen helfen nicht nur den einzelnen Mitarbeitern und sichern den langfristigen Geschäftserfolg, sondern sie wirken auch über die Unternehmensgrenzen hinaus positiv auf die Gesellschaft. Mit unserem ganzheitlichen Gesundheitsmanagement übernehmen wir soziale Verantwortung und machen uns für eine proaktive Gesundheitskultur stark. Unsere Beschäftigten unterstützen wir mit zahlreichen zielgruppenspezifischen Maßnahmen und breit angelegten Präventionsangeboten bei der Erhaltung ihrer Gesundheit und bei der Arbeitssicherheit. Dabei sind gesetzliche Vorgaben für uns die Minimalanforderungen. Über zertifizierte Management-Systeme sowie entsprechende Leit- und Richtlinien ist der betriebliche Arbeits- und Gesundheitsschutz fest in unseren Strukturen verankert. Den konzernweiten Ansatz unterstützen wir mit einem international einheitlichen Health, Safety & Environmental-Management-System. Es basiert auf den internationalen Standards OHSAS 18001 bzw. ISO 45001, ISO 14001 und ISO 9001 für Gesundheits-, Arbeits- und Umweltschutz sowie Qualität.

Die übergeordnete Verantwortung für Gesundheits-, Arbeits- und Umweltschutz trägt der Vorstand. So wird z. B. die Gesundheitsquote vierteljährlich berichtet. Unsere Maßnahmen für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz bündeln und steuern wir auf Konzernebene; vor Ort sind Health & Safety Manager dafür verantwortlich, sie umzusetzen. Die Wirksamkeit unserer Maßnahmen evaluieren wir systematisch. Dabei greifen wir u. a. auf Ergebnisse unserer Mitarbeiterbefragung, Auswertungen aus den tariflichen Belastungsschutzregelungen sowie Wettbewerbsanalysen zurück. Diese Daten analysieren wir und leiten daraus jedes Jahr Maßnahmen ab, die über die gesetzlichen Vorgaben hinausgehen. Hohe Priorität haben bei uns Sensibilisierung, Prävention und Eigenverantwortung.

Mit konzernweiten Maßnahmen fördern wir das Gesundheitsbewusstsein und die Gesundheitskompetenz unserer Beschäftigten: Zum Beispiel erhalten alle Teams in 29 Ländern Handlungsempfehlungen mit Angeboten, die in Abhängigkeit von deren jeweils ermittelten Gesundheitsindex zum Einsatz kommen. Die betriebliche Gesundheitsförderung in Deutschland hält für ihre Beschäftigten zahlreiche Angebote bereit, darunter z. B. Stressprävention, Gripeschutzimpfung, Darmkrebsvorsorge, Informationen zu Ernährung, Bewegung und Entspannung sowie ein jährlich angebotener umfassender Gesundheitscheck. Darüber hinaus bieten wir mit unserer bundesweiten Mitarbeiter- und Führungskräfteberatung ein Produkt-Portfolio an Unterstützungsangeboten im Bereich der psychosozialen Gesundheit, aber auch der Krisenprävention sowie der Expertenberatung im Falle psychosozialer Krisen und Extremereignissen an. Zur Steigerung der Arbeitssicherheit sind in Deutschland Standards festgelegt, die u. a. für die sichere und ergonomische Ausstattung von Gebäuden und Fahrzeugen gelten. Neben Angeboten, die alle Beschäftigten abrufen können, gibt es auch zielgruppenspezifische Maßnahmen, z. B. Fahrsicherheitstrainings für bestimmte Arbeitsbereiche. Ziel der Sensibilisierung und Prävention ist neben der Gesundheitsförderung und Motivation der Beschäftigten jeweils auch die Steigerung der Gesundheitsquote und die weitere Verringerung der Unfallquote.

Verschiedene Kennzahlen belegen die Wirksamkeit unserer Leistungen im betrieblichen Gesundheitsmanagement: Bei der Telekom in Deutschland beträgt die Gesundheitsquote (mit Berücksichtigung von Langzeitkranken) 2019 94,0 % (Vorjahr 93,6 %). Die Gesundheitsquote ohne Berücksichtigung der Langzeitkranken beträgt 2019 95,5 % (Vorjahr 95,3 %). Die Gesundheitsquote wird zum Ende jeden Quartals an den Vorstand berichtet. Hierbei streben wir für 2020 ein konzernweites Ziel von 95,9 % (ohne Berücksichtigung von Langzeitkranken) an. Die Gesamtzahl der Arbeitsunfälle hat sich im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr weiter verringert. Die Unfallquote lag in Deutschland mit 6,8 Unfällen (mit mehr als drei Ausfalltagen) pro tausend Mitarbeiter weiterhin deutlich unter dem Branchendurchschnitt. Der konzernweite Gesundheitsindex – ermittelt in 29 Ländern im Rahmen der konzernweiten Mitarbeiterbefragung 2019 – blieb konstant bei 3,6 (Skala: 1,0 bis 5,0).

ASPEKT 3: SOZIALBELANGE

Im Zuge der Digitalisierung finden wir auf viele aktuelle gesellschaftliche Herausforderungen neue Antworten. Weil der digitale Wandel Auswirkungen auf alle Lebensbereiche hat, ist der Zugang zu modernen Informationstechnologien ein wichtiger Schlüssel zur Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft. Als Telekommunikationsunternehmen tragen wir Verantwortung dafür, möglichst vielen Menschen diesen Zugang zu ermöglichen und einen kompetenten Umgang mit ICT zu fördern. Dabei steht die Sicherheit der Daten unserer Kunden an erster Stelle. Richtig eingesetzt kann ICT zudem einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leisten.

GESELLSCHAFTLICH NÜTZLICHE ANWENDUNGEN VON ICT-PRODUKTEN SDG 12

Als Teil unserer Klimaschutzaktivitäten arbeiten wir systematisch an der Reduzierung des eigenen CO₂-Fußabdrucks. Einen noch weitaus größeren Beitrag zum Klimaschutz können wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen erzielen: Laut der GeSI-Studie „Digital with Purpose: Delivering a SMARTer2030“ haben ICT-Produkte das Potenzial, im Jahr 2030 in anderen Branchen fast viermal so viel CO₂-Emissionen einzusparen, wie die ICT-Branche selbst verursacht. Mit unseren Produkten, Dienstleistungen und Aktivitäten können wir uns darüber hinaus an der Bewältigung vieler weiterer ökologischer und gesellschaftlicher Herausforderungen beteiligen – dies zeigt ein Abgleich mit den 17 Nachhaltigkeitszielen (SDGs) der Vereinten Nationen. So können ICT-Lösungen u. a. dabei helfen, in der Landwirtschaft den Verbrauch von Ressourcen zu reduzieren und Ernteerträge zu erhöhen, Städte in puncto Nachhaltigkeit fit für die Zukunft zu machen, Stromversorgungsnetze zu stabilisieren oder den Zugang zu Bildung und medizinischer Versorgung zu verbessern. Diese Anwendungsgebiete bergen für uns Marktchancen. Für



MITARBEITER



FINANZEN

die Bewertung der in dieser nFE beschriebenen Konzepte ist es wichtig, den Blick auch auf die durch die Digitalisierung ermöglichten Chancen für eine nachhaltige Entwicklung zu richten. Aus diesem Grund greifen wir dieses Thema hier auf, auch wenn es im Sinne des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes nicht gefordert ist.

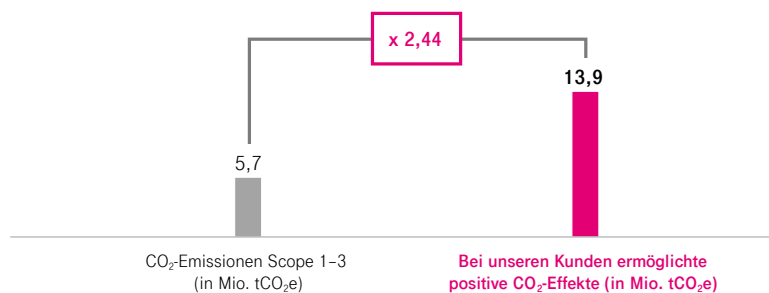
Wie groß die Nachhaltigkeitsvorteile ausgewählter Produkte sind, bewerten wir seit 2014. Diese Vorteile liegen z. B. im Ausbau der Elektromobilität in Städten: So hat unsere kroatische Landesgesellschaft Hrvatski Telekom auf der Insel Krk 11 vernetzte Ladestationen für Elektrofahrzeuge eingerichtet, die diverse Funktionen ermöglichen. Die Initiative ist Teil der Langzeitstrategie von Krk, die erste „smarte“ Insel Kroatiens zu werden. Die E-Mobilitätslösung von Hrvatski Telekom bietet eine hochmoderne Dienstleistungsinfrastruktur und eine „schlüsselfertige“ Lade-Technologie. Das Netz, das gegenwärtig aus 150 öffentlich zugänglichen Ladestationen mit über 200 Ladepunkten in 80 Städten in ganz Kroatien besteht, wird kontinuierlich weiter ausgebaut.

SDG 7

Mithilfe des ESG KPIs „Anteil Umsatz mit Nachhaltigkeitsbezug“ ermitteln wir, wie viel Umsatz (ohne T-Mobile US) wir mit Produkten erzielen, die einen Nachhaltigkeitsbeitrag leisten. 2019 belief sich der Anteil auf knapp 43 %. Darüber hinaus errechnen wir die positiven CO₂-Effekte, die auf Kundenseite durch die Nutzung ausgewählter Produkte ermöglicht werden. Diese Zahl setzen wir in Bezug zu unseren eigenen CO₂-Emissionen: Mit diesem „Enablement Factor“ messen wir unsere Gesamtleistung im Klimaschutz. Demnach lagen 2019 in Deutschland die bei unseren Kunden ermöglichten positiven CO₂-Effekte um 144 % höher als unsere eigenen CO₂-Emissionen (Enablement Factor von 2,44 zu 1).

ESG KPI „Enablement Factor“

Konzern Deutsche Telekom in Deutschland 2019



Nachhaltige Produkte sind für uns auch ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Um unseren Kunden diese Nachhaltigkeitsvorteile zu signalisieren, lassen wir geeignete Produkte mit anerkannten Umweltzeichen wie dem Blauen Engel auszeichnen. So ist ein Großteil der Festnetz-Telefone und Media Receiver der Telekom Deutschland nach dem Blauen Engel zertifiziert. Im Berichtsjahr erhielt zudem das gemeinsame Rücknahmesystem für Mobiltelefone von Telekom Deutschland und dem Unternehmen Teqcycle Solutions den Blauen Engel. **SDG 12**

Um unsere Anstrengungen auch vor Kunden transparent zu machen, haben wir 2019 das „we care“-Label eingeführt. In zwei Kategorien kennzeichnen wir Produkte, Services, Maßnahmen und Initiativen, die einen ökologischen oder sozialen Nachhaltigkeitsmehrwert bieten. In der Kategorie „Umwelt“ haben wir z. B. unseren nachhaltigen Smartphone-Kreislauf für Deutschland gekennzeichnet. Kunden können Altgeräte bei uns verkaufen; diese werden anschließend soweit möglich aufbereitet und in einer biologisch abbaubaren Box verpackt. Andere Kunden können dann die neuwertig aufbereiteten Geräte zu einem vergünstigten Preis erwerben. Das schont Ressourcen wie Wasser und Energie, die bei der Herstellung von neuen Smartphones in großer Menge verbraucht werden, sowie wertvolle Rohstoffe wie Tantal oder Wolfram, die darin verarbeitet sind. Weitere Informationen zur zweiten Kategorie des „we care“-Labels „Digitale Teilhabe“ finden sie im nachfolgenden Abschnitt. **SDG 12**

ZUGANG UND TEILHABE AN DER INFORMATIONS- UND WISSENSGESELLSCHAFT

Überall auf der Welt ist der Zugang zu modernen Informationstechnologien Voraussetzung für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und gesellschaftliche Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft. Deshalb bauen wir unsere Infrastruktur zügig weiter aus und erhöhen mit neuen, sicheren Technologien die Übertragungsgeschwindigkeiten. Zugleich mindern wir mit unseren gesellschaftlichen Initiativen mögliche Hürden für die ICT-Nutzung. **SDG 8**

Die Nachfrage nach schnelleren, flächendeckend verfügbaren Datendiensten wächst stetig. Der Ausbau breitbandiger Netze umfasst den Großteil des Investitionsvolumens des Konzerns im Inland von derzeit rund 5,5 Mrd. € pro Jahr. Richtschnur für den Ausbau sind die Ziele unserer europaweiten integrierten Netzstrategie: Mit ihr helfen wir, die Netzausbauziele der EU-Kommission sowie die Digitale Agenda und die Breitband-Strategie der Bundesregierung zu erreichen bzw. umzusetzen. Dabei ruht unsere Strategie auf den beiden Säulen Mobilfunk- und Glasfaser-Ausbau: u. a. sieht sie den Ausbau unserer Mobilfunknetze mit der 4G/LTE-Technologie vor, die eine größere Netzabdeckung mit schneller mobiler Breitband-Anbindung ermöglicht. Ende 2019 versorgten wir in Deutschland bereits über 98 % der Haushalte mit LTE. Darüber hinaus haben wir 2019 den 5G-Ausbau in

7 BEZAHLBARE UND SAUBERE ENERGIE



FINANZEN

12 NACHHALTIGER KONSUM UND PRODUKTION



FINANZEN

12 NACHHALTIGER KONSUM UND PRODUKTION



UMWELT

8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM



BEZIEHUNGEN

acht deutschen Städten gestartet. Das größte 5G-Gebiet Deutschlands befindet sich in Berlin. Im Festnetz waren zum Ende des Berichtsjahres rund 35 Millionen Haushalte mit glasfaserbasierter Technik versorgt. Neben der Vectoring-Technologie setzen wir andere innovative Produkte ein: So kombiniert z. B. unser Hybrid-Router Übertragungsbroadband von Festnetz und Mobilfunk und ermöglicht so v. a. in ländlichen Gebieten höhere Übertragungsgeschwindigkeiten. [SDG 9](#)

Weitere Informationen zu unseren Ausbauzielen finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“.

Grundsätzlich gilt, dass wir unsere Netzinfrastruktur und unsere Produkte so effizient, umwelt- und gesundheitsverträglich wie möglich gestalten wollen. Daher haben wir uns zu einem verantwortungsvollen Umgang mit dem Thema Mobilfunk und Gesundheit verpflichtet. Im Zusammenhang mit der Vergabe der 5G-Lizenzen gab es 2019 in der Öffentlichkeit Debatten über mögliche gesundheitliche Auswirkungen von 5G. Wir informieren seit 20 Jahren über die wissenschaftliche Faktenlage zum Thema Mobilfunk und Gesundheit. Auch unterstützen wir gemeinsam mit Telefónica Deutschland die Informationsplattform www.informationszentrum-mobilfunk.de. Das Informationszentrum Mobilfunk informiert sachlich und wissenschaftlich fundiert über öffentlich kontrovers diskutierte Fragen des Mobilfunks: über Gesundheit, Forschung, Technik, Nutzen und Anwendungen. Im Jahr 2019 hat das Informationszentrum u. a. eine Broschüre zu 5G und Interviews mit Experten aus der Wissenschaft zu diesen Themen veröffentlicht. Bereits 2004 haben wir unsere konzernweit gültige EMF-Policy (EMF = Elektromagnetische Felder) verabschiedet: Sie umfasst einheitliche Anforderungen für den Umgang mit dem Thema Mobilfunk und Gesundheit, die weit über die jeweiligen nationalen, gesetzlichen Anforderungen hinausgehen. [SDG 3](#)

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“.

Die Gestaltung der digitalen Verantwortung ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Unser Vorstand bringt sich aktiv in diese Diskussion ein. Dazu gehört auch die Frage des verantwortungsvollen Umgangs mit Künstlicher Intelligenz (KI). KI ist in immer mehr ICT-Produkten und -Services oft unbemerkt enthalten. Sie bietet Chancen, birgt aber auch Herausforderungen. Unter der Federführung des Bereichs Group Compliance Management haben wir 2018 Leitlinien für einen ethischen Umgang mit KI verabschiedet. Sie dienen uns als Leitplanken, wie wir als Telekom verantwortungsvoll mit KI umgehen wollen. 2019 haben wir u. a. Schulungen und Workshops zur Umsetzung der Leitlinien durchgeführt, eine Konferenz zu Digitaler Ethik veranstaltet, Beschäftigte durch vielfältige Formate umfassend informiert, die KI-Leitlinien in vertragsrelevante Vorgaben für unsere Lieferanten integriert sowie ein internes Prüfsiegel für ethische KI-Produkte entwickelt: KI-Anwendungen, die unsere hohen Ansprüche erfüllen, werden mit dem Siegel gekennzeichnet. [SDG 8](#)

Damit Menschen gleichberechtigt an der Informations- und Wissensgesellschaft teilhaben können, ist nicht allein der technische Zugang entscheidend – es ist außerdem wichtig, dass digitale Medien sicher, kompetent und eigenverantwortlich genutzt werden. Dabei hat das Thema zunehmend nicht nur eine private Dimension – nämlich den Schutz persönlicher Daten – sondern auch eine gesellschaftspolitische. Kaum ein Lebensbereich ist heute von der Digitalisierung unberührt. Wir setzen uns deshalb für mehr Medienkompetenz in der Bevölkerung ein. Dabei leitet uns unser Anspruch „#DABEI“ – denn digitale Teilhabe ist auch gesellschaftliche Teilhabe. [SDG 10](#)

Der Bereich GCR ist unternehmensintern das Bindeglied für das Thema digitale Medienkompetenz. Die Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung von Projekten zu Medienkompetenz liegt bei den einzelnen Landesgesellschaften. So können auch regionale Rahmenbedingungen besser berücksichtigt werden. Ein Beispiel für das Engagement unserer Landesgesellschaften ist die strategische Partnerschaft unserer griechischen Gesellschaft COSMOTE mit den beiden gemeinnützigen Organisationen „STEM Education“ und „WRO Hellas“. „STEM Education“ fördert Bildung in den sog. „MINT“-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik, englisch: STEM). „WRO Hellas“ bietet Jugendwettbewerbe für Robotik an. Im Rahmen dieser Partnerschaft konnten seit 2013 mehr als 18.000 Schüler erreicht werden, über 1.500 Lehrer haben an kostenlosen Workshops und Webinaren teilgenommen und mehr als 500 Bausätze, mit denen Kinder und Jugendliche spielerisch die Welt der Robotik erkunden können, wurden Schulen zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus unterstützte COSMOTE 2019 eine griechische Schule direkt bei der Einrichtung einer Junior-Ingenieur-Akademie (JIA). JIA ist ein zweijähriges Programm der Deutschen Telekom Stiftung. Es hat zum Ziel, technisch-naturwissenschaftliche Bildung in der gymnasialen Mittelstufe zu fördern. 2019 hat die Deutsche Telekom Stiftung in Kooperation mit „STEM Education“ solche Akademien an 16 griechischen Sekundarschulen eingerichtet. Als eine der großen Unternehmensstiftungen in Deutschland setzt sich die Deutsche Telekom Stiftung für gute MINT-Bildung in der digitalen Welt ein. Seit 2018 unterstützt sie die Initiative „Die Zukunft des MINT-Lernens“ und entwickelt gemeinsam mit fünf Hochschulen Konzepte für guten MINT-Unterricht. Die Deutsche Telekom Stiftung investiert insgesamt 1,6 Mio. € in das Vorhaben. [SDG 4](#)

Unsere Initiativen für mehr Medienkompetenz in Deutschland bündeln wir auf der Website „Medien, aber sicher.“ (www.medienabersicher.de). Hier bieten wir Informationen und Material für alle Altersklassen. #DABEI-Geschichte setzt sich praxisnah mit gesellschaftlich relevanten Themen der Digitalisierung auseinander und überführt diese in ein Angebot für Multiplikatoren. Alle Module sind zudem in Einfacher Sprache vorhanden. Unsere mehrfach ausgezeichnete Initiative „Teachtoday“ (www.teachtoday.de) fördert den sicheren und kompetenten Umgang von Kindern und Jugendlichen mit dem Internet. Unser Themenschwerpunkt 2019 lautete „Digitale Demokratie“: Welche Vorteile bietet die digitale Welt für die politische Partizipation und Meinungsbildung? Wo ist die Demokratie durch das, was im Netz passiert – etwa durch offenen oder verdeckten Popu-

9 INDUSTRIE, INNOVATION UND INFRASTRUKTUR



STRUKTUR

3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN



UMWELT

8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM



BEZIEHUNGEN

10 WENIGER UNGLEICHHEITEN



BEZIEHUNGEN

4 HOCHWERTIGE BILDUNG



BEZIEHUNGEN

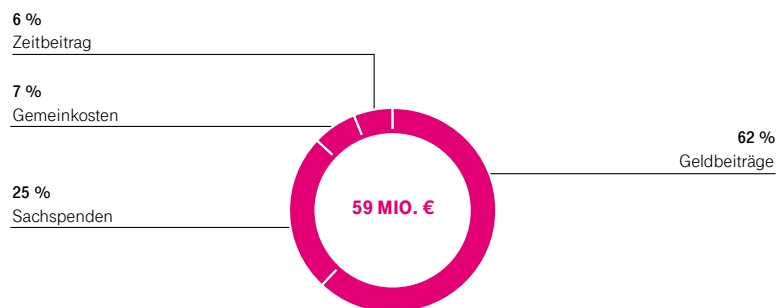
lismus, Hate Speech, Fake News und Meinungsmache – gefährdet? Unser Angebot „Medien, aber sicher.“ haben wir mit dem „we care“-Label in der Kategorie „Digitale Teilhabe“ gekennzeichnet. In dieser Kategorie hebt das Label positive Beiträge zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen in der digitalen Welt hervor. [SDG 16](#) [SDG 4](#)

Darüber hinaus haben wir 2019 viele tausend Menschen mit Kurzformaten, Diskussionsrunden und Workshops zum Thema „Digitale Demokratie“ erreicht, beispielsweise auf der Internationalen Funkausstellung in Berlin. Unser Ziel ist, zu sensibilisieren und Handlungsalternativen aufzuzeigen, z. B. zu der Frage, wie man Fake News erkennt und wie sich dieses Wissen etwa in sozialen Medien nutzen lässt. In Zusammenarbeit mit der „Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen (BAGSO)“ richten wir zudem Medienkompetenz-Angebote für Senioren aus. Die Vermittlung von Medienkompetenz ist auch ein zentraler Schwerpunkt unserer Corporate-Volunteering-Programme, bei denen sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ehrenamtlich engagieren und ihr Wissen weitergeben.

Datensicherheit ist ein weiterer Schwerpunkt unseres Engagements. In unserem Online-Ratgeber www.sicherdigital.de und im App-Magazin „We Care“ bieten wir praxisnahe Ratschläge zum sicheren Umgang mit digitalen Medien.

Die Wirkung unseres gesellschaftlichen Engagements messen wir konzernweit mit einem Set aus drei ESG KPIs. Der ESG KPI „Community Investment“ bildet dabei unser finanziell, personell und in Sachmitteln geleistetes gesellschaftliches Engagement ab: 2019 war dies eine Summe von 59 Mio. €. Der ESG KPI „Beneficiaries“ gibt die Anzahl der Engagierten sowie die Zahl der erreichten Menschen an: 2019 waren es 13 Millionen. Der ESG KPI „Medienkompetenz“ ermittelt innerhalb unseres gesellschaftlichen Engagements den Anteil der Zielgruppe, den wir mit Medienkompetenz-Maßnahmen erreichen: 2019 lag dieser bei einem Wert von 41 % und damit leicht unter dem Vorjahreswert von 42 %. Unser Ziel ist es, bis zum Jahr 2020 einen Wert von 45 % zu erreichen. Die ESG KPI-Werte für den Konzern Deutsche Telekom in Deutschland lagen 2019 bei 32 Mio. € (Community Investment), 11 Millionen erreichte Menschen (Beneficiaries) sowie 46 % (Medienkompetenz).

ESG KPI „Community Investment“



Ein weiterer Baustein unseres gesellschaftlichen Engagements ist die Unterstützung von Flüchtlingen bei der Integration in den deutschen Arbeitsmarkt, u. a. durch die fortgesetzte Vergabe von Praktikumsplätzen. Zur Förderung langfristiger Integration konnte für 56 Teilnehmerinnen und Teilnehmer eine Anschlussbeschäftigung bei der Telekom selbst oder bei Partnerunternehmen gefunden werden. Dies geschah z. B. durch den Wechsel aus einem Praktikum in eine Ausbildung oder ein duales Studium oder von einer Ausbildung in ein festes Arbeitsverhältnis. 2019 waren insgesamt rund 450 Plätze in den verschiedenen laufenden Maßnahmen und neuen Angeboten mit Flüchtlingen besetzt. In den letzten Jahren konnten wir viel Erfahrung bei der Arbeitsmarktintegration von Flüchtlingen sammeln. Die dazu zunächst notwendigen Sonderprozesse wurden 2019 in unsere Standardprozesse überführt und somit nachhaltig in unserem Unternehmen verankert. [SDG 4](#)

DATENSCHUTZ UND DATENSICHERHEIT [SDG 16](#)

Im Zuge der Digitalisierung entstehen auch neue Bedrohungen, etwa Hacker-Angriffe auf sensible Daten von Privatpersonen oder Unternehmen. Doch nur dann, wenn Menschen Vertrauen in die Sicherheit ihrer persönlichen Daten haben, werden sie neue ICT-Lösungen tatsächlich nutzen – und nur dann können diese Lösungen auch ihr Potenzial für eine nachhaltigere Entwicklung entfalten. Deshalb sind der Schutz und die Sicherheit von Daten für uns von besonders großer Bedeutung.

| Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancen-Management“.

Unsere über zehn Jahre aufgebaute aktive Datenschutz- und Compliance-Kultur setzt nationale und internationale Standards. Das datenschutzbezogene Compliance-Management-System beschreibt die Maßnahmen, Prozesse und Audits, mit denen wir die Einhaltung von Gesetzen, Regelungen und Selbstverpflichtungen zum Datenschutz im Konzern sicherstellen.



Zum 31. März 2020 scheidet das amtierende Vorstandsmitglied für das Ressort „Datenschutz, Recht und Compliance“ (DRC) aus dem Unternehmen aus. Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat deshalb in seiner Sitzung am 22. Mai 2019 beschlossen, zu Jahresbeginn 2020 die Bereiche Datenschutz, Recht und Compliance dem Vorstandsressort „Personal“ zuzuordnen, welches die neue Bezeichnung „Personal und Recht“ erhalten hat. Im Zuge dessen wurden die Bereiche Risiko-Management und Revision dem Vorstandsressort „Finanzen“ sowie der Bereich Sicherheit dem Vorstandsressort „Technologie und Innovation“ zugeordnet. Der Vorstand wird seit 2009 von einem unabhängigen Datenschutzbeirat beraten, der mit namhaften Experten aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und unabhängigen Organisationen besetzt ist. Mit dem Jahreswechsel wurde der Beirat durch die Aufnahme weiterer Mitglieder aus den Reihen des Vorstands und des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG in seiner Rolle gestärkt.

Datenschutz und Datensicherheit unterliegen den entsprechenden Konzernrichtlinien (Binding Corporate Rules Privacy): Die Richtlinie „Datenschutz“ regelt den Umgang mit personenbezogenen Daten. Die Richtlinie „Sicherheit“ enthält die wesentlichen sicherheitsrelevanten Grundsätze des Konzerns, die sich an der internationalen Norm ISO 27001 orientieren. So gewährleisten wir ein adäquat hohes und konsistentes Sicherheits- und Datenschutzniveau innerhalb unseres gesamten Konzerns.

Wir geben einen jährlichen Transparenzbericht heraus – seit 2014 in Deutschland, seit 2016 auch in unseren Landesgesellschaften. Darin legen wir Art und Umfang unserer Auskünfte an Sicherheitsbehörden offen. Damit kommen wir unserer gesetzlichen Verpflichtung als Telekommunikationsunternehmen nach.

Um für noch mehr Datenschutz und Datensicherheit in unserem Konzern zu sorgen, werden unsere Unternehmensbereiche regelmäßig durch externe und interne Fachleute auditiert und zertifiziert. Hierzu zählen die Zertifizierung des „Telekom Security Managements“ nach ISO 27001 sowie regelmäßige konzernweite interne Security Checks und die Überprüfung der einzelnen Konzerneinheiten im Rahmen des sog. „Security Maturity Reporting“. Diese Audits helfen uns, den Status-quo der Sicherheit in unserem Konzern zu bewerten.

Mit zwei Umfragen – dem Konzerndatenschutz-Audit (KDSA) und der Online Awareness-Umfrage (OAU) – messen wir alle zwei Jahre stichprobenartig, wie es um das Datenschutz- und Sicherheitsbewusstsein im Unternehmen steht. Im KDSA befragen wir 50.000 Beschäftigte der Deutschen Telekom zu den Themen Datenschutz und Datensicherheit. Auf Basis der Ergebnisse wird u. a. die Datenschutz-Award-Kennzahl berechnet, die das Datenschutzniveau in den Einheiten auf einer Skala von 0 bis 100 % misst. Sie wird aus den Antworten der Beschäftigten zu ihrem Denken, Handeln und Wissen in Bezug auf Datenschutz berechnet. Die Datenschutz-Award-Kennzahl wurde zuletzt 2018 erhoben und lag bei 76 % (ohne T-Mobile US; 2017: 75 %). Die OAU befragt rund 42.000 Beschäftigte und liefert Kennzahlen zum Sicherheitsbewusstsein. Mit wissenschaftlicher Begleitung berechnen wir auf Basis der Ergebnisse den Security Awareness-Index (S.A.I.). Er erreichte 2018 bei der letzten Befragung 78,3 (ohne T-Mobile US; 2017: 78,4) von maximal 100 Punkten (und liegt damit höher als bei allen anderen Unternehmen im Benchmark). Darüber hinaus lassen wir unsere Prozesse, Management-Systeme sowie Produkte und Dienste durch externe unabhängige Stellen wie den TÜV, die DQS und die DEKRA oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zertifizieren. Dass die IT-Systeme der Telekom Deutschland sicher sind, hat das Prüfinstitut TÜV Informationstechnik (TÜViT) von der TÜV Nord Group zuletzt 2018 bescheinigt.

Telekommunikationsunternehmen müssen ihre Mitarbeiter zu Beginn des Arbeitsverhältnisses in puncto Datenschutzrecht schulen. Über diese gesetzliche Anforderung gehen wir hinaus: Wir schulen unsere Mitarbeiter in Deutschland alle zwei Jahre und verpflichten sie auf das Daten- und Fernmeldegeheimnis. Für unsere internationalen Gesellschaften gelten entsprechende Vorgaben. Wo ein höheres Risiko für Datenmissbrauch besteht – bei Kunden- oder Beschäftigtendaten – führen wir zudem weitere Schulungen durch: Online-Trainings zum Selbststudium, Datenschutzvorträge sowie Präsenzveranstaltungen zu speziellen Themen wie „Datenschutz in Callcentern“.

Unsere Geschäftseinheit „Telekom Security“ verantwortet die Themen der internen Sicherheit zum Schutz aller Konzerneinheiten und bietet Sicherheitslösungen für Privat- und Geschäftskunden sowie Behörden und staatliche Stellen an. 2019 hat die Geschäftseinheit ihre Cyber Defense- und Threat Intelligence-Kapazitäten weiter ausgebaut und weitere DAX-Unternehmen und international tätige Firmen als Kunden gewonnen. In unseren „Cyber Defense und Security Operation Center“ überwachen mehr als 240 Sicherheitsexperten weltweit rund um die Uhr unsere Systeme und die unserer Kunden.

Wir reagieren auf neu entstehende Bedrohungen und entwickeln fortwährend innovative Verfahren zur Abwehr von Angriffen. Aus gutem Grund: Cyberkriminelle Aktivitäten nehmen nach wie vor dramatisch zu. Unternehmen aller Branchen sind immer aggressiveren und raffinierteren Cyber-Angriffen ausgesetzt. Die Angriffszahlen steigen exponentiell: Alleine im Berichtszeitraum haben wir durchschnittlich fast 40 Millionen Angriffen pro Tag auf unsere Honeypot-Systeme registriert. Selbstverständlich sind das nicht alles ernstzunehmende Angriffe, die von den Sensoren erkannt werden. In den meisten Fällen handelt es sich um automatisiertes Scannen auf potenzielle Schwachstellen. Das muss zwar nicht unbedingt als ein Angriff gewertet werden, zumindest aber als eine relevante Vorbereitungshandlung. Telekom Security entwickelt in einer abgeschirmten Umgebung auch selbst Schad-Software und testet damit neue Systeme darauf, ob sie neue Angriffe zuverlässig detektieren und auch mitigieren können. So stellen wir den Schutz unserer eigenen kritischen IT-Infrastruktur sicher. Wir bieten auch anderen Betreibern kritischer Infrastrukturen Beratungsleistungen an, z. B. für Energieversorger.

Die Erfahrung unserer Sicherheitsexperten fließt in die Entwicklung von Sicherheitslösungen für unsere Kunden ein. 2019 hat Telekom Security zahlreiche neue Lösungen zur Marktreife gebracht. Grundsätzlich spielen bei der Entwicklung unserer Produkte und Dienste Datenschutz- und Sicherheitsaspekte eine wichtige Rolle. Unsere Systeme überprüfen wir bei jedem Entwicklungsschritt auf ihre Sicherheit. Dabei nutzen wir das „Privacy and Security Assessment“-Verfahren für neu entwickelte und für bestehende Systeme, die technisch oder in der Art der Datenverarbeitung angepasst werden. Außerdem dokumentieren wir in einem standardisierten Verfahren den Datenschutz- und Datensicherheitsstatus unserer Produkte über ihren gesamten Lebenszyklus. Unsere Security Management-Systeme lassen wir extern zertifizieren. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass unsere Leistungen auch spezifische regulatorische Anforderungen aus anderen Branchen gerecht werden, wie TISAX in der Automobilbranche.

Auch Jugendschutzkriterien werden bei der Entwicklung unserer Dienste und Produkte berücksichtigt. In Deutschland konsultieren wir bei jugendschutzrelevanten Angeboten unsere Jugendschutzbeauftragte, die Beschränkungen oder Änderungen vorschlagen kann. Bereits 2014 haben wir in jeder europäischen Landesgesellschaft für jugendschutzrelevante Themen einen Child Safety Officer (CSO) ernannt: Der CSO ist zentraler Ansprechpartner für die jeweiligen gesellschaftlichen Akteure und nimmt intern eine Schlüsselrolle bei der Koordinierung jugendschutzrelevanter Themen ein. Da der Jugendmedienschutz eine branchenübergreifende Herausforderung ist, kooperieren wir mit verschiedenen Jugendschutzorganisationen und beteiligen uns an Allianzen, wie der „Alliance to better protect minors online“, die sich zum Ziel gesetzt hat, das Internet zu einem sichereren Ort für Kinder und Jugendliche zu machen. [SDG 3](#)

Weltweit arbeiten wir mit Forschungseinrichtungen, Industriepartnern, Initiativen, Standardisierungsgremien, öffentlichen Institutionen und anderen Internet-Dienstleistern zusammen – mit dem Ziel, gemeinsam der Cyber-Kriminalität entgegenzutreten und die Sicherheit im Internet zu erhöhen. So kooperieren wir bundesweit z. B. mit dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik und auf EU-Ebene mit der Europäischen Agentur für Netzwerk- und Informationssicherheit. 2019 haben wir bereits zum vierten Mal Partner und Kunden zum Telekom Security-Fachkongress in Bonn eingeladen. Auch auf politischer Ebene gewinnen Themen wie Datensicherheit und Transparenz stetig an Bedeutung. Das Cyber Security Cluster Bonn ist ein Zusammenschluss von Bonner Behörden und Unternehmen, die sich der Beratung, Aufklärung und Forschung im Bereich Cyber Sicherheit verschrieben haben. Als Expertengremium bietet das Cyber Security Cluster Bonn deutschen und europäischen Regierungsbehörden direkte Beratung an. [SDG 17](#)

ASPEKT 4: ACHTUNG VON MENSCHENRECHTEN

Die Achtung der Menschenrechte hat für uns einen sehr hohen Stellenwert. Dies gilt nicht nur unternehmensintern, sondern gleichermaßen für unsere Geschäftspartner und unsere ca. 20.000 Lieferanten in über 80 Ländern. Sie nehmen wir ausdrücklich mit in die Verantwortung.

ARBEITSSTANDARDS IN DER LIEFERKETTE UND IM KONZERN [SDG 10](#)

Die Einhaltung von Menschenrechten ist weltweit immer noch keine Selbstverständlichkeit. Durch unsere globalen Beschäftigungstätigkeiten können wir länder- und lieferantenspezifischen Risiken ausgesetzt sein. Dazu zählen z. B. mangelhafte Arbeits- und Sicherheitsbedingungen vor Ort. Verstöße fügen den Betroffenen großen Schaden zu und können für Unternehmen einen Reputationsverlust bedeuten und negative wirtschaftliche Folgen hervorrufen.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel [„Risiko- und Chancen-Management“](#).

Als verantwortungsbewusstes Unternehmen bekennen wir uns ausdrücklich zu den vom Menschenrechtsrat der Vereinten Nationen 2011 verabschiedeten UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (Ruggie-Principles). Die Verpflichtung zur Achtung der Menschenrechte ist in unseren grundlegenden Regelwerken verankert – in unseren Unternehmensleitlinien sowie in unserer Grundsatzerklärung „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“. Dieser unterstreicht unser Bekenntnis zum Schutz der Menschenrechte und zu den Zielen des „Nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte“ der Bundesregierung aus dem Jahr 2016. Zugleich bekennen wir uns darin zu den Leitlinien der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sowie zur Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und zum Global Compact der Vereinten Nationen. Auch von unseren Lieferanten fordern wir die Einhaltung aller menschenrechtsbezogenen Leitlinien. Innerhalb unseres Konzerns liegt unser Augenmerk in erster Linie auf der Wahrung des Rechts auf Kollektivvereinbarungen sowie auf der Gewährleistung von Vielfalt und Chancengleichheit.

Weitere Informationen hierzu finden Sie in diesem Kapitel bei Aspekt 2 [„Arbeitnehmerbelange“](#) unter [„Zusammenarbeit mit Arbeitnehmervertretung/Gewerkschaften“](#) und [„Diversity und Chancengleichheit“](#).

Um die Anforderungen der UN-Leitprinzipien zu erfüllen, haben wir für unseren gesamten Konzern ein umfassendes Programm zur Implementierung der Leitprinzipien entwickelt und einen fortlaufenden Prozess aus mehreren ineinandergreifenden Maßnahmen und Instrumenten eingeführt. Das Programm umfasst u. a. eine Bewusstseinsförderung, einen Beschwerdemechanismus, eine Risiko- und Auswirkungsanalyse sowie die Berichterstattung.

3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN



BEZIEHUNGEN

17 PARTNERSCHAFTEN ZUR ERREICHUNG DER ZIELE



BEZIEHUNGEN

10 WENIGER UNGLEICHHEITEN



MITARBEITER

Zur Überprüfung unseres „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“ nutzen wir v. a. zwei Instrumente: Zum einen erstellen wir jedes Jahr einen zentralen Menschenrechts- und Sozialbericht (Human Rights & Social Performance Report). 2019 erklärten darin alle befragten 117 Gesellschaften, dass sie die Grundsätze und Prinzipien des „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“ einhalten. Für 2019 verzeichnet der Bericht keinerlei Verstöße. Zum anderen haben wir eine zentrale Kontaktstelle für Menschenrechte – erreichbar unter der E-Mail-Adresse humanrights@telekom.de sowie über ein anonymes Hinweisgebersystem. Alle Kontaktmöglichkeiten haben wir auf unserem Hinweisgeberportal „Tell me!“ zusammengefasst. Wir untersuchen jeden Hinweis und leiten Gegenmaßnahmen ein, sofern sich die Hinweise als plausibel herausstellen. 2019 erhielt die Kontaktstelle 8 Hinweise mit Menschenrechtsbezug. Nicht alle Hinweise wurden als plausibel bewertet. In unseren Landesgesellschaften führen wir bei Bedarf Begutachtungsprozesse zur Einschätzung der Arbeitgeber-Mitarbeiter-Beziehungen durch. Dafür erheben wir fünf menschenrechtsbezogene Kennzahlen wie z. B. die Mitarbeiterzufriedenheit und werten diese mit einem Ampelsystem aus.

Weitere Informationen zur Mitarbeiterzufriedenheit finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“.

Zusätzlich überprüfen wir jährlich formal die Einhaltung der „Employee Relations Policy“. Diskutiert werden die Ergebnisse mit den jeweiligen Regional-Managern der Landesgesellschaften; bei Bedarf vereinbaren wir Maßnahmen wie ein „Human Rights Impact Assessment and Engagement“. Das ist ein Verfahren zur Abschätzung von tatsächlichen und potenziellen Auswirkungen unternehmerischen Handelns auf die Menschenrechte. Zudem wird die Fähigkeit der Organisation bewertet, diese Auswirkungen zu verhindern, zu mildern oder zu beheben. Seit 2019 führen wir vor Ort auch Workshops durch, die zu Menschenrechtsthemen schulen und sensibilisieren. 2019 haben wir ein solches Assessment bei T-Systems Indien sowie „Employee Relations Policy“-Reviews bei T-Mobile Polska und bei der Deutsche Telekom Außendienst durchgeführt.

Zu unserem Selbstverständnis als gesellschaftlich und ökologisch nachhaltig handelndes Unternehmen gehört es, Verantwortung entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette zu übernehmen. Wir arbeiten seit vielen Jahren daran, die Nachhaltigkeitsleistung in unserer Lieferkette zu verbessern. Unsere Strategie zur Nachhaltigkeit im Einkauf ist konzernweit in den Einkaufsprozessen verankert. Die Verantwortung für deren Umsetzung tragen die Leiter des CR- und des Einkaufsbereichs gemeinsam. Sie berichten an den Vorstand Personal bzw. Finanzen. Ein Eskalationsprozess sieht in gravierenden Fällen Entscheidungen auf Vorstandsebene vor. Die Arbeitsgruppe „Nachhaltiger Einkauf“ unterstützt unsere internationalen Einkaufsbereiche dabei, die Nachhaltigkeitsanforderungen umzusetzen. Fixiert sind unsere Nachhaltigkeitsprinzipien für den Einkauf in der Konzernrichtlinie „Global Procurement Policy“. Die ergänzenden „Procurement Practices“ liefern konkrete Handlungsanweisungen für den Einkauf in Deutschland und gelten als Empfehlung für unsere Landesgesellschaften. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schulen wir konzernweit über ein E-Learning Tool; zusätzlich gibt ein Einkäuferhandbuch Überblick darüber, welche CR-Kriterien an welcher Stelle des Beschaffungsprozesses zu berücksichtigen sind. [SDG 8](#)

Wir können nicht garantieren, dass alle unsere Lieferanten die Grundsätze unseres Supplier Code of Conducts einhalten. Um Risiken zu minimieren und die Lieferanten bei der Weiterentwicklung ihrer Nachhaltigkeitsleistung zu unterstützen, überprüfen wir diese aber regelmäßig und arbeiten eng mit ihnen zusammen. Im Vorfeld der Lieferantenbewertung klassifizieren wir unsere Warengruppen risiko- und chancenbasiert in kritische und unkritische Warengruppen. Auf Basis von Experteninterviews haben wir dafür 14 „Corporate Social Responsibility (CSR)“-Risiko-Kriterien und vier CSR-Chancen-Kriterien festgelegt. Diese haben wir zuletzt im Jahr 2018 aktualisiert.

Für die Lieferantenbewertung selbst verwenden wir einen dreistufigen Ansatz:

Stufe 1: Der Verhaltenskodex für Lieferanten ist integraler Bestandteil aller Lieferantenverträge und bindend für alle unsere Zulieferer. In ihm sind ethische, soziale und ökologische Grundsätze sowie grundsätzliche Menschenrechte festgeschrieben. Nachhaltigkeitsbelange werden im Rahmen der Lieferantenauswahl bei Ausschreibungen mit 10 % gewichtet. Außerdem lassen wir eine Nachhaltigkeitsrisikobewertung neuer Lieferanten durch eine externe Prüfgesellschaft durchführen. So stellen wir fest, ob bei einem unserer Zulieferbetriebe erhöhte Risiken hinsichtlich bestimmter Nachhaltigkeitskriterien bestehen.

Stufe 2: Bei ausgewählten Lieferanten, die in kritischen Warengruppen aktiv sind, werden Nachhaltigkeitsbewertungen und Überprüfungen durchgeführt. Abhängig von deren individuellen Nachhaltigkeitsleistungen und Risikoklassifizierungen nutzen wir dabei verschiedene Instrumente, beispielsweise das Informationssystem EcoVadis, mobile Umfragen oder Lieferantenprüfungen vor Ort (Social Audits). Wir konzentrieren uns dabei nicht nur auf unsere direkten Lieferanten, sondern – soweit möglich – auch auf Zulieferer in der nachgelagerten Lieferkette. Die Effektivität unserer Audits steigern wir, indem wir mit 17 anderen Unternehmen in der Joint Audit Cooperation (JAC) zusammenarbeiten. 2019 haben wir insgesamt 84 Social Audits durchgeführt – 26 davon bei unseren direkten und 58 bei unseren indirekten Zulieferern. Seit 2010 haben wir im Rahmen von JAC 550 Audits durchgeführt. [SDG 10](#)



Stufe 3: In enger Kooperation mit unseren strategisch wichtigen Lieferanten arbeiten wir an der Verbesserung ihrer Nachhaltigkeitsleistung, etwa beim Umweltschutz, Arbeitszeitregelungen oder Gesundheitsschutz. Dies geschieht in erster Linie im Rahmen des von uns initiierten Entwicklungsprogramms für Lieferanten. Seit 2018 ist es als branchenweites „Sustainable Development Program“ (SDP) beim ICT-Verband Global e-Sustainability Initiative (GeSI) angesiedelt. 2019 hat sich auch das Telekommunikationsunternehmen Swisscom dem Branchenprogramm angeschlossen. Dadurch konnten im Laufe des Jahres fünf weitere Lieferanten (drei der Deutschen Telekom und zwei von Swisscom) ins SDP aufgenommen werden. Seit dem Start des Programms 2014 haben sich insgesamt 23 Lieferanten dem SDP angeschlossen. Auch 2019 konnten wir nicht nur soziale und ökologische Verbesserungen erzielen, sondern auch ökonomische: So ging ein Anstieg der Arbeitszufriedenheit um 18 % bei einem unserer Lieferanten dort mit einer um 8 % reduzierten Fluktuation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einher. Zu den ökologischen Verbesserungen bei einem unserer anderen Lieferanten, der am SDP teilnimmt, zählen eine Reduktion von durch Logistik verursachten CO₂-Emissionen um 88 % und Einsparungen von CO₂-Emissionen pro Produkteinheit um 14 %. [SDG 17](#)

Unsere Nachhaltigkeitsleistung im Einkauf messen und steuern wir mit dem ESG KPI „Nachhaltiger Einkauf“. Er stellt das Einkaufsvolumen bei Lieferanten dar, die unseren Verhaltenskodex für Lieferanten akzeptiert haben und im Rahmen von dezierten Selbstaudits, wie EcoVadis oder Social Audits, auf soziale und ökologische Kriterien geprüft wurden. Die Berechnung erfolgt in Bezug zu unserem konzernweiten Einkaufsvolumen (ohne T-Mobile US). Der Anteil des risikogepfunden Einkaufsvolumens lag 2019 mit rund 81 % unverändert auf dem von uns bis 2020 angestrebten Niveau. Die Kennzahl ESG KPI „CR-qualifizierte Top-200-Lieferanten“ ist eine Ergänzung der Kennzahl „Nachhaltiger Einkauf“. Sie reflektiert den Anteil an Lieferanten aus unseren Top-200-Zulieferern, die gemäß Nachhaltigkeitskriterien geprüft wurden. Der Anteil der CR-qualifizierten Top-200-Lieferanten lag 2019 bei 87 %.

Unser Anspruch, die soziale und ökologische Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette zu erhöhen, spiegelt sich zunehmend auch in unserem Produktangebot wider. 2019 haben wir das Smartphone „Fairphone“ in das Sortiment unseres Online-Shops in Deutschland aufgenommen. Unsere österreichische Landesgesellschaft bietet ihren Kunden das Fairphone bereits seit April 2016 an. Das Fairphone legt alle Herstellungsprozesse offen, von einer verantwortungsbewussten Materialbeschaffung bis zum Engagement für das Wohlergehen der Arbeiter.

ASPEKT 5: BEKÄMPFUNG VON KORRUPTION

Korruption und unlauteres Geschäftsgebaren verstoßen gegen nationales und internationales Recht. Wir lehnen jede Form von Korruption ab – daher liegt unser Schwerpunkt auf Maßnahmen zu Korruptionsvermeidung.

ETHISCHE GESCHÄFTSPRAKTIKEN UND COMPLIANCE [SDG 16](#)

Besonderen Wert legen wir darauf, dass sich alle Beschäftigten und Organe unseres Konzerns zu jeder Zeit integer wie auch wertekonform verhalten und sich an die Verhaltensgrundsätze sowie geltendes Recht halten. Ziel unserer Compliance-Arbeit ist es, Verstöße sowie nicht-integres Geschäftsverhalten zu verhindern und Compliance frühzeitig und dauerhaft in unsere Geschäftsprozesse zu integrieren. Unsere Kunden müssen sich darauf verlassen können, dass unser Handeln weltweit höchsten Compliance- und Integritätsstandards gerecht wird. Nur dann werden sie in uns einen zuverlässigen Partner sehen.

Wir bekennen uns zu ethischen Grundsätzen und geltenden Rechtsnormen. Verankert haben wir dies in unseren Leitlinien und unserem Verhaltenskodex Code of Conduct. Der Verhaltenskodex ist konzernweit gültig und wurde in allen Landesgesellschaften eingeführt.

Unsere zentrale Compliance-Organisation (Group Compliance Management) versteht sich auch als wesentlicher Mitgestalter einer auf Integrität ausgerichteten Unternehmensführung und Unternehmenskultur. Sie fördert eine Compliance-Kultur in unserem Konzern, einen durch Compliance geprägten Wertekanon und sorgt dafür, dass dieser bei Führungskräften und Beschäftigten verinnerlicht wird. Damit geht unser Compliance-Verständnis weit über die reine Rechtmäßigkeit des Unternehmenshandelns – also die Einhaltung von Gesetzen und internen Regelungen – hinaus und zielt auf ein integriertes Verhalten aller ab.

Um konzernweit integriertes und rechtskonformes Verhalten sicherzustellen, haben wir ein Compliance Management-System implementiert: ein ganzheitlicher Ansatz, um Risiken zu reduzieren und Regeltreue im Unternehmen sicherzustellen. Dabei stehen alle Aktivitäten im Einklang mit den gesetzlichen und rechtlichen Vorschriften sowie mit unseren Richtlinien und internen Regelungen zum Datenschutz. Die Verantwortung für das Compliance Management-System ist im Vorstandsressort „Datenschutz, Recht und Compliance“ angesiedelt, dessen Bereiche Datenschutz, Recht und Compliance zum 1. Januar 2020 dem erweiterten Ressort „Personal und Recht“ zugeordnet wurden. Zudem gibt es in jedem unserer Konzernunternehmen auf Geschäftsführungs- bzw. Vorstandsebene ein Mitglied, das für Compliance verantwortlich ist. Unser Chief Compliance Officer ist zuständig für die konzernweite Ausgestaltung, Weiterentwicklung und Umsetzung des Compliance Management-Systems. Auf der Ebene unserer operativen Segmente und Landesgesellschaften setzen Compliance Officer das Compliance Management-System und unsere Compliance-Ziele vor Ort um.



Um Korruption vorzubeugen und zu bekämpfen führen wir zahlreiche Maßnahmen durch. Grundlage unseres Compliance Management-Systems sind die Compliance Risk Assessments (CRA), mit denen wir Compliance-Risiken identifizieren und bewerten sowie geeignete Präventionsmaßnahmen einleiten können. Dazu haben wir konzernweit einen jährlich zu durchlaufenden Prozess aufgesetzt. Die Auswahl der Gesellschaften, die am CRA teilnehmen, erfolgt nach einem reifegradorientierten Modell. Das CRA im Berichtsjahr umfasste 80 Gesellschaften – eine Abdeckungsquote von knapp 97 % (nach Mitarbeiterzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften mit Stand September 2019). Die jeweiligen Konzerngesellschaften zeichnen verantwortlich für die Durchführung des CRA, dabei unterstützt und berät sie die zentrale Compliance-Organisation. Wir lassen unser Compliance Management regelmäßig mit dem Schwerpunkt „Antikorruption“ zertifizieren. Seit 2016 standen insgesamt 25 deutsche und internationale Gesellschaften auf dem Prüfstand.

Wir führen regelmäßig risikoorientierte und adressatengerechte Compliance- und Anti-Korruptionsschulungen durch. Rund um das Thema Compliance haben wir das Beratungsportal „Ask me!“ eingerichtet. Dort erhalten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zuverlässige Informationen über Gesetze, interne Richtlinien und Verhaltensgrundsätze, die für ihre tägliche Arbeit relevant sind.

Trotz bester Präventionsmaßnahmen können in Unternehmen immer wieder Gesetzesverstöße und Pflichtverletzungen vorkommen. Um Verstöße bzw. Verdacht auf Verstöße gegen Recht, Gesetz und interne Richtlinien und Regelungen zu melden, steht unseren Beschäftigten und Externen das konzernweite Hinweisgeberportal „Tell me!“ zur Verfügung. 2019 sind über das „Tell me!“-Portal 122 Compliance-relevante Hinweise eingegangen (im Vorjahr 137 Hinweise). Von diesen haben sich im zurückliegenden Jahr 38 Fälle als Fehlverhalten bestätigt und wurden entsprechend geahndet. Wir gehen allen Hinweisen, auch denjenigen, die uns über andere Kanäle erreichen, im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten konsequent nach und sanktionieren tat- und schuldangemessen. Als Steuerungs- und Überwachungsinstrument haben wir einen konzernweiten Reporting-Prozess implementiert.

In unserem Supplier Code of Conduct verpflichten sich unsere Lieferanten, jede Art von Korruption sowie Handlungen, die als solche ausgelegt werden könnten, zu unterlassen. Wir erwarten und wirken auch darauf hin, dass unsere Lieferanten diese Verpflichtungen, Grundsätze und Werte beachten und alle erforderlichen Maßnahmen treffen, um aktive und passive Korruption zu verhindern und zu ahnden. Seit 2014 bieten wir regelmäßig E-Learning-Schulungen zum Thema Compliance für unsere Lieferanten an und stellen ihnen zudem einen Compliance-Leitfaden zur Verfügung. Geschäftspartner wählen wir Compliance-konform aus und führen risikoorientierte Geschäftspartnerprüfungen (Compliance Business Assessments) durch. [SDG 17](#)



INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG

VTI-STRATEGIE: WIR ERMÖGLICHEN DAS HEUTIGE GESCHÄFT UND GESTALTEN DIE ZUKUNFT

Die Digitalisierung und ihr fortlaufender Veränderungsprozess sind unaufhaltbar. Die umfassende Vernetzung von Menschen und Dingen in Echtzeit wird weiter zunehmen. Der neue Mobilfunk-Standard 5G wird dafür sorgen, dass die virtuelle und die „echte“ Welt immer mehr miteinander verschmelzen. Smarte Roboter und Fabriken, selbstfahrende Autos oder Künstliche Intelligenz halten vermehrt Einzug in unseren Alltag. Dieser Wandel stellt uns alle vor Herausforderungen: die Nutzer, die Kunden und die Anbieter. Und er bringt vielfältige Chancen mit sich.

Der Vorstandsbereich „Technologie und Innovation“ (VTI) trägt dazu bei, dass die Deutsche Telekom mit mehr Geschwindigkeit und Flexibilität an diesen Herausforderungen arbeiten kann. Hierzu bündelt und integriert VTI die Funktionen Technologie, Innovation und IT. Damit sind wir auf die kommende Generation der Netze und die damit verbundenen Anforderungen unserer Kunden ausgerichtet. Wir wollen den intensiven Veränderungen unserer Industrie immer einen Schritt voraus sein. Dazu gehören Digitalisierung, Big Data, Software Defined Networks, Virtualisierung und Cloud-Services. Die klassische Netzwerk-Technik rückt immer stärker an die IT heran. Es entstehen wichtige Innovationen genau an dieser Schnittstelle, die wir schnell entwickeln und zur Marktreife bringen müssen.

Mit unserer VTI-Strategie verfolgen wir das Ziel, das heutige Geschäft zu ermöglichen und die Zukunft zu gestalten. Wir sind überzeugt, dass wir dazu entsprechend der Prioritäten unserer operativen Segmente zuverlässig Ergebnisse liefern, kontinuierlich Innovationen mit Bezug auf Produkte, Branchenlösungen und Technologien entwickeln, während wir gleichzeitig uns und unsere Arbeitsweise weiterentwickeln – zum Besten der Telekom.

- **Delivery:** VTI ist ein Zulieferer für den gesamten Konzern. Hier ist es insbesondere wichtig, dass wir zuverlässig unsere Verpflichtungen einhalten, also gewissenhaft Dienstleistungen erbringen, Synergien aus der zentralen Produktion schöpfen und kosteneffizient arbeiten. Gleichzeitig gestalten wir hier auch die Zukunft, z. B. durch die Förderung agiler Methoden zur zukunftssicheren Produktion.
- **Innovation:** Wir sind das zentrale Innovationsteam der Telekom, mit der Freiheit, dem Auftrag und der Verpflichtung, Innovationen zum Nutzen unserer Kunden und des Konzerns kontinuierlich voranzutreiben. Unsere technologischen Innovationen bilden hierfür die Grundlage. Dazu arbeiten wir eng mit den operativen Segmenten zusammen, um alle Kundenanforderungen zu erfüllen und sinnvolle Innovationen zu schaffen.

- **Transformation:** Unser Fokus hierbei ist die Art und Weise wie wir arbeiten und führen und unsere kontinuierliche Weiterentwicklung. Eigene Academy Programme bieten Weiterbildungsmöglichkeiten zu Rollenprofilen wie Software Engineers, Software-Architekten, Agile Product Owner, Scrum Master, Produktentwickler und -marketers, sowie Designer. Transformation ist kein Selbstzweck, sondern notwendig, um den Herausforderungen eines dynamischen Umfelds zu begegnen und leistungsfähig und innovativ zu bleiben.

INNOVATIONSPRIORITÄTEN

Wo können Innovationen entstehen? Überall. Daher ist es wichtig, dass unsere Innovationsaktivitäten unternehmensübergreifend und strategisch ausgerichtet sind. Einen ganzheitlichen, konzernweit gültigen Rahmen dafür bilden unsere neun miteinander verbundenen Innovationsfelder, die anhand der Konzern-Strategiefelder gruppiert sind. Daneben ist für den Erfolg unserer Innovationsarbeit entscheidend, uns auf wenige, aber richtige Themen zu konzentrieren. Im Berichtsjahr haben wir unsere Innovationsprioritäten in enger Abstimmung mit den operativen Segmenten weiterentwickelt:

- **5G/Cloud XR:** Mit 5G schaffen wir die Grundlage für die digitale Welt von morgen, v. a. im Bereich der Echtzeitkommunikation. Diese neue Technologie-Generation dient als Schlüssel zu innovativen Anwendungen in den Bereichen virtuelle und erweiterte Realität (XR), Connected Driving, Robotik oder Industrie 4.0. Unsere entsprechenden Prototypen sind u. a. Cloud Gaming Beta, Campus-Netze für Industrie 4.0 und XR-Apps für immersive Erfahrungen in Sport, Entertainment und Tourismus. Außerdem haben wir 2019 das 5G-Prototyping-Programm in Zusammenarbeit mit unserem Inkubator hubraum weitergeführt und gemeinsam mit internationalen Start-ups erste Industrie- und Multimedia-Anwendungen für den kommerziellen Einsatz entwickelt.
 - **Fixed-Wireless Access (FWA):** Neue FWA-Technologien auf Basis des 60 GHz-Bands erreichen ohne Ausgaben für Frequenzlizenzen und bei gleichzeitig verkürzten Errichtungszeiten vergleichbare Bandbreiten wie Glasfaser und eignen sich daher ideal für einen effizienten Breitband-Ausbau in ländlichen Gebieten („virtuelle Glasfaser“). 2019 haben wir diese Technologie erfolgreich getestet und in Ungarn in den kommerziellen Betrieb aufgenommen. [SDG 9](#)
 - **Network Automation:** In diesem neu aufgesetzten Innovationsprogramm entwickeln wir Software-Lösungen zur automatisierten Analyse und zum Betrieb der Netzinfrastruktur auf Basis von Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen. Die Aktivitäten werden zukünftig im Rahmen der Network Differentiation-Initiativen fortgeführt. Dies ist ein innovativer Ansatz zur Netzproduktion, der basierend auf Cloud- und Software-Technologien das Kundenerlebnis deutlich erhöhen und die Flexibilität und Skalierbarkeit verbessern wird, während gleichzeitig sowohl die Produktionskosten gesenkt als auch neue Monetarisierungsoptionen ermöglicht werden.
 - **Connectivity:** Indem wir die unterschiedlichen Netzzugangs-Technologien von WiFi bis 5G nahtlos managen und mit modernen Datenanalysen und Verfahren des maschinellen Lernens kombinieren, schaffen wir ein einzigartiges Konnektivitätserlebnis. Unsere Kunden sollen immer und überall ihre digitalen Dienste und Inhalte nutzen können – und zwar einfach, sicher und in bester Qualität. Wir haben stufenweise Verbesserungen in den bestehenden Diensten und Apps, wie DSL Hilfe App oder die Connectivity Steuerung in der Connect App, eingeführt. Als weiteren Schritt zur Zusammenführung des nahtlosen Kundenzugangs werden wir die Funktionalität der Connect App in die Service Apps unserer Landesgesellschaften integrieren.
 - **Magenta Voice:** Im zweiten Halbjahr 2019 haben wir den ersten Smart Speaker der Deutschen Telekom erfolgreich im deutschen Markt eingeführt. Mit der intelligenten Sprachsteuerung („Voicification“) wollen wir das Kundenerlebnis unserer Services weiter verbessern und die Interaktion mit der Technik und den Geräten vereinfachen. Darüber hinaus entwickeln wir die Sprachplattform kontinuierlich um ergänzende Inhalte weiter und binden Partner ein.
 - **Home Orchestrierung:** Wir wollen die Kundenerfahrung verbessern, indem ein nahtloses, einheitliches und unkompliziertes Zusammenspiel aller Services und Geräte der Deutschen Telekom und ausgewählter Partnerdienste ermöglicht wird. Diese Integration und Orchestrierung von Heimnetz, TV, Smart Speaker, Smart Home und Entertainment-Diensten ist mit einer Reihe erfolgreicher Prototypen gestartet.
 - **Smart City:** Die Deutsche Telekom will für Städte ein vertrauenswürdiger, verlässlicher und langfristiger Partner auf dem Weg zur Digitalisierung sein. Ziel ist, zum Wohl der Einwohner und Besucher, zukunftssichere Verbindungen und IT-Lösungen bereitzustellen und so zur Bewältigung ökologischer und ökonomischer Herausforderungen beizutragen. Gemeinsam mit den Städten und dem Deutschen Städte- und Gemeindebund (DStGB) setzen wir intelligente Dienste und Anwendungen aus den Bereichen Smart Parking, Luftreinhaltung und -qualitätsmessung, Beleuchtung, Abfallwirtschaft usw. um, um Energie und Kosten zu sparen und die Lebensqualität zu verbessern. In Darmstadt wurde in Kooperation mit Green City Solutions der erste vernetzte „CityTree“ aufgestellt. [SDG 11](#)
- Weitere Informationen zum „CityTree“ finden Sie im Abschnitt „2. Partnerschaften“.
- **AI Enterprise:** Mit der Integration von Künstlicher Intelligenz (KI) bleiben unsere Produkte und Services auch in Zukunft wettbewerbsfähig. Durch KI wird z. B. aus einer Sprachsteuerung, die nur eingegebene Wörter mit einem Stichwortkatalog abgleicht, ein intelligenter Assistent. Im Verbund mit effektiven Chatbots im Kundenservice (z. B. Digitaler Service Assistent) schaffen wir uns so Freiräume, die wir dazu nutzen, die Kundenbetreuung weiter zu verbessern: Die Chatbots sind rund um die Uhr erreichbar und erledigen Routinearbeiten ohne Wartezeit für den Kunden. Die Kombination von KI und digitaler Prozesse entwickeln wir kontinuierlich weiter und stellen Prototypen zu vielfältigen internen Anwendungsfällen bereit.



- **Big Data:** In diesem neuen Innovationsfeld konzentrieren wir uns auf konzerneinheitliche Prinzipien zur Datenverarbeitung und -analyse. Mit einem einheitlichen Datenmodell ermöglichen wir eine bessere Datenanalyse und können erfolgreiche Analysen leicht auf neue Märkte übertragen. Dabei stellen wir sicher, dass die Kunden- und Netzwerk-Daten nicht das Land und das Datennetz der entsprechenden Landesgesellschaft verlassen – der Datenschutz und die Datenintegrität unserer Kunden haben unsere höchste Priorität. [SDG 16](#)

INNOVATION ALS DREIKLANG

Differenzierung durch und Wachstum aus Innovationen generieren wir auf drei Arten:

1. Eigenentwicklungen
2. Partnerschaften
3. Start-up-Förderung

1. EIGENENTWICKLUNGEN

Die Gründung der Bereiche Strategy & Technology Innovation (S&TI) und Product Innovation & Customer Experience (PIC), die Einrichtung des Innovation Hub (IHUB), die Optimierung von Strukturen und unsere kulturelle Transformation haben 2019 zu wesentlichen positiven Entwicklungen bei unseren Prioritäten beigetragen, z. B.:

- **Delivery Innovation:** 5G ist bereits in acht deutschen Städten verfügbar; 450 5G-Antennen funken live in unserem Netz (Stand: Ende Dezember 2019). Unsere Landesgesellschaft in Österreich startete das erste 5G-Netz Europas im März 2019. Der Digital Service Assistant (AI Chatbot) wird kontinuierlich weiterentwickelt und erhält zunehmend positive Kundenbewertungen.
- **Customer Innovation:** Launch des Smart Speakers und MagentaGaming Beta auf der IFA bzw. der Gamescom im dritten Quartal 2019.
- **Industry Innovation:** Es laufen neun Piloten für industrielle Campus-Netzwerke in Deutschland und Europa.
- **Technology Innovation:** Wir haben eine Network Differentiation-Strategie definiert, auf deren Basis wir die Weiterentwicklung in Richtung eines Software-basierten Telekommunikationsanbieters vorantreiben. Erste wesentliche Umsetzungsschritte wurden bereits gestartet.
- **Transformation:** Wir setzen Newskilling-Initiativen für mehr als 1.500 Mitarbeiter um.

Mit unserem zentralen Forschungsbereich, den **Telekom Innovation Laboratories (T-Labs)**, verfügen wir über eigene Forschungs- und Entwicklungsstätten. An den Standorten Berlin, Darmstadt, Beer Sheva, Budapest und Wien sitzen wir inmitten weltweit führender Universitäten, Start-ups, Investoren, Forschungseinrichtungen und Innovationszentren anderer Unternehmen. Gemeinsam mit diesen forschen und entwickeln die T-Labs an den Schnittstellen zwischen Wissenschaft und Entrepreneurship, um die Zukunft in den Kernbereichen Blockchain, Intelligence, Experience und Academia as a Service zu gestalten. Sie lösen konkrete Kundenprobleme, stärken die Innovationskraft der Telekom und erschließen zukünftige Themen. Die T-Labs arbeiten dabei nach dem Motto: Disrupt. Make. Connect. [SDG 9](#)

- **Blockchain** verfolgt zwei Schwerpunkte: Zum einen werden Blockchain-Technologien darauf untersucht, Lösungen für interne Themen der Telekom zu entwickeln. Ein konkretes Beispiel dafür ist Wholesale Roaming, für das ein Prototyp zur Erstellung, Signierung und Abrechnung von Verträgen gemeinsam mit anderen Telekommunikationsunternehmen implementiert wurde. Zum anderen liegt der Schwerpunkt auf der Nutzung von Blockchain als Infrastruktur. Der Pilot der E-Mobility-Plattform Xride ist hierfür ein Beispiel. Xride basiert auf einem Blockchain-Betriebssystem namens Ståx. Ståx ermöglicht dezentrale, vertrauenswürdige und sichere IoT-Ökosstrukturen, indem es Blockchain-Technologien zu einem einzigen Ökosystem-Stack verbindet und macht sie zwischen den beteiligten Unternehmen leicht handhabbar. Solche Strukturen sind für die Entwicklung der M2M-Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Hier verbinden sich Produzenten und Konsumenten dezentral und tauschen vertrauenswürdige Daten aus.
- **Intelligence** bezieht sich auf alle Aspekte der Unterrichtung von Maschinen in kognitiven Fähigkeiten. Die daraus resultierende Künstliche Intelligenz wird als Nachahmung menschlicher Intelligenz oder intellektueller Prozesse durch Computersysteme definiert. Diese Prozesse umfassen das Lernen, das Schlussfolgern und die automatische Korrektur. In den T-Labs werden in erster Linie Innovationen entwickelt, die sich thematisch auf das Anforderungsspektrum eines Telekommunikationsunternehmens konzentrieren, indem sie helfen, die Infrastruktur, Prozesse oder Produkte zu automatisieren und zu optimieren. Forschungsschwerpunkte sind: Kommunikationsnetzwerke – um bei der Einführung neuer Technologien wie Glasfaser oder 5G die Netzwerk-Planung zu optimieren, Cyber Security – um sowohl Kunden als auch die Infrastruktur der Telekom zu schützen und Quantum KI – um die Geschwindigkeit sowie die Qualität der maschinellen Lernprozesse zu verbessern.
- **Experience** ermöglicht es den Nutzern, Smart Media und Fortschritte in den Extended Reality-Technologien (XR) zu erleben sowie an den Vorteilen integrierter Smart City-Lösungen teilzuhaben. Die vom Experience Team entwickelten Dienste entstehen aus der Antizipation der Bedürfnisse der Gesellschaft von morgen. In Zusammenarbeit mit Wissenschaft, Industrie und anderen Partnern erarbeitet das Experience Team dazu die Customer Journey für jedes Produkt und den Wertbeitrag jeder Lösung.



- **Academia as a Service** wurde als aktives Forschungsnetzwerk bei den T-Labs initiiert, um globale akademische Partnerschaften zu fördern – z. B. durch die Implementierung von Pilotprojekten oder durch die Vernetzung von Academia-Partnern und Stakeholdern der Telekom. Die aktive Förderung der Hochschulkooperationen durch die T-Labs unterstützt den Personalbereich der Deutschen Telekom in der Gewinnung von Talenten für den Konzern und stärkt die Markenbekanntheit des Unternehmens in der F&E-Community. Zudem ist Academia as a Service dafür verantwortlich, eine Balance zwischen der Erforschung aktueller Schwerpunkte und unerwartet aufkommenden disruptiven Themen herzustellen, um einen Beitrag zur Strategie der Deutschen Telekom zu leisten.

2. PARTNERSCHAFTEN

Um die digitale Transformation erfolgreich umsetzen zu können, greifen wir auch auf die Kompetenzen und Fähigkeiten unserer Partner zurück. Dabei setzen wir u. a. auf die große Innovationskraft aus dem Silicon Valley, aus Israel, Deutschland und anderen Innovations-Hotspots weltweit. Einige Beispiele für erfolgreiche Partnerschaften stellen wir im Folgenden vor:

- **CityTree:** Die Deutsche Telekom hat, im Rahmen ihrer Smart City-Strategie, eine Kooperation mit dem Green-Tech Pionier Green City Solutions geschlossen. Das Kernprodukt ist der CityTree, der weltweit erste Bio-Tech-Filter aus Moos zur Verbesserung der Luftqualität in Städten, der auf der Idee basiert, die Natur mit modernster IoT-Technologie zu kombinieren. Gemeinsam wurde an einer neuen Version des CityTrees gearbeitet und die IoT-Technologie mit modernster Netzwerk- und Mobilfunk-Technik vereint. [SDG 13](#)
- **WalkMe:** Wir haben unser Cloud-Ökosystem um den Partner WalkMe erweitert – einem Spezialisten für die digitale Transformation von Unternehmen. WalkMe ist mit seiner Digital Adoption Plattform (DAP) eine der am schnellsten wachsenden Software-Firmen weltweit. Die DAP wurde entwickelt, um Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Arbeitsabläufe zu rationalisieren und die Kosten für die Entwicklung, Bereitstellung und laufende Nutzung von kundenorientierten und intern genutzten Web- und Mobilapplikationen zu senken. Mitarbeiter werden in die Lage versetzt, einfach, schnell und effizient neue Software und Prozesse einzuführen, was ihre Akzeptanz steigert. Unsere Kunden profitieren von unserer eigenen Erfahrung bei der Integration von WalkMe: Wir bieten unseren Kunden bereits umfassende Beratung und Begleitung bei der Einführung von WalkMe an.
- **StreamOn:** Je nach gebuchtem Tarif können unsere Kunden Musik und Videos streamen, mobil Social Media nutzen sowie online spielen, ohne das im Tarif enthaltene Highspeed-Datenvolumen zu belasten. Mehrere Millionen StreamOn Kunden in Deutschland und anderen europäischen Märkten profitieren mittlerweile von über 440 StreamOn Partner Services.
- Mit unseren Partnern **moj.io** und **ADAC** haben wir die Digitalisierung in Form der digitalen ADAC Pannenhilfe innerhalb der CarConnect App erfolgreich vorangetrieben. CarConnect bringt zukünftig in ganz Europa mehr Sicherheit auf die Straße: Bei einer Panne ist die ADAC Pannenhilfe per App EU-weit nutzbar und nur wenige Klicks entfernt. Der genaue Standort des Wagens wird automatisch übermittelt und ein Anruf ist nicht mehr notwendig.
- Die Partnerschaft mit **PayPal** erlaubt unseren Tochtergesellschaften, ihren Kunden die beste Customer Experience im digitalen Bezahlprozess anzubieten. Die Zahlungsfunktion stellt einen wesentlichen Bestandteil der europaweit eingeführten Service-App „One App“ dar. Die Partnerschaft trägt erfolgreich zur Erreichung der Konzernziele für Kosteneffizienz, Digitalisierung und Kundenerfahrung bei. Die Plattform von PayPal erlaubt zudem eine nahtlose Integration von zukünftigen Diensten im Bereich eCommerce und Marketplace sowie neuen Zahlungsmethoden wie z. B. Google Pay oder Apple Pay.

3. START-UP-FÖRDERUNG [SDG 9](#)

Als das führende Start-up-Programm der Telekom verbindet der Tech-Inkubator **hubraum** externe Start-ups mit relevanten Geschäftseinheiten in unserem Konzern, um gemeinsam innovative Produkte für unsere Privat- und Geschäftskunden anzubieten. Dazu ermöglicht hubraum den Start-ups Frühphasenfinanzierung aus einem eigenen Investment Fund und gezielte Innovationsprogramme mit Blick auf unsere strategischen Wachstumsfelder und Technologien.

Seit der Gründung im Jahr 2012 haben wir ein strategisches Investment-Portfolio von über 25 Unternehmen aufgebaut und mit weiteren ca. 300 Start-ups aus Europa und Israel in Bereichen wie Realtime Gigabit Society (z. B. 5G und Edge Cloud), Smart Data Economy (z. B. AI und Process Automation) und dem Internet der Dinge (z. B. NB-IoT und Industrie 4.0) intensiv zusammengearbeitet. Der hubraum Campus am Standort Berlin wurde u. a. mit einem der ersten 5G-Netze in Europa und Edge Cloud-Infrastruktur ausgebaut. Neben Co-Working Büroflächen und Mentoring können Start-ups nun auch exklusiven Zugang zu Netzen, Produktplattformen und Testdaten unseres Konzerns zur Beschleunigung ihres Geschäftsaufbaus erhalten. Als erstes Ergebnis wurden 2019 auf der neuen Infrastruktur bereits 16 Projekte in den hubraum Edge- und 5G-Prototyping-Programmen umgesetzt, die auch 2020 fortgeführt werden. Zudem entstanden im Consumer IoT-Programm fünf Umsetzungsprojekte mit Lösungen für eSIM, die im Jahr 2020 als Produkte in unseren Landesgesellschaften vermarktet werden sollen.

Im Folgenden stellen wir jeweils zwei Beispiele aus dem 5G- sowie dem IoT-eSIM-Innovationsprogramm vor:

- **Immersive.io** nutzt Augmented Reality (AR), um Sportfans ein noch ansprechenderes Erlebnis zu bieten, indem sie parallel während der Spieleübertragung auf Live-Daten über Spieler und Mannschaften zugreifen können. Für das Zusammenspiel von AR mit Live-Tracking-Daten ist eine sehr geringe Latenz notwendig – hier kommt 5G ins Spiel.



- **E&K Automation** ist einer der führenden Hersteller von automatisierten Fahrzeugsystemen auf dem europäischen Markt und bietet intelligente, effiziente und kostenoptimierte Intralogistik- und Transportrobotiklösungen. Edge Computing bedeutet geringere Latenz für zeitkritische Aspekte der Transportrobotersteuerung (z. B. Hinderniserkennung) und den Schutz sensibler interner Daten von Industriekunden. 5G erweitert das Potenzial des Roboters in Richtung Künstlicher Intelligenz durch niedrige Latenz und große Bandbreite.
- Das kroatische Start-up **Greyp** hat zusammen mit der Telekom auf der IFA sein neues eBike vorgestellt. Das vernetzte Fahrrad ist mit Kameras, Bordcomputer und Health Accessoires ausgestattet. Die Motorleistung kann z. B. an Puls und Aktivitätslevel des Users angepasst werden. Das Besondere an diesem eBike ist die permanente Internet-Verbindung über eSIM-Technologie. Über eine im System eingebettete SIM findet ein Datenaustausch zwischen dem Fahrrad und einer App statt.
- **Neebo by Daatrics** ist ein Paradebeispiel für ein Produkt, das entstand, um ein bestehendes Kundenproblem zu lösen: Der Gründer und CEO Andrey Khayrullaev konnte auf dem Markt kein Monitoring-System für Babys finden, das seinen Ansprüchen an die Sicherheit des Kindes genügte. Das besondere an der Lösung in Zusammenarbeit von Neebo mit der Telekom: eSIM und LTE-M – und damit die direkte Verbindung in die Cloud und Unabhängigkeit von WiFi und Bluetooth. [SDG 3](#)

INNOVATIONSGOVERNANCE

Die Innovationszyklen werden immer kürzer. Darum müssen wir unsere Innovationsprojekte agil und flexibel steuern, was Management und Budget-Bereitstellung betrifft. Wir orientieren uns dabei sowohl an Best Practice-Ansätzen innovativer Start-ups und erfolgreicher Unternehmen als auch an neuesten Erkenntnissen aus Forschung und Lehre.



PORTFOLIO UND INNOVATION BOARD

Unser „Portfolio & Innovation Board“ (PIB) ist zentraler Bestandteil unserer Innovationssteuerung. Mit diesem Gremium stellen wir sicher, dass wir die richtigen Prioritäten setzen. Hier identifizieren und selektieren wir die Innovationsschwerpunkte für unseren Konzern und entscheiden über die Art der Umsetzung. Dabei orientieren wir uns grundsätzlich an unseren Innovationsprioritäten und schaffen konzernweit Transparenz über unsere Innovationsinvestitionen.

CORPORATE INNOVATION FUND

Unser Corporate Innovation Fund (CIF) wird zentral von unserem PIB gesteuert: Mit dem CIF bieten wir – ähnlich einem Venture-Capital-Ansatz – für alle konzerninternen Geschäfts- und Produktideen eine flexible und ergebnisorientierte Form der Budget-Bereitstellung für jeweils eine fest definierte Projektphase. Mit dem zusätzlich bereitgestellten Innovationsbudget können wir z. B. neue Innovationsprojekte kurzfristig und unkompliziert mit Mitteln ausstatten. Dabei erfolgt diese Finanzierung unabhängig vom jährlichen Planungszeitraum, was eine bessere Ausrichtung an den Markt- und Kundenanforderungen ermöglicht. Einzige Vorgabe ist, dass die neuen Geschäfts- und Produktideen in Bezug zu den zentralen Innovationsschwerpunkten stehen.

INVESTMENT COMMITTEE

Damit Investitionsentscheidungen über unsere Innovationsprioritäten schneller getroffen werden können, haben wir das Investment Committee eingerichtet. Der Anspruch dieses Komitees ist, wie ein (interner) Risikokapitalgeber zu agieren. Unser Investment Committee allokiert die finanziellen Mittel erfolgsabhängig – analog zu dem in der Start-up-Welt und bei Venture Capital-Investoren verbreiteten Ansatz, dass neue Finanzmittel nur bei überzeugender Performance von Kapitalgebern eingeworben werden können. Dies verschafft uns die notwendige Flexibilität bei der Entwicklung unserer Innovationsthemen und rückt die Erfolgsorientierung in den Mittelpunkt. So stellen wir finanzielle Mittel für die nächste Projektphase nur dann bereit, wenn konkrete und für unsere Kunden relevante Ergebnisse erreicht werden.

DEUTSCHE TELEKOM CAPITAL PARTNERS

Unsere Anfang 2015 gegründete Investment Management Gruppe Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) verwaltet ca. 1,7 Mrd. US-Dollar und berät über 60 Portfolio-Unternehmen im Auftrag der Deutschen Telekom und anderer institutioneller Investoren. DTCP investiert in Venture-, Growth und Private Equity in den USA, Europa und Asien in der Technologie-, Medien- und Telekommunikationsbranche. Die Investitionen der DTCP sind primär finanziell motiviert – DTCP erwirbt Anteile an Unternehmen in der Wachstumsphase, unterstützt diese dabei weiter zu wachsen und verfolgt das Ziel, die Anteile später gewinnbringend zu veräußern. Zudem unterstützt DTCP aktiv dabei Geschäftsbeziehungen zwischen den innovativen Portfolio-Unternehmen und der Deutschen Telekom zu etablieren, um damit Mehrwert für beide Seiten zu schaffen.

Für den 2018 aufgelegten zweiten Venture und Growth Equity Fonds konnte DTCP neben der Deutschen Telekom und mehreren namhaften, internationalen Finanzinvestoren auch den größten koreanischen Mobilfunk-Konzern SK Telecom und das führende Optik- und Technologieunternehmen ZEISS als Geldgeber gewinnen. Seit Mitte 2018 hat DTCP aus diesem Fonds in acht wachstumsstarke Unternehmen investiert, von denen eines, Fastly, bereits im Mai 2019 einen erfolgreichen Börsengang in New York, USA, vollzogen hat. Auch der erste Venture und Growth Fonds der DTCP entwickelt sich weiterhin positiv. So hat DTCP z. B. seine Anteile am Unternehmen Dynamic Yield im März 2019 gewinnbringend an McDonald's veräußert. Ende 2019 eröffnete DTCP ein zusätzliches Büro in Seoul, Südkorea, um seine Investitionsstrategie auch auf den asiatischen Markt zu erweitern.

Für Investments mit einer vornehmlich strategischen Motivation steht das strategische Beteiligungsvehikel Telekom Innovation Pool (TIP) zur Verfügung. Durch DTCP beraten, realisiert die Deutsche Telekom hier Investitionen und Unternehmensgründungen, welche einen strategischen Fokus haben und eine klare Zusammenarbeit mit den Geschäftsverantwortlichen des

Konzerns aufweisen. Insbesondere in den Feldern Blockchain und Künstliche Intelligenz werden hier aktiv langfristige Innovationen für den Konzern verfolgt.

PATENT-PORTFOLIO

Die Bedeutung von Patenten in der Telekommunikationsbranche wächst beständig. Akteure und Aktionsfelder ändern sich und beeinflussen unsere Patent-Strategie. Dabei gilt es einerseits, die Handlungsfreiheit unseres Konzerns zu erhalten. Andererseits wollen wir neben eigener Forschung und Entwicklung durch Kooperationen und Partnerschaften den Weg zu Open Innovation öffnen. Dafür sind Patentschutzrechte – national wie international – außerordentlich bedeutend. Wir widmen uns intensiv der Erzeugung und Aufrechterhaltung eigener Patente. Im Berichtsjahr verfügt die Deutsche Telekom über einen Gesamtbestand von rund 8.000 Patentschutzrechten. Unser Patent-Portfolio entwickeln wir intensiv weiter und bereinigen es auch. Dies sichert die Werthaltigkeit des Bestands sowie den strategischen Fit mit den Stoßrichtungen unseres Konzerns. Ergänzend dazu trägt die professionelle Handhabung von patentjuristischen Aufgaben zur Stabilität unserer Patente bei.

AUFWAND UND INVESTITIONEN IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Zu unseren Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (F&E) zählen produktvorbereitende Forschung und Entwicklung, wie z. B. die Suche nach alternativen Produkten, Verfahren, Systemen oder Dienstleistungen. Nicht als F&E-Aufwendungen erfassen wir im Gegensatz dazu die Aufwendungen zur Entwicklung von System- und Anwender-Software, die zum Ziel hat, die Produktivität zu steigern und unsere Geschäftsprozesse effektiver zu gestalten. 2019 lag der F&E-Aufwand für den Konzern bei 45,4 Mio. € (2018: 57,7 Mio. €). Die Investitionen unseres Konzerns in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte lagen 2019 bei 344,2 Mio. € und damit über dem Vorjahreswert von 284,2 Mio. €. Schwerpunktmäßig betreffen diese Investitionen selbst erstellte Software, wobei der überwiegende Anteil auf das Segment Group Headquarters & Group Services sowie auf unser operatives Segment Systemgeschäft entfällt.

MITARBEITER

MENSCHEN UNTERSTÜTZEN. LEISTUNG FÖRDERN.

Wir als Deutsche Telekom gestalten die digitale Transformation der Gesellschaft mit und befinden uns gleichzeitig selbst als Unternehmen in der digitalen Transformation. Neue Technologien und Geschäftsmodelle verändern die Arbeit und die erforderlichen Kompetenzen in vielen Bereichen fundamental. Unser Bestreben ist, diesen Veränderungsprozess zu gestalten und dabei den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen. Schließlich machen unsere Mitarbeiter den Unterschied. Um unseren Kunden hervorragende Produkte und Leistungen sowie exzellenten Service anbieten zu können, benötigen wir die besten Mitarbeiter – heute und in Zukunft. Daher müssen wir auch weiterhin dafür sorgen, dass wir für Talente als Arbeitgeber attraktiv sind. Wir müssen ein Arbeitsumfeld schaffen, welches flexible, partizipative Arbeitsweisen fördert. Darüber hinaus arbeiten wir stetig daran, die bestehenden Qualifizierungsangebote auszubauen, um eine Lernkultur zu etablieren und neue Fähigkeiten aufzubauen, die uns helfen, aktuelle und künftige Herausforderungen zu meistern. [SDG 8](#)

Unsere **strategischen Prioritäten** wurden aus den Anforderungen der Mitarbeiter und des Geschäfts abgeleitet. Die Prioritäten werden in einem agilen Ansatz mit Priorisierung auf relevante Geschäftsthemen umgesetzt.

Unsere Prioritäten 2019

1. Menschen rekrutieren, platzieren und entwickeln
2. Unsere Kultur weiterentwickeln
3. Kundenorientierte und agile Arbeitsweisen fördern

Im Folgenden erläutern wir beispielhaft Projekte und Maßnahmen zu diesen Prioritäten.

UNSERE PERSONALARBEIT ENTLANG DER PRIORITÄTEN

1. MENSCHEN REKRUTIEREN, PLATZIEREN UND ENTWICKELN

Unsere Belegschaft spielt bei der Transformation unseres Konzerns eine entscheidende Rolle. Daher ist es für uns wichtig, die richtigen Mitarbeiter an den richtigen Stellen zu haben und diese gezielt weiterzuentwickeln.

Recruiting. Wir wollen der Magnet für digitale Talente weltweit sein. 2019 konnten wir alleine in Deutschland über 2.000 neue Mitarbeiter, u. a. im ICT-Umfeld, gewinnen. Hierfür sind ein schneller, digitaler Recruiting-Prozess mit einer positiven „Candidate Journey“ der Schlüssel zum Erfolg. Wir bieten eine weltweite [Karriere-Website](#) als Plattform zur Jobsuche. Auch nutzen wir Game-Based-Assessments im Recruiting-Prozess – eine neue Generation von psychometrischen Tests im Rahmen von Online-Spielen, die in unserem Einstellungsprozess für das Trainee-Programm Start up! eingesetzt werden. Darüber hinaus nutzen wir digitale Tools, die algorithmenbasiert universitäre Abschlussnoten einordnen und somit fair vergleichen. Ein weiterer Bestandteil unserer Recruiting-Strategie ist es, mit zielgruppenspezifischen Ansprachen verstärkt weibliche Talente für unser Unternehmen zu gewinnen. Für unseren Frauen-MINT-Award können sich zum siebten Mal MINT-Studentinnen aus aller Welt bewerben.



MITARBEITER

Darüber hinaus engagieren wir uns bei Femtec, einem Karriereprogramm für MINT-Studentinnen, sowie dem Frauen-Netzwerk Global Digital Women. [SDG 5](#)



Arbeitgebermarke. Eine starke Arbeitgebermarke ist essentiell für die Rekrutierung und Bindung von Talenten, besonders im immer stärkeren Wettbewerb um IT- und Tech-Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt. 2019 haben wir daher eine neue Arbeitgeber-Markenstrategie und die Arbeitgeber-Kampagne #IWILLNOTSTOP mit Fokus auf diese Zielgruppe international entwickelt und ausgerollt. Wir verfolgen eine digitale Kommunikationsstrategie, um die Zielgruppe individuell und personalisiert anzusprechen. Hier sind wir neben digitalen Imageanzeigen auch mit Mitarbeitergeschichten in Videos präsent, um zu zeigen, wie sie mit ihrem Job etwas bewegen, die Gesellschaft voranbringen und die Digitalisierung gestalten. Die Botschaft unserer Kampagne ist: Werde Teil von uns und erlebe selbst mit, was wir gemeinsam erreichen können.

Nachfolge-Management. Die wichtigste Quelle zur Besetzung von Führungspositionen sind unsere eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Um strukturiert vorgehen zu können, wird das Thema Nachfolgeplanung global angegangen. Mit einem digitalen Prozess sind wir in der Lage, kontinuierlich zu planen und haben eine Übersicht über die möglichen Nachfolger für leitende Positionen.

80/20-Modell. Das 80/20-Modell ist eine innovative Maßnahme, um die Mitarbeitermotivation zu steigern und gleichermaßen die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit zu verbessern. Dadurch erhalten Mitarbeiter den Freiraum, freiwillig und in Absprache mit der disziplinarischen Führungskraft, bis zu 20 % ihrer Arbeitszeit für konzernweite Projekte zu verwenden. Einerseits können so Kompetenzlücken geschlossen werden, andererseits haben Mitarbeiter die Chance, ihre Skills unabhängig von ihrer Abteilungszugehörigkeit einzusetzen. Diese Flexibilisierung dient nicht nur dem gesamten Unternehmenserfolg, sondern schafft auch eine neue, zukunftsweisende Arbeitsform, in der die Kompetenzen der Mitarbeiter wertgeschätzt und die Führungskräfte thematisch unterstützt werden. [SDG 5](#)



levelUP! Führungskräfte benötigen im Zeitalter der Digitalisierung andere Kompetenzen und Methoden als in der analogen Welt. Darum unterstützen wir unsere leitenden Angestellten mit levelUP!, einem innovativen, digitalen Fortbildungsangebot, für das erfolgreiche Führen in der digitalen Ära. levelUP! besteht aus Bausteinen, die flexibel kombiniert werden können. Wissen wird primär über interaktive, digitale Lernformate vermittelt, kombiniert mit Präsenzveranstaltungen. In den vergangenen Jahren haben insgesamt mehr als 1.400 Executives der Deutschen Telekom an der Durchführung des ersten erfolgreichen Programms levelUP! mit dem Thema „Ambidextrous Leadership“ teilgenommen. 2019 wurde levelUP! mit dem Schwerpunktthema „Leading Agile“ und neuen Inhalten angeboten. An der ersten Durchführung von levelUP! Leading Agile haben 700 Executives teilgenommen. [SDG 5](#)



levelUP!NextGeneration. Durch den großen Erfolg von levelUP! haben wir uns entschlossen, 2019 erstmalig ein ähnliches Programm für motivierte Mitarbeiter mit Potenzial aufzusetzen: levelUP!NextGeneration. Weltweit durchliefen 600 Mitarbeiter dieses 4-monatige Entwicklungsprogramm, welches sich durch digitales Lernen und die Vermittlung von innovativen Führungsthemen und Fähigkeiten auszeichnet. [SDG 5](#)



SkillsUP! Um Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung zu sichern, erfolgte 2019 eine Weiterentwicklung des bereits erfolgreich pilotierten strategischen Kompetenz-Management-Ansatzes SkillsUP! Neben einer qualitativen Personalplanung auf Basis überarbeiteter Aufgabenbeschreibungen und Kompetenzprofile sowie der Identifikation von Umqualifizierungsmöglichkeiten geht es darum, Kompetenzlücken der Mitarbeiter rechtzeitig zu erkennen und individuell passende Qualifizierungsmaßnahmen abzuleiten. Der Rollout ist ab 2020 vorgesehen. [SDG 5](#)



Youlearn. Mit unserer neuen Initiative Youlearn verfolgen wir das Ziel, selbstgesteuertes Lernen im beruflichen Alltag zu verankern. Wir sind davon überzeugt, dass Unternehmen mit einer ausgeprägten Lernkultur auch am Markt erfolgreich sind. 2019 sind wir mit einer konzernweiten Kampagne zu einer neuen Art des Lernens aufgebrochen und haben neue Portale, Tools und Angebote für unsere Beschäftigten geschaffen. Diese lassen sich nicht nur einfacher finden, sie erzeugen zudem mehr Spaß am eigenen Lernprozess. Weiter werden wir unseren Beschäftigten den mobilen Zugang zu Lerninhalten sowie neue videobasierte Anwendungen anbieten, die das Lernen zunehmend zeit- und ortsunabhängig werden lassen. [SDG 5](#)



2. UNSERE KULTUR WEITERENTWICKELN

Wir sind davon überzeugt, dass neben rein wirtschaftlichen Faktoren die Kultur eines Unternehmens über den langfristigen Erfolg entscheidet. Wir haben eine starke Kultur und unsere regelmäßigen Mitarbeiterbefragungen zeigen, dass sich unsere Kolleginnen und Kollegen mit unserem Unternehmen und unserer Marke identifizieren. Das möchten wir weiter stärken. Gleichzeitig verändern sich Kunden- und Mitarbeiterbedürfnisse sowie Technologien und unser gesamtes Markt- und Geschäftsumfeld so schnell, dass wir auch unsere Unternehmenskultur weiter entwickeln müssen.

Living Culture. Welche Kultur passt zu den künftigen Geschäfts- und Marktentwicklungen? Was motiviert die Menschen? Gehen sie gerne zur Arbeit, fühlen sie sich wertgeschätzt, werden Leistungen anerkannt? Diese und weitere Fragen haben wir uns in dem 2019 ins Leben gerufenen Projekt „Living Culture“ gestellt. Ziel ist es, zusammen mit unseren Mitarbeitern an der zukünftigen Unternehmenskultur zu arbeiten, diese zu entwickeln und durch konkrete Maßnahmen erlebbar zu machen. Im Berichtsjahr

haben wir in 11 Ländern über 3.200 Mitarbeiter vom Techniker bis zum CEO aktiv zur Kultur befragt und über 40 Workshops durchgeführt. 2020 werden wir die Ergebnisse kommunizieren und beginnen, die geplanten Maßnahmen umzusetzen.

Vielfalt leben. Seit über einem Jahrzehnt leben und fördern wir Vielfalt in unserem Konzern – nachhaltig und ganzheitlich. 2015 starteten wir unsere Kampagne zu unbewussten Denkmustern; sie läuft international und über alle Hierarchie-Ebenen hinweg. Schließlich wollen wir unsere Mitarbeiter für dieses Thema sensibilisieren und neue Akzente für mehr Diversität im Unternehmen setzen. Am Deutschen Diversity-Tag haben wir im Berichtsjahr direkt mit mehreren Aktionen teilgenommen. Als Ausrichter einer DiverseCity, die wir gemeinsam mit den Postnachfolgeunternehmen und dem Völklinger Kreis in der Telekom Zentrale durchgeführt haben, haben wir Führungskräfte für die Themen Gleichstellung und sexuelle Orientierung sensibilisiert und beim Christopher Street Day in Köln gemeinsam mit fast 250 Kolleginnen und Kollegen für Wertschätzung und Respekt demonstriert. [SDG 5](#)



Die Gleichberechtigung der Geschlechter ist nach wie vor ein besonderes Anliegen für uns: Bereits seit 2010 verfolgt die Deutsche Telekom das selbstgesetzte Ziel, konzernweit eine Frauenquote von 30 % in Führungspositionen zu erreichen. Weltweit liegt der Frauenanteil im mittleren und oberen Management zum Jahresende 2019 bei 26 %. Mit dem „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ hat der Vorstand für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands einen Frauenanteil von jeweils 30 % festgelegt. Bis Ende 2020 wollen wir diese Ziele umgesetzt haben. Aktuell liegt der Frauenanteil im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG im Dezember 2019 bei 40 %. Durch unser Engagement in der Initiative „Chefsache“ und unsere Mitgliedschaften u. a. in der Charta der Vielfalt und dem Kompetenzzentrum Technik-Diversity-Chancengleichheit e.V. arbeiten wir dauerhaft und stetig an dem Thema Gleichstellung und Diversity.

Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Neben den klassischen Unterstützungsangeboten zur Kinderbetreuung und Pflege richten wir unser Augenmerk auf eine lebensphasenorientierte Personalpolitik, die mit flexiblen Arbeitsbedingungen Gestaltungsspielräume eröffnet und dabei die Chancen der Digitalisierung nutzt. Nach dem Abschluss des Verbandstarifvertrags mit ver.di 2017 haben wir „Mobile Working“ als neue Arbeitsform in unserem Konzern eingeführt, die es unseren Beschäftigten ermöglicht, ihre Arbeit von zuhause und unterwegs zu erledigen, sofern die Art der Tätigkeit dies grundsätzlich zulässt. Daneben ermöglichen die gleitende Arbeitszeit, Teilzeit mit Rückkehrgarantie und das Lebensarbeitszeitkonto, den Arbeitsalltag flexibel zu gestalten und sorgen für eine bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. [SDG 8](#)



Mitarbeiterzufriedenheit. Das Niveau des Engagement-Index – unserem Maß für die Mitarbeiterzufriedenheit, ermittelt aus der konzernweiten (ohne T-Mobile US) Mitarbeiterbefragung 2019 – lag bei hohen 4,0 (Skala: 1,0 bis 5,0). Zusätzlich holen wir regelmäßig mit Pulsbefragungen die Rückmeldungen unserer Beschäftigten ein. Wir arbeiten mit unterschiedlichen Initiativen weiter daran, die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen. In der nächsten Befragung erwarten wir weiterhin eine hohe Zufriedenheit unserer Mitarbeiter.

Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index)^a

	2019	2017
KONZERN (ohne T-Mobile US) ^b	4,0	4,1
davon: Inland	4,1	4,1
davon: Ausland	3,9	4,1

^a Engagement-Index per in den Jahren 2019 und 2017 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

^b T-Mobile US führt eine separate Mitarbeiterbefragung durch.

Mitarbeitergesundheit. Ziel unseres Gesundheits-Managements ist es, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit unserer Beschäftigten zu erhalten. Gesetzliche Vorgaben zum Arbeits- und Gesundheitsschutz stellen für uns dabei nur Minimalanforderungen dar. Mit einer entsprechenden Unternehmenskultur fördern wir die Eigenverantwortung unserer Mitarbeiter im Umgang mit ihrer Gesundheit. Eine wichtige Rolle spielen dabei unsere Führungskräfte. [SDG 3](#)



Weitere Informationen zum Thema Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit finden Sie im Kapitel „Corporate Responsibility und nichtfinanzielle Erklärung“.

3. KUNDENORIENTIERTE UND AGILE ARBEITSWEISEN FÖRDERN

Wir möchten unseren Kunden wertstiftende Produkte, eine hervorragende Leistung und einen exzellenten Service bieten. Dazu tragen kundenzentrierte und agile Arbeitsweisen bei und befähigen uns zudem, schnell auf Veränderungen reagieren zu können. In unserer Personalarbeit fokussieren wir uns daher darauf, die Rahmenbedingungen für die genannten Arbeitsweisen zu schaffen und unsere Mitarbeiter zu befähigen, diese anzuwenden.

Rahmenbedingungen schaffen. Mit dem „Agilen Kompass“ geben wir Orientierung für Mitarbeiter, Teams und Führungskräfte in der agilen Transformation. Entlang von sechs Dimensionen gibt er konkrete Handlungsempfehlungen, die auf bereits gewonnenen Erfahrungen interner wie auch externer Experten beruhen. Ergänzend dazu wurde gemeinsam mit dem Konzernbe-

triebsrat mit dem „Manifest zur agilen Arbeit“ der Rahmen für agiles Arbeiten im Konzern geschaffen. Agile Methoden werden im Unternehmen fortan gleichberechtigt und gezielt dort eingesetzt, wo sie passen. [SDG 8](#)

Mitarbeiter befähigen. Auch 2019 haben wir die interne Ausbildung von Design Thinking Facilitatoren und Practioner fortgeführt und konnten diese wichtige Community auf 425 Personen erweitern. Damit ermöglichen wir die Verbreitung und Anwendung kundenorientierter Methoden. Zusätzlich wurde ein breites „Agiles Enabling“-Programm aufgestellt, um unsere Mitarbeiter, Teams und Führungskräfte auf vielen Ebenen mit den agilen Arbeitsweisen vertraut zu machen. Angefangen mit Grundlagen in den Agilen Methoden und Tools, über Ausbildungen zum Agile Coach und konkreter Beratung in Transformationsprojekten unterstützen wir die agile und digitale Zusammenarbeit. So erleichtern wir z. B. mit dem „Digitalen Seepferdchen“ den Einstieg in die Themen virtuelle Zusammenarbeit und agiles Arbeiten und bringen unseren Mitarbeitern die Welt der digitalen Trends und Technologien näher. Mit dem „Agility Check“ helfen wir Führungskräften, den agilen Reifegrad ihres Verantwortungsbereichs einschätzen zu können und daraus konkrete Handlungsempfehlungen und Angebote abzuleiten.

Wesentliche HR-Auszeichnungen 2019



Eine Übersicht zu dem Listing der T-Aktie in den Nachhaltigkeitsindizes finden Sie im Kapitel „Corporate Responsibility und nichtfinanzielle Erklärung“.

ENTWICKLUNG DES PERSONALBESTANDS

Der Personalbestand in unserem Konzern sank im Vergleich zum Vorjahresende um 2,4 %. Dabei war die Entwicklung innerhalb unserer Segmente unterschiedlich: So verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment Deutschland um 3,4 %. Gründe dafür waren Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und die Inanspruchnahme sozialverträglicher Instrumente zum Personalumbau. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg zum 31. Dezember 2019 gegenüber dem Vorjahr um 0,9 %, v. a. aufgrund des anhaltenden Wachstums unseres Geschäfts. In unserem operativen Segment Europa sank die Mitarbeiterzahl verglichen zu dem Vorjahresende um 7,4 %. Ein Teil davon entfiel auf die Veräußerung der Telekom Albania. Daneben verringerte sich der Mitarbeiterbestand v. a. in Rumänien, Ungarn und Polen. Die Mitarbeiterzahl in unserem operativen Segment Systemgeschäft stieg gegenüber dem Jahresende 2018 um 1,7 %, im Wesentlichen bedingt durch die erstmalige Berücksichtigung und den Ausbau einer Service-Einheit in Indien. Der darüberhinausgehende Personalbestand ist aufgrund der Restrukturierungsmaßnahmen um 3,5 % gesunken. Im operativen Segment Group Development ist der Anstieg der Mitarbeiterzahl um 31,7 % auf die Einbeziehung der Tele2 Netherlands in den Niederlanden zurückzuführen. Der Personalbestand im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2018 um 6,3 %, im Wesentlichen bedingt durch den weiteren Personalumbau bei Vivento und die gesunkene Mitarbeiterzahl im Bereich „Technologie und Innovation“.

MITARBEITERSTATISTIK

Entwicklung des Personalbestands

	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung in %	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
MITARBEITER (FTE) IM KONZERN	210.533	215.675	(2,4)	217.349	218.341	225.243
davon: Deutsche Telekom AG	17.461	19.259	(9,3)	21.428	22.571	26.205
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	12.153	13.507	(10,0)	15.482	15.999	18.483
Operatives Segment Deutschland	60.501	62.621	(3,4)	64.798	66.410	67.927
Operatives Segment USA	47.312	46.871	0,9	45.888	44.820	44.229
Operatives Segment Europa	44.591	48.133	(7,4)	47.421	46.808	48.920
Operatives Segment Systemgeschäft	38.096	37.467	1,7	37.924	37.472	37.850
Operatives Segment Group Development	2.603	1.976	31,7	1.967	2.572	2.768
Group Headquarters & Group Services	17.430	18.606	(6,3)	19.351	20.258	23.548
GEOGRAFISCHE VERTEILUNG						
Deutschland	94.111	98.092	(4,1)	101.901	104.662	110.354
International	116.422	117.582	(1,0)	115.448	113.679	114.888
davon: übrige EU	58.743	61.249	(4,1)	59.952	59.456	60.710
davon: Europa außerhalb EU	2.055	2.471	(16,8)	2.620	2.581	2.945
davon: Nordamerika	47.652	47.245	0,9	46.332	45.364	44.803
davon: übrige Welt	7.971	6.618	20,4	6.543	6.278	6.431
FLUKTUATIONSQUOTE (NATÜRLICH)	% 5,3	% 5,1	3,9	4,7	4,0	4,4
davon: Inland	% 2,3	% 1,9	21,1	1,7	1,4	1,3
davon: Ausland	% 9,5	% 9,8	(3,1)	9,2	8,1	9,3
PRODUKTIVITÄTSENTWICKLUNG^a						
Konzernumsatz je Mitarbeiter Tsd. €	378	350	8,2	346	331	306

^a Berechnung auf Basis der Mitarbeiter im Durchschnitt.

Personalaufwand

in Mrd. €

	2019	2018	Veränderung in %	2017	2016	2015
Personalaufwand im Konzern	16,7	16,4	1,7	15,5	16,4	15,8
davon: Inland	8,7	9,2	(5,4)	8,5	9,8	9,4
davon: Ausland	8,0	7,3	9,9	7,0	6,6	6,4
Sondereinflüsse ^a	1,0	1,2	(13,6)	0,6	1,6	1,2
Personalaufwand im Konzern (bereinigt um Sondereinflüsse)	15,7	15,2	3,4	14,9	14,8	14,6
Konzernumsatz	80,5	75,7	6,4	74,9	73,1	69,2
BEREINIGTE PERSONALAUFWANDSQUOTE	% 19,5	% 20,1	(3,0)	19,9	20,3	21,2
PERSONALAUFWAND DER DEUTSCHEN TELEKOM AG NACH HGB	2,3	2,5	(8,3)	2,7	3,5	2,9

^a Aufwendungen für Personalmaßnahmen.

PROGNOSE ¹

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Auch im Jahr 2019 setzten wir unseren Wachstumskurs auf beiden Seiten des Atlantiks erfolgreich fort. Schon heute differenzieren wir uns durch die besten und modernsten Netze. Diese Technologie-Führerschaft wollen wir weiter ausbauen. Zusätzlich werden wir uns auch in den kommenden Jahren – im Einklang mit den Erwartungen unserer Kunden – auf konvergente Angebote fokussieren. Dies geht Hand in Hand mit unserer Strategie „Leading European Telco“ – mit dem Ziel, der führende Telekommunikationsanbieter in Europa zu sein. Damit verbunden sind unsere finanziellen Ziele bis 2021. So wollen wir, wie auf unserem Kapitalmarkttag 2018 kommuniziert, zwischen 2017 und 2021 pro Jahr die folgenden durchschnittlichen Wachstumsraten (CAGR) erreichen:

- **Umsatz:** 1 bis 2 %
- **Bereinigtes EBITDA:** 2 bis 4 %
- **Free Cashflow:** etwa 10 %

Für 2020 erwarten wir nachfolgende Zuwächse gegenüber dem Vorjahr – dabei gehen wir von einem vergleichbaren Konsolidierungskreis und konstanten Wechselkursen aus:

- Unser **Umsatz** wird 2020 voraussichtlich weiter ansteigen.
- Das **bereinigte EBITDA AL** wird 2020 bei rund 25,5 Mrd. € erwartet. Im Berichtsjahr lag das bereinigte EBITDA AL bei 24,7 Mrd. €.
- Der **Free Cashflow AL**² soll 2020 auf rund 8,0 Mrd. € wachsen. 2019 lag der Free Cashflow AL bei 7,0 Mrd. €.

KONJUNKTURERWARTUNGEN

In seiner Konjunkturprognose von Januar 2020 geht der Internationale Währungsfonds (IWF) davon aus, dass die Weltwirtschaft 2020 um 3,3 % und 2021 um 3,4 % wachsen wird. Wir erwarten für unsere Kernmärkte eine Abschwächung des Wachstums, aber keine Rezession. Die Volkswirtschaften in Deutschland, den USA und den Ländern unseres operativen Segments Europa zeigen positive Wachstumsraten, begünstigt durch die robuste Binnennachfrage. Davon profitieren auch die Arbeitsmärkte.

Prognose für die Entwicklung des BIP und der Arbeits- und Erwerbslosenquote in unseren Kernmärkten für 2020 und 2021

in %

	BIP 2020 gegenüber 2019	BIP 2021 gegenüber 2020	Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2020	Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2021
Deutschland	0,9	1,0	5,1	5,1
USA	1,9	2,0	3,6	3,7
Griechenland	2,1	2,1	15,4	14,0
Rumänien	3,6	3,3	4,2	4,3
Ungarn	2,8	2,8	3,4	3,4
Polen	3,3	3,3	3,6	3,5
Tschechische Republik	2,2	2,1	2,2	2,3
Kroatien	2,6	2,4	5,8	4,9
Niederlande	1,4	1,3	3,7	4,1
Slowakei	2,6	2,7	5,7	5,6
Österreich	1,2	1,4	4,6	4,6

Quellen: Consensus Economics, Europäische Kommission; Stand Januar 2020.

Für Deutschland wird die Arbeitslosenquote und für die übrigen Länder die Erwerbslosenquote nach ILO-Standard gezeigt.

¹ Die Prognosen enthalten vorausschauende Aussagen über künftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie „antizipieren“, „annehmen“, „glauben“, „einschätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „können/können“, „planen“, „anstreben“, „sollten“, „werden“, „wollen“ und ähnliche Begriffe kennzeichnen vorausschauende Aussagen. Diese vorausschauenden Aussagen enthalten Aussagen zur erwarteten Entwicklung in Bezug auf Umsatzerlöse, EBIT, EBITDA after leases, bereinigtes EBITDA after leases, ROCE, Cash Capex und Free Cashflow after leases. Solche Aussagen sind Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Beispiele hierfür sind ein konjunktureller Abschwung in Europa oder Nordamerika, Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, der Ausgang von Streitigkeiten, an denen die Deutsche Telekom beteiligt ist, sowie wettbewerbs- und ordnungspolitische Entwicklungen. Einige Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten, die die Fähigkeit, die Ziele zu erreichen, beeinflussen können, werden im Kapitel Risiko- und Chancen-Management² im zusammengefassten Lagebericht und im „Haftungsausschluss“ am Ende des Geschäftsberichts beschrieben. Sollten diese oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir garantieren nicht, dass sich unsere vorausschauenden Aussagen als richtig erweisen. Die hier enthaltenen vorausschauenden Aussagen basieren auf der zukünftigen Konzernstruktur, wobei unter Umständen noch zu beschließende Akquisitionen, Veräußerungen, Unternehmenszusammenschlüsse oder Joint Ventures unberücksichtigt bleiben. Diese Aussagen werden im Hinblick auf die Gegebenheiten am Tag der Veröffentlichung dieses Dokuments getroffen. Wir haben – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren.

² Free Cashflow AL 2020 ohne die Berücksichtigung des Zinsanteils aus der Rückzahlung fälliger Postschatzanweisungen (Nullkupon-Anleihen) sowie der potenziellen Marktverrealisierung aus zur Zinssicherung abgeschlossener Zins-Swaps der T-Mobile US.

ERWARTUNGEN DES KONZERNS

Erwartungen bis 2021. Für die nächsten beiden Jahre erwarten wir ein weiter anhaltendes, profitables Wachstum. Umsatz und bereinigtes EBITDA AL sollen 2020 auf Konzernebene ansteigen: eine gute Basis, um unsere finanziellen Ambitionen bis 2021 – kommuniziert auf unserem Kapitalmarkttag 2018 – zu erreichen.

Für unsere **finanziellen Leistungsindikatoren** erwarten wir 2020 und 2021 folgende Entwicklungen:

- Der **Umsatz** soll 2020 im Vergleich zum Vorjahr ansteigen. Auch 2021 dürfte der Umsatz weiter leicht ansteigen. Diese Prognose stützt sich auf eine leichte Umsatzsteigerung im operativen Segment Deutschland sowie die konsequente Umsetzung der „Un-carrier“-Strategie unseres operativen Segments USA. Auch unsere anderen operativen Segmente werden 2020 und 2021 zur Umsatzsteigerung beitragen.
- Unser **bereinigtes EBITDA AL** wird 2020 voraussichtlich bei rund 25,5 Mrd. € liegen und 2021 weiter ansteigen. Begründet ist dies durch die erwartete positive Umsatzentwicklung sowie geplante Kosteneinsparungen. Alle operativen Segmente tragen in beiden Prognosejahren zum Konzernwachstum bei.
- Das **EBITDA AL** wird 2020 gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich ansteigen. Für 2021 erwarten wir einen weiteren Anstieg. Das EBIT wird 2020 und 2021 ebenfalls ansteigend erwartet. Dies ist auf die bereits angesprochene erwartete positive Umsatzentwicklung sowie die geplanten Kosteneinsparungen zurückzuführen.
- Die **Kapitalrendite (ROCE)** wird 2020 voraussichtlich leicht ansteigen. Dies bestätigt unseren guten Weg, dass die Kapitalrendite oberhalb des Niveaus des zu erwartenden, gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatzes (WACC) liegt, um somit unser Versprechen vom Kapitalmarkttag 2018 zu erreichen.
- Unsere Investitionen sollen sich 2020 – gemessen am **Cash Capex** (vor Investitionen in Spektrum) – auf rund 13,0 Mrd. € belaufen. Wir wollen weiter massiv in den Ausbau unserer Netzinfrastruktur in Deutschland, den USA und Europa investieren, um unsere Technologie-Führerschaft dauerhaft zu sichern. Unser Cash Capex bleibt damit voraussichtlich gegenüber 2019 stabil.
- Unser **Free Cashflow AL**¹ (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) wird 2020 bei rund 8,0 Mrd. € erwartet. 2021 erwarten wir einen weiteren Anstieg. Unser Free Cashflow soll dazu beitragen, dass wir unsere relative Verschuldung – gemessen am Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA – 2020 und 2021 innerhalb des Zielkorridors von 2,25 bis 2,75x halten. Der Zielkorridor hat sich durch die Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 im Berichtsjahr von 2,00 bis 2,50x auf 2,25 bis 2,75x verschoben.
- Ende 2019 stuften uns die **Rating-Agenturen** Standard & Poor's (S&P) mit BBB+, CreditWatch negative, Fitch mit BBB+ und stabilem Ausblick sowie Moody's mit Baa1 und negativem Ausblick ein. Damit sind wir weiterhin ein solides Investment Grade-Unternehmen. S&P hat darüber hinaus angekündigt, im Falle eines Zusammenschlusses zwischen T-Mobile US und Sprint, das Rating der Deutschen Telekom AG voraussichtlich auf BBB zu senken. Der Erhalt eines Investment Grade Ratings innerhalb der Bandbreite von A- bis BBB ermöglicht uns auch zukünftig einen uneingeschränkten Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten und ist daher Kernbestandteil unserer Finanzstrategie.

Mit unserem Daueremissionsprogramm (Debt Issuance-Programm) sind wir in der Lage, Emissionen mit einer kurzen Vorlaufzeit an den internationalen Kapitalmärkten zu platzieren. Über unser Commercial Paper-Programm können wir darüber hinaus kurzfristige Papiere am Geldmarkt emittieren. In unserer Finanzstrategie ist weiterhin eine Liquiditätsreserve vorgesehen, die zu jeder Zeit mindestens die Fälligkeiten der kommenden 24 Monate deckt.

In den Jahren 2020 und 2021 werden Rückzahlungen von Anleihen und Darlehen im Volumen von 4,5 Mrd. € bzw. 5,1 Mrd. € fällig. Um unsere Fälligkeiten zu refinanzieren und die Liquiditätsreserve aufrechtzuerhalten, planen wir die Neuemission von Anleihen in verschiedenen Währungen. So haben wir im Januar 2020 u. a. einen USD-Bond mit einer Laufzeit von 30 Jahren und einem Volumen von 1,25 Mrd. US-\$ emittiert. Der Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint würde dazu führen, dass konzerninterne Darlehen im Volumen von 8 Mrd. US-\$ vorzeitig von T-Mobile US an die Deutsche Telekom AG zurückgezahlt werden und würde den Refinanzierungsbedarf signifikant beeinflussen. Weitere Finanzierungstransaktionen hängen somit einerseits von der Genehmigung des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint und andererseits von den Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten ab. Einen Teil unseres Liquiditätsbedarfs wollen wir außerdem durch die Emission von Commercial Paper abdecken.

Auch in Zukunft wollen wir durch passende Kooperationen oder angemessene Akquisitionen in unseren Märkten Größenvorteile und Synergien nutzen. Nicht geplant ist hingegen die Expansion in Schwellenländer (Emerging Markets). Unsere bestehenden Kooperationen und Beteiligungen werden wir kontinuierlich unter strategischen Gesichtspunkten und mit Blick auf die Unternehmenswertmaximierung prüfen.

¹ Free Cashflow AL 2020 ohne die Berücksichtigung des Zinsanteils aus der Rückzahlung fälliger Postschatzanweisungen (Nullkupon-Anleihen) sowie der potenziellen Marktwerterealisierung aus zur Zinssicherung abgeschlossener Zins-Swaps der T-Mobile US.

Die Erwartungen bis 2021, auf Ebene unseres Konzerns und unserer operativen Segmente, sind in den nachfolgenden Tabellen für unsere finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren dargestellt und gelten unter der Annahme einer vergleichbaren Konsolidierungsstruktur und konstanter Wechselkurse. Sollte es zu einer Verschlechterung der Konjunktur oder zu unvorhergesehenen staatlichen bzw. regulatorischen Eingriffen kommen, könnte sich dies auf die dargestellten Erwartungen entsprechend auswirken. Alle Trendaussagen beziehen sich auf das jeweilige Vorjahr. Bei der Intensität und der Richtung unserer Prognosen nutzen wir folgendes Bewertungsraster: starker Rückgang, Rückgang, leichter Rückgang, stabiler Verlauf, leichter Anstieg, Anstieg, starker Anstieg.

Finanzielle Leistungsindikatoren

		Ergebnisse 2019	Pro-forma 2019 ^a	Erwartungen 2020 ^{b,c,f}	Erwartungen 2021 ^{b,c}	
UMSATZ						
Konzern	Mrd. €	80,5	80,5	Anstieg	leichter Anstieg	
Deutschland	Mrd. €	21,9	21,9	leichter Anstieg	leichter Anstieg	
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	45,2	45,2	Anstieg	Anstieg	
Europa	Mrd. €	12,2	12,1	leichter Anstieg	leichter Anstieg	
Systemgeschäft	Mrd. €	6,8	6,8	stabiler Verlauf	leichter Anstieg	
Group Development	Mrd. €	2,8	2,8	Anstieg	Anstieg	
BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)		Mrd. €	9,5	9,5	Anstieg	Anstieg
EBITDA AL		Mrd. €	23,1	23,1	Anstieg	Anstieg
EBITDA AL (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)						
Konzern	Mrd. €	24,7	24,7	25,5	Anstieg	
Deutschland	Mrd. €	8,7	8,7	8,9	Anstieg	
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	12,5	12,5	13,0	Anstieg	
Europa	Mrd. €	4,0	4,0	4,1	leichter Anstieg	
Systemgeschäft	Mrd. €	0,5	0,5	0,6	starker Anstieg	
Group Development	Mrd. €	1,0	1,0	1,1	Anstieg	
ROCE		%	5,1	5,1	leichter Anstieg	-
CASH CAPEX (VOR INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)						
Konzern	Mrd. €	13,1	13,1	13,0	-	
Deutschland	Mrd. €	4,2	4,2	leichter Rückgang	stabiler Verlauf	
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	6,0	6,0	stabiler Verlauf	-	
Europa	Mrd. €	1,7	1,7	stabiler Verlauf	leichter Rückgang	
Systemgeschäft	Mrd. €	0,4	0,4	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf	
Group Development	Mrd. €	0,5	0,5	starker Anstieg	Anstieg	
FREE CASHFLOW AL (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)						
		Mrd. €	7,0	7,0	8,0	Anstieg
RATING						
Standard & Poor's, Fitch			BBB+	von A- bis BBB	von A- bis BBB	
Moody's			Baa1	von A3 bis Baa2	von A3 bis Baa2	
SONSTIGE						
Dividende je Aktie ^{d,e}	€	0,60		Dividende reflektiert EPS (bereinigt um Sondereinflüsse) Wachstum, Minimum 0,60 €	Dividende reflektiert EPS (bereinigt um Sondereinflüsse) Wachstum, Minimum 0,60 €	
EPS (bereinigt um Sondereinflüsse)	€	1,04		leichter Anstieg	-	
Eigenkapitalquote	%	27,1		25 bis 35	25 bis 35	
Relative Verschuldung		2,65x		2,25-2,75x	2,25-2,75x	

^a Berücksichtigung von Änderungen in der Organisationsstruktur sowie wesentlicher Konsolidierungskreisveränderungen bis zum Tag der Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (u. a. die Veräußerung der Telekom Albania).

^b Auf vergleichbarer Basis.

^c Mögliche Auswirkungen aus der geplanten Transaktion mit Sprint in den USA sowie aus der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden sind nicht in den Erwartungen enthalten.

^d Die angegebene Erwartung zur Dividende je Aktie bezieht sich auf das jeweils genannte Geschäftsjahr.

^e Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

^f Free Cashflow AL 2020 ohne die Berücksichtigung des Zinsanteils aus der Rückzahlung fälliger Postschatzanweisungen (Nullkupon-Anleihen) sowie der potenziellen Marktverrealisierung aus zur Zinssicherung abgeschlossener Zins-Swaps der T-Mobile US.

Nichtfinanziellen Leistungsindikatoren

		Ergebnisse 2019	Pro-forma 2019 ^a	Erwartungen 2020 ^b	Erwartungen 2021 ^b
KONZERN					
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		67,3		leichter Anstieg	leichter Anstieg
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index)		4,0		stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
KUNDEN IM FESTNETZ UND MOBILFUNK					
DEUTSCHLAND					
Mobilfunk-Kunden	Mio.	46,2	46,2	Anstieg	Anstieg
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	17,8	17,8	leichter Rückgang	leichter Rückgang
davon: IP-basiert Retail	Mio.	17,5	17,5	stabiler Verlauf	leichter Rückgang
Breitband-Anschlüsse Retail	Mio.	13,7	13,7	leichter Anstieg	leichter Anstieg
TV (IPTV, Sat)	Mio.	3,6	3,6	Anstieg	Anstieg
USA					
Eigene Postpaid-Kunden	Mio.	47,0	47,0	Anstieg	Anstieg
Eigene Prepaid-Kunden	Mio.	20,9	20,9	leichter Anstieg	leichter Anstieg
EUROPA					
Mobilfunk-Kunden	Mio.	46,2	46,2	stabiler Verlauf	leichter Anstieg
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	9,1	9,1	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
davon: IP-basiert	Mio.	8,3	8,3	leichter Anstieg	stabiler Verlauf
Breitband-Kunden	Mio.	6,7	6,7	Anstieg	Anstieg
TV (IPTV, Sat, Kabel)	Mio.	4,9	4,9	Anstieg	Anstieg
SYSTEMGESCHÄFT					
Auftragseingang	Mrd. €	7,3	7,3	stabiler Verlauf	leichter Anstieg
ESG KPI					
ESG KPI „Energy Intensity“	MWh/Terabyte	120		starker Rückgang	starker Rückgang
ESG KPI „Carbon Intensity“	t CO ₂ /Terabyte	23		starker Rückgang	starker Rückgang
ESG KPI „Nachhaltiger Einkauf“	%	81		stabiler Verlauf	stabiler Verlauf

^a Berücksichtigung von Änderungen in der Organisationsstruktur sowie wesentlicher Konsolidierungskreisveränderungen bis zum Tag der Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

^b Mögliche Auswirkungen aus der geplanten Transaktion mit Sprint in den USA sowie aus der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden sind nicht in den Erwartungen enthalten.

Weitere Informationen zur Entwicklung der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren unserer operativen Segmente finden Sie im Abschnitt „Erwartungen der operativen Segmente“.

Unsere **Kundenbindung/-zufriedenheit** – gemessen mit dem Leistungsindikator **TRI*M-Index** – wollen wir 2020 und 2021 jeweils leicht verbessern.

Aufgrund des hohen Niveaus des **Engagement-Index** von 4,0 – auf einer Skala von 1,0 bis 5,0 – als Resultat der Mitarbeiterbefragung 2019 sowie aufgrund der Ergebnisse der im Jahr 2019 durchgeführten Pulsbefragungen erwarten wir, dass die hohe Zustimmung unserer Mitarbeiter zu unserem Unternehmen in der nächsten Mitarbeiterbefragung im Jahr 2021 einen stabilen Verlauf aufweisen wird.

Weitere Informationen zu unseren ESG KPIs sowie zu unseren Erwartungen finden Sie im Kapitel „Corporate Responsibility und nichtfinanzielle Erklärung“.

Im Rahmen unserer Planung haben wir die folgenden Wechselkurse angenommen:

Währung		Wechselkurs
Kroatische Kuna	HRK	7,42
Polnischer Zloty	PLN	4,30
Tschechische Krone	CZK	25,67
Ungarischer Forint	HUF	325,28
US-Dollar	USD	1,12

Erwartungen der Deutschen Telekom AG. Die Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG als Konzernmuttergesellschaft spiegelt sich insbesondere in den Leistungsbeziehungen zu unseren Tochtergesellschaften und den Ergebnissen aus den inländischen Organschaftsverhältnissen der Töchter sowie sonstigen Beteiligungserträgen wider. Somit prägen v. a. die Chancen und Herausforderungen unserer Töchter und deren operative Ergebnisse die zukünftige Entwicklung der Ergebnisse der Deutschen Telekom AG. Neben den Konzernerwartungen beeinflussen entsprechend die auf den folgenden Seiten beschriebenen Erwartungen der operativen Segmente zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung, wie z. B. starker Wettbewerbsdruck, regulatorische Entscheidungen, Markt- und Konjunkturerwartungen, die zukünftige Entwicklung des Jahresüberschusses der Deutschen Telekom AG.

Für das Geschäftsjahr 2019 werden wir eine Dividende von 0,60 € je dividendenberechtigter Aktie vorschlagen, welche als Basis für die zukünftige Dividendenhöhe dienen wird. Die Dividendenhöhe reflektiert seit dem Geschäftsjahr 2019 das relative Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie. Ausgehend von den beschriebenen Erwartungen bei den operativen Segmenten und der sich daraus ergebenden Effekte geht die Deutsche Telekom AG, unter Berücksichtigung der vorhandenen Gewinnrücklage und vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen, für die kommenden Geschäftsjahre von einer Dividendenausschüttung von mindestens 0,60 € je dividendenberechtigter Aktie aus. Dies gilt unabhängig vom Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint.

ERWARTUNGEN DER OPERATIVEN SEGMENTE

DEUTSCHLAND

Der deutsche Markt für Telekommunikationsdienste war 2019 mit einem Minus von 0,4 % leicht rückläufig. Für 2020 wird eine Verlangsamung des Abwärtstrends mit einem Umsatzrückgang um 0,1 % erwartet. Die Negativtendenzen aus regulatorischen Effekten und dem Rückgang in der klassischen Festnetz-Telefonie werden durch die wachsende Nachfrage nach mobilem Datenvolumen und nach schnellerer Konnektivität im Privat- und Geschäftskundenbereich nicht vollständig aufgefangen. Im deutschen Mobilfunkmarkt wird mit einem weiteren Anstieg der Umsätze im Jahr 2020 um 1,0 % gerechnet (Quelle: EITO).

Für den weiter gefassten ICT-Markt, der neben der Telekommunikation auch IT-Dienste einschließt, prognostiziert EITO für 2020 ein Plus von 1,9 %. Dieses Plus beruht in erster Linie auf dem Wachstum des IT-Markts, der sich im Jahr 2020 mit 2,8 % weiterhin besser entwickeln wird als der Telekommunikationsumsatz. Die anhaltend hohe Nachfrage in zwei Bereichen begründet dieses Wachstum: Dienstleistungen für Geschäftskunden (z. B. Outsourcing, Projektgeschäft, Beratung) und Software-gestützte Dienstleistungen (Virtualisierung und Cloud-Geschäft, z. B. in Form von Software as a Service, Platform as a Service oder Infrastructure as a Service).

Für unsere Positionierung im Wettbewerb spielen im Privatkundenbereich innovative, integrierte Produkte sowie attraktive Zusatzdienste wie TV-, Streaming-Optionen und Smart Home-Dienste eine immer größere Rolle. Bei den Geschäftskunden werden Cloud Services, Security-Anwendungen sowie Lösungen für Industrie 4.0 zunehmend wichtiger. Wir differenzieren uns von anderen Anbietern durch unsere breite Produkt- und Service-Palette, die Tarifinnovationen wie StreamOn Gaming oder innovative Festnetz-Produkte wie den Smart Speaker beinhalten. Als erstes Telekommunikationsunternehmen in Deutschland tragen wir dem Thema Nachhaltigkeit Rechnung, indem wir mit der Einführung des Nachhaltigkeitslabels „we care“ die Transparenz unserer Produkte erhöhen. Unter anderem etablieren wir hierbei den ersten nachhaltigen Smartphone-Kreislauf.

Der Mobilfunkmarkt in Deutschland wird aktuell von drei Anbietern mit eigener Netzinfrastruktur geprägt, die mit der 4G/LTE-Technologie – und künftig auch mit 5G – einen Großteil der Bevölkerung mit mobilem Hochgeschwindigkeits-Internet versorgen. Mit der am 12. Juni 2019 beendeten Frequenzauktion hat auch die Drillisch Netz AG Mobilfunk-Spektrum ersteigert und hat angekündigt ein viertes Mobilfunknetz aufzubauen. Im Unterschied dazu ist der Markt für Festnetz-Breitband durch eine Vielzahl von Akteuren mit unterschiedlichen Infrastrukturen gekennzeichnet – vom überregionalen Anbieter bis hin zum regionalen Versorger. Wir gehen davon aus, dass der Wettbewerb von Seiten der Kabelnetzbetreiber intensiv bleibt und die Zahl der Anbieter mit eigenem DSL- oder Glasfasernetz zunehmen wird.

Nach wie vor arbeiten wir im operativen Segment Deutschland an unserem umfassenden Transformationsprogramm und verfolgen das Ziel, unsere Marktposition als führender integrierter Telekommunikationsanbieter in Deutschland durch innovative und wettbewerbsfähige Angebote weiter auszubauen. Die IP-Migration haben wir in Deutschland bis Ende 2019 bereits weitestgehend umgesetzt. Bis Ende 2020 werden wir diese vollständig abschließen und den Infrastrukturausbau unserer leistungsfähigen Netze fortsetzen. Verstärkt werden wir die Komplexität unserer Produkte und Prozesse durch Automatisierung und Digitalisierungsinitiativen reduzieren und auf eine höhere Ende-zu-Ende-Verantwortung setzen. Unser Ziel ist es, mit dem besten Service das beste Kundenerlebnis bieten zu können. Dafür investieren wir weiter konsequent in das Marken- und Einkaufserlebnis und richten den Privatkunden-Vertrieb neu aus. Aufgrund der starken Veränderung von Markt- und Kundenverhalten durch Digitalisierung und Online-Boom ist die Kundenfrequenz im stationären Einzelhandel und die Anzahl attraktiver Konsumschwerpunkte rückläufig. Die Neuausrichtung soll zu einer verbesserten Organisationsstruktur und einer Anpassung der Personalbestände führen. Die organisatorischen Neuerungen werden zum 1. Juli 2020 umgesetzt. Wir halten dennoch weiter an unserer bundesweit, im Wettbewerbsvergleich größten, eigenen Shop-Infrastruktur mit persönlicher Beratung und dem individuellen Kundenkontakt fest.

Im Festnetz wollen wir unsere Kunden mit Glasfaser-basierten Produkten begeistern. Den Weg dafür ebnen wir mit unserer integrierten Netzstrategie: Wir bauen ein IP-basiertes Netz mit hohen Übertragungsbandbreiten, um unseren Kunden stets wettbewerbsfähige Highspeed-Anschlüsse anzubieten, z. B. indem wir intensiv unseren Glasfaser-Netzausbau fortsetzen. Zusätzlich investieren wir massiv, um auch im ländlichen Raum eine höhere Abdeckung und noch höhere Geschwindigkeiten zu bieten. Dazu setzen wir auch in Zukunft auf unseren Hybrid-Router, der Bandbreiten von Festnetz und Mobilfunk kombiniert und damit deutlich höhere Übertragungsgeschwindigkeiten ermöglicht. Zudem streben wir weitere Kooperationen an, um noch mehr Kunden mit hochbitratigen Internet-Anschlüssen auszustatten – hiermit setzen wir Maßstäbe für eine nachhaltige Breitband-Infrastruktur.

Im Mobilfunk sind wir durch die Einhaltung unseres Netzausbau-Versprechens führend in der Netzabdeckung, bei Geschwindigkeiten und im Kundenerlebnis. Bei unseren hohen Investitionen in die 5G-Technologie orientieren wir uns am Bedarf unserer Kunden und setzen in den nächsten Monaten zunächst unseren Fokus auf die größten Städte Deutschlands, in denen eine hohe Datennutzung besteht. Wir differenzieren uns durch die beste konvergente Konnektivität vom Wettbewerb und wachsen weiter mit „MagentaEINS“, unserem umfassenden und konvergenten Festnetz- und Mobilfunk-Angebot. Wir legen bei unseren Angeboten ein besonderes Augenmerk auf eine stets hohe Qualität, eine einfache Tarifstruktur und die innovative Weiterentwicklung unseres bestehenden Leistungs-Portfolios. Wir setzen auf die Leistungserweiterungen unserer Tarife und richten diese an den Bedürfnissen unserer Kunden aus – z. B. durch die Ausstattung aller MagentaMobil Tarife mit StreamOn Flats, höherem Datenvolumen und die Nutzung des 5G-Mobilfunk-Standards. Das 5G-Netz der Telekom ist bereits in acht deutschen Städten verfügbar. Mit unserer Mehrmarkenstrategie im Mobilfunk sprechen wir zudem das gesamte Kundenspektrum an, vom Smart Shopper bis hin zum Premiumkunden. Unsere Geschäftskunden überzeugen wir mit unseren „Business Mobile“-Tarifen, welche bereits über den neuen 5G-Standard verfügen und mit zusätzlichen Optionen exklusiv für Geschäftskunden erweitert werden können.

Am Wachstum im TV-Markt wollen wir überproportional partizipieren und uns dabei auf unsere Entertainment- und exklusiven Streaming-Angebote konzentrieren (z. B. mit Exklusivserien wie „The Handmaid’s Tale“ und „Godfather of Harlem“ bei MagentaTV sowie mehr als 100 Staffeln aus dem FOX+ Serienkatalog). Mit der Einführung des MagentaTV Netflix-Tarifs sowie der Vermarktung des MagentaTV Sticks im Jahr 2019 optimierten wir MagentaTV, um unseren Kunden weiterhin das bestmögliche Fernseherlebnis zu liefern. Dafür investieren wir in unsere IPTV-Plattform und gewinnen neue Kunden durch attraktive Inhalte, Services und starke Partnerschaften.

Wir wollen auch in den kommenden Jahren die Marktführerschaft, gemessen am Umsatz, sichern und unseren Vorsprung durch steigende Service-Umsätze ausbauen. Wir reagieren auf den stetig anwachsenden Bedarf unserer Kunden an Bandbreite und investieren weiterhin umfassend in breitbandige Netze, innovative Produkte und erstklassigen Kundenservice. In unserem Breitband-Geschäft verzeichnen wir ein kontinuierliches Umsatzwachstum bei einer gleichzeitig ansteigenden Kundenzufriedenheit – diesen Wachstumskurs wollen wir auch im Jahr 2020 fortsetzen. Zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit werden wir die Weiterentwicklung der Mobile Services (z. B. „Magenta Apps“) vorantreiben und einen nahtlosen Service über alle Kanäle (z. B. Web, Hotline, Shop) hinweg sicherstellen.

In unserem operativen Segment Deutschland erwarten wir 2020 ein leichtes Umsatzwachstum trotz gegenläufig hoher Regulierungseffekte in unserem Kerngeschäft sowie eines harten Wettbewerbs. Werttreiber sind die zunehmenden Mobilfunk- und TV-Umsätze, resultierend aus unserer Mehrmarkenstrategie und dem Anstieg unserer Highspeed-Kundenzahl sowie das Umsatzwachstum in unserem Geschäftskundenbereich, u. a. durch den positiven Trend im IT- und Cloud-Geschäft. Unser Glasfaser-Angebot wollen wir weiter ausbauen, u. a. durch Geschäftsmodelle mit Vorleistungsprodukten, wie das Kontingentmodell, sowie durch weitere Kooperationen.

Wir erwarten weiterhin, dass unsere Wachstumsinitiativen in Deutschland den mengenbedingten Umsatzrückgang im klassischen Festnetz-Geschäft kompensieren und wir die Marktführerschaft im Mobilfunk und Festnetz weiter ausbauen. Dank unserer hervorragenden Netzqualität und dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau erwarten wir einen Anstieg der Zahl unserer Mobilfunk-Kunden sowie einen leichten Anstieg bei unseren Breitband-Produkten, getrieben durch die Nachfrage nach TV-, Highspeed- und Hybrid-Anschlüssen. Mit unseren Initiativen zur Digitalisierung des ICT-Lösungsgeschäfts für unsere Geschäftskunden werden Umsätze aus dem IT- und Cloud-Umfeld sowie dem M2M/IoT-Geschäft weiter vorangetrieben. Im Bereich Wholesale dürften sich – dank der ungebrochen hohen Nachfrage nach unserem Kontingentmodell – die Absatzmengen weiterhin positiv entwickeln.

Für die beiden nächsten Jahre gehen wir in unserem operativen Segment Deutschland von einem Ergebnisanstieg im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr aus. Im Jahr 2020 erwarten wir ein bereinigtes EBITDA AL in Höhe von ca. 8,9 Mrd. €. Haupttreiber sind das Umsatzwachstum bei einer gleichzeitigen Reduktion der indirekten Kosten, die im Wesentlichen durch Digitalisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen erzielt werden soll. 2021 wird unser bereinigtes EBITDA AL voraussichtlich weiter ansteigen. Für 2020 und 2021 prognostizieren wir ebenfalls eine leichte Verbesserung der bereinigten EBITDA AL-Marge.

Unsere Weichen stehen weiterhin auf Innovation und Wachstum: Während wir die Investitionen in neue Technologien in Zukunft stets mit hoher Kraft vorantreiben, reduzieren wir jene in Alttechnologien. So soll unser Investitionsschwerpunkt in den kommenden Jahren auf unserer Netzinfrastruktur und unserem Mobilfunknetz (z. B. FTTH, Supervectoring, MIMO, 5G) liegen. Gleichzeitig wollen wir unser Glasfasernetz weiter ausbauen und Lücken im Netz der ländlichen Gebiete schließen. Im Fokus

stehen dabei Gewerbegebiete. Entsprechend treiben wir den FTTH-Ausbau voran. Wir wollen diesen Ausbau effizient fortsetzen und nehmen an Förderprogrammen teil. Bei unseren Investitionen (Cash Capex) erwarten wir, im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr, im Jahr 2020 einen leichten Rückgang und im Jahr 2021 einen stabilen Verlauf.

Änderungen in der Organisationsstruktur im Jahr 2020. Das Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden soll im Laufe des Jahres 2020 neu aufgestellt werden. Die Veränderungen sehen vor, im operativen Segment Deutschland eine neue Einheit für Geschäftskunden zu etablieren und die bisher im operativen Segment Systemgeschäft erfassten „TC Services“ und „Classified ICT“, mit Ausnahme einiger Aktivitäten im Bereich des Classified IT-Projektgeschäfts, zu integrieren. Auswirkungen hieraus sind nicht in den Erwartungen für 2020 und 2021 enthalten.

USA

Die starke Dynamik der US-amerikanischen Wirtschaft im Jahr 2019 hat den ICT-Markt der USA nicht so sehr geprägt wie in den vergangenen Jahren: Die Gesamtausgaben auf diesem Markt sind im Berichtsjahr um 2,1 % gestiegen. Das Wachstum in der ICT-Branche hat sich in fast allen Bereichen entweder abgeschwächt oder gar rückläufig entwickelt: Im Bereich IT-Ausstattung sind die Ausgaben um 0,2 % gesunken, während sich die Wachstumsraten für Ausgaben im Bereich IT- und Software-Services sowie Telekommunikationsausrüstung verlangsamt haben. Die Prognose für das Jahr 2020 geht in einzelnen Segmenten von weiter rückläufigen Entwicklungen aus – gleichzeitig aber von stärkerem Wachstum des gesamten ICT-Markts und der Bereiche Mobilfunk-Services und Telekommunikationsausrüstung.

Insbesondere der US-amerikanische Mobilfunk-Markt ist weiterhin von intensivem Wettbewerb zwischen den führenden Mobilfunk-Anbietern gekennzeichnet. Es wird mit insgesamt weiter steigenden Mobilfunk-Umsätzen gerechnet. Unlängst ergriffene Maßnahmen der Mobilfunk-Anbieter, z. B. die Abschaffung der Zusatzentgelte bei Überschreiten des Datenvolumens, die Einführung von Flatrate-Tarifen und die Möglichkeit der Ratenzahlung für Endgeräte, haben zum Rückgang des ARPU und anderen Umsatzparametern geführt.

Führende Branchenverbände wie die GSMA gehen davon aus, dass die USA beim Umstieg auf 5G weltweit eine führende Rolle spielen werden. Der Ausbau des US-amerikanischen 5G-Netzes dürfte sich durch die Erweiterung der Netzkapazität und -abdeckung in den Frequenzbereichen unterhalb von 6 GHz seitens der Anbieter im Jahr 2020 und in den folgenden Jahren beschleunigen. Mit der Versteigerung von Frequenzen im 24 GHz- und 28 GHz-Bereich hat die FCC den Anbietern darüber hinaus offensiv Millimeterwellen-Frequenzen („mm-Wave“) zur Verfügung gestellt. Weitere Versteigerungen folgten zum Jahresende 2019 (Frequenzen in den Bereichen 37 GHz, 39 GHz und 47 GHz). Nach Schätzungen der GSMA werden 2025 etwa die Hälfte aller Mobilfunk-Verbindungen über 5G-Netze übertragen. T-Mobile US deckt seit Dezember 2019 weite Teile der USA mit 5G ab, wobei u. a. das im April 2017 erworbene 600 MHz-Spektrum genutzt wird.

Auch 2020 wird T-Mobile US ihr im Rahmen der „Un-carrier“-Initiativen gegebenes Wertversprechen, auf dem US-amerikanischen Mobilfunk-Markt das werthaltigste Kundenerlebnis zu bieten, weiter einlösen. Einer der Eckpfeiler dieses Versprechens ist die Schaffung echten Mehrwerts für die Kunden in allen Segmenten. Dazu sollen die aus Kundensicht bestehenden Verbesserungspotenziale realisiert, hervorragende 4G-/LTE-Dienste angeboten und das 5G-Netz weiter ausgebaut werden. Darüber hinaus zielen die „Un-carrier“-Initiativen darauf ab, neue Kunden zu gewinnen und diese an T-Mobile US zu binden. Um das werthaltigste Kundenerlebnis im Mobilfunk zu schaffen, werden den Kunden zu dem von ihnen gewünschten Zeitpunkt genau die Endgeräte angeboten, die sie auch benötigen. Weiterhin sind die zur Verfügung stehenden Tarife einfach, preisgünstig und sehen keine unnötigen Einschränkungen vor.

Die nachfolgend dargelegten Erwartungen berücksichtigen nicht die Auswirkungen aus dem im Jahr 2018 vereinbarten Zusammenschluss mit Sprint. T-Mobile US geht für 2020 und 2021 bei den eigenen Postpaid-Kunden von einem anhaltenden Anstieg aus, während bei den eigenen Prepaid-Kunden für 2020 und 2021 ein leichter Anstieg erwartet wird. Wettbewerbsdruck und unvorhergesehene Veränderungen in der Mobilfunk-Branche in den USA könnten sich jedoch erheblich auf die Erwartungen auswirken, eigene Postpaid- und Prepaid-Kunden zu gewinnen und zu binden.

T-Mobile US geht für 2020 und 2021 von einem Anstieg des Gesamtumsatzes in lokaler Währung aus, der hauptsächlich auf die Dynamik des anhaltenden Zuwachses bei den eigenen Postpaid-Kunden zurückzuführen ist. Der erhebliche Wettbewerbsdruck und die Erschließung von Kundensegmenten mit geringerem durchschnittlichem Umsatz pro Kunde wird den ARPU weiter unter Druck setzen.

Beim bereinigten EBITDA AL erwartet T-Mobile US in den Jahren 2020 und 2021 einen nachhaltigen Anstieg in lokaler Währung. Das Umsatzwachstum wird voraussichtlich über dem Anstieg der Aufwendungen liegen, da T-Mobile US durch Effizienzsteigerungen bei den operativen Kosten von verbesserten Skaleneffekten profitieren kann. Weitere Investitionen in das 5G-Netz werden jedoch voraussichtlich das bereinigte EBITDA AL beeinflussen. Wettbewerbsdruck könnte sich ebenfalls deutlich auf die zu erwartenden Umsatzerlöse und das bereinigte EBITDA AL auswirken.

Ohne Berücksichtigung der Aufwendungen für Spektrum geht T-Mobile US für 2020 im Zuge des Ausbaus des 5G-Netzes von einer stabilen Entwicklung des Cash Capex in lokaler Währung aus.

EUROPA

Für die traditionellen Kommunikationsmärkte im operativen Segment Europa erwarten wir in den kommenden beiden Jahren eine insgesamt stabile Entwicklung, sowohl für das Mobilfunk- als auch für das Festnetz-Geschäft (inkl. klassischer TV-Dienste). Die weiter anhaltenden Rückgänge bei den Sprachdiensten können in beiden Teilmärkten durch Datendienste sowie im Festnetz durch klassische TV-Dienste (ohne OTT) ausgeglichen werden.

Für 2020 und 2021 rechnet Analysys Mason innerhalb des Festnetz-Geschäfts in den Breitband-Märkten mit einem jährlichen Wachstum von ca. 3 %, während die Sprachdienste um mehr als 4 % pro Jahr schrumpfen dürften. Die klassischen TV-Dienste werden in den nächsten beiden Jahren mit einem Wachstum von ca. 1 % prognostiziert. In den Mobilfunk-Märkten werden die Datendienste voraussichtlich um 5 % im Jahr 2020 und 4 % in 2021 zulegen. Wesentlicher Treiber dieses Wachstums ist v. a. die Nutzung mobiler Videodienste. Analysys Mason erwartet ein Wachstum des gesamten mobilen Datenvolumens in den Ländern des operativen Segments Europa von 34 % im Jahr 2020 und weiteren 28 % im Folgejahr. In nahezu allen Märkten unseres operativen Segments Europa sehen wir Investitionen in 5G-Netze. In einigen Ländern, wie z. B. Österreich oder Ungarn, existieren bereits erste, kommerzielle Angebote. Dies wird die Versorgung weiter Teile der Bevölkerung mit mobilem, schnellem Internet weiter verbessern. Die Bedeutung klassischer Sprachdienste hingegen nimmt auch im Mobilfunk weiter ab: Analysten prognostizieren hier einen Umsatzrückgang von ca. 5 % pro Jahr.

Laut Konjunkturprognose der Europäischen Kommission soll das reale BIP auch 2020 in all unseren Ländern zwischen 1 und 4 % pro Jahr wachsen. Diese weiterhin positiven konjunkturellen Rahmenbedingungen dürften sich auch auf die IT-Märkte auswirken. Für die Länder unseres operativen Segments Europa prognostiziert EITO für 2020 ein Wachstum von ca. 3 %.

Unser Anspruch ist es, auch für die kommenden Jahre der führende Telekommunikationsanbieter in Europa zu sein. Wir sind davon überzeugt, dass ein wesentlicher Erfolgsfaktor eine flächendeckend integrierte Festnetz- und Mobilfunk-Netzinfrastruktur sein wird. Daher positionieren wir über alle unsere Landesgesellschaften hinweg FMC-Angebote. Darüber hinaus wollen wir die Digitalisierung maßgeblich gestalten, indem wir durch unsere intelligente Netzinfrastruktur aus unterschiedlichen Technologien innovative Lösungen für die Haushalte, unsere Geschäftskunden sowie die Kommunen anbieten.

Das operative Segment Europa ist kennzeichnend für sein starkes Unternehmens-Portfolio. Alle unsere Landesgesellschaften zeichnen sich dadurch aus, dass sie integrierte Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen sind und besitzen somit zusammen mit ihrem hohen Markenerkennungswert eine bedeutende Relevanz für ihre jeweiligen Heimatmärkte. Unsere Gesellschaften, die wie z. B. in Polen und der Tschechischen Republik überwiegend noch im Mobilfunk-Geschäft tätig sind, wollen wir weiter konsequent zu integrierten Unternehmen entwickeln – entweder aus eigener Kraft durch den Aufbau von Glasfaser-Netzinfrastruktur oder durch Kooperationen mit anderen Dienstleistern. So konnten wir im Berichtsjahr unseren Kunden in Polen durch die Nutzung des Glasfasernetzes von Orange bereits umfassende konvergente Dienste zur Verfügung stellen.

Unser Ziel ist es, für unsere Kunden das beste Kundenerlebnis zu schaffen. Mit unserem erfolgreichen konvergenten Produkt-Portfolio „MagentaOne“ und „MagentaOne Business“ verfügen wir über starke Angebote, mit denen wir das Geschehen auf den europäischen Märkten erfolgreich mitgestalten können. Knapp die Hälfte aller Kunden unseres Segments verfügen bereits über einen MagentaOne Vertrag. Diesen Anteil wollen wir in den nächsten beiden Jahren sukzessive steigern. Wir glauben, dass das neu gestaltete Produkt-Portfolio mit dem „Mehr-für-Mehr“-Prinzip dazu beitragen wird, welches wir im Berichtsjahr in einigen Ländern am Markt eingeführt haben. In den kommenden beiden Jahren beabsichtigen wir, diesen Relaunch in weiteren Ländern zu realisieren. Dadurch erwarten wir einen Anstieg bei den FMC-Umsätzen von jährlich rund 25 % bis 2021. Über das Angebot von zusätzlichem Leistungsspektrum streben wir an, die Abwanderungsquote (Churn-Rate) zu verringern, um eine stabile Kundenbasis zu schaffen und damit über Stabilität die Werthaltigkeit auf den Märkten unseres Segments positiv beeinflussen zu können. Betrachtet man die Entwicklung auf den Märkten unseres operativen Segments Europa so ist die Nachfrage nach konvergenten Angeboten ungebrochen hoch. Daher gehen wir davon aus, dass die Anzahl der Haushalte mit konvergenten Produkten in den nächsten beiden Jahren um ca. 20 % ansteigen wird.

Wir sind davon überzeugt, dass ein weiterer Schritt hin zum besten Kundenerlebnis nur durch einen perfekten Kundenservice zu erreichen ist. Hierbei leistet die Digitalisierung einen wesentlichen Beitrag: Mithilfe der Service-App im Privatkundenbereich können wir die Interaktion mit unseren Kunden mehrheitlich digitalisieren, um individueller und effizienter auf die Kundenbedürfnisse einzugehen und Produkte und innovative Dienstleistungen schneller am Markt zu platzieren. In allen Landesgesellschaften haben wir diese Service-App zum Ende des Jahres 2019 erfolgreich auf dem Markt etabliert; insgesamt erreichten wir eine Penetrationsrate von über 50 %. Damit haben wir bereits in diesem Jahr den geplanten Wert von über 50 % bis 2021 erreicht. Ein weiterer Aspekt für ein verbessertes Kundenerlebnis besteht darin, dass wir die Dinge wesentlich einfacher für den Kunden gestalten wollen: In Polen haben wir u. a. die Anzahl der Tarife reduziert oder die Rechnungsdarstellung auf eine Seite beschränkt und konnten dadurch die Anzahl der Anrufe im Kundencenter bereits um ein Drittel reduzieren. Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Kunden die Vorteile, die damit einhergehen, wie z. B. der deutlich verbesserte Service oder die schnelle und flexible Handhabung, honorieren werden. So glauben wir, dass wir bei der Kundenzufriedenheit bis 2021 Platz 1 oder 2 unter den Telekommunikationsunternehmen in den jeweiligen Landesgesellschaften erzielen werden, basierend auf dem empirisch erhobenen TRI*M-Index (Kundenbefragung).

Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg von FMC ist das TV-Geschäft. Wir legen besonderen Wert auf das nahtlose Erlebnis von TV- und Entertainment-Angeboten, insbesondere auf qualitativ hochwertige und exklusive eigene Inhalte. Auch zukünftig werden wir über den (co-)exklusiven Erwerb von Rechten für Sportübertragungen wie z. B. der Champions League oder Lizenzen von TV-Spielfilmen/-Serien verhandeln. Darüber hinaus fokussieren wir uns auf das Angebot von qualitativ hochwertigen Inhalten auf lokaler Ebene. Zusätzlich kooperieren wir mit sog. „OTT-Playern“ wie Netflix oder Amazon Prime Video und erweitern sukzessive unser Angebot von OTT-Diensten über alle Bildschirme – insbesondere auf unseren Android-TV-basierenden Endgeräten. Insgesamt rechnen wir damit, dass wir unsere Umsätze im TV-Geschäft in den kommenden beiden Jahren weiter steigern können.

Der Breitband-Ausbau wird auch in den kommenden Jahren ein klarer Schwerpunkt bleiben. Mit unserer hochmodernen Netzinfrastruktur begleiten wir die Digitalisierung und setzen auf die Technologie-Führerschaft: So planen wir, uns an weiteren Spektrumauktionen zu beteiligen – insbesondere für 5G. Dessen Einführung hat begonnen: Unsere Landesgesellschaft in Österreich startete 2019 mit der Vermarktung von 5G. Weitere Länder unseres operativen Segments Europa werden sukzessive entsprechend der lokalen Marktbedürfnisse und in Abhängigkeit von den Spektrumauktionen in den nächsten Jahren folgen. Dazu laufen in fast allen Ländern erste Pilotprojekte. Weiterhin investieren wir im Mobilfunk in den Ausbau der LTE-Reichweite und die Implementierung weiterer LTE-Frequenz-Layer zur Steigerung der Netzkapazität. 2019 haben wir in den Ländern unseres operativen Segments Europa im Durchschnitt bereits 98 % der Bevölkerung mit LTE versorgt und sind damit auf Kurs: Schließlich wollen wir bis 2021 in unserem europäischen Footprint eine Netzabdeckung von 99 % erreichen. Mit unserer integrierten Netzstrategie wollen wir den Glasfaser-Ausbau weiter vorantreiben. In Ungarn, Rumänien, der Slowakei, Kroatien, Nordmazedonien und Montenegro investieren wir bereits seit mehreren Jahren in den FTTH-Ausbau und wollen dies auch weiterhin tun. Ziel ist es, bis 2021 jährlich rund 750.000 neue Haushalte mit Glasfaser auszustatten. Insgesamt wollen wir in den großen Landesgesellschaften Ungarn, Griechenland, Kroatien und der Slowakei bis 2021 30 % aller Haushalte mit Glasfaser ausbauen.

In den kommenden beiden Jahren bringen wir die Möglichkeiten der Digitalisierung zu unseren Geschäftskunden, z. B. über neue B2B-Kontaktmöglichkeiten in unseren Telekom Shops und auf unseren Webseiten. Außerdem werden wir die Städte und Kommunen in Europa auf ihrem Weg zu smarten Lösungen, wie z. B. beim Verkehrs- oder Abfallmanagement, unterstützen. Kleine wie große Geschäftskunden werden unsere besten 4G-, 5G- und Glasfasernetze in ihrem Geschäftsalltag erleben. Dadurch erwarten wir u. a. ein konstantes Wachstum unserer Umsätze und Margen im Mobilfunk- und Festnetz-Bereich. Wir arbeiten an standardisierten Software- und IoT-Lösungen für noch sicherere und schnellere Netzwerke, um damit die Cloud-Marktführerschaft in Europa zu erreichen. Dafür haben wir im Berichtsjahr u. a. eine Partnerschaft mit Microsoft geschlossen, die uns erlaubt, überproportional am Marktwachstum zu partizipieren.

In unserem operativen Segment Europa rechnen wir damit, in den nächsten beiden Jahren mehr Kunden zu gewinnen, hauptsächlich dank der guten Entwicklung unserer Konvergenzmarke „MagentaOne“. Folglich gehen wir davon aus, dass 2020 und 2021 die Anzahl der TV- und Breitband-Kunden steigen wird. Die Anzahl der Mobilfunk-Kunden soll auf vergleichbarer Basis 2020 gegenüber 2019 stabil bleiben. Für das Jahr 2021 gehen wir von einem leichten Anstieg der Mobilfunk-Kunden aus. Bei den Festnetz-Anschlüssen prognostizieren wir für 2020 und 2021 eine stabile Entwicklung.

Für unser operatives Segment Europa erwarten wir für 2020 – auf vergleichbarer Basis, d. h. bei konstanten Wechselkursen und Marktbedingungen sowie konstanten Organisationsstrukturen – einen leichten Anstieg der Umsätze. 2021 soll der Umsatz dann erneut leicht wachsen.

Die hohe Wettbewerbsintensität auf den Märkten unseres operativen Segments bringt möglicherweise Margenverluste mit sich. Um dafür gewappnet zu sein, wollen wir unsere Produktivität erhöhen und die Vorteile der Digitalisierung nutzen – u. a. bei der Automatisierung von Prozessen – mit dem Ziel, Kostensenkungspotenziale zu realisieren. Wir gehen davon aus, dass das bereinigte EBITDA AL 2020 erneut über dem Vorjahresniveau liegen und rund 4,1 Mrd. € betragen wird. 2021 dürfte es weiter leicht ansteigen.

Um unsere Technologie-Führerschaft auszubauen, investieren wir weiter in unsere integrierten Netze und wollen unsere Investitionen in den nächsten Jahren auf hohem Niveau halten. Der Cash Capex wird 2020 gegenüber dem Vorjahr stabil bleiben. Im Jahr 2021 gehen wir von einem leichten Rückgang aus.

SYSTEMGESCHÄFT

Insgesamt wird das Wachstum im ICT-Markt in den kommenden Jahren weiter auf hohem Niveau bleiben. Dabei wird der Markt durch andauernden Kostendruck und scharfen Wettbewerb geprägt sein. Gleichzeitig erwarten wir, dass im Zuge der Digitalisierung auch die Nachfrage nach Lösungen aus den Bereichen Cloud Services, Big Data, intelligente Netzdienstleistungen wie Industrie 4.0, Internet der Dinge, M2M sowie Mobilisierung von Geschäftsprozessen, aber auch ICT-Sicherheit (Cyber Security) wachsen wird.

Nach unserer Einschätzung werden sich die ICT-Märkte in den beiden wesentlichen Marktsegmenten unterschiedlich entwickeln:

- **Telekommunikation (TK):** Der hart umkämpfte Festnetz-Markt für große Geschäftskunden bleibt herausfordernd. Innovativer Wandel, ein intensiver Wettbewerb, stetiger Preisverfall sowie Eingriffe der staatlichen Regulierungsbehörden werden das Marktwachstum voraussichtlich abschwächen, auch wenn das Geschäft mit mobilen Datendiensten oder dem Internet der Dinge in den nächsten Jahren weiter wachsen wird. Herausragende Trends im TK-Umfeld sind 5G, Wi-Fi 6 und Software-definierte Netzwerke. Die höhere Intelligenz der Netzwerke und die steigenden mobilen Kapazitäten bieten Unternehmen neuartige Optionen für ihr Geschäft, die sich z. B. in Campus-Netzwerken widerspiegeln werden. TK-Leistungen bleiben ein essenzielles Fundament für die weitere Digitalisierung.
- **IT-Dienstleistungen:** Das deutliche Wachstum des Markts für IT-Dienstleistungen im Berichtsjahr dürfte sich auch 2020 und 2021 fortsetzen. Zugleich ist dieser Markt einem starken Wandel unterworfen, u. a. infolge fortschreitender Standardisierung und Automatisierung, der Nachfrage nach intelligenten Dienstleistungen sowie Veränderungen im Outsourcing-Geschäft durch Cloud Services. Hinzu kommen neue Herausforderungen durch die Digitalisierung, die immer wichtiger werdende Cyber Security, Big Data und die wachsende Mobilität. Das traditionelle IT-Geschäft dürfte aufgrund des Preiswettbewerbs zurückgehen, während Cloud Services, Mobilität und Cyber Security zweistellige Wachstumsraten erreichen können. Angesichts dessen planen wir, weiterhin verstärkt in Wachstumsmärkte zu investieren – insbesondere in Digitalisierung (z. B. EDGE und Blockchain), Multi & Hybrid Cloud Services, Cyber Security und intelligente Netzlösungen.

Bestandteil unserer Konzernstrategie ist der Anspruch, führender Partner bei Geschäftskunden-Produktivität zu sein. Mit Angeboten aus den Geschäftsfeldern Konnektivität, Digitales Geschäft, Cloud & Infrastruktur und Sicherheit sowie strategischen Partnerschaften begleiten wir unsere Kunden in digitale Geschäftsmodelle. Unsere horizontalen Plattformen und vertikalen Lösungen ermöglichen den kontinuierlichen Betrieb der klassischen Systeme sowie die Transformation in digitale Geschäftsanwendungen und deren Betrieb nach spezifischen Anforderungen. Partnerprodukte und -dienstleistungen sind integraler Bestandteil unseres Angebots, mit dem wir unseren Kunden herstellerunabhängige „Managed Services“ anbieten.

Im Rahmen der Anfang 2018 eingeleiteten Transformation unseres Systemgeschäfts, haben wir unsere Organisation und Abläufe neu ausgerichtet, eine neue Strategie für unser Portfolio entwickelt und drei Angebotscluster geschaffen:

- **Cluster „TC Services“:** Festnetz-Dienste und Mobile Services bilden eine wichtige Säule unseres Geschäftskundensegments. Wir investieren in neue Technologien und treiben die technologische Umstellung weiter voran, um unseren Kunden entsprechende Mehrwerte und globale Verfügbarkeit zu gewährleisten.
- **Cluster „Classic IT“:** Dedizierte SI-Lösungen, Managed Infrastructure Services und Private Cloud-Angebote sichern die bestehende Infrastruktur unserer Kunden und sind der Ausgangspunkt für die Transformation in neue Geschäftsfelder. Effizienzmaßnahmen helfen uns, unsere Marge in diesen Geschäftsfeldern bei weiterhin starkem Preisdruck zu stabilisieren.
- **Cluster „Growth“:** Public Cloud Managed Services, Internet der Dinge (IoT), Digital Solutions, Security, SAP, Classified ICT, Health und Road Charging – unsere Investitionen in diese Wachstumfelder bieten unseren Kunden beste Lösungen auf zukunftssicheren Plattformen. Der Fokus auf skalierbare Geschäftsmodelle und globale Partnerschaften mit spezialisierten Herstellern ermöglicht attraktive Margen und die Fortsetzung unserer Investitionen in diese Bereiche.

Nach einem erneuten Anstieg beim Auftragseingang 2019 forcieren wir weiterhin den Ausbau des Wachstumsgeschäfts bei gleichzeitiger Stabilisierung des klassischen IT-Geschäfts mit dem Ziel, bis 2022 eine bedeutende Verschiebung im Umsatzmix in Richtung unserer Wachstumsthemen zu erreichen.

Wir gehören zur Spitzengruppe der Anbieter auf dem europäischen IT-Markt. Dabei ist unsere sehr hohe Kundenzufriedenheit zentraler Baustein, um uns dauerhaft auf dem europäischen Markt zu etablieren und auch im Bereich Digitalisierung eine führende Rolle einzunehmen.

Insgesamt prognostizieren wir für das operative Segment Systemgeschäft 2020 einen stabilen Verlauf im Auftragseingang sowie einen stabilen Verlauf beim Umsatz. Das bereinigte EBITDA AL dürfte weiter ansteigen und bei etwa 0,6 Mrd. € liegen. Wegen anhaltender Investitionen in den Wachstumsbereichen erwarten wir beim Cash Capex einen stabilen Verlauf. Für 2021 rechnen wir gegenüber dem Vorjahr mit einem leichten Anstieg beim Auftragseingang und beim Umsatz, einem starken Anstieg des bereinigten EBITDA AL und einem stabilen Cash Capex.

Änderungen in der Organisationsstruktur im Jahr 2020. Das Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden soll im Laufe des Jahres 2020 neu aufgestellt werden. Die Veränderungen sehen vor, im operativen Segment Deutschland eine neue Einheit für Geschäftskunden zu etablieren und die bisher im operativen Segment Systemgeschäft erfassten „TC Services“ und „Classified ICT“, mit Ausnahme einiger Aktivitäten im Bereich des Classified IT-Projektgeschäfts, zu integrieren. Auswirkungen hieraus sind nicht in den Erwartungen für 2020 und 2021 enthalten.

GROUP DEVELOPMENT

Die Entwicklung unseres operativen Segments Group Development wird v. a. durch unsere Gesellschaften T-Mobile Netherlands und Deutsche Funkturm (DFMG) geprägt.

Der hohe Preis- und Wettbewerbsdruck im niederländischen Mobilfunk-Markt dürfte sich in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Ein wesentlicher Trend, der hierzu beiträgt, ist die zunehmende Bündelung von Festnetz- und Mobilfunk-Produkten in konvergente Angebote (FMC). Darüber hinaus werden das ausgeprägte Discount-Segment aus Zweitmarken von Mobilfunk-Anbietern sowie MVNOs den Wettbewerb weiter beleben. GD Towers setzt sich aus den beiden Beteiligungen DFMG und T-Mobile Infra B.V. zusammen. DFMG ist mit rund 31.200 Standorten der größte Anbieter von passiver Funkinfrastruktur für den Mobil- und Rundfunk in Deutschland. In den kommenden Jahren ist mit einer stetig steigenden Nachfrage nach Mobilfunk-Standorten zu rechnen. Gründe dafür sind zum einen, dass die Netzanbieter Abdeckungslücken schließen wollen, zum anderen werden die Mobilfunknetze weiter verdichtet, um die wachsende Nachfrage nach Mobilfunk-Datendiensten zu decken. T-Mobile Infra B.V. agiert mit rund 3.200 Standorten als einer von drei Anbietern von passiver Funkinfrastruktur in den Niederlanden.

Für 2020 erwarten wir für unser operatives Segment Group Development einen Anstieg des Umsatzes. Im Jahr 2021 dürfte der Umsatz weiter zulegen. Das bereinigte EBITDA AL wird 2020 voraussichtlich ansteigen und bei rund 1,1 Mrd. € liegen; auch für 2021 gehen wir von einem Anstieg des bereinigten EBITDA AL aus.

Der Erwerb von Tele2 Netherlands durch T-Mobile Netherlands am 2. Januar 2019 unterstützt unsere langfristig ausgerichtete Strategie und stärkt uns als nachhaltigen Anbieter von FMC-Produkten auf dem niederländischen Markt. Nach wie vor begegnen wir der schwierigen Wettbewerbssituation in den Niederlanden mit unserer Strategie, die nach der Stabilisierung des EBITDA in den letzten Jahren auch im Jahr 2020 greifen soll. Hauptbestandteile dieser Strategie sind die erfolgreiche Integration der Tele2 Netherlands, die Repositionierung der Kernmarke „T-Mobile“, der Ausbau des Angebotspektrums für konvergente Produkte sowie ein effizientes Kostenmanagement.

In unserem operativen Segment Group Development rechnen wir für 2020 mit stark wachsenden Investitionen und 2021 mit einem weiteren Anstieg. Zurückzuführen ist dies zum einen auf die weiterhin hohen Netzinvestitionen, um die Strategie der T-Mobile Netherlands abzusichern, zum anderen auf den weiteren Ausbau von Mobilfunk-Standorten der DFMG in Deutschland.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

In den Group Headquarters & Group Services werden wir auch in den kommenden beiden Jahren unsere fortwirkenden Effizienzmaßnahmen im Fokus behalten, indem wir unsere Strukturen, v. a. bei den Group Services, weiter optimieren und uns auch künftig darauf konzentrieren, unsere Kostensenkungsmaßnahmen umzusetzen. Schwerpunktmäßig erfolgt dies durch die optimierte Reallokation personeller Ressourcen, Bündelung standardisierter Prozesse und Tätigkeiten sowie die Aufwertung unseres Immobilien-Portfolios durch innovative Flächen- und Arbeitsplatzkonzepte. Von den Kostensenkungen profitieren auch die operativen Segmente, da wir in die Lage versetzt werden, unsere Leistungen kostengünstiger bereitzustellen.

Unser Vorstandsbereich „Technologie und Innovation“ wird auch in den kommenden Jahren, neben der IT-Standardisierung und dem weiteren Aufbau zentraler Produktionsplattformen, die Entwicklung innovativer Technologien, Produkte und Services vorantreiben. Große Investitionsfelder im Zeitraum von 2020 bis 2021 sind die Technologie-Entwicklung und die Umsetzung unserer IT-Strategie sowie der Aufbau zentraler Produktionsplattformen im Rahmen des Pan-IP-Programms. Hieraus erwarten wir eine Senkung der Gesamtkosten und Investitionen, getrieben durch die IT-Betriebskosten, sowie durch die fortschreitende Standardisierung der IT-Infrastruktur und -Plattformen.

Diese Einsparungen unterstützen nachhaltig die Finanzierung der Innovationsbestrebungen für den Gesamtkonzern. Wir fokussieren Innovationsthemen wie die Entwicklung des neuen Mobilfunk-Standards 5G, die Weiterentwicklung einer eigenen intelligenten Sprachsteuerung für Produkte und Services der Deutschen Telekom sowie die Einführung eines einheitlichen Betriebssystems für vom Konzern vertriebene Router. Die Innovationen im Technologie-Umfeld dienen der dauerhaften Sicherung der Netzwerk- und Technologie-Führerschaft unserer operativen Segmente Deutschland und Europa sowie der Weiterentwicklung sog. „Campus-Netzwerke“ zur besseren integrierten Automation von Produktionsabläufen für unsere internationalen Industriekunden. Insgesamt steht die Verbesserung der Kundenerfahrung bei all unseren Investitionsprojekten im Mittelpunkt.

RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT

EINSCHÄTZUNG DES VORSTANDS ZUR GESAMTRISIKO- UND CHANCENSITUATION

Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikokategorien bzw. Einzelrisiken. Die Gesamtrisikosituation hat sich 2019 gegenüber dem Vorjahr nicht grundlegend verändert. Unsere wesentlichen Herausforderungen sind insbesondere die regulatorischen Rahmenbedingungen, der intensive Wettbewerb und der damit einhergehende Preisdruck im Telekommunikationsgeschäft sowie der Veränderungsdruck aus neuen Technologien bzw. strategischer Transformation. Aus heutiger Sicht sieht der Vorstand der Deutschen Telekom AG den Bestand des Konzerns nicht gefährdet. Für die Deutsche Telekom AG und die wesentlichen Konzernunternehmen bestehen weder zum Abschluss-Stichtag noch zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses bestandsgefährdende Risiken.

Wir sind davon überzeugt, dass wir auch in Zukunft Herausforderungen meistern und Chancen nutzen können, ohne dabei unvermeidbar hohe Risiken eingehen zu müssen. Insgesamt streben wir ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken an. Unser Ziel dabei ist es, durch die Analyse und das Ergreifen neuer Marktchancen den Mehrwert für unsere Interessengruppen zu steigern.

RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENT-SYSTEM

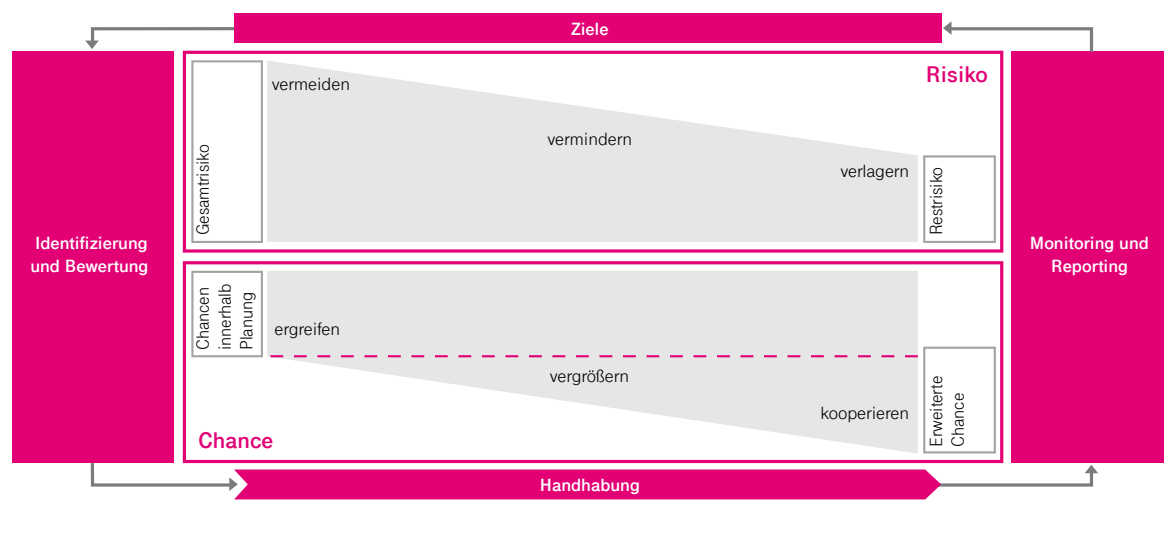
Als einer der weltweit führenden Anbieter von Telekommunikation und Informationstechnologie sind wir zahlreichen Unsicherheiten und Veränderungen ausgesetzt. Um in diesem anhaltend volatilen Umfeld erfolgreich zu agieren, müssen wir mögliche Entwicklungen frühzeitig antizipieren sowie daraus resultierende Risiken systematisch erfassen, bewerten und steuern. Ebenso wichtig ist es für uns, Chancen zu erkennen und zu nutzen. Ein funktionsfähiges Risiko- und Chancen-Management-System ist für uns daher zentrales Element einer wertorientierten Unternehmensführung.

Ein solches Risiko- und Chancen-Management-System ist dabei nicht nur aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendig, sondern auch aufgrund von Vorschriften und gesetzlichen Regelungen, insbesondere des § 91 Abs. 2 Aktiengesetz (AktG). Gemäß § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG überwacht der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risiko-Management-Systems.

Unser konzernweites Risiko- und Chancen-Management-System erfasst strategische, operative, finanzielle und Reputationsrisiken sowie die entsprechenden Chancen unserer vollkonsolidierten Unternehmen. Ziel ist es, diese Risiken und Chancen frühzeitig zu erkennen, zu überwachen und gemäß dem angestrebten Risikoprofil zu steuern. Hierzu verwenden wir interne und externe Informationsquellen.

Wir orientieren uns an dem nachfolgend dargestellten Regelprozess. Nach der Identifikation von Risiken und Chancen erfolgen die weitergehende Analyse bzw. Bewertung, wobei die Auswirkungen von Risiken und Chancen nicht miteinander verrechnet werden. Im Anschluss wird über die konkrete Handhabung entschieden, etwa um Risiken zu vermindern oder Chancen zu ergreifen. Der jeweilige Risikoeigner implementiert, überwacht und bewertet die damit verbundenen Maßnahmen. Die Schritte werden bei Bedarf wiederholt durchlaufen und den aktuellen Entwicklungen und Entscheidungen angepasst.

Das Risiko- und Chancen-Management-System



Unser Risiko- und Chancen-Management-System orientiert sich an dem weltweit gültigen Risiko-Management-Standard der Internationalen Organisation für Normung (ISO). Die Norm ISO 31 000 „Risk management – Principles and guidelines“ gilt als Leitfaden für ein international anerkanntes Risiko-Management-System.

Unsere interne Revision prüft in regelmäßigen Abständen die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit unseres Risiko-Management-Systems. Der Abschlussprüfer prüft im Rahmen des gesetzlichen Prüfungsauftrags für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gemäß § 317 Abs. 4 HGB, ob das Risikofrüherkennungssystem geeignet ist, unternehmensgefährdende Risiken und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Unser System entspricht den gesetzlichen Anforderungen an ein Risikofrüherkennungssystem.

Darüber hinaus gibt unser Konzern-Controlling eine Reihe von konzernweiten Leitfäden bzw. Verfahren vor: für die Planung/Budgetierung, die betriebswirtschaftliche Steuerung sowie das Reporting von Investitionen und Projekten. Diese Leitfäden bzw. Verfahren gewährleisten sowohl die erforderliche Transparenz im Investitionsprozess als auch die Durchgängigkeit von Investitionsplanungen und -entscheidungen in unserem Konzern und in unseren operativen Segmenten. Außerdem unterstützen sie die Entscheidungsfindung des Vorstands. Im Rahmen dieses Prozesses werden auch strategische Risiken und Chancen systematisch identifiziert.

ORGANISATION DES RISIKO- UND CHANCEN-MANAGEMENTS

Unser Bereich Group Risk Governance gibt Methoden für das konzernweit eingesetzte Risiko- und Chancen-Management-System und das dazugehörige Berichtswesen, v. a. dem Konzern-Risikobericht, vor. Alle unsere operativen Segmente sowie das Segment Group Headquarters & Group Services sind über ihr jeweiliges Risiko- und Chancen-Management an das zentrale Risiko- und Chancen-Management des Konzerns angebunden. Der Konzern-Risikobericht, welcher im Wesentlichen die Inhalte unserer Segmente aggregiert, wird vierteljährlich vom Vorstand beschlossen und dem Prüfungsausschuss vorgelegt. In den Segmenten sind die jeweiligen Verantwortlichen dafür zuständig, die Risiken zu identifizieren, zu bewerten und fortlaufend zu monitoren. Mögliche Chancen werden durch das Management im jährlichen Planungsprozess berücksichtigt und im operativen Geschäftsverlauf kontinuierlich weiterentwickelt.

RISIKOIDENTIFIKATION UND -REPORTING

Jedes operative Segment erstellt nach den Vorgaben des zentralen Risiko-Managements und gemäß seinen spezifischen Wesentlichkeitsgrenzen pro Quartal einen Risikobericht. Darin werden Risiken unter Berücksichtigung ihrer Ausmaße im Hinblick auf ihre Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage sowie ihre Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet, Handlungsbedarfe identifiziert und Maßnahmen aufgezeigt bzw. initiiert. Dabei fließen auch qualitative Faktoren mit ein, die für unsere strategische Positionierung und Reputation bedeutend werden könnten und die das Gesamtrisiko mitbestimmen. Für die Beurteilung der Risiken haben wir einen Zeitraum von zwei Jahren zugrunde gelegt. Dieser Zeitraum entspricht auch unserem Prognosezeitraum. Bestehen über den Prognosezeitraum hinaus wesentliche Risiken werden diese fortlaufend beobachtet.

Der Konzern-Risikobericht, in dem die wesentlichen Risiken dargestellt sind, wird auf Basis dieser Informationen für den Vorstand erstellt. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat. Auch der Prüfungsausschuss befasst sich in seinen Sitzungen mit diesem Bericht. Treten – neben dem turnusmäßigen Reporting der wesentlichen Risiken – unerwartete Risiken auf, so werden diese unmittelbar gemeldet.

CHANCENIDENTIFIKATION UND -BEWERTUNG INNERHALB DES JÄHRLICHEN PLANUNGSPROZESSES

Das systematische Management von Risiken ist die eine Seite, die langfristige Sicherung des Unternehmenserfolgs durch ein ganzheitliches Chancen-Management die andere. Für unseren jährlichen Planungsprozess ist es deshalb essentiell, Chancen zu identifizieren sowie diese strategisch und finanziell zu bewerten – und sie dadurch zum Bestandteil unserer Prognoseaussagen für die finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren zu machen.

Das kurzfristige Ergebnis-Monitoring und der mittelfristige Planungsprozess helfen unseren operativen Segmenten und unserer Konzernzentrale dabei, das ganze Jahr über die Chancen in unserem Geschäft zu erkennen und zu nutzen. Während das kurzfristige Ergebnis-Monitoring auf Chancen abzielt, die v. a. das laufende Geschäftsjahr betreffen, stehen im mittelfristigen Planungsprozess Chancen im Fokus, die für unseren Konzern strategisch wichtig sind. Dabei unterscheiden wir zwei Arten von Chancen:

- Externe Chancen, die Ursachen haben, die wir nicht beeinflussen können, z. B. die Rücknahme einer Zusatzsteuer in Europa.
- Interne Chancen, die in unserem Unternehmen entstehen, z. B. durch organisatorische Fokussierung auf Innovations- bzw. Wachstumfelder und -produkte oder durch Partnerschaften und Kooperationen, von denen wir Synergien erwarten.

Unseren Planungsprozess gestalten wir laufend effizienter, um mehr Freiräume zu schaffen. So versetzen wir unsere Organisation in die Lage, Chancen zu erkennen, zu nutzen und neues Geschäft zu generieren. Die Vorplanungen unserer operativen Segmente münden in eine konzentrierte Planungsphase. In dieser Phase diskutieren Vorstände, Business Leader, leitende Angestellte und Experten aus allen Geschäftsbereichen intensiv über die strategische und finanzielle Ausrichtung des Konzerns und seiner operativen Segmente. Schließlich fügen sie all dies zu einem Gesamtbild zusammen. Wichtig ist bei diesem Prozess, Chancen aus Innovation zu identifizieren und diese strategisch sowie finanziell zu bewerten. Als Ergebnisse dieser „Denkrunden“ werden Chancen angenommen und in die Organisation überführt oder verworfen und zur Überarbeitung in die jeweiligen Arbeitsgruppen zurückgegeben.

RISIKOBEWERTUNG UND RISIKOBEGRENZUNG

BEWERTUNGSMETHODIK

Für die Bewertung der Risiken werden die Ausprägungen „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“ herangezogen. Dabei gelten folgende Beurteilungsmaßstäbe:

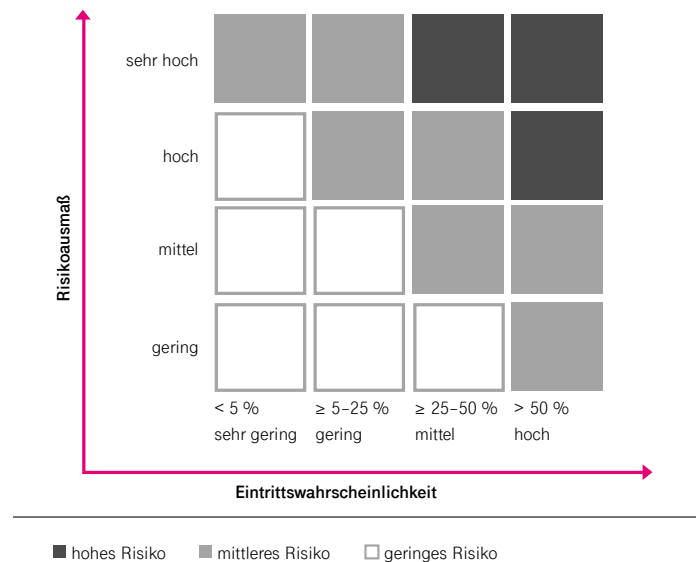
Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
< 5 %	sehr gering
≥ 5 bis 25 %	gering
> 25 bis 50 %	mittel
> 50 %	hoch

Risikoausmaß	Beschreibung
gering	Begrenzte negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, < 100 Mio. € EBITDA AL-Einzelrisiko
mittel	Einige negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 100 Mio. € EBITDA AL-Einzelrisiko
hoch	Beträchtliche Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 250 Mio. € EBITDA AL-Einzelrisiko, betrifft ggf. mehr als eine Konzerneinheit
sehr hoch	Schädigende negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 500 Mio. € EBITDA AL-Einzelrisiko, betrifft ggf. mehr als eine Konzerneinheit

Durch die Einschätzung nach den o.g. Ausprägungen kategorisieren wir die Risiken gemäß der folgenden Grafik in geringe, mittlere und hohe Risiken. Ab dem Geschäftsjahr 2019 werden Risiken und Chancen im Hinblick auf die Beurteilung des Risikoausmaßes nicht mehr mittels des Leistungsindikators EBITDA, sondern mittels des EBITDA AL bewertet.

| Weitere Informationen zu den neuen Leistungsindikatoren finden Sie im Kapitel „Konzernsteuerung“.

Risikobedeutung



Wir berichten grundsätzlich die als „hoch“ und „mittel“ klassifizierten Risiken. Ausnahmen sind möglich – etwa bei Risiken aus den Vorjahren, die wir aufgrund der Berichtsstetigkeit aufführen, auch wenn sie im Betrachtungszeitraum als „gering“ eingestuft werden.

Zu beachten ist dabei: Risiken mit einem derzeit niedrig eingeschätzten Ausmaß können sich in Zukunft stärker auswirken als Risiken mit einem aktuell höher eingeschätzten Ausmaß. Grund dafür können Unsicherheitsfaktoren sein, die wir heute nicht einschätzen können und die außerhalb unseres Einflusses liegen. Solche Unsicherheitsfaktoren können zudem zur Folge haben, dass Risiken, die uns gegenwärtig noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die wir aktuell als unwesentlich erachten, unsere Geschäftsaktivitäten zukünftig beeinflussen.

MAßNAHMEN ZUR RISIKOBEGRENZUNG

Konzernversicherungsmanagement. Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, deckt ein konzernübergreifendes Versicherungsprogramm versicherbare Risiken ab. Dabei fungiert die DeTeAssekuranz – ein Tochterunternehmen der Deutschen Telekom AG – als Versicherungsmakler für das Konzernversicherungsmanagement: Die Gesellschaft entwickelt und implementiert Lösungen für die betrieblichen Risiken unseres Konzerns mittels Versicherungs- und versicherungsähnlichen Instrumenten und platziert diese in den nationalen und internationalen Versicherungsmärkten.

Der Abschluss von Versicherungen ist für unseren Risikotransfer nach außen wesentlich. Voraussetzung für die Deckung von Risiken in unseren Konzernversicherungsprogrammen ist, dass ein Risikotransfer aus Bilanzschutzgründen des Konzerns erforderlich ist: Dazu muss das mögliche Risikoausmaß entweder eine „konzernrelevante“ Größe erreicht haben oder eine Risikobündelung und -steuerung auf Konzernebene notwendig sein, um das Konzerninteresse zu wahren (opportune Gründe/Kostenoptimierung/Risikoreduzierung).

Business Continuity Management (BCM). Als Teil des operativen Sicherheits- und Risiko-Managements hilft das BCM dabei, Geschäftsprozesse vor den Auswirkungen schädigender Ereignisse und Unterbrechungen zu schützen. Durch stetige Analyse, Bewertung und Handhabung relevanter Risiken für Menschen, Technik, Infrastruktur sowie Liefer- und Leistungsbeziehungen und Informationen stellt das BCM die Kontinuität der Geschäftsprozesse sicher. Ziel ist es, potenzielle Bedrohungen frühzeitig zu erkennen sowie die Auswirkungen und Dauer einer Unterbrechung der kritischen Geschäftsprozesse auf ein akzeptables Mindestmaß zu reduzieren. Dabei gewährleistet die Fähigkeit zu einer wirksamen Antwort auf Bedrohungen eine entsprechende Widerstandsfähigkeit der Organisation.

Hierzu identifiziert das BCM kritische und schutzwürdige Geschäftsprozesse einschließlich unterstützender Prozesse, Prozessschritte und Vermögenswerte (Menschen, Technik, Infrastruktur und Informationen sowie Liefer- und Leistungsbeziehungen). Zudem definiert es entsprechende Schutzmaßnahmen. Insbesondere untersucht das Sicherheits-Management in Abstimmung mit den jeweiligen Fachabteilungen und Prozessverantwortlichen die möglichen Folgen äußerer und innerer Bedrohungen mit einem ursächlichen Sicherheitsbezug, wie z. B. Naturkatastrophen, Vandalismus oder Sabotage. Sind Schadensausmaße und Schadenseintrittswahrscheinlichkeit bewertet, können vorbeugende Maßnahmen implementiert und Notfallpläne entwickelt werden.

Die Verantwortlichen leiten weitere Maßnahmen zur Risikobegrenzung ein und setzen diese um. Je nach Risikoart steht dazu eine Vielzahl von Maßnahmen zur Verfügung. Im Folgenden beschreiben wir exemplarisch einige dieser Maßnahmen:

- Marktrisiken begegnen wir mit einem umfassenden Vertriebs-Controlling und einem intensiven Kunden-Management.
- Zins- und Währungsrisiken steuern wir mithilfe unseres systematischen Risiko-Managements und sichern sie durch den Einsatz derivativer und originärer Finanzinstrumente ab.
- Operativen Risiken wirken wir mit einer ganzen Reihe von Maßnahmen entgegen: So verbessern wir unsere Netze durch stetige betriebliche und infrastrukturelle Maßnahmen, entwickeln fortlaufend unser Qualitäts-Management, die dazugehörigen Kontrollen und die Qualitätssicherung weiter und führen für unsere Mitarbeiter systematische Schulungs-, Weiterbildungs- und Qualifikationsprogramme durch.
- Risiken aus dem politischen und regulatorischen Umfeld begegnen wir durch einen intensiven und konstruktiven Dialog mit Behörden und Politik.
- Risiken aus Marke, Kommunikation und Reputation begegnen wir durch fortlaufende Markt- und Kommunikationsanalysen.
- Risiken in Verbindung mit Rechtsverfahren minimieren wir durch eine angemessene Verfahrensbetreuung und entsprechende Vertragsgestaltungen im Vorfeld.
- Der Bereich Konzernsteuern identifiziert frühzeitig eventuelle steuerliche Risiken und erfasst, bewertet und überwacht diese systematisch. Gegebenenfalls veranlasst er Maßnahmen zur Minimierung steuerlicher Risiken und stimmt sie mit den betroffenen Konzerngesellschaften ab. Ferner erstellt und kommuniziert der Bereich Richtlinien, um steuerliche Risiken zu vermeiden.

RISIKEN UND CHANCEN

Im Folgenden stellen wir alle wesentlichen Konzern-Risiken und -Chancen dar, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und/oder die Reputation der Deutschen Telekom sowie über die Ergebnisse der Tochtergesellschaften die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom AG beeinflussen könnten. Dabei beschreiben wir die Risiken überwiegend vor den ergriffenen Maßnahmen zur Risikobegrenzung (Bruttobetachtung). Sind Nettorisiken identifiziert, sind diese als solche gekennzeichnet. Lassen sich Risiken und Chancen eindeutig einem operativen Segment zuordnen, ist dies nachfolgend entsprechend dargestellt.

Um die Auswirkungen der Risiken besser und verständlicher zu erläutern, haben wir die einzelbewerteten Risiken den folgenden Kategorien zugeordnet:

Unternehmensrisiken

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Risiko- ausmaß	Risiko- bedeutung	Veränderung gegenüber Vorjahr
BRANCHE, WETTBEWERB UND STRATEGIE				
Konjunkturelle Risiken Deutschland	gering	gering	gering	unverändert
Konjunkturelle Risiken USA	gering	mittel	gering	unverändert
Konjunkturelle Risiken Europa	gering	mittel	gering	unverändert
Risiken aus Markt und Umfeld Deutschland	hoch	gering	mittel	unverändert
Risiken aus Markt und Umfeld USA	mittel	hoch	mittel	unverändert
Risiken aus Markt und Umfeld Europa	mittel	mittel	mittel	unverändert
Risiken aus Innovationen (Substitution)	mittel	mittel	mittel	unverändert
Risiken aus strategischer Transformation und Integration	mittel	sehr hoch	hoch	unverändert
REGULIERUNG				
	Siehe dazu Risiken und Chancen aus Regulierung			
OPERATIVE RISIKEN				
Mitarbeiter	mittel	gering	gering	unverändert
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb Deutschland	mittel	hoch	mittel	unverändert
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb USA	sehr gering	hoch	gering	verbessert
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb Europa	sehr gering	hoch	gering	unverändert
Risiken aus bestehender IT-Architektur USA	mittel	mittel	mittel	unverändert
Zukunftsfähigkeit der IT-Architektur USA	mittel	hoch	mittel	unverändert
Einkauf	gering	gering	gering	unverändert
Datenschutz und Datensicherheit	hoch	mittel	mittel	unverändert
MARKE, KOMMUNIKATION UND REPUTATION				
Marke und Reputation (mediale Berichterstattung)	gering	gering	gering	unverändert
Nachhaltigkeitsrisiken	gering	mittel	gering	unverändert
Gesundheit und Umwelt	gering	mittel	gering	unverändert
RECHTS- UND KARTELLVERFAHREN				
	Siehe dazu Rechtsverfahren			
FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN				
Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken	mittel	mittel	mittel	verschlechtert
Steuerrisiken	Siehe dazu Steuerrisiken			
Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken	Siehe dazu Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken			

RISIKEN UND CHANCEN AUS BRANCHE, WETTBEWERB UND STRATEGIE

Risiken und Chancen aus dem konjunkturellen Umfeld. Als international tätiges Unternehmen operieren wir in einer Vielzahl von Ländern und mit unterschiedlichen Währungen. Ein größerer konjunktureller Einbruch könnte zu einer verminderten Kaufkraft unserer Kunden führen und unseren Zugang zu den Kapitalmärkten beeinträchtigen. Wechselkursschwankungen können sich auf unser Ergebnis auswirken.

Trotz der gedämpften, aber überwiegend positiven wirtschaftlichen Entwicklung im vergangenen Jahr haben die konjunkturellen Unwägbarkeiten weltweit zugenommen. Führende Institute und Organisationen haben ihre Wachstumsprognosen nach unten korrigiert und rechnen mit einem nachlassenden Wachstum der Weltwirtschaft. Hauptrisiken für die künftige wirtschaftliche Entwicklung sind die Unsicherheit aus internationalen Handelskonflikten, ein ungeordneter Brexit und politische Unsicherheiten, v. a. in Europa.

Diesen Risiken stehen Chancen gegenüber, insbesondere aus dem unverändert robusten Wachstum in den USA und in den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa. In den USA gibt es keine Anzeichen für eine Rezession im Jahr 2020. Wir rechnen lediglich mit einer bloßen Wachstumsverlangsamung aufgrund des nachlassenden Fiskalimpulses. In Europa wird sich die wirtschaftliche Dynamik ebenfalls abschwächen. Die unverändert robuste Binnenkonjunktur in Europa dürfte die nachlassende Exportnachfrage zumindest teilweise ausgleichen. Entsprechend erwarten wir hier lediglich eine Wachstumsverlangsamung, jedoch keine Rezession. Das gilt umso mehr, als die Binnennachfrage und die Investitionstätigkeit im Euroraum von der expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) stimuliert wird.

Risiken aus Markt und Umfeld. Zu den wesentlichen Marktrisiken, denen wir ausgesetzt sind, zählen sinkende Preisniveaus bei Sprach- und Datendiensten im Festnetz und im Mobilfunk. Ursachen dafür sind neben regulierungsbedingten Preissenkungen in erster Linie der anhaltend starke Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche.

Mit anhaltendem Wettbewerbsdruck ist insbesondere im Festnetz-Bereich in Deutschland und den Ländern unseres operativen Segments Europa zu rechnen. Im Breitband-Markt bestätigt sich der Trend, dass v. a. in Deutschland die Marktanteile regionaler Netzbetreiber überproportional steigen und diese ihre Marktabdeckung durch Ausbau ihrer eigenen Infrastruktur erhöhen. Zunehmend erfolgt dies mit Glasfaser-Infrastruktur. Dadurch erhöhen sie ihre Kundenzahlen und vertiefen ihre eigene Wertschöpfung. Im Neukundengeschäft besteht weiterhin starker Preiswettbewerb mit hohen Anfangsrabatten.

Die Risikobedeutung des Risikoclusters Markt und Umfeld Deutschland bleibt seit dem Erwerb der Unitymedia von Liberty Global durch Vodafone Deutschland auf „mittel“ klassifiziert. Durch die Übernahme erreicht Vodafone einen sehr hohen Marktanteil im leitungsgebundenen TV-Markt und dominiert den Wohnungswirtschafts-Markt. Die EU-Kommission hat Vodafone Deutschland im Rahmen des Genehmigungsverfahrens Verpflichtungen auferlegt. Vodafone Deutschland hat deshalb das Kabelnetz des zusammengeschlossenen Unternehmens für Telefónica Deutschland geöffnet. Dadurch könnte der Wettbewerbsdruck bei Breitband- und TV-Diensten weiter steigen. Umsätze im Retail- und Wholesale-Bereich könnten sich rückläufig entwickeln.

Anhaltenden Preisdruck erwarten wir auch in der mobilen Sprachtelefonie und bei mobilen Datendiensten. Dies könnte sich negativ auf unsere Service-Umsätze im Mobilfunk auswirken. Hauptgründe für den Preisdruck sind u. a. datenzentrierte, preisaggressive Angebote. Anbieter ohne eigene Infrastruktur (MVNOs) vermarkten diese Angebote u. a. über das Internet. Dabei besteht weiterhin das Risiko von unvorhergesehenen preisaggressiven Maßnahmen kleinerer Wettbewerber. Technologische Neuerungen, wie die Verwendung reiner eSIMs in Smartphones, könnten den Preisdruck durch erhöhte Wechselbereitschaft der Kunden erhöhen.

Drillisch Netz hat in der 2019 stattgefundenen Frequenzauktion in Deutschland Mobilfunk-Frequenzen erworben und anschließend in einer öffentlichen Stellungnahme erklärt, in den kommenden Jahren mit dem Aufbau eines vierten Mobilfunknetzes zu beginnen. Daraus können sich Umsatzrisiken im Retail- und Wholesale-Bereich ergeben.

Ein weiteres Wettbewerbsrisiko liegt darin, dass wir sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk verstärkt Konkurrenten gegenüberstehen, die nicht zur Telekommunikationsbranche im engeren Sinne zählen, aber vermehrt in die klassischen Telekommunikationsmärkte eindringen: Dies gilt v. a. für große Unternehmen aus der Internet- und Unterhaltungselektronikbranche. Für uns besteht daraus das Risiko, Wertschöpfungsanteile und Margen dadurch zu verlieren, dass wir den direkten Kundenkontakt zunehmend an Wettbewerber verlieren.

T-Mobile US hat im Mobilfunk-Bereich zahlreiche Wettbewerber, von denen einige über größere Ressourcen verfügen und die vorrangig mit Service- und Endgeräteangeboten, günstigen Preisen, guter Netzabdeckung, -geschwindigkeit und -qualität sowie Kundenservice um Kunden werben. Die Marktsättigung in den USA wird weiter dazu führen, dass sich das Kundenwachstum im Mobilfunk-Bereich im Vergleich zu früheren Wachstumsraten nur moderat, wenn nicht gar rückläufig entwickelt. Letzteres hätte einen fortgesetzten Wettbewerb um Kunden zur Folge. T-Mobile US geht davon aus, dass der steigende Bedarf an Datendiensten seitens ihrer Kunden eine höhere Nachfrage nach Netzkapazität nach sich ziehen wird. Die Geschäftsstrategie sowie die Finanz- und Ertragslage von T-Mobile US können darüber hinaus durch die Knappheit und Kosten zusätzlichen Spektrums und die Vorschriften zur Nutzung von Spektrum belastet werden. Durch die Verschmelzung verschiedener Branchenbereiche wie Kabel, TK- und Content-Services sowie Satellitenfernsehen sieht sich T-Mobile US in einem scharfen und zunehmenden Wettbewerb mit anderen Diensteanbietern. Gemeinschaftsunternehmen, Fusionen, Akquisitionen und strategische Allianzen im Mobilfunk-Sektor haben zu immer stärkeren Wettbewerbern geführt, die um eine begrenzte Anzahl an Kunden konkurrieren, und es ist von einer Fortsetzung dieses Trends auszugehen.

Der Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint kann nur vollzogen werden, wenn bestimmte behördliche Genehmigungen, Bewilligungen, Auflagen und andere Zustimmungen erteilt und keine gerichtliche Verfügung zum Verbot des Zusammenschlusses erlassen werden sowie keine von einem Gericht oder einer anderen staatlichen Stelle angeordneten Anforderungen, die den Vollzug des Zusammenschlusses verhindern könnten, ergehen. Obwohl wir davon überzeugt sind, dass der Zusammenschluss zu Synergien und weiteren Vorteilen führen wird, können wir nicht ausschließen, dass diese nicht in dem erwarteten Umfang oder im geplanten Zeitraum realisiert werden können.

Unser operatives Segment Systemgeschäft steht ebenfalls vor Herausforderungen. So belasten ein beständig starker Wettbewerb sowie der anhaltende Kostendruck das klassische ICT-Geschäft. Darüber hinaus führt der technische Wandel hin zu Cloud-Lösungen und Digitalisierung im IT-Geschäft zum Markteintritt neuer, kapitalstarker Wettbewerber. Im Telekommunikationsgeschäft ermöglicht die Einführung der IP-Technologie Preisreduzierungen, was ein Risiko von Umsatzrückgängen und Margenverfall bei T-Systems mit sich bringt. Zukunftsthemen wie 5G und Software Defined Networks sind Initiator für neues Projektgeschäft.

Chancen aus dem Markt und Umfeld. Der Telekommunikations- und IT-Markt ist ein sehr dynamischer, hart umkämpfter Markt. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflussen unser Handeln und wirken sich auf unsere Unternehmenskennzahlen aus. Grundsätzlich gehen wir von den Entwicklungen aus, wie wir sie im Kapitel „Prognose“ beschrieben haben.

Risiken aus Innovationen (Substitution). Die Innovationszyklen werden immer kürzer. Dies stellt den Telekommunikationssektor vor die Herausforderung, neue Produkte und Dienstleistungen in immer kürzeren Zeitabständen hervorbringen zu müssen. Neue Technologien verdrängen bestehende Technologien, Produkte und Services teilweise oder manchmal sogar vollständig. Dies kann sowohl im Sprach- als auch im Datenverkehr zu geringeren Preisen und Umsätzen führen. Diese Substitutionsrisiken könnten unseren Umsatz und unser Ergebnis beeinflussen, v. a. in unseren operativen Segmenten Europa und USA. Dem Ausmaß der Substitutionsrisiken begegnen wir u. a. mit Bündeltarifen: So bieten wir Neu- und Bestandskunden integrierte Lösungen aus unserem Produkt-Portfolio an. Die Einführung des neuen Mobilfunk-Standards 5G als technologische Innovation birgt Unsicherheiten mit sich in Form der anstehenden Auktionen von Spektrum sowie deren Vergabebedingungen, regulatorischen Anforderungen, öffentlichen Diskussionen zu Sicherheit und elektromagnetischer Verträglichkeit, sowie der begrenzten Anzahl von Telekommunikationshardwareanbietern, die wir in Planungsszenarien abbilden.

Chancen aus Innovationen. Neben den beschriebenen Risiken eröffnen die immer kürzer werdenden Innovationszyklen die Möglichkeit, die Digitalisierung unserer Gesellschaft voranzutreiben und unseren Privat- und Geschäftskunden innovative Produkte bzw. Lösungen anzubieten. Daher sind unsere Aktivitäten rund um Innovation und Produktentwicklung entscheidend, wenn es darum geht, Chancen zu erkennen, zu nutzen und sie im zunehmenden Wettbewerb zu etablieren. Um dies sicherzustellen und der wachsenden Konvergenz von Netzwerk und IT Rechnung zu tragen, sind in unserem Vorstandsbereich „Technologie und Innovation“ alle relevanten Funktionen unter einer gemeinsamen Leitung zusammengeführt, um eine engere Integration der Bereiche Innovation, Netz und IT zu ermöglichen. [SDG 9](#)

▬ Weitere Informationen zu unserer Innovationsarbeit finden Sie im Kapitel „Innovation und Produktentwicklung“.

5G ist die neue Mobilfunk-Generation von Telekommunikationsnetzen. Wir engagieren uns hier nicht nur in vielen Gremien und Foren, sondern arbeiten zusammen mit Forschung und Industrie intensiv an der Weiterentwicklung dieses Standards, der eine Reihe von Herausforderungen an Telekommunikationsnetze adressieren wird: unmittelbare technische Bedarfe wie eine deutliche Erhöhung von Kapazität, Bandbreite, Verfügbarkeit und geringere Latenzen. Hinzu kommen fundamentale Herausforderungen wie z. B. umfangreiche M2M-Kommunikation im Internet der Dinge und der wachsende Bedarf an Zuverlässigkeit, Sicherheit und garantierte Ressourcenzuteilung in industriellen Anwendungsszenarien. Damit bietet 5G nicht nur die unmittelbare Chance, bei bestehenden Geschäftsmodellen stark steigende Anforderungen zukünftig kosteneffizient bewältigen zu können, sondern auch Chancen für weitere Geschäftsmodelle, indem man Netzfähigkeiten (z. B. Netzzugang, Lokalisierung, Sicherheit, Identität, Speicherort, Datenzwischenspeicherung, Echtzeitverarbeitung) an entsprechende Partner vermarktet. Bereits heute arbeiten wir an der Realisierung von ersten Anwendungsfällen wie sog. „Campus-Netzwerke“ und Mobile Edge Computing, bei denen die Datenverarbeitung dezentral – am Rand des Netzes – erfolgt. 5G und Edge Computing bilden so gemeinsam mit anderen Technologien wie dem NarrowBand-Internet of Things (NB-IoT) oder Künstlicher Intelligenz (KI) die Basis für die weitere Digitalisierung der Gesellschaft. [SDG 13](#)

Risiken aus strategischer Transformation und Integration. Wir befinden uns in einem stetigen Prozess strategischer Anpassungen und Kostensenkungsinitiativen. Können wir diese Vorhaben nicht wie geplant umsetzen, sind wir bestimmten Risiken ausgesetzt. So könnte der Nutzen der Maßnahmen geringer sein als ursprünglich abgeschätzt, sie könnten sich später als angenommen auswirken oder ihre Wirkung könnte ganz ausbleiben. Jeder dieser Faktoren – allein oder in Kombination – könnte sich negativ auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

Chancen aus strategischer Transformation und Integration. Die IP-Transformation (All IP) bietet eine Vielzahl von Chancen: Es entsteht ein logisches Netz, das eine Sprache spricht und technisch weitgehend unabhängig von den übertragenen Diensten funktioniert. Dies ermöglicht Effizienzsteigerungen, indem z. B. die Komplexität bei Wartung und Betrieb reduziert wird, dienstspezifische Altplattformen abgeschaltet werden sowie durch Energieeinsparungen. Zudem schafft All IP Wachstumspotenziale: kurz- und mittelfristig durch ein verbessertes Kundenerlebnis vorhandener Dienste (z. B. bessere Sprachqualität, mehr Customer Self-Service, flexiblere Konfigurationsmöglichkeiten), mittel- und langfristig als eine unverzichtbare Basis für neue Konvergenzprodukte, für das Internet der Dinge und für das beschleunigte Einführen neuer Angebote (Time-to-Market).

Nicht zuletzt fungiert das All IP-Netz als Fundament für die Virtualisierung von Funktionen und Diensten auf Basis einer Network Infrastructure Cloud und einer gemeinsamen, länderübergreifenden Produktion (Pan-Net). Auch hier ergeben sich Chancen für Effizienzsteigerungen und für weiteres Wachstum. „Einmal entwickeln und betreiben, aber in verschiedenen Ländern anbieten“ eröffnet die Chance, zukünftige Dienste schneller und kostengünstiger bereitzustellen.

Daneben treiben wir die Transformation unserer IT mit agiler Entwicklung weiter voran. Durch diesen Ansatz können neue Möglichkeiten effizienter IT-Produktion ausgeschöpft werden, sowohl durch eine modularere Bereitstellung von Komponenten als auch mit einer beschleunigten Entwicklung. Zudem eröffnet agile Entwicklung die Chance, Big Bang-Risiken bei der Ablieferung mächtiger Software Releases zu verringern.



RISIKEN UND CHANCEN AUS REGULIERUNG

Im Folgenden beschreiben wir die wesentlichen regulatorischen Risiken und Chancen, die aus heutiger Sicht unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und unsere Reputation beeinflussen könnten.

Regulatorische Risiken ergeben sich aus telekommunikationsspezifischen, gesetzlichen Regelungen auf europäischer und nationaler Ebene sowie daraus abgeleiteten Regelungs- und Eingriffsbefugnissen nationaler Regulierungsbehörden, die unsere Produkt- und Preisgestaltungsmöglichkeiten einschränken. Regulatorische Chancen können durch Deregulierung entstehen. Regulatorische Eingriffe durch Regulierungsbehörden, die für uns nur bedingt vorherzusehen sind, können den bestehenden Preis- und Wettbewerbsdruck zusätzlich erhöhen. Zu befürchten ist, dass die Regulierung in Deutschland und in anderen europäischen Ländern die Entwicklung unseres Umsatzes und Ergebnisses auch mittel- bis langfristig negativ beeinflusst.

Änderungen in der Regulierungspolitik und Gesetzgebung

EU-Rechtsrahmen für Telekommunikation. Der sog. „Europäische Kodex für die elektronische Kommunikation“ (Kodex), der die zentralen EU-Regelungen für den Telekommunikationssektor reformiert, v. a. die Preis- und Zugangsregulierung, die Frequenzpolitik, sektorspezifische Verbraucherschutzregeln und die Vorschriften zu Universaldiensten, ist am 20. Dezember 2018 in Kraft getreten. Die Mitgliedstaaten haben seitdem 24 Monate Zeit, die Vorschriften in nationales Recht umzusetzen. Für sog. „Netze mit sehr hoher Kapazität“ sieht der Kodex im Fall gemeinsamer Investitionen mit Wettbewerbern in Form von offenen Ko-Investment-Modellen die Möglichkeit einer geringeren Regulierung und langfristig stabiler Regulierungsbedingungen vor. Ko-Investment-Modelle umfassen neben Miteigentum und Ko-Finanzierung auch langfristige Vereinbarungen über die Nutzung des Netzes auf Zugangsbasis, die bestimmte Voraussetzungen mit Blick auf die Sicherung des Wettbewerbs erfüllen. Von der Regelung könnten insbesondere Glasfasernetze bis zum Gebäude (FTTB/FTTH) profitieren. Der neue Rechtsrahmen gibt Regulierungsbehörden zugleich neue Kompetenzen, die Zugangsverpflichtungen zu allen Netzen unabhängig von beträchtlicher Marktmacht aufzuerlegen (sog. „symmetrische Regulierung“). Im Bereich der Frequenzpolitik erzielt der neue EU-Rechtsrahmen in einzelnen Bereichen mehr Harmonisierung der Vergaberegeln der einzelnen Mitgliedstaaten und erhöht damit die Rechtssicherheit bei der Vergabe von Mobilfunk-Frequenzen, etwa indem er eine Mindestlaufzeit für Lizenzen von 15 Jahren mit einer Verlängerung von weiteren 5 Jahren vorsieht. Beim Verbraucherschutz stehen bis auf wenige Ausnahmen vollständig harmonisierte Verpflichtungen auf EU-Ebene, die eine zusätzliche, nationale Regulierung ausschließen, verschärften Verpflichtungen in einzelnen Bereichen gegenüber. Hierbei werden Transparenzpflichten stark ausgeweitet und es gibt strengere Vorgaben bei Regelungen zu Vertragslaufzeiten und zum Anbieterwechsel. Der Universaldienst wird umfassend geändert; aus dem Verpflichtungsumfang fallen viele Dienste heraus, die kaum mehr genutzt werden. Daneben soll der Universaldienstanschluss künftig breitbandig sein, um Dienste wie Videotelefonie als Grundversorgung zu ermöglichen. Einzelne Regelungen erfordern keine Umsetzung in nationales Recht. So gilt seit dem 15. Mai 2019 die Preisregulierung der Endkundentarife für Gespräche und SMS in das EU-Ausland, die als Teil einer direkt anwendbaren EU-Verordnung zum 15. Mai 2019 wirksam geworden ist. Für Auslandsgespräche und SMS innerhalb der EU sind Tarife begrenzt (auf 19 Ct./Min. sowie 6 Ct./SMS (netto) für 5 Jahre). Gemäß des Kodex wird die Europäische Kommission Ende 2020 über einen delegierten Rechtsakt einheitliche Preisobergrenzen für das Terminierungsentgelt in Mobilfunk (MTR) und im Festnetz (FTR) für sämtliche Mitgliedstaaten setzen.

Die Novelle des europäischen Rechtsrahmens für Telekommunikation ist eingebettet in ein Gesamtpaket neuer EU-Gesetzgebungen zum digitalen (Telekommunikations-)Binnenmarkt: Dieses sieht Anpassungen der Regelungen für Mediendienste vor – in erster Linie wegen der wachsenden Bedeutung von Internet-Angeboten –, die neben die bislang im Fokus stehenden Fernsehdienste treten (z. B. im Urheberrecht, Jugendmedien- und Verbraucherschutz, Haftung von Internet-Service-Providern (v. a. Hosting) für Inhalte Dritter). Auch national werden etwa zum deutschen Rundfunkstaatsvertrag der Länder und im Telemediengesetz des Bundes sowie im Wettbewerbsrecht konkrete Anpassungen an Digitalisierung und Konvergenz der Medien diskutiert.

Spektrumvergabe

Risiken könnten dadurch erwachsen, dass folgende Sachverhalte unsere geplanten Spektrumerwerbe gefährden könnten: unpassende Auktionsregeln und Frequenznutzungsaufgaben, überzogene Startpreisforderungen sowie unverhältnismäßig hohe, jährliche Frequenzgebühren. Als Chance sehen wir in erster Linie die Möglichkeit, dass sich Mobilfunknetz-Betreiber über die Frequenzvergaben mit ausreichendem und bezüglich ihrer Lage optimalem Spektrum ausstatten können. Somit wären wir für weiteres Wachstum und Innovationen gerüstet. Bei den anstehenden Vergaben geht es hauptsächlich um die Auktion von zusätzlichen Frequenzen in den Bereichen 0,7 GHz, 1,5 GHz und 3,4 GHz bzw. 3,8 GHz sowie 24 GHz und darüber. Außerdem müssen Frequenzen, insbesondere im 2,1 GHz-Bereich, erneuert werden, die in einigen Ländern zwischen 2019 und 2021 auslaufen oder ausgelaufen sind. Vergaben werden derzeit in Griechenland, Kroatien, den Niederlanden, Nordmazedonien, Österreich, Polen, Rumänien, der Slowakei, der Tschechischen Republik sowie in Ungarn und den USA vorbereitet.

Weitere Informationen zu laufenden und 2019 abgeschlossenen Frequenzvergaben finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“.

Eingriffsfelder nationaler Regulierungsbehörden

Nationale Regulierungsbehörden haben umfassende Eingriffsbefugnisse auf Basis von europäischen und nationalen Verordnungen und Gesetzen. Auf europäischer Ebene ist die im Jahr 2015 verabschiedete **EU-Verordnung zum Telekommunikationsbinnenmarkt** hervorzuheben. Sie beinhaltet Regelungen zu **International Roaming, Netzneutralität und Informationspflichten**. Diese Regelungen schränken unsere Produktgestaltungsmöglichkeiten in erster Linie für Endkundenangebote ein. Leitlinien zur Umsetzung der Verordnung wurden durch das Gremium der Europäischen Regulierungsbehörden (GEREK) veröffentlicht. Risiken ergeben sich aus der Interpretation der Verordnung und der Leitlinien durch die jeweiligen nationalen Regulierungsbehörden. In Deutschland etwa hat die BNetzA gesetzlich festgelegte umfassende Möglichkeiten, Produktpassungen zur Durchsetzung der Verordnung anzuordnen oder bei Feststellung eines Verstoßes Bußgelder zu erheben.

Unsere deutschen und internationalen Gesellschaften unterliegen weiterhin einer umfassenden **Regulierung von Vorleistungsangeboten**, die uns verpflichtet, unser Netz und unsere Dienste auch Wettbewerbern als Vorleistungen zur Verfügung zu stellen. Die entsprechenden Angebotskonditionen und Preise werden in Regulierungsverfahren von der nationalen Regulierungsbehörde regelmäßig geprüft oder festgesetzt. Wichtigste regulierte Vorleistungsprodukte sind **Teilnehmeranschlussleitung, Bitstrom-Produkte, Mietleitungen, Terminierungsentgelte** sowie damit verbundene Leistungen. Darüber hinaus gelten europäische und nationale Verbraucherschutzrechtliche Regelungen. So ist zum 1. Juni 2017 in Deutschland die sog. **„Transparenzverordnung“** in Kraft getreten. Diese zielt in erster Linie auf mehr Transparenz und höhere Kostenkontrolle für Verbraucher bei Telekommunikationsdiensten ab. In diesem Zusammenhang hat die BNetzA ein Mess-System eingeführt, mit dem Verbraucher die verfügbaren Bandbreiten ihrer Festnetz- und Mobilfunk-Anschlüsse messen können.

Neben den Vorgaben des Telekommunikationsrechts unterliegen unsere Medienangebote auch besonderen Regeln des **europäischen und nationalen Medienrechts**; hierzu gehören im weiteren Sinne das Urheberrecht, Regelungen zur Verantwortlichkeit für Inhalte, Vorgaben zur Sicherstellung des Jugendmedienschutzes oder solche zur Gestaltung der Inhalte und Benutzeroberflächen von Medien-Verteilplattformen. Der Telekom Deutschland dürfte, bei unveränderter Gesellschafterposition von Bund und KfW einerseits sowie Fortbestand der Rechtslage bzw. der bisherigen Auffassung der Medienaufsichtsbehörden andererseits, eine Zulassung zur Veranstaltung von Rundfunkprogrammen nicht erteilt werden.

OPERATIVE RISIKEN UND CHANCEN

Mitarbeiter. Unsere Belegschaft spielt bei der Transformation der Deutschen Telekom eine entscheidende Rolle. Für unseren Geschäftserfolg sind die Kompetenzen unserer Mitarbeiter ein wichtiger Faktor. Gerade bei einschlägigem Fachpersonal wie z. B. im IT-Bereich ist die Rekrutierung von neuen Mitarbeitern durch die allgemein hohe Marktnachfrage erschwert. Sollten entsprechende Experten nicht genügend gewonnen bzw. gehalten werden, würde sich dies zukünftig negativ auf unser Geschäft auswirken.

Auch 2019 konnten wir den Personalumbau in unserem Konzern sozialverträglich gestalten und umsetzen, v. a. über Abfindungen, Altersteilzeit, Engagierten Ruhestand und interne Umqualifizierungsmaßnahmen sowie die von Telekom Placement Services angebotenen Beschäftigungsperspektiven für Beamte im öffentlichen Dienst. Diesen Umbau setzen wir im kommenden Jahr fort. Falls sich die Maßnahmen nicht oder nicht wie geplant realisieren lassen (z. B. durch geringeres Interesse an den Abfindungen), könnte sich dies negativ auf unsere Finanzziele auswirken. Um dem Risiko entgegenzuwirken, dass durch die Abbauinstrumente Leistungsträger den Konzern verlassen, nutzen wir das Mitigationinstrument der beiderseitigen Freiwilligkeit in jedem Einzelfall.

Auch das Rückkehrrecht von Beamten zur Deutschen Telekom birgt Risiken: Werden Konzerneinheiten, in denen Beamte beschäftigt sind, veräußert, ist es grundsätzlich möglich, dass diese weiterhin bei der veräußerten Konzerneinheit arbeiten. Dem muss der Beamte selbst zustimmen bzw. den Antrag dazu stellen. Allerdings besteht das Risiko, dass Beamte, z. B. nach dem Ende der Beurlaubung, von einer veräußerten Einheit zu uns zurückkehren, ohne dass es ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten gibt. Ein solches externes Rückkehrrecht von außerhalb unseres Konzerns besteht derzeit für 1.452 Beamte (Stand: 31. Dezember 2019).

Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb. Wir verfügen über immer leistungsfähigere Informations-/Netztechnik-Infrastruktur, die wir beständig ausbauen und modernisieren, um das beste Kundenerlebnis sicherzustellen und unsere Technologie-Führerschaft zu festigen. Ausfälle der aktuellen und zukünftigen technischen Infrastruktur können nicht vollständig ausgeschlossen werden und könnten im Einzelfall einen Umsatzausfall oder Kostensteigerungen nach sich ziehen; schließlich bilden unsere IT-/NT-Ressourcen und -Strukturen die wesentliche organisatorische und technische Plattform für unsere Geschäftstätigkeit. Die zunehmende Konvergenz von IT/NT birgt Risiken. Um diesen gesamthaft zu begegnen, sind unsere Netz-, Innovations- und IT-Aufgaben im Vorstandsressort „Technologie und Innovation“ gebündelt.

Es können Risiken entstehen, die alle IT-/NT-Systeme und -Produkte mit Internet-Anbindung betreffen. So könnten Störungen zwischen neu entwickelten und bereits bestehenden IT-/NT-Systemen zu Unterbrechungen bei Geschäftsprozessen, Produkten und Services führen, wie z. B. bei Smartphones und „MagentaTV“. Um Ausfallrisiken, z. B. ausgelöst durch Naturkatastrophen oder Feuer, zu vermeiden, nutzen wir technische Frühwarnsysteme und Dopplungen von IT-/NT-Systemen. Das Computer Emergency Response Team (CERT) von T-Systems befasst sich mit der Sicherheit der Server unserer Großkunden. Beim Cloud Computing lagern alle Daten und Anwendungen in Rechenzentren. Unsere Rechenzentren sind sicherheitszertifiziert und

erfüllen die strengen Datenschutzbestimmungen sowie die Regularien der EU. So sind alle Daten von Unternehmen und Privatpersonen vor fremdem Zugriff geschützt. Ständige Pflege und automatische Updates halten die Sicherheitsvorkehrungen stets auf dem aktuellsten Stand. Auf Basis eines konzernweit standardisierten Business Continuity Managements (BCM) setzen wir zudem organisatorische und technische Maßnahmen ein, um Schäden zu verhindern bzw. deren Auswirkungen zu mindern. Versicherbare Risiken decken wir zudem im Rahmen unseres Versicherungsprogramms ab. [SDG 9](#)



Die Risikokategorie „Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb USA“ hat sich zu Beginn des Jahres 2019 in der Risikobedeutung von mittel auf gering verbessert. Ursachen hierfür sind, dass einerseits geographische Redundanzen geschaffen wurden und andererseits ausreichende Disaster Recovery-Funktionalitäten für die Abrechnungssysteme der Kundenleistungen als funktionsfähig getestet wurden. Damit ist das Risiko mitigiert und wird nicht weiter berichtet.

Chancen aus IT-/NT-Netzbetrieb. Die Nutzung großer Datenmengen (Big Data) aus unseren Netzen kann aufgrund der höheren Transparenz Entscheidungsprozesse verbessern und beschleunigen. Möglich wird dies, weil von einer hypothesengestützten zu einer faktenbasierten Entscheidungsfindung übergegangen wird und z. B. Korrelationen erkannt werden können.

Unser operatives Segment Systemgeschäft besetzt innovative Geschäftsfelder im Umfeld der Digitalisierung von Geschäftsprozessen wie das Internet der Dinge und Cyber Security. Diese Geschäftsfelder könnten sich schneller als angenommen entwickeln. Als Vorreiter der Digitalisierung haben wir die Chance, mit verschiedenen Projekten im Gesundheitswesen und im Bereich MobilitySolutions die Marktentwicklung mitzugestalten und nicht nur an ihr teilzuhaben. In der Hochlaufphase dieser neuen, auf Maschinenkommunikation (M2M) und Big Data basierenden Geschäftsmodelle ist unser partnerbasierter Ansatz sehr Erfolg versprechend, um unsere Kernkompetenzen in puncto Datenkommunikation, Cloud Computing und Cyber Security in verschiedenen Projekten einzubringen. Zudem verfügen wir über erste Referenzen in Markt Bereichen des Internet der Dinge, wie z. B. Predictive Maintenance. [SDG 12](#)



Als Technologie- und Entwicklungspartner befinden wir uns in einer guten Wettbewerbsposition, was das Mautgeschäft in Europa betrifft. In den europäischen Mautprojekten in Belgien und Österreich sowie durch die angestrebte Vermarktung eines europaweiten Mautsystems (Toll4Europe) wurden wertvolle Referenzen erworben, die uns helfen, uns vom Wettbewerb zu differenzieren.

Risiken aus der bestehenden IT-Architektur in den USA. Für die Bereitstellung und Unterstützung von Services stützt sich T-Mobile US auf eigene Systeme und Netze sowie die Systeme und Netze anderer Anbieter und Zulieferer. Die Geschäftstätigkeiten von T-Mobile US – wie auch die Tätigkeiten der meisten Einzelhändler und Mobilfunk-Unternehmen – umfassen den Empfang, die Speicherung und Übertragung vertraulicher Kundendaten, einschließlich sensibler personenbezogener Daten sowie Zahlungsdaten, vertraulicher Informationen über Mitarbeiter und Zulieferer sowie anderer sensibler Daten über T-Mobile US wie Geschäftspläne, Transaktionen und geistiges Eigentum. Cyber-Angriffe wie Denial of Service und andere böswillige Angriffe können die internen Systeme, Netze und Anwendungen von T-Mobile US zum Erliegen bringen, die Fähigkeit des Unternehmens zur Erbringung seiner Dienste beeinträchtigen und das Geschäft auf andere Weise negativ beeinflussen.

Zukunftsfähigkeit der IT-Architektur in den USA. Zur Sicherung von Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit in der Branche mithilfe neuer und neu entstehender Technologien muss sich T-Mobile US auf zukünftige technologische Veränderungen einstellen, laufend in das eigene Netz investieren, die Netzkapazität steigern, die vorhandenen Angebote stetig erweitern und neue Angebote einführen, um den sich verändernden Anforderungen ihrer bestehenden und potenziellen Kunden gerecht zu werden. Sollte T-Mobile US nicht in der Lage sein, die technologischen Entwicklungen zeitnah für sich zu nutzen, könnte dies zu einem Rückgang der Nachfrage nach ihren Leistungen oder zu Schwierigkeiten bei der Umsetzung oder Weiterentwicklung ihrer Geschäftsstrategie führen. Die andauernde Implementierung des auf der Plattform eines Drittanbieters basierenden Kundenabrechnungssystems durch T-Mobile US könnte zu größeren System- oder Betriebsunterbrechungen führen bzw. es besteht die Möglichkeit, dass T-Mobile US das System nicht rechtzeitig in Gänze fertigstellen und in Betrieb nehmen kann.

Chancen aus der IT-Architektur in den USA. T-Mobile US muss ihren Kunden zuverlässige und vertrauenswürdige Service- und Informationssicherheit bieten, um ihren Erfolg wahren zu können. T-Mobile US investiert in erheblichem Umfang in ihre IT-Infrastruktur und ihr Mobilfunknetz. Sollte dies zu einer wesentlichen Verbesserung der Prozesse führen, könnten die erzielten Einsparungen höher sein als ursprünglich angenommen.

Einkauf. Die Deutsche Telekom arbeitet mit unterschiedlichen Lieferanten für technische (Informations- und Kommunikationstechnologie) und nicht-technische Produkte und Dienstleistungen zusammen. Zu den Produkten und Dienstleistungen mit latent höherem Risiko zählen u. a. Soft- und Hardware, Netztechnik-Komponenten und alle Produkte und Dienstleistungen, die direkt dem Endkunden bereitgestellt werden.

Lieferrisiken lassen sich nicht grundsätzlich ausschließen. So können sich z. B. Lieferengpässe, Preiserhöhungen, veränderte wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen oder Produktstrategien der Lieferanten negativ auf unsere Geschäftsprozesse und unser Ergebnis auswirken. Aus Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern bzw. dem Ausfall von einzelnen Lieferanten können zusätzlich Risiken erwachsen, dies gilt insbesondere für chinesische Telekommunikationslieferanten. Diesen begegnen wir mit organisatorischen, vertraglichen und einkaufsstrategischen Maßnahmen.

Datenschutz und Datensicherheit. Nach erfolgreicher Implementierung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Jahr 2018, ging es 2019 darum in der EU und in Deutschland die höheren Datenschutzanforderungen durch die DSGVO weiter zu festigen und im Konzern zu vereinheitlichen und stets an neue Entwicklungen anzupassen. So hat die DSGVO z. B. neue Verfahren wie das Privacy Impact Assessment zur Bewertung und Dokumentation von Risiken bei Datenverarbeitungen eingeführt. Ein solches Verfahren ist bei uns mit dem Privacy Security Assessment (PSA) zwar seit zehn Jahren eingeführt und mittlerweile auch vollständig digital implementiert, dennoch müssen sich auch solche Verfahren modernen agilen Arbeitsmethoden anpassen. Deshalb haben wir mit dem Projekt PSA@AGIL sowohl das Verfahren angepasst, als auch mit den Privacy&Security Champions neue Rollen mit expliziter Datenschutzverantwortung in der agilen Produktentwicklung eingeführt. Neben neuen Arbeitsweisen haben wir uns intensiv mit neuen Technologien auseinandergesetzt und Leitlinien zum datenschutzkonformen Umgang mit ihnen entwickelt (z. B. Künstliche Intelligenz, IoT, Spracherkennungstechnologien, wie sie sich in unserem digitalen Sprachassistenten „Hallo Magenta“ finden). Die DSGVO hat eine gute Grundlage für die Datenverarbeitung in der EU auf Basis einheitlicher Regelungen geschaffen. Sie sichert ein hohes Datenschutzniveau in Europa und ermöglicht gleichzeitig neue digitale Geschäftsmodelle. Die bisherigen Erfahrungen zeigen aber, dass die beabsichtigte Harmonisierung gefährdet ist. Hier sind die Aufsichtsbehörden der Mitgliedstaaten gefordert sich im Rahmen des Kohärenzmechanismus stärker abzustimmen. Dies betrifft insbesondere die Positionierung zu einzelnen Datenschutzthemen aber auch die unterschiedliche Handhabung der Anwendung des Bußgeldrahmens. [SDG 16](#)

Das neue Datenschutzrecht hat zudem eine große Regulierungslücke in Bezug auf Dienstleister außerhalb der EU geschlossen. Die DSGVO gilt auch für nicht europäische Marktteilnehmer (z. B. Google, Facebook oder Apple), die sich mit ihren Angeboten an Kunden in der EU richten und verbessert so die Wettbewerbssituation. Allerdings unterliegen Daten von Telekommunikationsanbietern bis zur Überarbeitung der ePrivacy-Richtlinie weiterhin einer gesonderten, schärferen Regelung. Damit bleibt der Wettbewerbsnachteil für Telekommunikationsanbieter in Europa in Teilbereichen bestehen, was sich nach den bisher bekannten geplanten Neuregelungen auch nur partiell verbessern wird. Aufgrund der gegenüber der DSGVO deutlich restriktiveren Möglichkeiten der Datenverarbeitung für Telekommunikationsanbieter werden demnach Big Data-Anwendungen im Telekommunikationsbereich auch in Zukunft kein vergleichbares Potential entfalten können. Denn die Weiterverarbeitung von Metadaten ist nach dem derzeitigen Entwurf der geplanten ePrivacy-Verordnung, die die ePrivacy-Richtlinie ersetzen soll, nur nach vorheriger Einwilligung des Kunden möglich. Nicht im Entwurf der ePrivacy-Verordnung vorgesehen sind Möglichkeiten der Weiterverarbeitung zu kompatiblen Zwecken unter Verwendung von Pseudonymen. Insbesondere Big Data Anwendungen sind aber für belastbare Ergebnisse auf eine große Datengrundlage angewiesen. Hier stoßen rein einwilligungsbasierte Lösungen an ihre Grenzen. Damit entfallen verschiedene Dienstleistungsmodelle, die dem Verbraucher nützlich sein können, die aber mit anonymen Daten nicht umsetzbar sind: Dies können Angebote zur Parkplatzsuche, Services zur Unfallvermeidung, bedarfsgerechte TV-Programmgestaltung oder Telemonitoring-Dienste im Gesundheitsbereich sein. Allerdings weisen die im EU-Rat eingebrachten Vorschläge zur stärkeren Angleichung der ePrivacy-Verordnung an die DSGVO in die richtige Richtung. Insbesondere der Vorschlag zur Aufnahme der Weiterverarbeitung für kompatible Zwecke unter Verwendung von Pseudonymen in die ePrivacy-Verordnung wäre ein wichtiger Schritt hin zu einer innovationsfreundlichen Regulierung unter gleichzeitiger Beibehaltung eines hohen Datenschutzniveaus. Wichtig ist daher, dass dieser ausgewogene Ansatz auch 2020 in Gesetzgebungsvorhaben weiterverfolgt wird.

Den nach wie vor großen Herausforderungen in der IT-Sicherheit begegnen wir mit präventiven Maßnahmen wie integrierter Sicherheit in Geschäftsprozessen und Maßnahmen zur Stärkung der Sicherheits-Awareness der Mitarbeiter sowie mit zunehmendem Fokus auf Analyse der Bedrohungen und Cyber-Risiken. Hier setzt unser Frühwarnsystem an: Es erkennt neue Quellen und Formen von Cyber-Angriffen, analysiert das Verhalten der Angreifer unter strenger Wahrung des Datenschutzes und identifiziert so neue Trends im Sicherheitsbereich. Neben den sog. „Honeypot-Systemen“, die Schwächen in IT-Systemen simulieren, umfasst unser Frühwarnsystem Melde- und Analyse-Tools für Spam-Mails, Viren und Trojaner. Die Informationen, die wir aus all diesen Systemen gewinnen, tauschen wir mit öffentlichen und privaten Stellen aus, um neue Angriffsmuster zu erkennen und neue Schutzsysteme zu entwickeln.

Cyber-Kriminalität und Industriespionage nehmen zu. Diesen Risiken begegnen wir mit umfangreichen Sicherheitskonzepten. Um mehr Transparenz zu schaffen und so den Bedrohungen besser entgegenwirken zu können, setzen wir verstärkt auf Partnerschaften, z. B. mit öffentlichen und privaten Organisationen. Mit dem „Security by Design“-Prinzip haben wir Sicherheit als festen Bestandteil in unseren Entwicklungsprozess für neue Produkte und Informationssysteme etabliert. Zusätzlich führen wir intensive und obligatorische digitale Sicherheitstests durch. [SDG 17](#)

Wir streben weiterhin an, durch IT-Sicherheitslösungen unser Wachstum zu beschleunigen. Dazu haben wir Sicherheitsabteilungen unter dem Dach von T-Systems zusammengefasst. Mit diesem Ende-zu-Ende-Sicherheits-Portfolio wollen wir Marktanteile gewinnen und im Zuge der Megatrends Internet der Dinge und Industrie 4.0 mit neuen Sicherheitskonzepten punkten. Außerdem bauen wir unser Partner-Ökosystem im Bereich der Cyber-Sicherheit sukzessive weiter aus.

Auf unserer Internet-Seite www.telekom.com/de/verantwortung/datenschutz-und-datensicherheit berichten wir fortlaufend über aktuelle Entwicklungen in puncto Datenschutz und Datensicherheit.



RISIKEN UND CHANCEN AUS MARKE, KOMMUNIKATION UND REPUTATION

Negative mediale Berichterstattung. Eine unvorhersehbare negative mediale Berichterstattung über unsere Produkte und Dienstleistungen oder unsere unternehmerische Tätigkeit und Verantwortung kann einen großen Einfluss auf die Reputation unseres Unternehmens und unser Marken-Image haben. Durch soziale Netzwerke kann es zu einer noch schnelleren und weiteren Verbreitung solcher Informationen und Meinungen kommen. Letztlich kann sich eine negative Berichterstattung auf unseren Umsatz und unseren Markenwert auswirken. Um dies zu vermeiden, sind wir in einem ständigen intensiven und konstruktiven Dialog v. a. mit unseren Kunden, den Medien und der Finanzwelt. Höchste Priorität hat für uns, die Interessen aller Stakeholder möglichst ausgewogen zu berücksichtigen und somit unserem Ruf gerecht zu werden, ein verlässlicher Partner zu sein.

Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen. Zu einem umfassenden Risiko- und Chancen-Management gehört für uns auch, Chancen und Risiken zu berücksichtigen, die aus ökologischen oder sozialen Aspekten resultieren bzw. aus der Führung unseres Unternehmens. Dazu binden wir alle relevanten Stakeholder aktiv und systematisch in den Prozess ein, um aktuelle und potenzielle Risiken und Chancen zu ermitteln. Das kontinuierliche Monitoring von ökologischen, sozialen und Governance-Themen geht einher mit der systematischen Ermittlung der Positionen unserer Stakeholder zu diesen Themen. Wichtige Tools dabei sind: unsere Online-Befragung für alle Stakeholder, eine Dokumentenanalyse – berücksichtigt werden u. a. Gesetzestexte, Studien, und Veröffentlichungen in Medien –, unsere Mitarbeit in Arbeitsgruppen und Gremien nationaler und internationaler Unternehmens- und Sozialverbände, wie z. B. GeSI, BDI, Bitkom, Econsense und BAGSO, von uns organisierte Stakeholder-Dialogformate sowie unsere verschiedenen Publikationen, wie Pressespiegel und Newsletter. Zudem integrieren wir die wichtigsten Nachhaltigkeitsrisiken in die interne Compliance-Bewertung. Dadurch erfassen wir die dazu gehörige Positionierung und Maßnahmenentwicklung in den verschiedenen Geschäftsbereichen. [SDG 17](#)

Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie im Kapitel „Corporate Responsibility und nichtfinanzielle Erklärung“.

Folgende Themen haben wir als die Wesentlichen unseres Nachhaltigkeitsmanagements identifiziert:

- **Reputation.** Der Umgang mit Nachhaltigkeitsthemen birgt für unsere Reputation sowohl Risiken als auch Chancen. Eine hohe Service-Qualität ist einer der wichtigsten Faktoren für eine bessere Kundenwahrnehmung. Um die Wichtigkeit des Themas Kundenzufriedenheit zu unterstreichen, ist die Kundenzufriedenheit in unserer Konzernsteuerung als nichtfinanzieller Leistungsindikator verankert. Transparenz und Reporting tragen dazu bei, das Vertrauen anderer externer Stakeholder in unseren Konzern zu fördern. Diesem Zweck dienen auch unsere Geschäfts- und CR-Berichte. Dagegen können Themen wie Geschäftspraktiken, Datenschutz oder Arbeitsstandards in der Lieferkette sowie der Umgang mit Menschenrechten auch Reputationsrisiken beinhalten: Finden sich unsere Marken, Produkte oder Dienstleistungen im Zusammenhang mit diesen Thematiken in einer negativen medialen Berichterstattung, kann das unserer Reputation großen Schaden zufügen. In unserem Nachhaltigkeitsmanagement überprüfen wir kontinuierlich solche möglichen Risiken und leiten gegebenenfalls Maßnahmen ein, um sie zu minimieren. Dazu gehört auch die systematische Einbettung in das konzerninterne Compliance-Management, um die Relevanz der Risiken zu Nachhaltigkeitsthemen und deren reputative Wirkung über Unternehmensbereiche hinweg zu ermitteln. Zudem ermitteln wir positive Nachhaltigkeitsbeiträge unserer Produkte und Dienstleistungen, um unsere Reputation entsprechend zu beeinflussen. [SDG 16](#)
- **Klimaschutz.** Im Rahmen unserer integrierten Klimastrategie befassen wir uns sowohl mit den Risiken als auch mit den Chancen, die der Klimaschutz für uns und unsere Stakeholder birgt. ICT-Produkte und -Dienstleistungen werden im Jahr 2030, trotz zu erwartender Rebound-Effekte, das Potenzial haben, in anderen Branchen bis zu siebenmal so viel CO₂-Emissionen einzusparen wie das Wachstum der ICT-Branche selbst verursacht (GeSI-Studie Digital with Purpose). So besteht die Möglichkeit, bei Annahme eines optimistischen Szenarios, bis zu 9 % der globalen CO₂-Emissionen im Jahr 2030 einzusparen. Es wird zudem ein Investitionsvolumen von etwa 3 Billionen US-Dollar in innovative Lösungen bis 2030 erwartet, welches nicht nur zum Ausbau des Geschäfts führen wird, sondern auch die SDGs unterstützt. Diese Entwicklung begleiten wir, indem wir unser Produkt-Portfolio hinsichtlich Nachhaltigkeitsvorteilen bewerten. Zusätzlich wollen wir das Verhältnis aus Emissionen, die durch unsere Produkte und Dienste eingespart werden können, und Emissionen aus unserer eigenen gesamten Wertschöpfungskette kontinuierlich verbessern. Demnach lagen 2019 in Deutschland die bei unseren Kunden ermöglichten positiven CO₂-Effekte um 144 % höher als unsere eigenen CO₂-Emissionen (Enablement Factor von 2,44 zu 1). [SDG 13](#)

Unter den Risiken, die der Klimawandel mit sich bringt, sind bereits heute zunehmend extreme Wetterbedingungen erkennbar. Dies beeinflusst unsere Stakeholder unmittelbar, z. B. unsere Kunden, Zulieferer und Mitarbeiter. Die Betrachtung des Risikos für die Fortführung des Betriebes wird durch das Risiko-Management abgedeckt und operativ in den Geschäftseinheiten gesteuert. Darüber hinaus evaluieren wir intern, wie die Berichterstattung zu klimabezogenen Finanzrisiken und Opportunitäten an den Empfehlungen der „Task Force on Climate-related Financial Disclosures“ (TCFD) ausgerichtet werden kann. Dies soll aufbauend auf den bestehenden Ansätzen der Strategie, des Controllings und Risikomanagements geschehen.

Einen Beitrag zur weiteren Vorbeugung können wir zusätzlich leisten, indem wir unsere eigenen CO₂-Emissionen reduzieren. Aus diesem Grund haben wir uns ein neues, ambitioniertes Ziel gesetzt, unsere konzernweiten Emissionen bis 2030 im Vergleich zu 2017 um 90 % zu senken. Außerdem birgt der Klimaschutz auch finanzielle Risiken, sei es durch die Einführung



BEZIEHUNGEN



FINANZEN



UMWELT

einer Abgabe für CO₂-Emissionen oder erhöhte Energiekosten. Um diesen Risiken entgegenzuwirken, messen wir u. a. unsere eigene Energieeffizienz und entwickeln Maßnahmen, um diese zu verbessern. 2019 deckten bereits drei unserer Landesgesellschaften (Magyar Telekom in Ungarn, OTE in Griechenland und T-Mobile Netherlands) ihren Strombedarf zu 100 % bzw. weitere drei fast vollständig (Deutsche Telekom in Deutschland, T-Mobile US und Hrvatski Telekom in Kroatien) aus erneuerbaren Energien und konnten so die Klimaschutzrisiken reduzieren.

- **Lieferanten.** Mehr Nachhaltigkeit in unserer Lieferkette sehen wir als Chance – für unsere Reputation und unseren wirtschaftlichen Erfolg. Neben allgemeinen Risiken im Rahmen unserer globalen Beschaffungstätigkeiten können wir länder- und lieferantenspezifischen Risiken ausgesetzt sein. Dazu zählen z. B. der Einsatz von Kinderarbeit, die bewusste Inkaufnahme von Umweltschäden oder mangelhafte Arbeits- und Sicherheitsbedingungen vor Ort. Wir überprüfen unsere Lieferanten systematisch und minimieren so diese Risiken. Diese Audits führen wir im Rahmen der Joint Audit Corporation (JAC) durch. Ziel der JAC ist die Reduzierung von Nachhaltigkeitsrisiken in unserer Lieferkette sowie die Verbesserung ökologischer und sozialer Aspekte, darunter auch das Thema Menschenrechte. Die Überprüfung steht daher im Einklang mit international anerkannten Richtlinien und Standards wie den ILO-Kernarbeitsnormen, den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte oder den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen. Unsere Kooperationen mit Lieferanten, die internationale Nachhaltigkeitsstandards einhalten, sichern eine hohe Produktqualität sowie eine zuverlässige Beschaffung. Mit einem speziellen Entwicklungsprogramm helfen wir unseren Lieferanten dabei, Geschäftspraktiken einzuführen, die sowohl sozial und ökologisch verträglich als auch wirtschaftlich effizient sind. Das Programm zeigte auch im Berichtsjahr messbare Erfolge und punktet in dreifacher Hinsicht: Es hat positive Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen bei den Lieferanten sowie deren Profitabilität und verdeutlicht die wirtschaftliche Relevanz von Nachhaltigkeit für beide Seiten – für unsere Lieferanten und für unseren Konzern. So senken z. B. bessere Arbeitsbedingungen bei unseren Lieferanten die Zahl der arbeitsbedingten Unfälle und die Fluktuationsrate. Dies wiederum sichert eine hohe Produktqualität und steigert die Produktivität – bei gleichzeitig niedrigeren Kosten für Rekrutierung und Training. Wir stärken also nicht nur die Profitabilität und CR-Performance bei unseren Lieferanten, sondern reduzieren auch deutlich identifizierte Risiken. [SDG 8](#)
- **Gesundheit und Umwelt.** Der Mobilfunk bzw. die elektromagnetischen Felder, die der Mobilfunk nutzt, lösen immer wieder Bedenken in der Bevölkerung über mögliche Gesundheitsrisiken aus. Dazu gibt es eine anhaltende öffentliche, politische und wissenschaftliche Diskussion. Die Akzeptanzprobleme in der Öffentlichkeit betreffen dabei zumeist die Mobilfunknetze, seltener den Einsatz mobiler Endgeräte wie Smartphones, Tablets und Laptops. Diese Diskussion hat verstärkt Auswirkungen auf den Ausbau der Mobilfunk-Infrastruktur. Im Festnetz-Bereich kann dies die Verwendung von herkömmlichen IP- bzw. DECT-Geräten (digitale schnurlose Telefone) sowie von Endgeräten mit WLAN-Technologie betreffen. Es besteht das Risiko regulatorischer Eingriffe, wie etwa die Verschärfung der Grenzwerte für elektromagnetische Felder oder die Umsetzung von Vorsorgemaßnahmen für den Mobilfunk, z. B. durch Veränderungen im Baurecht, aber auch das Risiko einer Kennzeichnungspflicht für Endgeräte. [SDG 3](#)



BEZIEHUNGEN



BEZIEHUNGEN

Basierend auf dem aktuellen wissenschaftlichen Kenntnisstand haben anerkannte Gremien, wie die Weltgesundheitsorganisation (WHO) und die Internationale Strahlenschutzkommission (ICNIRP), in den vergangenen Jahren wiederholt die geltenden Grenzwerte für den Mobilfunk überprüft und, bei Einhaltung dieser Werte, die sichere Nutzung der Mobilfunk-Technik bestätigt. Auf Basis aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse prüfen mehrere Fachgremien, aktuell die ICNIRP, die Grenzwert-Empfehlungen regelmäßig.

Wir sind davon überzeugt, dass die sichere Anwendung der Mobilfunk-Technik durch die Einhaltung der geltenden Grenzwerte gewährleistet wird. Dabei stützen wir uns auf die Bewertung der anerkannten Gremien. Basis unseres verantwortungsvollen Umgangs mit diesem Thema ist unsere konzernweite „EMF-Policy“: In dieser verpflichten wir uns – weit über die gesetzlichen Anforderungen hinaus – zu mehr Transparenz, Information, Partizipation und Unterstützung der unabhängigen Mobilfunk-Forschung. Wir arbeiten daran, Bedenken in der Bevölkerung durch eine sachliche, wissenschaftlich fundierte und transparente Informationspolitik abzubauen. So sehen wir uns auch weiterhin in der Pflicht, den vertrauensvollen Austausch mit Kommunen fortzusetzen und erfolgreich zu gestalten. Dies gilt insbesondere, nachdem die langjährige Zusammenarbeit mit Kommunen beim Mobilfunk-Ausbau 2013 gesetzlich verankert wurde. Davor erfolgte die Zusammenarbeit auf Basis von freiwilligen Übereinkünften der Netzbetreiber.

RECHTSVERFAHREN

Wesentliche laufende Rechtsverfahren

Die Deutsche Telekom ist Partei in gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren mit Behörden, Wettbewerbern sowie anderen Beteiligten. Von besonderer Bedeutung sind aus unserer Sicht die nachfolgend aufgeführten Verfahren. Sofern in äußerst seltenen Fällen geforderte Angaben zur Bedeutung einzelner Rechts- und Kartellverfahren nicht gemacht werden, sind wir zu dem Schluss gekommen, dass diese Angaben das Ergebnis des jeweiligen Verfahrens ernsthaft beeinträchtigen können.

Prospekthaftungsverfahren (dritter Börsengang – DT3). Hierbei handelt es sich um ursprünglich ca. 2.600 laufende Klagen von ca. 16.000 angeblichen Käufern von T-Aktien, die auf der Grundlage des Prospektes vom 26. Mai 2000 verkauft wurden. Die Kläger behaupten, dass einzelne Angaben in diesem Prospekt unrichtig oder unvollständig seien. Der Streitwert beläuft sich aktuell auf insgesamt noch ca. 78 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Klagen richten sich zum Teil auch gegen die KfW und/oder

die Bundesrepublik Deutschland sowie teilweise auch gegen emissionsbegleitende Banken. Das Landgericht (LG) Frankfurt am Main hatte Vorlagebeschlüsse nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG) zum Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main erlassen und die Ausgangsverfahren ausgesetzt. Am 16. Mai 2012 hatte das OLG Frankfurt am Main festgestellt, dass der Börsenprospekt der Deutschen Telekom AG keinen wesentlichen Fehler enthält. Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte in seiner Entscheidung vom 21. Oktober 2014 diese Entscheidung teilweise aufgehoben, einen Fehler im Börsenprospekt festgestellt und das Verfahren an das OLG Frankfurt am Main zurückverwiesen. Am 30. November 2016 stellte das OLG Frankfurt am Main in einem Musterentscheid fest, dass aus dem vom BGH festgestellten Fehler eine grundsätzliche Haftung der Deutschen Telekom AG resultieren könne; Einzelheiten seien aber in den Ausgangsverfahren zu klären. Sowohl die Deutsche Telekom AG als auch einzelne Musterkläger haben gegen diese Entscheidung Rechtsbeschwerde beim BGH eingelegt. Wir sind weiterhin der Auffassung, dass überwiegende Gründe gegen eine Schadensersatzpflicht der Deutschen Telekom AG sprechen. Im Konzern-Anhang wird eine Eventualverbindlichkeit in angemessener Höhe angegeben. Im handelsrechtlichen Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG wurde bilanzielle Risikovorsorge in angemessener Höhe gebildet.

Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen. Mehrere Verlage, die gemeinsam mit der damaligen DeTeMedien GmbH (heute Deutsche Tele Medien GmbH), einer ehemals 100-prozentigen Tochter der Deutschen Telekom AG, in gemeinsamen Gesellschaften jeweils Teilnehmerverzeichnisse herausgeben und verlegen, reichten Ende 2013 Klagen gegen die DeTeMedien GmbH und/oder die Deutsche Telekom AG ein. Die Kläger fordern von der Deutschen Tele Medien GmbH und teilweise von der Deutschen Telekom AG als Gesamtschuldnerin neben der Deutschen Tele Medien GmbH Schadensersatz oder Rückzahlung. Die Kläger stützen ihre Forderungen auf vermeintlich überhöhte Kosten für die Überlassung von Teilnehmerdaten in den gemeinsamen Gesellschaften. Die bezifferten Forderungen der ursprünglich 81 Kläger betragen Ende 2014 insgesamt rund 470 Mio. € zuzüglich Zinsen. Nachdem im Oktober 2015 mit einem Großteil der Verlage eine Vereinbarung über die Beilegung der Streitigkeiten geschlossen wurde und andere Klagen zwischenzeitlich rechtskräftig abgewiesen bzw. zurückgenommen wurden, sind derzeit noch sieben Verfahren mit einer verbleibenden Klagesumme von ca. 50 Mio. € zuzüglich Zinsen rechtshängig. In einem Verfahren hatte der BGH die Revision mit Urteil vom 29. Januar 2019 zurückgewiesen. Dieses Urteil hat unmittelbare Wirkung auch für die übrigen Verfahren, so dass das Risiko dieser Verfahren als sehr gering anzusehen ist. Vor diesem Hintergrund werden wir über diesen Verfahrenskomplex in Zukunft nicht mehr berichten.

Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen. Im Jahr 2012 verklagte die Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (heute Vodafone Kabel Deutschland GmbH (VKDG)) die Telekom Deutschland GmbH und forderte eine Reduzierung des jährlichen Entgelts für die Nutzungsrechte an Kabelkanalkapazitäten für die Zukunft sowie die teilweise Rückzahlung von in diesem Zusammenhang seit 2004 geleisteten Zahlungen. Die VKDG bezifferte ihre Ansprüche zuletzt mit ca. 624 Mio. € nebst ca. 9 Mio. € für vermeintlich erlangten Zinsnutzen, jeweils zuzüglich Zinsen. Ansprüche vor 2009 werden von der VKDG mittlerweile nicht mehr geltend gemacht. Nachdem bereits das LG Frankfurt am Main der Klage im Jahr 2013 nicht stattgegeben hatte, wies auch das OLG Frankfurt am Main die Berufung im Dezember 2014 ab. Mit Urteil vom 24. Januar 2017 hob der BGH das Berufungsurteil auf und verwies das Verfahren zur weiteren Verhandlung an das OLG Frankfurt am Main zurück. Mit Urteil vom 20. Dezember 2018 wies das OLG Frankfurt am Main daraufhin die Berufung erneut zurück und ließ die Revision nicht zu. In einem ähnlich gelagerten Verfahren erhoben die Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, die Unitymedia NRW GmbH und die Kabel BW GmbH im Januar 2013 Klage gegen die Telekom Deutschland GmbH und fordern Unterlassung, mehr als ein jeweils genau beziffertes Entgelt für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen von den Klägern zu verlangen. Die Kläger fordern zudem Rückzahlung in Höhe von derzeit ca. 570 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Klage wurde am 11. Oktober 2016 vom LG Köln erstinstanzlich abgewiesen. Die Berufung gegen diese Entscheidung wurde mit Urteil vom 14. März 2018 durch das OLG Düsseldorf zurückgewiesen. In beiden Verfahren haben die Klägerinnen gegen die Nichtzulassung der Revision Nichtzulassungsbeschwerde beim BGH eingelegt. Die finanziellen Auswirkungen beider Verfahren können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

Schadensersatzklage in Malaysia trotz eines früheren, anderslautenden rechtskräftigen Schiedsurteils. Die Celcom Malaysia Berhad (Celcom) und die Technology Resources Industries Berhad klagen vor den staatlichen Gerichten in Kuala Lumpur, Malaysia, gegen insgesamt elf Beklagte, darunter auch die DeTeAsia Holding GmbH, eine Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom AG. Die Kläger verlangen Schadensersatz und Entschädigung in Höhe von 232 Mio. US-\$ zuzüglich Zinsen. Diesen Betrag hatte die DeTeAsia Holding GmbH im Jahr 2005 aufgrund eines rechtskräftig zu ihren Gunsten ergangenen Schiedsurteils gegen die Celcom vollstreckt. Das erstinstanzliche Hauptverfahren hat im Januar 2018 begonnen. Es wurde bilanzielle Risikovorsorge in angemessener Höhe gebildet.

Schiedsverfahren gegen T-Mobile Polska S.A. Im August 2019 hat der polnische Telekommunikationsanbieter P4 Sp. z o.o. ein Schiedsverfahren gegen T-Mobile Polska S.A. eingeleitet. Die Schiedsklägerin fordert eine Zahlung in Höhe von ca. 400 Mio. PLN (ca. 93 Mio. €) nebst Zinsen für ihr vermeintlich rückwirkend zustehende Terminierungsentgelte im Mobilfunk-Bereich.

Patente und Lizenzen. Wie viele andere große Telekommunikations- und Internet-Anbieter sieht sich die Deutsche Telekom einer wachsenden Zahl von Streiffällen „zum Recht am geistigen Eigentum“ ausgesetzt. Für uns besteht das Risiko der Zahlung von Lizenzgebühren und/oder Schadensersatz; zudem sind wir dem Risiko einer Verurteilung zur Unterlassung ausgesetzt, z. B. für den Vertrieb eines Produkts oder für die Nutzung einer Technik.

Die Deutsche Telekom beabsichtigt im Übrigen, sich in jedem dieser Verfahren entschieden zu verteidigen bzw. ihre Ansprüche zu verfolgen.

KARTELLVERFAHREN

Wie alle Unternehmen unterliegt auch unser Konzern den Vorschriften des Kartellrechts. Vor diesem Hintergrund haben wir gerade in den letzten Jahren unsere Compliance-Maßnahmen auch in diesem Bereich verstärkt. Dennoch sieht sich die Deutsche Telekom bzw. ihre Beteiligungsgesellschaften von Zeit zu Zeit wettbewerbsrechtlichen Verfahren oder sich daraus ergebenden zivilrechtlichen Folgeklagen ausgesetzt. Im Folgenden beschreiben wir wesentliche Kartellverfahren und daraus resultierende Schadensersatzklagen.

Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge einer Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission. Die Europäische Kommission hat am 15. Oktober 2014 entschieden, dass Slovak Telekom ihre Marktmacht auf dem slowakischen Breitband-Markt missbraucht habe, und im Zuge dessen Bußgelder gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom verhängt, die im Januar 2015 vollständig bezahlt wurden. Slovak Telekom und Deutsche Telekom haben die Entscheidung der Europäischen Kommission am 29. Dezember 2014 vor dem Gericht der Europäischen Union angefochten. Am 13. Dezember 2018 hat das Gericht die Entscheidung der Europäischen Kommission teilweise für nichtig erklärt und die verhängten Bußgelder um insgesamt 13 Mio. € reduziert. Trotz des positiven Urteils haben Slovak Telekom und Deutsche Telekom am 21. Februar 2019 Berufung bei dem Europäischen Gerichtshof gegen die Entscheidung des Gerichts eingelegt. Slovak Telekom und Deutsche Telekom verfolgen hiermit u. a. eine Aufhebung der Feststellung eines missbräuchlichen Verhaltens durch Slovak Telekom. Im Anschluss an die Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission haben Wettbewerber Klage vor dem Zivilgericht in Bratislava gegen Slovak Telekom erhoben. Mit diesen Klagen begehren sie die Erstattung eines angeblichen Schadens, der sich aus dem von der Europäischen Kommission festgestellten Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung durch die Slovak Telekom ergeben haben soll. Derzeit sind drei Klagen in Höhe von insgesamt 215 Mio. € zuzüglich Zinsen anhängig. Die finanziellen Auswirkungen können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken

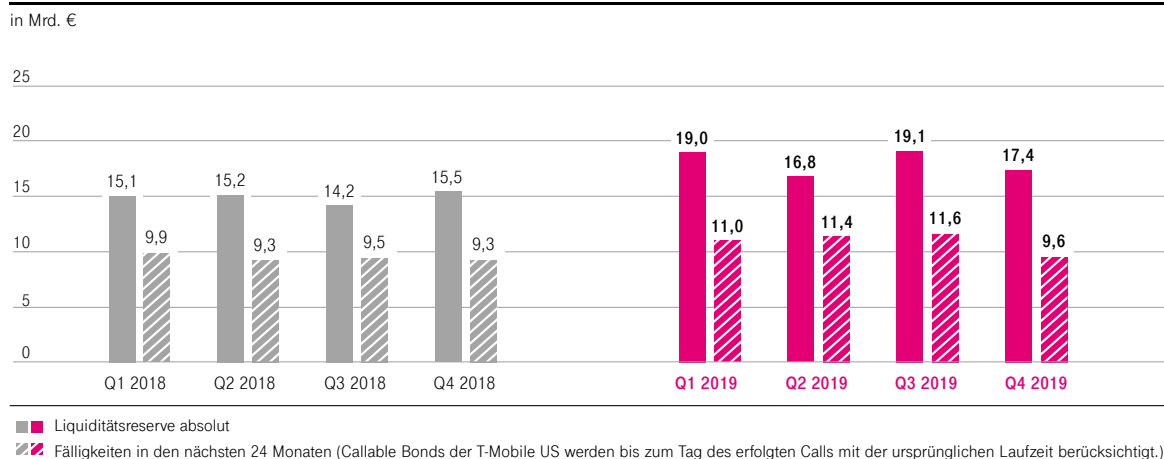
Unser Konzern unterliegt im Hinblick auf seine Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und seine geplanten Transaktionen v. a. Liquiditäts- und Ausfallrisiken sowie dem Risiko der Veränderung von Währungskursen und Zinssätzen. Diese Risiken wollen wir begrenzen. Zahlungswirksame Risiken werden in einem Regelprozess überwacht und durch den Einsatz derivativer und nicht derivativer Sicherungsinstrumente entsprechend gesichert. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Absicherung und niemals zu spekulativen Zwecken eingesetzt. Die Beurteilung der im Folgenden beschriebenen Risikofelder Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken erfolgt unter Einbeziehung aller Sicherungsmaßnahmen.

▮ Weitere Informationen zur Risikobewertung finden Sie in der vorstehenden Tabelle „Unternehmensrisiken“.

Liquiditätsrisiken. Um die Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität des Konzerns und der Deutschen Telekom AG jederzeit sicherzustellen, halten wir im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vor.

Der Deutschen Telekom standen am 31. Dezember 2019 standardisierte bilaterale Kreditlinien mit 21 Banken mit einem aggregierten Gesamtvolumen von 12,6 Mrd. € zur Verfügung. Unsere Liquiditätsreserve deckte zu jedem Zeitpunkt die fälligen Bonds und langfristigen Darlehen für mindestens die nächsten 24 Monate ab (siehe nachfolgende Grafik). Unser Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ist aus heutiger Sicht nicht gefährdet.

Entwicklung Liquiditätsreserve, Fälligkeiten 2018/2019



Ausfallrisiken. Bei unserem operativen Geschäft und bei bestimmten Bankgeschäften sind wir einem Ausfallrisiko ausgesetzt, d. h. dem Risiko, dass die Gegenpartei ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllt. Um das Ausfallrisiko auf ein Minimum zu begrenzen, schließen wir im Finanzierungsbereich Geschäfte grundsätzlich nur mit Kontrahenten ab, deren Kredit-Rating mindestens BBB+/Baa1 ist und betreiben zudem ein aktives Limit-Management. Darüber hinaus haben wir für unsere derivativen Geschäfte Besicherungsvereinbarungen (Collateral-Verträge) abgeschlossen. Dezentral überwachen wir kontinuierlich im operativen Geschäft die Außenstände. Einer gesonderten Bonitätsüberwachung unterliegt unser Geschäft mit Großkunden, insbesondere mit internationalen Carriern.

Währungsrisiken. Die Währungskursrisiken resultieren aus Investitionen, Finanzierungsmaßnahmen und operativen Tätigkeiten. Risiken aus Fremdwährungsschwankungen werden gesichert, soweit sie zahlungswirksam sind. Grundsätzlich ungesichert bleiben jedoch Fremdwährungsrisiken, die den Cashflow unseres Konzerns nicht beeinflussen, z. B. die Risiken, die aus der Umrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausländischer Unternehmenseinheiten in Euro resultieren. Unter Umständen kann die Deutsche Telekom jedoch auch diese Fremdwährungsrisiken besichern.

Zinsrisiken. Unsere Zinsrisiken resultieren im Wesentlichen aus dem Finanzierungsbereich. Dies betrifft neben dem Zinsänderungsrisiko variabel verzinsten Verbindlichkeiten auch die Emission neuer Verbindlichkeiten. Bei einem aktuell historisch niedrigen Zinsniveau ist unsere Risikoeinschätzung für einen Zinsanstieg gestiegen. Dies führte dazu, dass sich die Risikobedeutung der Risikokategorie „Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken“ insgesamt von „gering“ auf „mittel“ erhöht. Die Zinsrisiken steuern wir im Rahmen unseres Zins-Managements. Für die Verschuldungsposition in Euro wird jährlich ein maximaler, variabler Anteil festgelegt; die Verschuldungsposition in USD wird vorrangig über festverzinsliche, mit Emittenten-Kündigungsrechten ausgestattete Wertpapiere determiniert. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig unterrichtet.

Weitere Informationen finden Sie in Angabe 41 „Finanzinstrumente und Risiko-Management“ im Konzern-Anhang.

Steuerrisiken

In zahlreichen Ländern unterliegen wir den jeweils geltenden steuerlichen Rechtsvorschriften. Risiken können sich ergeben aus Änderungen der lokalen Steuergesetze bzw. der Rechtsprechung und unterschiedlicher Auslegung von existierenden Vorschriften. Sie können sich sowohl auf unsere Steueraufwendungen und -erträge als auch auf unsere Steuerforderungen und -verbindlichkeiten auswirken.

Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken

Im Folgenden beschreiben wir die sonstigen finanzwirtschaftlichen Risiken, die für uns aktuell unwesentlich bzw. nach heutigem Kenntnisstand nicht einschätzbar sind.

Rating-Risiko. Zum 31. Dezember 2019 bewertete die Rating-Agentur Moody's die Deutsche Telekom AG mit Baa1 und negativem Ausblick, Standard & Poor's mit BBB+ und Ausblick „CreditWatch negative“, während Fitch das derzeitige Rating mit BBB+ und stabilem Ausblick bestätigt hat. Standard & Poor's hat darüber hinaus angekündigt, bei Zustandekommen des Zusammenschlusses zwischen T-Mobile US und Sprint das Rating der Deutschen Telekom AG voraussichtlich auf BBB zu senken. Ein niedrigeres Rating wird voraussichtlich über die Zeit zu einem Anstieg der Fremdfinanzierungskosten führen.

Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW Bankengruppe. Zum 31. Dezember 2019 hielt der Bund zusammen mit der KfW Bankengruppe 31,9 % an der Deutschen Telekom AG. Es ist nicht auszuschließen, dass der Bund seine Privatisierungspolitik fortführt und sich von weiteren Beteiligungen kapitalmarktgerecht und unter Einbeziehung der KfW Bankengruppe trennt. Für uns besteht das Risiko, dass die Veräußerung von Anteilen durch den Bund oder die KfW Bankengruppe in größerem Umfang bzw. durch entsprechende Spekulationen am Markt den Kurs der T-Aktie negativ beeinflusst.

Unsere **CR-Strategie** kommt der langfristigen Wertentwicklung unseres Unternehmens zugute. Dies trägt entsprechend positiv dazu bei, Geschäftsrisiken zu reduzieren. Langfristig orientierte Investoren honorieren diesen Ansatz. Auf den Kapitalmärkten spiegelt sich dies u. a. in dem Anteil der T-Aktien wider, welche von Investoren gehalten werden, die bei ihren Investment-Entscheidungen zumindest teilweise Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen. Zum 30. September 2019 waren rund 18 % der T-Aktien im Besitz von solchen SRI-Investoren (Socially Responsible Investment) und 3 % wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI-Gesichtspunkten managen. [SDG 8](#)

Werthaltigkeit des Vermögens der Deutschen Telekom AG. Der Wert des Vermögens der Deutschen Telekom AG und ihrer Tochterunternehmen wird regelmäßig überprüft. Flankierend zu den regelmäßigen jährlichen Bewertungen sind in bestimmten Fällen zusätzliche Werthaltigkeitstests durchzuführen, z. B. dann, wenn infolge von Änderungen im Wirtschafts-, Regulierungs-, Geschäfts- oder Politikumfeld zu vermuten ist, dass sich der Wert von Goodwill, immateriellen Vermögenswerten, Gegenständen des Sachanlagevermögens, Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen oder sonstigen finanziellen Vermögenswerten vermindert haben könnte. Ergebnis solcher Werthaltigkeitstests können entsprechende Wertminderungen sein, die aber nicht zu Auszahlungen führen. Unser Ergebnis kann hierdurch in erheblichem Umfang gemindert werden; dies könnte den Kurs der T-Aktie belasten.

Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten“ im Konzern-Anhang.

SONSTIGE ANGABEN

BESONDERE EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

Bezüglich eingetretener Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres verweisen wir auf Angabe 46 „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzernabschluss sowie die Angaben im Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG zum 31. Dezember 2019.

RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENES INTERNES KONTROLLSYSTEM

Das interne Kontrollsystem (IKS) der Deutschen Telekom AG ist in Anlehnung an das international anerkannte Rahmenwerk für interne Kontrollsysteme des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO Internal Control – Integrated Framework, COSO I, in der Fassung vom 14. Mai 2013) aufgebaut.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG überwacht die Wirksamkeit des IKS – wie es § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG fordert. Der Umfang und die Ausgestaltung des IKS liegen dabei im Ermessen und in der Verantwortung des Vorstands. Die interne Revision ist dafür zuständig, die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des IKS im Konzern und bei der Deutschen Telekom AG unabhängig zu prüfen. Um dies tun zu können, hat die interne Revision umfassende Informations-, Prüf- und Einsichtsrechte.

Das rechnungslegungsbezogene IKS beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sicherzustellen. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und zielt auf Folgendes ab: Der Konzernabschluss der Deutschen Telekom soll nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt werden, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den nach § 315e Abs. 1 HGB ergänzend zu beachtenden, handelsrechtlichen Vorschriften. Zudem verfolgt das rechnungslegungsbezogene IKS auch das Ziel, dass der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG sowie der zusammengefasste Lagebericht nach den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt werden.

Grundsätzlich gilt für jedes IKS, dass es, unabhängig davon, wie es konkret ausgestaltet ist, keine absolute Sicherheit gibt, ob es seine Ziele erreicht. Bezogen auf das rechnungslegungsbezogene IKS kann es somit nur eine relative, aber keine absolute Sicherheit geben, dass wesentliche Fehlaussagen in der Rechnungslegung vermieden oder aufgedeckt werden.

Unser Bereich Group Accounting steuert die Prozesse zur Konzernrechnungslegung und Lageberichtserstellung. Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen werden kontinuierlich dahingehend analysiert, ob und wie weit sie relevant sind und wie sie sich auf die Rechnungslegung auswirken. Relevante Anforderungen werden z. B. in der Konzern-Bilanzierungsrichtlinie festgehalten, kommuniziert und sind zusammen mit dem konzernweit gültigen Abschlusskalender die Basis für den Abschlusserstellungsprozess. Darüber hinaus unterstützen ergänzende Verfahrensanweisungen wie z. B. die Intercompany-Richtlinie, standardisierte Meldeformate, IT-Systeme sowie IT-unterstützte Reporting- und Konsolidierungsprozesse den Prozess der einheitlichen und ordnungsgemäßen Konzernrechnungslegung. Wenn nötig, setzen wir auch externe Dienstleister ein, z. B. für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen. Group Accounting stellt sicher, dass diese Anforderungen konzernweit einheitlich eingehalten werden. Die in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter werden regelmäßig geschult. Die Deutsche Telekom AG und die Konzerngesellschaften sind dafür verantwortlich, dass sie die konzernweit gültigen Richtlinien und Verfahren einhalten. Die Konzerngesellschaften stellen den ordnungsgemäßen und zeitgerechten Ablauf ihrer rechnungslegungsbezogenen Prozesse und Systeme sicher; Group Accounting unterstützt und überwacht sie dabei.

Die Durchführung der operativen Rechnungswesenprozesse wird mit weiter zunehmender Tendenz national und international durch Shared Service Center erbracht. Durch eine Harmonisierung der Prozesse steigen die Effizienz und die Qualität der Prozesse und damit auch die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems. Das IKS sichert dabei sowohl die interne Prozessqualität der Shared Service Center als auch die Schnittstellen zu den Konzerngesellschaften durch geeignete Kontrollen und durch einen internen Zertifizierungsprozess ab.

Eingebettet in den Rechnungslegungsprozess sind unter Risikoaspekten definierte interne Kontrollen. Das rechnungslegungsbezogene IKS umfasst sowohl präventive als auch aufdeckende Kontrollen; dazu gehören:

- IT-gestützte und manuelle Abstimmungen,
- die Funktionstrennung,
- das Vier-Augen-Prinzip,
- Monitoring-Kontrollen,
- allgemeine IT-Kontrollen wie z. B. Zugriffsregelungen in IT-Systemen und ein Veränderungsmanagement.

Konzernweit haben wir ein standardisiertes Verfahren implementiert, um die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen IKS zu überwachen. Dieses Verfahren orientiert sich konsequent an den Risiken einer möglichen Fehlberichterstattung im Konzernabschluss: Zu Jahresbeginn werden unter Risikoaspekten Abschlusspositionen und rechnungslegungsbezogene Prozessschritte ausgewählt, die im Laufe des Jahres auf Wirksamkeit überprüft werden. Soweit Kontrollschwächen festgestellt werden, erfolgen eine Analyse und Bewertung insbesondere hinsichtlich der Auswirkungen auf den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht. Wesentliche Kontrollschwächen, deren Maßnahmenpläne zur Abarbeitung und der laufende Arbeitsfortschritt werden an den Vorstand bzw. zusätzlich an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG berichtet. Um die hohe Qualität dieses rechnungslegungsbezogenen IKS zu sichern, ist die interne Revision über alle Stufen des Verfahrens hinweg eng mit einbezogen.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄß §§ 289f, 315d HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 289f, 315d HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts.

Die Entsprechenserklärung finden Sie auf der Internet-Seite der Deutschen Telekom AG: www.telekom.com/de/investor-relations/management-und-corporate-governance

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die Deutsche Telekom AG, Bonn, ist das Mutterunternehmen des Deutsche Telekom Konzerns. Ihre Aktien werden neben Frankfurt am Main auch an anderen Börsen gehandelt.

Hinsichtlich der Angaben zur Zusammensetzung des Gezeichneten Kapitals sowie der direkten und indirekten Beteiligungen am Kapital gemäß § 289a Abs. 1 HGB bzw. § 315a HGB verweisen wir auf Angabe 19 „Eigenkapital“ im Konzern-Anhang sowie die Angaben im Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG zum 31. Dezember 2019.

EIGENKAPITAL

Jede Aktie gewährt eine Stimme. Eingeschränkt sind diese Stimmrechte jedoch bei den eigenen Anteilen (per 31. Dezember 2019: insgesamt rund 19 Mio. Stück).

Eigene Aktien. Der zum 31. Dezember 2019 auf die eigenen Anteile entfallende Betrag des Gezeichneten Kapitals beträgt ca. 47 Mio. €. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von 0,4 %. Der Bestand an eigenen Anteilen zum 31. Dezember 2019 beträgt 18.524.848 Stück.

Hinsichtlich der Angaben zu den eigenen Anteilen gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG verweisen wir auf Angabe 9 im Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG zum 31. Dezember 2019 sowie auf Angabe 19 „Eigenkapital“ im Konzern-Anhang.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 25. Mai 2016 ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 24. Mai 2021 Aktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 1.179.302.878,72 € mit folgender Maßgabe zu erwerben: Auf die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, entfallen zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft. Ferner sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Der Erwerb darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien erfolgen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des maximalen Erwerbsvolumens in Teiltranchen, verteilt auf verschiedene Erwerbszeitpunkte, erfolgen. Der Erwerb kann auch durch von der Deutschen Telekom AG im Sinn von § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder durch Dritte für Rechnung der Deutschen Telekom AG oder für Rechnung von nach § 17 AktG abhängigen Konzernunternehmen der Deutschen Telekom AG durchgeführt werden. Der Erwerb erfolgt unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes (§ 53a AktG) über die Börse. Er kann stattdessen auch mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kauf- oder Aktientauschangs erfolgen, bei dem, vorbehaltlich eines zugelassenen Ausschlusses des Andienungsrechts, der Gleichbehandlungsgrundsatz ebenfalls zu wahren ist.

Die Aktien können zu einem oder mehreren Zwecken, die in der unter Tagesordnungspunkt 6 der Hauptversammlung vom 25. Mai 2016 beschlossenen Ermächtigung vorgesehen sind, verwendet werden. Die Aktien können auch für Zwecke, bei denen ein Bezugsrechtsausschluss vorgesehen ist, verwendet werden. Es besteht auch die Möglichkeit, die Aktien über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre zu veräußern oder einzuziehen. Die Aktien können auch dazu genutzt werden, sie aufgrund einer entsprechenden Entscheidung des Aufsichtsrats zur Erfüllung von Rechten von Mitgliedern des Vorstands auf Übertragung von Aktien der Deutschen Telekom AG zu verwenden, die der Aufsichtsrat diesen im Rahmen der Regelung der Vorstandsvergütung eingeräumt hat.

Der Vorstand ist gemäß dem Hauptversammlungsbeschluss vom 25. Mai 2016 ermächtigt, den Erwerb der eigenen Anteile auch unter Einsatz von Eigenkapitalderivaten durchzuführen.

Aufgrund der vorstehend beschriebenen Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 25. Mai 2016 und entsprechender Ermächtigungen durch die Hauptversammlung vom 12. Mai 2011 und vom 24. Mai 2012 wurden im Juni 2011 110 Tsd. Aktien, im September 2011 206 Tsd. Aktien und im Januar 2013 268 Tsd. Aktien erworben. Das Gesamterwerbsvolumen betrug in den Geschäftsjahren 2011 und 2013 insgesamt 2.762 Tsd. € bzw. 2.394 Tsd. € (ohne Nebenkosten). Die Anzahl der eigenen Anteile erhöhte sich daraus um 316 Tsd. Stück bzw. 268 Tsd. Stück. Im September und Oktober 2015 wurden darüber hinaus 90 Tsd. Aktien bzw. 860 Tsd. Aktien mit einem Gesamterwerbsvolumen von 14.787 Tsd. € (ohne Nebenkosten) erworben; dies erhöhte die Anzahl der eigenen Anteile um 950 Tsd. Stück.

Im Berichtsjahr wurden keine eigenen Anteile erworben.

Im Rahmen des Share Matching Plans erfolgten in den Geschäftsjahren 2012 und 2013 jeweils in Höhe von 2 Tsd. Stück unentgeltliche Übertragungen von eigenen Aktien in Depots von berechtigten Teilnehmern. Weitere unentgeltliche Übertragungen von eigenen Aktien wurden im Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 90 Tsd. Stück vorgenommen. Im Geschäftsjahr 2015 sind weitere eigene Aktien in Höhe von 140 Tsd. Stück übertragen worden. Im Geschäftsjahr 2016 wurden 232 Tsd. Stück eigene Aktien übertragen. 300 Tsd. Stück eigene Aktien wurden im Geschäftsjahr 2017 und 312 Tsd. Stück eigene Aktien wurden im Geschäftsjahr 2018 übertragen. Sofern eigene Aktien in Depots von Beschäftigten der Deutschen Telekom AG übertragen werden, erfolgt die Übertragung unentgeltlich. Bei Übertragungen eigener Aktien in Depots von Beschäftigten anderer Konzernunternehmen erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2016 eine Weiterberechnung zu Zeitwerten an die jeweiligen Konzernunternehmen.

Mit Ausnahme des Monats März wurden in allen Monaten des Berichtsjahres eigene Aktien von insgesamt 448 Tsd. Stück entnommen und in Depots von berechtigten Teilnehmern des Share Matching Plans übertragen. Auf die im Berichtsjahr aufgrund der Übertragungen erfolgten Abgänge an eigenen Anteilen entfiel zum 31. Dezember 2019 insgesamt ein Anteil am Grundkapital von weniger als 0,01 % bzw. ein Betrag des Grundkapitals von 1.148 Tsd. €. Der Veräußerungserlös aus Übertragungen eigener Aktien betrug 6.030 Tsd. €. Aus Übertragungen eigener Aktien resultiert eine Erhöhung der Gewinnrücklagen um 4.055 Tsd. € sowie eine Erhöhung der Kapitalrücklage um 828 Tsd. €. Im Berichtsjahr wurden 238 Tsd. Stück eigene Aktien mit einem Zeitwert von 3.578 Tsd. € an andere Konzernunternehmen weiterberechnet.

Im Zuge des Erwerbs der VoiceStream Wireless Corp., Bellevue, und der Powertel, Inc., Bellevue, im Jahr 2001 gab die Deutsche Telekom AG neue Aktien aus genehmigtem Kapital an einen Treuhänder aus, u. a. zugunsten von Inhabern von Optionscheinen, Optionen und Umtauschrechten. Im Geschäftsjahr 2013 sind diese Options-, Umtausch- bzw. Wandlungsrechte vollständig ausgelaufen. Damit bestand keine weitere Verpflichtung des Treuhänders zur Erfüllung der Ansprüche gemäß dem Zweck der Hinterlegung. Das Treuhandverhältnis wurde Anfang des Jahres 2016 beendet, und die hinterlegten Aktien wurden unentgeltlich auf ein Depot der Deutschen Telekom AG überführt. Die vormals hinterlegten Aktien sind nach § 272 Abs. 1a HGB als eigene Anteile bilanziert. Die unentgeltlich erworbenen eigenen Anteile können aufgrund der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 25. Mai 2016 für die gleichen Zwecke wie die entgeltlich erworbenen eigenen Aktien verwendet werden. Im Berichtsjahr wurden 61 Tsd. Stück vormals hinterlegte Aktien für die Ausgabe an berechnete Teilnehmer des Share Matching Plans umgewidmet.

Genehmigtes Kapital und bedingtes Kapital. Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 30. Mai 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 3.600.000.000 € durch Ausgabe von bis zu 1.406.250.000 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Diese Ermächtigung kann vollständig oder ein- oder mehrmals in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist zudem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen auszuschießen, um neue Aktien im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen, einschließlich der Erhöhung bestehenden Anteilsbesitzes, oder anderen mit einem solchen Akquisitionsvorhaben im Zusammenhang stehenden einlagefähigen Wirtschaftsgütern, einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft, auszugeben. Jedoch darf der auf neue Aktien, für die das Bezugsrecht aufgrund dieser Ermächtigungen ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals zusammen mit dem anteiligen Betrag des Grundkapitals, der auf Aktien entfällt oder auf den sich Wandlungs- und/oder Optionsrechte bzw. -pflichten aus Schuldverschreibungen beziehen, die nach Beginn des 31. Mai 2017 unter Bezugsrechtsausschluss ausgegeben bzw. veräußert worden sind, 20 % des Grundkapitals nicht überschreiten; maßgeblich ist entweder das zum 31. Mai 2017, das zum Zeitpunkt der Eintragung der Ermächtigung oder das zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandene Grundkapital, wobei auf denjenigen der drei genannten Zeitpunkte abzustellen ist, zu dem der Grundkapitalbetrag am geringsten ist. Als Bezugsrechtsausschluss ist es auch anzusehen, wenn die Ausgabe bzw. Veräußerung in entsprechender oder sinngemäßer Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG erfolgt. Der Vorstand ist darüber hinaus ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2017**). Das Genehmigte Kapital 2017 wurde am 11. Juli 2017 ins Handelsregister eingetragen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2019 um bis zu 1.200.000.000 €, eingeteilt in bis zu 468.750.000 Stückaktien, bedingt erhöht (**Bedingtes Kapital 2018**). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie

1. die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Deutschen Telekom AG oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Mai 2018 bis zum 16. Mai 2023 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder
2. die aus von der Deutschen Telekom AG oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Mai 2018 bis zum 16. Mai 2023 ausgegebenen oder garantierten Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) Verpflichteten ihre Options- bzw. Wandlungspflicht erfüllen (einschließlich des Falls, dass die Deutsche Telekom AG in Ausübung eines Tilgungswahlrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise an Stelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Deutschen Telekom AG gewährt)

und nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten oder durch Erfüllung von Options- bzw. Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, § 5 Abs. 3 der Satzung der Deutschen Telekom entsprechend der jeweiligen Inanspruchnahme des bedingten Kapitals und nach Ablauf sämtlicher Options- bzw. Wandlungsfristen zu ändern.

WESENTLICHE VEREINBARUNGEN UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS (CHANGE OF CONTROL)

Die wesentlichen Vereinbarungen der Deutschen Telekom AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme (Change of Control) der Deutschen Telekom AG enthalten, betreffen hauptsächlich bilaterale Kreditfazilitäten sowie mehrere Darlehensverträge. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Kreditgeber das Recht, die Fazilität zu kündigen und ggf. fällig zu stellen bzw. die Rückzahlung der Darlehen zu verlangen. Dabei wird eine Übernahme angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Deutsche Telekom AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.

Am 2. November 2016 hat die Deutsche Telekom AG eine Änderungsvereinbarung zu der Gesellschaftervereinbarung vom 14. Mai 2008 mit dem griechischen Staat betreffend die griechische Hellenic Telecommunications Organization S.A., Athen, Griechenland (OTE) abgeschlossen. Gemäß dieser Vereinbarung wird dem griechischen Staat unter bestimmten Bedingungen das Recht eingeräumt, alle OTE-Anteile von der Deutschen Telekom AG zu erwerben, sobald eine (oder mehrere) Person(en), ausgenommen die Bundesrepublik Deutschland, direkt oder indirekt 35 % der Stimmrechte an der Deutschen Telekom AG erwirbt (erwerben).

Im Rahmen der Gründung des Einkaufs-Joint Ventures BuyIn in Belgien haben die Deutsche Telekom AG und Orange S.A. (ehemals France Télécom S.A.)/Atlas Services Belgium S.A. (eine Tochter der Orange S.A.) im Master Agreement vereinbart, dass, falls die Deutsche Telekom oder Orange unter den beherrschenden Einfluss eines Dritten gelangt bzw. ein nicht vollständig zum Orange Konzern gehörender Dritter Anteile an Atlas Services Belgium S.A. erwirbt, der jeweils andere Vertragspartner (Orange und Atlas Services Belgium nur gemeinschaftlich) das Master Agreement mit sofortiger Wirkung kündigen kann.

KONSOLIDIERUNGSKREISVERÄNDERUNGEN

Im Konzernabschluss der Deutschen Telekom werden 61 inländische und 206 ausländische Tochterunternehmen vollkonsolidiert (31. Dezember 2018: 61 und 213). Zusätzlich werden 10 assoziierte Unternehmen (31. Dezember 2018: 9) und 7 Gemeinschaftsunternehmen (31. Dezember 2018: 6) nach der Equity-Methode einbezogen.

Die wesentlichen Tochterunternehmen der Deutschen Telekom AG finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Wesentliche Tochterunternehmen“ im Konzern-Anhang.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Die Deutsche Telekom hat im Dezember 2017 mit der Tele2 Group eine Vereinbarung über den Erwerb von 100 % der Anteile an dem Telekommunikationsanbieter Tele2 Netherlands Holding N.V. durch die T-Mobile Netherlands Holding B.V. geschlossen. Die Transaktion wurde am 2. Januar 2019, nachdem die Zustimmung der EU-Kommission am 27. November 2018 ohne Auflagen erteilt wurde, vollzogen. Seit dem Erwerbszeitpunkt wird die Tele2 Netherlands vollkonsolidiert in unseren Konzernabschluss einbezogen.

Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt „Veränderung des Konsolidierungskreises und sonstige Transaktionen“ im Konzern-Anhang.

VERGÜTUNGSBERICHT

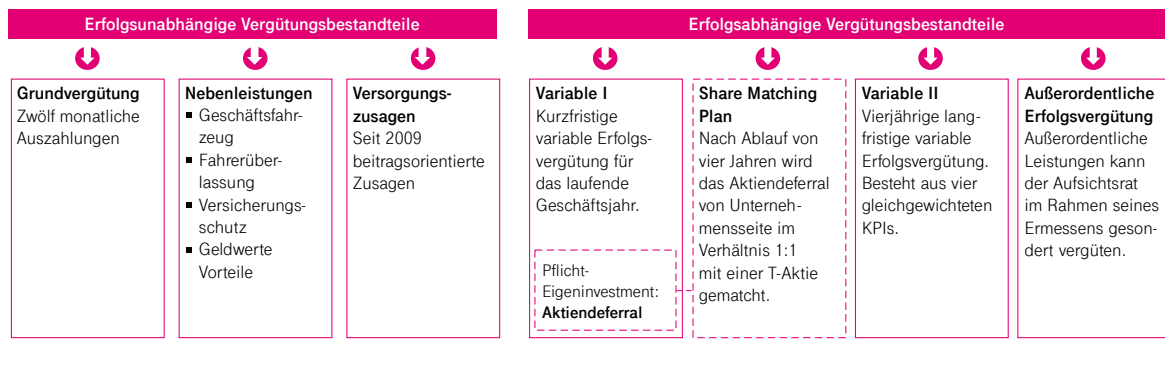
Der Vergütungsbericht erläutert das der Vorstandsvergütung zugrunde liegende Vergütungssystem sowie die Höhe der individuellen Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder. Innerhalb des Vergütungsberichts sind die Anforderungen des Handelsgesetzbuchs unter Berücksichtigung der Regelungen des Deutschen Rechnungslegungs-Standards Nr. 17 (DRS 17), die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017 und der International Financial Reporting Standards (IFRS) berücksichtigt worden.

Veränderungen im Vorstand und Vertragsverlängerungen. Seit dem 1. Januar 2019 verantwortet Frau Birgit Bohle als neues Vorstandsmitglied das Ressort „Personal“ und ist zum gleichen Datum auch zur Arbeitsdirektorin bestellt worden. Ebenfalls seit 1. Januar 2019 verantwortet Herr Thorsten Langheim das neu geschaffene Vorstandsressort „USA und Unternehmensentwicklung“. Seit Jahresanfang 2019 verfügt die Deutsche Telekom AG somit über neun Vorstandsbereiche. Mit Wirksamkeit zum 1. Januar 2019 wechselte darüber hinaus Herr Dr. Christian P. Illek als Vorstand vom Personalressort in das Ressort „Finanzen“. Mit Beschluss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG vom 20. Februar 2019 erfolgte die Wiederbestellung von Herrn Srinji Gopalan zum Vorstand für das Ressort „Europa“ für die Zeit vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2024. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 4. September 2019 die Bestelldauer von Herrn Adel Al-Saleh um zwei Jahre auf insgesamt fünf Jahre bis zum 31. Dezember 2022 verlängert.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Grundlagen der Vorstandsvergütung. Der Aufsichtsrat hat am 24. Februar 2010 ein neues System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschlossen. Umgesetzt wurden dabei die seit dem 5. August 2009 geltenden Regelungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Die Hauptversammlung der Deutschen Telekom AG vom 3. Mai 2010 billigte dieses System. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus verschiedenen Bestandteilen zusammen. Die Mitglieder des Vorstands haben auf Basis der mit ihnen geschlossenen Dienstverträge einen Anspruch auf ein jährliches festes Jahresgehalt, eine jährliche variable Erfolgsvergütung (Variable I), eine langfristig ausgelegte variable Vergütungskomponente (Variable II) sowie Anspruch auf Nebenleistungen und auf Anwartschaften aus einer betrieblichen Pensionszusage. Der Aufsichtsrat legt die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand fest. Diese Struktur und die Angemessenheit der Vergütung überprüft er regelmäßig. Es ist sichergestellt, dass die Vorstandsvergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet ist und die variablen Vergütungsbestandteile eine mehrjährige Bemessungsgrundlage haben. Neben Tätigkeiten sind grundsätzlich genehmigungspflichtig. Die Übernahme von Management- und Aufsichtsratsfunktionen in Konzerngesellschaften erfolgt grundsätzlich unentgeltlich.

Vergütung des Vorstands



Erfolgsunabhängige Vergütungsbestandteile

Grundvergütung

Das feste Jahresgehalt ist bei allen Vorstandsmitgliedern gemäß den aktienrechtlichen Anforderungen unter Beachtung der marktüblichen Vergütungen festgelegt und wird monatlich ausbezahlt. Bei einer vorübergehenden Arbeitsunfähigkeit, die durch Krankheit, Unfall oder aus einem anderen nicht durch das jeweilige Vorstandsmitglied zu vertretenden Grund eintritt, wird die feste Grundvergütung weitergewährt. Die Fortzahlung der Vergütung endet spätestens nach einer ununterbrochenen Abwesenheit von sechs Monaten bzw. maximal nach einem Zeitraum von bis zu drei Monaten nach dem Ende des Monats, in dem eine dauernde Arbeitsunfähigkeit des Vorstandsmitglieds festgestellt worden ist.

Nebenleistungen

In markt- und konzernüblicher Weise gewährt die Gesellschaft allen Mitgliedern des Vorstands aus ihren Vorstandsverträgen weitere Leistungen, die zum Teil als geldwerte Vorteile angesehen und entsprechend versteuert werden, so v. a. die Überlassung eines Geschäftsfahrzeugs sowie die Gewährung von Unfallversicherungs- und Haftpflichtschutz und Leistungen im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung.

Versorgungszusagen

Neuzusage. Seit dem Jahr 2009 wird für alle Vorstandsmitglieder eine Zusage auf betriebliche Altersversorgung in Form einer beitragsbasierten Zusage erteilt. In dieser Zusageform erhält das Vorstandsmitglied bei Eintritt des Versorgungsfalls ein Einmalkapital. Für jedes abgeleistete Dienstjahr wird dem Vorstandsmitglied ein Beitrag auf einem Versorgungskonto gutgeschrieben, welches mit einer marktüblichen Verzinsung hinterlegt ist. Die Zuführung des jährlichen Beitrags erfolgt nicht liquiditätswirksam. Der Liquiditätsabfluss entsteht erst mit Eintritt des Versorgungsfalls. Der Versorgungsfall tritt grundsätzlich mit dem vollendeten 62. Lebensjahr ein. Die Höhe des jährlich bereitzustellenden Beitrags wird individualisiert und entkoppelt von anderen Vergütungsbestandteilen vorgenommen. Bei der exakten Festlegung des Beitrags erfolgt eine Orientierung an Unternehmen gleicher Größenordnung, die einen angemessenen Vergleichsmaßstab darstellen und die ebenfalls eine beitragsbasierte Versorgungszusage anbieten. Die Beiträge für Birgit Bohle, Srin Gopalan, Dr. Christian P. Illek, Dr. Thomas Kremer, Thorsten Langheim, Claudia Nemat und Dr. Dirk Wössner betragen jeweils 250.000 € pro abgeleistetem Dienstjahr.

Altzusage. Als einziges Vorstandsmitglied hat Timotheus Höttges als dienstältestes Vorstandsmitglied noch eine sog. Altzusage auf betriebliche Altersversorgung. Die betriebliche Altersversorgung steht in einem direkten Verhältnis zum individuellen Jahresgehalt. Die Vorstandsmitglieder erhalten im Versorgungsfall pro abgeleistetem Dienstjahr einen festgelegten Prozentsatz des letzten festen Jahresgehalts vor Eintritt des Versorgungsfalls als betriebliche Altersversorgung. Die Zusageform besteht in einem lebenslangen Ruhegeld ab Vollendung des 62. Lebensjahres bzw. einem vorgezogenen Ruhegeld mit Vollendung des 60. Lebensjahres. Für den Fall des vorgezogenen Ruhegelds werden entsprechende versicherungsmathematische Abschläge durchgeführt. Die Höhe des betrieblichen Ruhegelds berechnet sich durch Multiplikation eines Basisprozentsatzes von 5 % mit der Anzahl der in Jahren abgeleisteten Vorstandsdienstzeiten. Nach zehn Jahren Dienstzeit ist somit das maximale Versorgungsniveau von 50 % der letzten fixen Jahresvergütung erreicht. Anlässlich der Wiederbestellung von Herrn Höttges und der Anpassung seiner Grundvergütung hat der Aufsichtsrat entschieden, dass die bis zum 31. Dezember 2018 erdiente Versorgungsanwartschaft jährlich um 2,4 % dynamisiert wird und dafür die bis zum 31. Dezember 2018 gültige Grundvergütung, die relevante Bemessungsgrundlage darstellt. Künftige Vergütungserhöhungen führen somit zu keiner weiteren Erhöhung der Ruhegeldzahlungen.

Im Versorgungsfall werden die zu leistenden Versorgungszahlungen jährlich dynamisiert. Dabei beträgt der verwendete Steigerungsprozentsatz 1 %. Darüber hinaus enthalten die Versorgungsvereinbarungen Regelungen zur Hinterbliebenenversorgung in Form von Witwen- und Waisenrentenansprüchen. Dabei kann der Anspruch auf Witwenrenten in speziell geregelten Sonderfällen ausgeschlossen sein. Anrechnungstatbestände sind in den Versorgungszusagen marktüblich geregelt. Im Fall einer dauernden Arbeitsunfähigkeit (Invalidität) erwirbt der Berechtigte ebenfalls Anspruch auf das Versorgungsguthaben.

Pension Substitute. Mit Adel Al-Saleh ist aufgrund seiner US-amerikanischen Staatsbürgerschaft an Stelle einer Versorgungszusage eine Regelung im Sinne eines „Pension Substitute“ vereinbart worden. Die hieraus für jedes vollständig abgeleistete Dienstjahr resultierende jährliche Zahlung in Höhe von 250.000 € wird innerhalb der Tabellen unter den Nebenleistungen ausgewiesen. Bei der Festsetzung der Höhe hat sich der Aufsichtsrat an der Höhe der Beträge für die Vorstandsmitglieder orientiert, die eine beitragsorientierte Versorgungszusage (Neuzusage) erhalten haben.

In der folgenden Tabelle sind der Dienstzeitaufwand und die Defined Benefit Obligation für jedes Vorstandsmitglied mit einer Versorgungszusage dargestellt:

in €

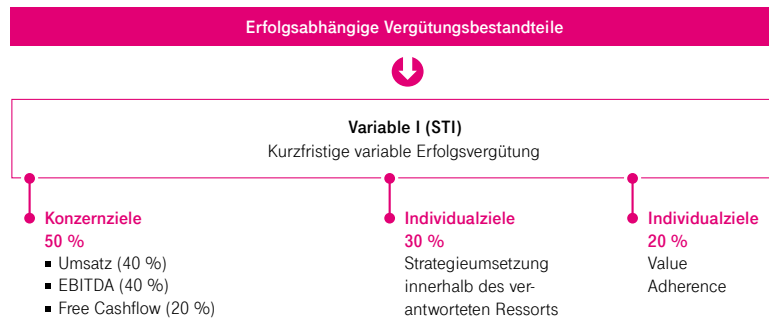
	Dienstzeit- aufwand 2019	Barwert der Pensions- verpflichtung (DBO) 31.12.2019	Dienstzeit- aufwand 2018	Barwert der Pensions- verpflichtung (DBO) 31.12.2018
Birgit Bohle (seit 1. Januar 2019)	307.304	329.515	0	0
Srin Gopalan	295.590	964.557	300.362	610.829
Timotheus Höttges	417.067	18.595.908	1.117.049	16.269.567
Dr. Christian P. Illek	262.191	1.377.980	267.948	1.056.852
Dr. Thomas Kremer	247.664	2.076.666	241.729	1.795.913
Thorsten Langheim (seit 1. Januar 2019)	275.986	287.194	0	0
Claudia Nemat	281.885	2.851.583	285.459	2.401.880
Dr. Dirk Wössner	289.418	619.879	296.498	296.528

Erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile

Die variable Vergütung der Mitglieder des Vorstands unterteilt sich im Wesentlichen in die Variablen I und II. Die Variable I enthält sowohl kurzfristige als auch langfristig angelegte Komponenten, die in der Realisierung des Budgets in konkreten Zielgrößen sowie strategisch/funktionalen Zielen und dem Handeln im Einklang mit dem Konzernleitbild bestehen. An den Auszahlungsbetrag der Variable I ist eine Investitionsverpflichtung in Aktien der Deutschen Telekom AG gekoppelt, welches mittels des bestehenden Share Matching Plans nach vier Jahren zu einem zusätzlichen Aktienzufluss führt. Die Variable II ist ausschließlich langfristig orientiert. So ist sichergestellt, dass im Rahmen der variablen Vergütung eine Ausrichtung auf eine nachhaltige

Unternehmensentwicklung erfolgt und eine überwiegend langfristige Anreizwirkung besteht. Die variablen Vergütungsbestandteile enthalten eindeutige betragsmäßige Höchstgrenzen und auch die Vergütungshöhe insgesamt wurde betragsmäßig begrenzt. Vervollständigt wird die erfolgsabhängige Vergütung von der Möglichkeit des Aufsichtsrats eine außerordentliche Erfolgsvergütung festzusetzen. Bei einer vorübergehenden Arbeitsunfähigkeit, die durch Krankheit, Unfall oder aus einem anderen nicht durch das jeweilige Vorstandsmitglied zu vertretenden Grund eintritt, werden variable Vergütungsansprüche bei einer ununterbrochenen krankheitsbedingten Abwesenheit von größer einem Monat anteilmäßig entsprechend der ununterbrochenen Abwesenheit gekürzt.

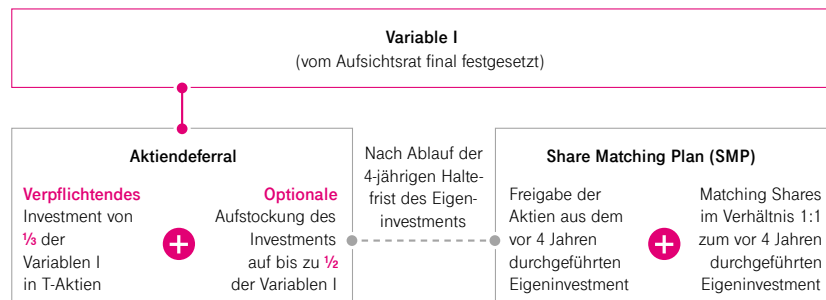
Variable I



Die jährliche variable Vergütung der Vorstandsmitglieder bestimmt sich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG zu Beginn des Geschäftsjahres jedem Mitglied des Vorstands erteilten Zielvorgabe. Die Zielvorgabe setzt sich dabei aus Konzernzielen (50 %) für die jeweils unbereinigten, um zielrelevante Sachverhalte angepassten Werte für Umsatz, EBITDA after leases und Free Cashflow after leases sowie Individualzielen der einzelnen Vorstandsmitglieder zusammen. Die drei Konzernziele sind untereinander im Verhältnis von 40:40:20 gewichtet. Die Individualziele bestehen aus den auf den nachhaltigen Unternehmenserfolg ausgerichteten Zielen zur Umsetzung der Strategie im verantworteten Ressort (30 %) sowie dem Handeln im Einklang mit dem Konzernleitbild (Value Adherence), welches ein Indikator für die Einhaltung der Werteorientierung darstellt, in Höhe von 20 %. Die Zielvereinbarung und Zielerreichung für das jeweilige Geschäftsjahr werden vom Aufsichtsratsplenum festgelegt. Eine Übererfüllung der Zielvorgaben ist auf 150 % des Zusagebetrags begrenzt. Darüber hinausgehende Zielerreichungsgrade bleiben unberücksichtigt. Zur Sicherstellung der langfristigen Anreizwirkung und der Ausrichtung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ist ein Betrag von einem Drittel der jährlich durch das Aufsichtsratsplenum festgesetzten Variablen in Aktien der Deutschen Telekom AG zu investieren; diese sind über einen Zeitraum von mindestens vier Jahren vom jeweiligen Vorstandsmitglied zu halten.

Share Matching Plan

Aktiendeferral und Share Matching Plan



Im Geschäftsjahr 2019 sind die Vorstandsmitglieder, wie bereits vorab beschrieben, vertraglich dazu verpflichtet, ein Drittel der Variablen I in Aktien der Deutschen Telekom AG zu investieren. Der Aufsichtsrat hat den Vorstandsmitgliedern angeboten, das verpflichtende Eigeninvestment im Jahr 2019 auf bis zu 50 % der ausbezahlten Variable I auszuweiten. Die Deutsche Telekom AG wird für jede im Rahmen des oben beschriebenen Eigeninvestments des Vorstands erworbene Aktie nach Ablauf der vierjährigen Haltefrist eine zusätzliche Aktie gewähren (Share Matching Plan), sofern die Vorstandsbestellung noch andauert.

In Anwendung der Vorschriften DRS 17 und IFRS 2 sind neben dem Gesamtaufwand aus aktienbasierter Vergütung aus Matching Shares im Geschäftsjahr 2019 und dem beizulegenden Zeitwert der Matching Shares zum Zeitpunkt der Gewährung auch die Anzahl der bestehenden Anrechte auf Matching Shares und deren Entwicklung im aktuellen Geschäftsjahr darzustellen.

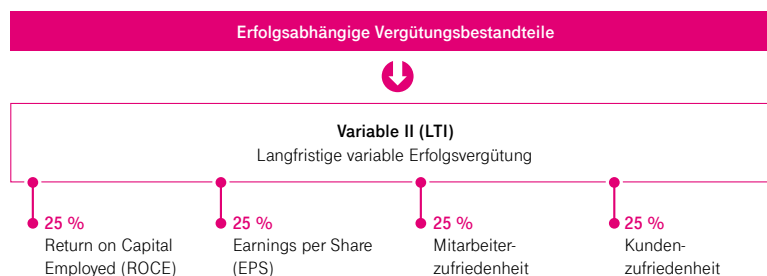
Der in der Tabelle dargestellte beizulegende Zeitwert der Matching Shares zum Zeitpunkt der Gewährung stellt keinen Gehaltszufluss des Jahres 2019 für Vorstandsmitglieder dar. Es handelt sich hierbei um einen ermittelten kalkulatorischen Wert der Matching Shares-Anrechte, der nach einschlägigen Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelt wurde. Der beizulegende Zeitwert entspricht dabei dem Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung abzüglich eines erwarteten Dividendenabschlags. Die folgende Tabelle basiert dabei auf einer erwarteten Zielerreichung für das Geschäftsjahr 2019 und damit einer geschätzten Höhe des vom jeweiligen Vorstand zu leistenden Eigeninvestments, welches Anrechte auf Matching Shares begründet. Die für das Geschäftsjahr 2019 finale Anzahl von Anrechten auf Matching Shares kann gegenüber den hier verwendeten geschätzten Werten höher oder niedriger ausfallen.

Der in den Geschäftsjahren 2018 und 2019 gemäß IFRS 2 zu erfassende Gesamtaufwand aus aktienbasierter Vergütung für Anrechte auf Matching Shares der Jahre 2014 bis 2019 ist in den letzten beiden Spalten der Tabelle enthalten.

	Anzahl der seit 2010 insgesamt gewährten Anrechte auf Matching Shares zum Beginn des Geschäftsjahres in Stück	Anzahl der in 2019 neu gewährten Anrechte auf Matching Shares in Stück	Anzahl der in 2019 übertragenen Aktien im Rahmen des Share Matching Plans in Stück	Beizulegende Zeitwerte der Anrechte auf Matching Shares zum Zeitpunkt der Gewährung in €	Kumulierter Gesamtaufwand aktienbasierte Vergütung im Jahr 2019 aus Matching Shares der Jahre 2019 bis 2019 in €	Kumulierter Gesamtaufwand aktienbasierte Vergütung im Jahr 2018 aus Matching Shares der Jahre 2014 bis 2018 in €
Adel Al-Saleh	26.820	23.503	0	270.987	120.780	30.456
Birgit Bohle (seit 1. Januar 2019)	0	19.151	0	220.811	36.983	n.a
Srini Gopalan	46.235	19.151	0	220.811	167.268	113.184
Timotheus Höttges	363.807	62.674	25.781	722.632	683.151	588.176
Dr. Christian P. Illek	76.681	23.503	0	270.987	258.459	200.952
Dr. Thomas Kremer	119.671	19.151	12.917	220.811	253.751	232.754
Thorsten Langheim (seit 1. Januar 2019)	0	23.503	0	270.987	45.387	n.a
Claudia Nemat	161.461	23.503	16.448	270.987	297.804	280.766
Dr. Dirk Wössner	22.400	19.151	0	220.811	100.570	24.817

Bis zum 31. Dezember 2019 hat die Deutsche Telekom AG insgesamt 565.596 Stück Aktien für Zwecke der Ausgabe von Matching Shares an Vorstandsmitglieder im Rahmen des Share Matching Plans erworben. 2019 wurden erneut Matching Shares an einzelne Vorstandsmitglieder übertragen. Die Gesamtsumme der im Jahr 2019 an Vorstandsmitglieder übertragenen Aktien beträgt 55.146 Stück (2018: 69.488 Stück).

Variable II



Variable II

Die ausschließlich langfristig angelegte Variable II wird an der Erfüllung von vier gleich gewichteten Erfolgsparametern (Return On Capital Employed (ROCE), Earnings per Share (EPS), Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit) gemessen. Alle vier Parameter werden dabei über den Gesamtkonzern erhoben. Jeder Parameter beeinflusst ein Viertel des Auslobungsbetrags. Eine Übererfüllung der Zielvorgaben ist auf 150 % des Auslobungsbetrags begrenzt. Der Bemessungszeitraum beträgt vier Jahre. Die Messung erfolgt über die durchschnittliche Zielerreichung der vier zum Zeitpunkt der Zusage geplanten Jahre. Der Auslobungsbetrag wird entkoppelt von anderen Vergütungsbestandteilen und individuell pro Vorstandsmitglied festgelegt.

Außerordentliche Erfolgsvergütung

Der Aufsichtsrat kann zudem nach seinem pflichtgemäßen Ermessen außerordentliche Leistungen einzelner oder aller Vorstandsmitglieder in Form einer besonderen Erfolgstantieme vergüten.

Regelungen für den Fall der Beendigung der Vorstandstätigkeit. In Vorstandsverträgen, die seit dem Geschäftsjahr 2009 abgeschlossen worden sind, ist für den Fall der vorzeitigen Beendigung ohne wichtigen Grund eine Ausgleichszahlung vorgesehen, deren Höhe entsprechend den Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017 auf maximal zwei Jahresvergütungen begrenzt ist (Abfindungs-Cap) und die nicht höher als die Vergütung für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags sein darf.

Die Vorstandsverträge der Deutschen Telekom AG enthalten keine Zusagen für Leistungen aus Anlass der Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Kontrollwechsels.

Die Verträge der Vorstandsmitglieder sehen grundsätzlich ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vor. Den Mitgliedern des Vorstands ist es danach vertraglich untersagt, während der Dauer von einem Jahr nach Ausscheiden Leistungen an oder für einen Wettbewerber zu erbringen. Hierfür erhalten sie als Karenzentschädigung entweder eine Zahlung in Höhe von 50 % des letzten festen Jahresgehalts und 50 % der letzten Variablen I auf Basis einer Zielerreichung von 100 % oder 100 % des letzten festen Jahresgehalts.

Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2019. Unter Zugrundelegung der rechtlichen und sonstigen Vorgaben werden im Folgenden die Bezüge der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 mit insgesamt 23,3 Mio. € (2018: 24,6 Mio. €) ausgewiesen. Diese beinhalten für Vorstandsmitglieder das feste Jahresgehalt sowie sonstige Nebenleistungen, geldwerte Vorteile und Sachbezüge, die kurzfristige variable Vergütung (Variable I), vollständig erdiente Tranchen der langfristigen variablen Vergütung (Variable II) und den beizulegenden Zeitwert der Matching Shares. Dieser wurde auf Basis der zum Zeitpunkt der Gewährung geschätzten Höhe der Variablen I und einer daraus resultierenden Anzahl von Anrechten auf Matching Shares berechnet.

Gesamtbezüge. Die Vergütung des Vorstands ergibt sich im Einzelnen aus der nachfolgenden Tabelle:

in €

		Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung			Gesamtvergütung
		Festes Jahresgehalt	Sonstige Bezüge	Kurzfristige variable Vergütung	Langfristige variable Erfolgsvergütung (Variable II)	Langfristige variable Erfolgsvergütung (beizulegender Zeitwert Matching Shares)	
Adel Al-Saleh	2019	900.000	322.776 ^a	771.525	0	270.987	2.265.288
	2018	900.000	1.072.507	817.425	0	272.620	3.062.552
Birgit Bohle (seit 1. Januar 2019)	2019	700.000	272.367 ^b	699.600	0	220.811	1.892.778
	2018	0	0	0	0	0	0
Srini Gopalan	2019	700.000	20.137	723.800	0	220.811	1.664.748
	2018	700.000	20.000	695.750	0	222.134	1.637.884
Timotheus Höttges	2019	1.500.000	60.111	2.334.600	1.435.940	722.632	6.053.283
	2018	1.450.000	31.655	1.770.098	1.583.560	542.008	5.377.321
Dr. Christian P. Illek	2019	900.000	34.540	895.725	588.500	270.987	2.689.752
	2018	850.000	34.596	814.344	608.438	259.998	2.567.376
Dr. Thomas Kremer	2019	700.000	63.546	704.550	588.500	220.811	2.277.407
	2018	700.000	63.667	691.900	649.000	222.134	2.326.701
Thorsten Langheim (seit 1. Januar 2019)	2019	900.000	17.657	839.700	0	270.987	2.028.344
	2018	0	0	0	0	0	0
Claudia Nemat	2019	900.000	78.586	845.775	722.250	270.987	2.817.598
	2018	900.000	78.552	822.825	796.500	272.620	2.870.497
Dr. Dirk Wössner	2019	700.000	23.466	696.850	0	220.811	1.641.127
	2018	700.000	2.423.865	691.350	0	222.134	4.037.349
	2019	7.900.000	893.186	8.512.125	3.335.190	2.689.824	23.330.325
	2018 ^c	6.200.000	3.724.842	6.303.692	3.637.498	2.013.648	21.879.680

^a In den sonstigen Nebenleistungen von Adel Al-Saleh ist eine jährlich zu zahlende „Pension Substitute“ in Höhe von 250.000 €, die anstelle einer deutschen Versorgungszusage erteilt wurde (siehe vorstehenden Abschnitt „Versorgungszusagen“) und eine nachträgliche Erhöhung der im Vorjahr pauschal abgegoltenen Zahlungen zur doppelten Haushaltsführung von 50.000 € enthalten.

^b In diesem Betrag ist ein einmaliger Sign-On-Bonus in Höhe von 258.333 € enthalten, der alle mit dem Wechsel zur Deutschen Telekom entstandenen Nachteile ausgleichen soll.

^c Vorstandsmitglieder, die das Unternehmen mit Ablauf des Jahres 2018 verlassen haben, sind nicht mehr in den Vorjahreszahlen enthalten.

Für die in der Spalte „Langfristige variable Erfolgsvergütung (Variable II)“ ausgewiesenen Beträge wurde den berechtigten Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 eine entsprechende Zusage erteilt.

Kein Mitglied des Vorstands hat im abgelaufenen Geschäftsjahr Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine oder ihre Tätigkeit als Vorstandsmitglied erhalten.

Frühere Mitglieder des Vorstands. Für Leistungen und Ansprüche früherer und während des Geschäftsjahres ausgeschiedener Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene sind 8,8 Mio. € (2018: 8,1 Mio. €) als Gesamtbezüge enthalten.

Für laufende Pensionen und Anwartschaften auf Pensionen wurden für diesen Personenkreis sowie deren Hinterbliebene 213,4 Mio. € (31. Dezember 2018: 198,6 Mio. €) als Rückstellungen (Bewertung nach IAS 19) passiviert.

Sonstiges. Die Gesellschaft hat keine Vorschüsse und Kredite an Vorstandsmitglieder bzw. ehemalige Vorstandsmitglieder gewährt. Ebenso wurden keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieses Personenkreises eingegangen.

Tabellendarstellung gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

Die folgenden Darstellungen erfolgen anhand der vom Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017 empfohlenen Mustertabellen 1 und 2, die den Gesamtbetrag der für das Berichtsjahr gewährten sowie der zugeflossenen Vergütungsbestandteile abbilden.

Gewährte Zuwendungen für das Berichtsjahr

Vorstandsvergütung

in €

	Timotheus Höttges				Adel Al-Saleh			
	Funktion: Vorstandsvorsitzender (CEO) seit dem 01.01.2014				Funktion: T-Systems seit dem 01.01.2018			
	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
Festvergütung	1.450.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Nebenleistungen	31.655	60.111	60.111	60.111	1.072.507	322.776 ^a	322.776 ^a	322.776 ^a
Summe jährliche feste Vergütung	1.481.655	1.560.111	1.560.111	1.560.111	1.972.507	1.222.776	1.222.776	1.222.776
Einjährige variable Vergütung	1.342.000	1.800.000	0	2.700.000	675.000	675.000	0	1.012.500
Mehrjährige variable Vergütung	1.884.008	2.722.632	0	5.700.000	947.620	945.987	0	2.025.000
davon: Variable II 2018 (4 Jahre Laufzeit)	1.342.000				675.000		0	
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)		2.000.000	0	3.000.000		675.000	0	1.012.500
davon: Share Matching Plan 2018 (4 Jahre Laufzeit)	542.008				272.620			
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)		722.632	0	2.700.000		270.987	0	1.012.500
Summe	4.707.663	6.082.743	1.560.111	9.960.111	3.595.127	2.843.763	1.222.776	4.260.276
Versorgungsaufwand	1.117.049	417.067	417.067	417.067	0	0	0	0
GESAMTVERGÜTUNG	5.824.712	6.499.810	1.977.178	10.377.178	3.595.127	2.843.763	1.222.776	4.260.276

^a In den sonstigen Nebenleistungen von Adel Al-Saleh ist eine jährlich zu zahlende „Pension Substitute“ in Höhe von 250.000 €, die anstelle einer deutschen Versorgungszusage erteilt wurde (siehe vorstehenden Abschnitt „Versorgungszusagen“) und eine nachträgliche Erhöhung der im Vorjahr pauschal abgegoltene Zahlungen zur doppelten Haushaltsführung von 50.000 € enthalten.

in €								
	Birgit Bohle				Srin Gopalan			
	Funktion: Personal seit dem 01.01.2019				Funktion: Europa seit dem 01.01.2017			
	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
Festvergütung	0	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Nebenleistungen	0	272.367 ^a	272.367 ^a	272.367 ^a	20.000	20.137	20.137	20.137
Summe jährliche feste Vergütung	0	972.367	972.367	972.367	720.000	720.137	720.137	720.137
Einjährige variable Vergütung	0	550.000	0	825.000	550.000	550.000	0	825.000
Mehrfährige variable Vergütung	0	770.811	0	1.650.000	772.134	770.811	0	1.650.000
davon: Variable II 2018 (4 Jahre Laufzeit)	0				550.000			
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)		550.000	0	825.000		550.000	0	825.000
davon: Share Matching Plan 2018 (4 Jahre Laufzeit)	0				222.134			
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)		220.811	0	825.000		220.811	0	825.000
Summe	0	2.293.178	972.367	3.447.367	2.042.134	2.040.948	720.137	3.195.137
Versorgungsaufwand		307.304	307.304	307.304	300.362	295.590	295.590	295.590
GESAMTVERGÜTUNG	0	2.600.482	1.279.671	3.754.671	2.342.496	2.336.538	1.015.727	3.490.727

^a In diesem Betrag ist ein einmaliger Sign-On-Bonus in Höhe von 258.333 € enthalten, der alle mit dem Wechsel zur Deutschen Telekom entstandenen Nachteile ausgleichen soll.

in €								
	Dr. Christian P. Illek				Dr. Thomas Kremer			
	Funktion: (Personal) Finanzen (CFO) (bis zum 31.12.2018) seit dem 01.01.2019				Funktion: Datenschutz, Recht und Compliance seit dem 01.06.2012			
	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
Festvergütung	850.000	900.000	900.000	900.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Nebenleistungen	34.596	34.540	34.540	34.540	63.667	63.546	63.546	63.546
Summe jährliche feste Vergütung	884.596	934.540	934.540	934.540	763.667	763.546	763.546	763.546
Einjährige variable Vergütung	643.750	675.000	0	1.012.500	550.000	550.000	0	825.000
Mehrfährige variable Vergütung	927.186	945.987	0	2.025.000	772.134	770.811	0	1.650.000
davon: Variable II 2018 (4 Jahre Laufzeit)	667.188				550.000			
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)		675.000	0	1.012.500		550.000	0	825.000
davon: Share Matching Plan 2018 (4 Jahre Laufzeit)	259.998				222.134			
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)		270.987	0	1.012.500		220.811	0	825.000
Summe	2.455.532	2.555.527	934.540	3.972.040	2.085.801	2.084.357	763.546	3.238.546
Versorgungsaufwand	267.948	262.191	262.191	262.191	241.729	247.664	247.664	247.664
GESAMTVERGÜTUNG	2.723.480	2.817.718	1.196.731	4.234.231	2.327.530	2.332.021	1.011.210	3.486.210

in €

	Thorsten Langheim				Claudia Nemat			
	Funktion: USA und Unternehmensentwicklung seit dem 01.01.2019				Funktion: Technologie und Innovation seit dem 01.10.2011			
	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
Festvergütung	0	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Nebenleistungen	0	17.657	17.657	17.657	78.552	78.586	78.586	78.586
Summe jährliche feste Vergütung	0	917.657	917.657	917.657	978.552	978.586	978.586	978.586
Einjährige variable Vergütung	0	675.000	0	1.012.500	675.000	675.000	0	1.012.500
Mehrfährige variable Vergütung	0	945.987	0	2.025.000	947.620	945.987	0	2.025.000
davon: Variable II 2018 (4 Jahre Laufzeit)	0				675.000			
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)		675.000	0	1.012.500		675.000	0	1.012.500
davon: Share Matching Plan 2018 (4 Jahre Laufzeit)	0				272.620			
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)		270.987	0	1.012.500		270.987	0	1.012.500
Summe	0	2.538.644	917.657	3.955.157	2.601.172	2.599.573	978.586	4.016.086
Versorgungsaufwand		275.986	275.986	275.986	285.459	281.885	281.885	281.885
GESAMTVERGÜTUNG	0	2.814.630	1.193.643	4.231.143	2.886.631	2.881.458	1.260.471	4.297.971

in €

	Dr. Dirk Wössner			
	Funktion: Deutschland seit dem 01.01.2018			
	2018	2019	2019 (min.)	2019 (max.)
Festvergütung	700.000	700.000	700.000	700.000
Nebenleistungen	2.423.865	23.466	23.466	23.466
Summe jährliche feste Vergütung	3.123.865	723.466	723.466	723.466
Einjährige variable Vergütung	550.000	550.000	0	825.000
Mehrfährige variable Vergütung	772.134	770.811	0	1.650.000
davon: Variable II 2018 (4 Jahre Laufzeit)	550.000			
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)		550.000	0	825.000
davon: Share Matching Plan 2018 (4 Jahre Laufzeit)	222.134			
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)		220.811	0	825.000
Summe	4.445.999	2.044.277	723.466	3.198.466
Versorgungsaufwand	296.498	289.418	289.418	289.418
GESAMTVERGÜTUNG	4.742.497	2.333.695	1.012.884	3.487.884

Zugeflossene Zuwendungen für das Berichtsjahr

In Abweichung zu der bereits dargestellten Gewährungstabelle werden in dieser Tabelle nicht die Zielwerte für die kurz- und langfristigen variablen Vergütungsbestandteile ausgewiesen, sondern die tatsächlich für das Jahr 2019 zufließenden Werte. Eine weitere Abweichung gegenüber der Gewährungstabelle besteht hinsichtlich der Darstellung des Matching Shares Plans. Die in dieser Tabelle ausgewiesenen Werte für den Share Matching Plan stellen die Höhe des nach deutschem Steuerrecht relevanten Zuflusswerts zum Zeitpunkt der Übertragung von Matching Shares dar, während in der Gewährungstabelle zuvor die beizulegenden Zeitwerte zum Zeitpunkt der Gewährung Gegenstand des Vergütungsausweises sind.

Vorstandsvergütung

in €

	Timotheus Höttges		Adel Al-Saleh		Birgit Bohle	
	Funktion: Vorstandsvorsitzender (CEO) seit dem 01.01.2014		Funktion: T-Systems seit dem 01.01.2018		Funktion: Personal seit dem 01.01.2019	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	1.450.000	1.500.000	900.000	900.000	0	700.000
Nebenleistungen	31.655	60.111	1.072.507	272.776 ^a	0	272.367 ^b
Summe jährliche feste Vergütung	1.481.655	1.560.111	1.972.507	1.172.776	0	972.367
Einjährige variable Vergütung	1.770.098	2.334.600	817.425	771.525	0	699.600
Mehrfährige variable Vergütung	1.971.241	1.822.707	0	0	0	0
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) ^c	1.583.560	1.435.940	0	0	0	0
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) ^d	387.681	386.767	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
Summe	5.222.994	5.717.418	2.789.932	1.944.301	0	1.671.967
Versorgungsaufwand	1.117.049	417.067	0	0	0	307.304
GESAMTVERGÜTUNG	6.340.043	6.134.485	2.789.932	1.944.301	0	1.979.271

^a In den sonstigen Nebenleistungen von Adel Al-Saleh ist eine jährlich zu zahlende „Pension Substitute“ in Höhe von 250.000 € enthalten, die anstelle einer deutschen Versorgungszusage erteilt wurde (siehe vorstehenden Abschnitt „Versorgungszusagen“).

^b In diesem Betrag ist ein einmaliger Sign-On-Bonus in Höhe von 258.333 € enthalten, der alle mit dem Wechsel zur Deutschen Telekom entstandenen Nachteile ausgleichen soll.

^c Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016; in der Spalte 2018 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2015 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

^d Bei dem Share Matching Plan handelt es sich um den geldwerten Vorteil, der durch den Zufluss der Matching Shares entstanden ist, deren Eigeninvestment im Jahr 2014 bzw. 2015 geleistet wurde.

in €

	Srini Gopalan		Dr. Christian P. Illek		Dr. Thomas Kremer	
	Funktion: Europa seit dem 01.01.2017		Funktion: (Personal) Finanzen (CFO) (bis zum 31.12.2018) seit dem 01.01.2019		Funktion: Datenschutz, Recht und Compliance seit dem 01.06.2012	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	700.000	700.000	850.000	900.000	700.000	700.000
Nebenleistungen	20.000	20.137	34.596	34.540	63.667	63.546
Summe jährliche feste Vergütung	720.000	720.137	884.596	934.540	763.667	763.546
Einjährige variable Vergütung	695.750	723.800	814.344	895.725	691.900	704.550
Mehrfährige variable Vergütung	0	0	608.438	588.500	873.068	784.761
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) ^a	0	0	608.438	588.500	649.000	588.500
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) ^b	0	0	0	0	224.068	196.261
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
Summe	1.415.750	1.443.937	2.307.378	2.418.765	2.328.635	2.252.857
Versorgungsaufwand	300.362	295.590	267.948	262.191	241.729	247.664
GESAMTVERGÜTUNG	1.716.112	1.739.527	2.575.326	2.680.956	2.570.364	2.500.521

^a Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016; in der Spalte 2018 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2015 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

^b Bei dem Share Matching Plan handelt es sich um den geldwerten Vorteil, der durch den Zufluss der Matching Shares entstanden ist, deren Eigeninvestment im Jahr 2014 bzw. 2015 geleistet wurde.

in €

	Thorsten Langheim		Claudia Nemat		Dr. Dirk Wössner	
	Funktion: USA und Unternehmensentwicklung seit dem 01.01.2019		Funktion: Technologie und Innovation seit dem 01.10.2011		Funktion: Deutschland seit dem 01.01.2018	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	0	900.000	900.000	900.000	700.000	700.000
Nebenleistungen	0	17.657	78.552	78.586	2.423.865	23.466
Summe jährliche feste Vergütung	0	917.657	978.552	978.586	3.123.865	723.466
Einjährige variable Vergütung	0	839.700	822.825	845.775	691.350	696.850
Mehrfährige variable Vergütung	0	0	1.055.461	973.641	0	0
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) ^a	0	0	796.500	722.250	0	0
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) ^b	0	0	258.961	251.391	0	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
Summe	0	1.757.357	2.856.838	2.798.002	3.815.215	1.420.316
Versorgungsaufwand	0	275.986	285.459	281.885	296.498	289.418
GESAMTVERGÜTUNG	0	2.033.343	3.142.297	3.079.887	4.111.713	1.709.734

^a Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016; in der Spalte 2018 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2015 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

^b Bei dem Share Matching Plan handelt es sich um den geldwerten Vorteil, der durch den Zufluss der Matching Shares entstanden ist, deren Eigeninvestment im Jahr 2014 bzw. 2015 geleistet wurde.

Beabsichtigte Neuerungen im Jahr 2020

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 führt der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG eine Shareownership Guideline ein, die alle Vorstandsmitglieder verpflichtet, über einen Zeitraum von maximal drei Jahren einen Aktienbestand in Telekom-Aktien aufzubauen, der dem Gegenwart eines jährlichen festen Jahresgehalts entspricht. Dieser Aktienbestand muss ununterbrochen bis zur Beendigung der Mitgliedschaft im Vorstand gehalten werden. Der Aufsichtsrat wird überprüfen, ob durch die Wertentwicklung der Aktie gegebenenfalls eine zusätzliche Investitionsverpflichtung für die Vorstandsmitglieder entstanden ist und in diesem Fall die Vorstandsmitglieder verpflichten, entsprechend zusätzliche Aktien zu erwerben, bis das Äquivalent zu einem festen Jahresgehalt wieder hergestellt ist.

Der Aufsichtsrat beabsichtigt, bei neu abzuschließenden Vorstandsverträgen zukünftig eine Rückforderungsklausel (Clawback) aufzunehmen.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wird in § 13 der Satzung der Deutschen Telekom AG geregelt. Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten nach dem Vergütungssystem, welches für das Geschäftsjahr 2019 gilt, eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 70.000,00 €.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält zusätzlich 70.000,00 €, der stellvertretende Vorsitzende 35.000,00 €. Für die Tätigkeit in den Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats zusätzlich

- der Vorsitzende des Prüfungsausschusses 80.000,00 €, jedes andere Mitglied des Prüfungsausschusses 40.000,00 €,
- der Vorsitzende des Präsidialausschusses 70.000,00 €, jedes andere Mitglied des Präsidialausschusses 30.000,00 €,
- der Vorsitzende des Nominierungsausschusses 25.000,00 €, jedes andere Mitglied des Nominierungsausschusses 12.500,00 €,
- der Vorsitzende eines anderen Ausschusses 40.000,00 €, jedes andere Mitglied eines Ausschusses 25.000,00 €.

Der Vorsitz und die Mitgliedschaft im Vermittlungsausschuss bleiben unberücksichtigt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für jede Sitzung des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse, an der sie teilgenommen haben, ein Sitzungsgeld von 1.000,00 €. Die auf die Vergütung und Auslagen zu zahlende Umsatzsteuer wird von der Gesellschaft erstattet.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats für 2019 beträgt 2.888.500,00 € (zuzüglich Umsatzsteuer).

Die Gesellschaft hat keine Vorschüsse und Kredite an Aufsichtsratsmitglieder bzw. ehemalige Aufsichtsratsmitglieder gewährt. Ebenso wurden keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieses Personenkreises eingegangen.

Die Aufsichtsratsvergütung 2019 verteilt sich auf die einzelnen Mitglieder wie folgt:

in €			
Aufsichtsratsmitglied	Feste Vergütung	Sitzungsgeld	Gesamtsumme
Bednarski, Josef	177.500,00	23.000,00	200.500,00
Dr. Bössinger, Rolf	152.500,00	18.000,00	170.500,00
Dr. Bräunig, Günther	120.000,00	9.000,00	129.000,00
Chatzidis, Odysseus D.	95.000,00	8.000,00	103.000,00
Greve, Constantin	95.000,00	7.000,00	102.000,00
Hinrichs, Lars	95.000,00	6.000,00	101.000,00
Dr. Jung, Helga	95.000,00	7.000,00	102.000,00
Prof. Dr. Kaschke, Michael	110.000,00	7.000,00	117.000,00
Koch, Nicole ^a	95.000,00	8.000,00	103.000,00
Kollmann, Dagmar P.	187.500,00	14.000,00	201.500,00
Kreusel, Petra Steffi ^b	110.000,00	10.000,00	120.000,00
Krüger, Harald	70.000,00	5.000,00	75.000,00
Prof. Dr. Lehner, Ulrich (Vorsitzender)	320.000,00	21.000,00	341.000,00
Sauerland, Frank ^c	95.000,00	9.000,00	104.000,00
Schröder, Lothar ^d (stellv. Vorsitzender)	252.500,00	23.000,00	275.500,00
Seelemann-Wandtke, Nicole	95.000,00	8.000,00	103.000,00
Spoo, Sibylle	135.000,00	11.000,00	146.000,00
Streibich, Karl-Heinz	147.500,00	14.000,00	161.500,00
Suckale, Margret	120.000,00	10.000,00	130.000,00
Topel, Karin	95.000,00	8.000,00	103.000,00
	2.662.500,00	226.000,00	2.888.500,00

^a Neben der Vergütung für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Frau Nicole Koch für das Geschäftsjahr 2019 eine weitere Vergütung in Höhe von 4.500,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der Deutsche Telekom Privatkunden-Vertrieb GmbH).

^b Neben der Vergütung für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Frau Petra Steffi Kreusel für das Geschäftsjahr 2019 eine weitere Vergütung in Höhe von 15.000,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der T-Systems International GmbH).

^c Neben der Vergütung für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Herr Frank Sauerland für das Geschäftsjahr 2019 eine weitere Vergütung in Höhe von 20.500,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der Telekom Deutschland GmbH).

^d Neben der Vergütung für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Herr Lothar Schröder für das Geschäftsjahr 2019 eine weitere Vergütung in Höhe von 29.000,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der Deutschen Telekom Services Europe SE: 17.000,00 €, Vorsitzender des Datenschutzbeirats: 12.000,00 €).

ANTEILSBESITZ VON MITGLIEDERN DES VORSTANDS UND AUFSICHTSRATS

Von Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG wurden im Jahr 2019 Käufe und Übertragungen im Rahmen des Share Matching Plans von 278.574 Aktien (2018: 364.036) sowie Verkäufe von 68.930 Aktien (2018: 0) gemeldet. Der direkte oder indirekte Besitz der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern übersteigt insgesamt nicht 1 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.