

# Zusammengefasster Lagebericht

## Die Deutsche Telekom auf einen Blick

### Konzernstruktur

- 28 Geschäftstätigkeit und Segmentstruktur
- 30 Leitung und Kontrolle

### Konzernstrategie

- 31 Unsere Konzernstrategie „Leading European Telco“
- 33 Strategische Handlungsfelder
- 35 Unterstützende Handlungsfelder

### Konzernsteuerung

- 37 Finanzstrategie
- 38 Steuerungssystem

### Wirtschaftliches Umfeld

- 40 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 41 Telekommunikationsmarkt
- 44 Wesentliche Regulierungsentscheidungen

### Geschäftsentwicklung des Konzerns

- 46 Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2020
- 47 Soll-Ist-Vergleich der Konzern Erwartungen
- 49 Ertragslage des Konzerns
- 54 Vermögenslage des Konzerns
- 57 Finanzlage des Konzerns und Rentabilität

### Geschäftsentwicklung der operativen Segmente

- 62 Deutschland
- 64 USA
- 67 Europa
- 72 Systemgeschäft
- 73 Group Development
- 74 Group Headquarters & Group Services

### Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom AG

- 76 Ertragslage der Deutschen Telekom AG
- 77 Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG
- 79 Risiko-Management bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

## Corporate Responsibility und nichtfinanzielle Erklärung

- 79 Transparenz schaffen
- 80 Erläuterung des Geschäftsmodells
- 80 Strategischer und organisatorischer Nachhaltigkeitsansatz
- 81 Prozess zur Ermittlung wesentlicher Themen
- 81 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
- 99 Innovationsgovernance
- 100 Patent-Portfolio
- 100 Investitionen in Forschung und Entwicklung

### Mitarbeiter

- 100 Menschen unterstützen. Leistung fördern.
- 100 Unsere Personalarbeit entlang der Prioritäten
- 105 Entwicklung des Personalbestands

### Prognose

- 107 Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns
- 107 Konjunkturerwartungen
- 108 Erwartungen des Konzerns
- 111 Erwartungen der operativen Segmente

### Risiko- und Chancen-Management

- 118 Einschätzung des Vorstands zur Gesamtrisiko- und Chancensituation
- 118 Risiko- und Chancen-Management-System
- 120 Risikobewertung und Risikobegrenzung
- 121 Risiken und Chancen

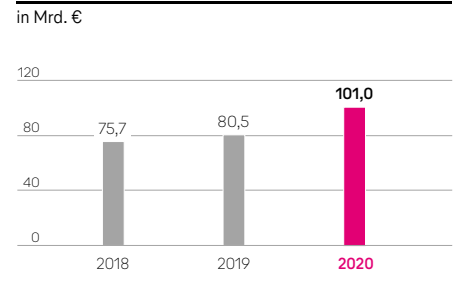
### Sonstige Angaben

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

## Die Deutsche Telekom auf einen Blick

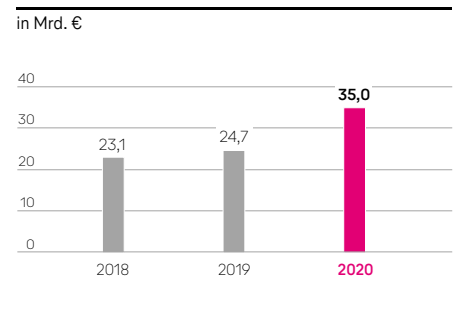
### Konzernumsatz

- Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück und liegen gut im Plan für unsere Wachstumsprognosen: Der Konzernumsatz erhöhte sich um 25,4 % auf 101,0 Mrd. €. Organisch wuchs unser Umsatz um 2,9 Mrd. € bzw. 3,0 %.
- Dabei zeigt unser Segment USA inklusive der Umsatzbeiträge aus der erworbenen Sprint und inklusive Währungskursdifferenzen einen Umsatzanstieg von 51,4 %. Organisch lag der Umsatz um 5,0 % über Vorjahresniveau.
- Unsere Segmente Deutschland und Europa konnten ihre Umsätze im Vergleich zum Vorjahr organisch halten. Wechselkursbedingt verzeichneten wir im Segment Europa ein Minus von 2,2 %.
- Der Umsatz unseres Segments Systemgeschäft lag infolge des Rückgangs im klassischen IT-Geschäft sowie im Projektgeschäft um 5,6 % unter Vorjahresniveau. Insbesondere die Entwicklung von Digital Solutions war von den Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie beeinflusst.
- In unserem Segment Group Development hat das operative Wachstum von T-Mobile Netherlands und DFMG zur Erhöhung des Umsatzes um 3,1 % beigetragen.



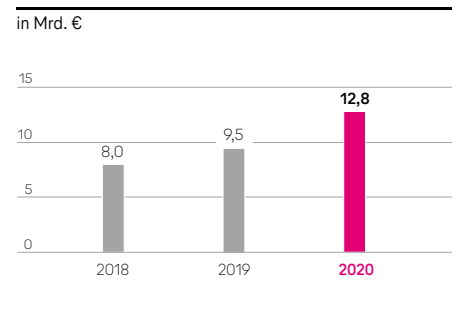
### EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>a</sup>

- Unser bereinigtes EBITDA AL erhöhte sich um 41,6 % auf 35,0 Mrd. €. Alle Segmente, außer dem Systemgeschäft, trugen hierzu bei. Ohne Konsolidierungskreis- und Währungskurseffekte stieg unser bereinigtes EBITDA AL um 2,6 Mrd. € bzw. 7,9 %.
- Unser Segment USA zeigt eine deutliche Erhöhung des bereinigten EBITDA AL von 88,6 %, was im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sprint insbesondere auf gestiegene Service- und Endgeräteumsätze zurückzuführen ist. Organisch lag das bereinigte EBITDA AL um 10,8 % über Vorjahresniveau.
- Unser Segment Deutschland weist einen Anstieg des bereinigten EBITDA AL um 1,6 % aus. Europa entwickelte sich stabil – organisch stieg das bereinigte EBITDA AL um 2,1 %. Einen deutlichen Anstieg des bereinigten EBITDA AL von 6,6 % zeigt unser Segment Group Development.
- Die bereinigte EBITDA AL-Marge des Konzerns lag mit 34,7 % um 4,0 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau. In Deutschland lag die bereinigte EBITDA AL-Marge bei 38,8 %, in Europa bei 34,5 % und in den USA bei 34,3 %.



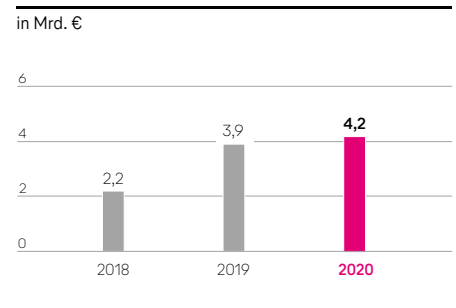
### EBIT

- Unser EBIT erhöhte sich um 3,3 Mrd. € auf 12,8 Mrd. €.
- Das EBITDA AL ist mit Sondereinflüssen in Höhe von 1,8 Mrd. € belastet, denen im Vorjahr Aufwendungen in Höhe von 1,6 Mrd. € gegenüber standen. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss von T-Mobile US mit Sprint wurden Aufwendungen in Höhe von 1,5 Mrd. € erfasst; im Vorjahr fielen 0,5 Mrd. € an. Zudem wurden v. a. im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie im ersten Halbjahr 2020 im Segment USA Aufwendungen in Höhe von 0,4 Mrd. € als Sondereinflüsse klassifiziert. Positive Sondereinflüsse in Höhe von 1,6 Mrd. € resultierten aus der teilweisen Wertaufholung von Spektrumlizenzen von T-Mobile US. Die restlichen Sondereinflüsse entfielen sowohl im Berichts- als auch im Vorjahr im Wesentlichen auf Personalmaßnahmen.
- Die planmäßigen Abschreibungen lagen insbesondere aufgrund des Erwerbs von Sprint um 7,8 Mrd. € über dem Niveau des Vorjahres.
- Wertminderungen auf langfristige Vermögenswerte belasteten das EBIT in Höhe von 0,8 Mrd. €.



### Konzernüberschuss

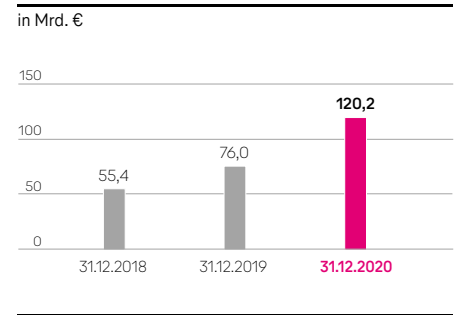
- Der Konzernüberschuss erhöhte sich um 0,3 Mrd. € auf 4,2 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verringerte sich um 1,9 Mrd. € auf minus 4,1 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit einem um 1,9 Mrd. € rückläufigen Zinsergebnis aufgrund der übernommen finanziellen Verbindlichkeiten von Sprint sowie der im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses begonnenen Neustrukturierung und Erhöhung des Finanzierungsvolumens einschließlich angefallener Bereitstellungsentgelte für eine kurzfristig in Anspruch genommene Brückenfinanzierung. Das sonstige Finanzergebnis lag unverändert bei 0,1 Mrd. €. Dazu trugen einerseits positive Effekte aus der Bewertung der von SoftBank erhaltenen Aktienoptionen zum Kauf von Anteilen an T-Mobile US und andererseits im Vorjahresvergleich geringere Bewertungseffekte eingebetteter Derivate der T-Mobile US sowie ein gestiegener Zinsaufwand aus der Bewertung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten bei.
- Der Steueraufwand betrug 1,9 Mrd. € gegenüber 2,0 Mrd. € im Vorjahr.
- Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich um 1,2 Mrd. € auf 2,6 Mrd. € im Wesentlichen in unserem Segment USA.
- Das bereinigte Ergebnis je Aktie beträgt 1,20 € gegenüber 1,04 € im Vorjahr.



<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

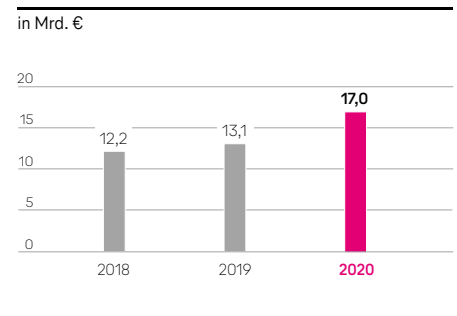
### Netto-Finanzverbindlichkeiten

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2019 um 44,2 Mrd. € auf 120,2 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten insbesondere die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses von Sprint übernommenen Schulden (43,5 Mrd. €) sowie Zugänge von Leasing-Verbindlichkeiten (14,3 Mrd. €) im Wesentlichen aufgrund einer Modifikation bereits bestehender Verträge mit American Tower über die Anmietung und Nutzung von Mobilfunk-Standorten in den USA. Die Dividendenausschüttungen – inklusive an Minderheiten – wirkten mit 3,1 Mrd. € zusätzlich erhöhend, ebenso wie der Erwerb von Spektrum (1,7 Mrd. €) und die Zinssicherungsgeschäfte für Darlehensaufnahmen bei T-Mobile US (1,1 Mrd. €).
- Reduzierend wirkten im Wesentlichen der Free Cashflow (10,8 Mrd. €), Währungskurseffekte (8,0 Mrd. €) sowie die Veräußerung der Prepaid-Sparte von Sprint an DISH (1,2 Mrd. €).



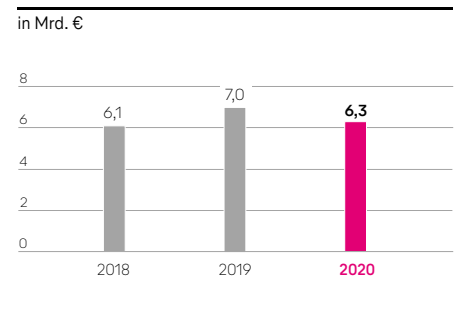
### Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum)

- Der Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) erhöhte sich um 3,9 Mrd. € auf 17,0 Mrd. €. Die Erhöhung resultierte v. a. aus dem Einbezug von Sprint sowie aus dem weiteren Ausbau des 5G-Netzwerks in den USA. In Deutschland und Europa investierten wir weiter im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in die Bereitstellung von Breitband- und Glasfaser-Technologie sowie in 5G.
- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) stieg um 4,3 Mrd. € auf 18,7 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden im Segment USA FCC-Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 1,1 Mrd. € erworben. Weitere 0,4 Mrd. € bzw. 0,2 Mrd. € resultieren aus Spektrumerwerben in den Segmenten Europa und Group Development. Im Vorjahr waren 1,2 Mrd. € für erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten, welche v. a. das Segment USA betrafen.



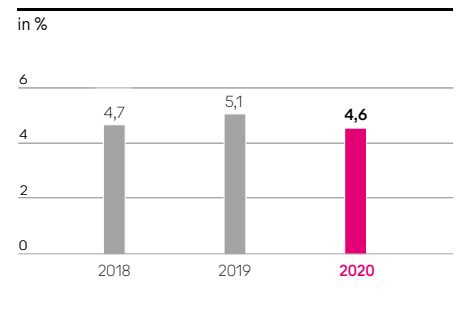
### Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)<sup>a, b</sup>

- Der Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) sank gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mrd. € auf 6,3 Mrd. €.
- Ohne Berücksichtigung von geleisteten Zinszahlungen für Nullkupon-Anleihen sowie der vorzeitigen Auflösung von Zinssicherungsgeschäften im Segment USA erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 4,4 Mrd. €. Dabei wirkte insbesondere die weiterhin positive Geschäftsentwicklung der Segmente, v. a. der USA inklusive Sprint, erhöhend.
- Belastend wirkten neben dem um 3,9 Mrd. € höheren Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) insbesondere höhere Zinszahlungen, im Wesentlichen resultierend aus den im Rahmen des Erwerbs von Sprint übernommenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie der in diesem Zusammenhang begonnenen Neustrukturierung und Erhöhung des Finanzierungsvolumens. Unsere vertragsgemäße Kündigung einer revolvingierenden Factoring-Vereinbarung im Segment Deutschland sowie höhere Tilgungen von Leasing-Verbindlichkeiten im Wesentlichen im Segment USA wirkten ebenfalls belastend.



### ROCE

- Die Kapitalrendite (ROCE) verringerte sich im Berichtsjahr um 0,5 Prozentpunkte auf 4,6 %.
- Ursache hierfür war eine prozentual stärkere Erhöhung des durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögens (NOA) im Vergleich zur Erhöhung des operativen Ergebnisses (NOPAT). Sowohl der NOPAT als auch das durchschnittliche NOA sind beeinflusst durch den Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint.
- Das durchschnittliche NOA erhöhte sich insbesondere aufgrund der im Rahmen der Sprint-Transaktion übernommenen Spektrumlizenzen, Sachanlagen und Nutzungsrechte sowie der Vertragsmodifikation mit American Tower. Darüber hinaus spiegelt die Entwicklung des NOA auch unser weiterhin hohes Investitionsvolumen wider. Die positive Entwicklung des NOPAT ist v. a. auf eine deutliche Steigerung des EBIT der T-Mobile US zurückzuführen.



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

Weitere Informationen zum Erreichungsgrad unserer bedeutsamsten finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns – Soll-Ist-Vergleich der Konzernwartungen“.

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.  
<sup>b</sup> Vor Zinszahlungen für Nullkupon-Anleihen und vor Auflösung von Zinssicherungsgeschäften bei T-Mobile US.

## Konzernstruktur

### Geschäftstätigkeit und Segmentstruktur

**Geschäftstätigkeit.** Wir gehören mit 242 Millionen Mobilfunk-Kunden, 27 Millionen Festnetz-Anschlüssen und 22 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 2020 haben wir mit weltweit 226.291 Mitarbeitern (31. Dezember 2020) trotz Belastungen durch die Coronavirus-Pandemie einen Umsatz von 101,0 Mrd. € erwirtschaftet. Nach dem erfolgreichen Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint erhöhte sich unsere Auslandsquote am Konzernumsatz auf 75,5 %.

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). Zudem betreiben wir 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 im Februar 2020 weiterentwickelten **Leitlinien**. SDG 8 BEZIEHUNGEN

Weitere Informationen zu unseren Leitlinien finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“ und online unter: [www.telekom.com/de/blog/konzern/artikel/unser-neuer-anspruch-und-unsere-ueberarbeiteten-leitlinien-594400](http://www.telekom.com/de/blog/konzern/artikel/unser-neuer-anspruch-und-unsere-ueberarbeiteten-leitlinien-594400)

Unsere **Identität** beschreibt die „Mission“ der Deutschen Telekom. Warum sind wir hier, wofür stehen wir als Unternehmen und was ist unser Auftrag? Sie konkretisiert unseren Unternehmenszweck und beschreibt für was wir bei der Deutschen Telekom stehen: Wir wollen ein nachhaltig wachsendes Unternehmen sein, das seine Kunden begeistert, für seine Anleger Werte schafft und in dem die Mitarbeiter gerne arbeiten. Unser Netz ist schnell, zuverlässig, sicher und soll für jedermann einfach zugänglich sein. Dabei sind wir mehr als irgendein Unternehmen, das die Gesellschaft mit Infrastruktur versorgt. Wir wollen Menschen verbinden und ihr Leben nachhaltig vereinfachen und bereichern. Das ist unser Auftrag. Als vertrauenswürdiger Begleiter sind wir nah bei den Kunden und transparent, fair und offen für den Dialog. Mit neuen Produkten, deren Chancen wir schnell und früh erkennen, um sie zusammen mit unseren Partnern zu entwickeln. So leisten wir unseren Beitrag für ein gesellschaftliches Miteinander. All das drückt sich in unserer Identität aus und verdichtet sich in unserem Unternehmenszweck: Wir geben uns erst zufrieden, wenn alle #DABEI sind.

**Segmentstruktur.** SDG 8 FINANZEN 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 mit eigenen Vertriebsgesellschaften in Deutschland, um einen kundenzentrierten Vertriebsgang zu ermöglichen. Als Wegbereiter der Digitalisierung bietet das Segment seinen Kunden ein individuelles Service- und Produkt-Portfolio an, mit dem Ziel, gleichzeitig innovativ, sicher und einfach zu sein.

Um die Konzernstrategie im Bereich „Führend bei Geschäftskunden-Produktivität“ konsequent umzusetzen, haben wir unterjährig das Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden neu aufgestellt. Dazu sind die zuvor im operativen Segment Systemgeschäft erfassten Portfolio-Einheiten „TC Services“ und „Classified ICT“ sowie die bisher 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, im operativen Segment Deutschland zusammengeführt worden. Mit Beginn des dritten Quartals 2020 folgt die Konzernsteuerung der Deutschen Telekom und damit auch die Berichtsstruktur dieser veränderten Segmentzuordnung. Im Zuge dieser Transaktionen wurden die den Geschäftsbereichen zugeordneten Vermögenswerte und Schulden in das operative Segment Deutschland übertragen. In den betroffenen Segmenten wurden die Vorjahresvergleichswerte der operativen Entwicklung, der Kunden- und Mitarbeiterentwicklung sowie der Auftragseingang rückwirkend angepasst. Der gesellschaftsrechtliche Vollzug dieser Transaktionen fand am 1. Juli 2020 (TC Services und Classified ICT) bzw. 1. Oktober 2020 (DTGC) statt.

Ein weiterer Fokus des operativen Segment Deutschlands liegt auf dem Wholesale-Geschäft, in dessen Rahmen Telekommunikationsvorleistungen für Carrier und bis zur Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden andere operative Segmente in unserem Konzern erbracht werden bzw. wurden. 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 dieses Segments.

Unser operatives Segment **USA** umfasst sämtliche Mobilfunk-Aktivitäten auf dem US-amerikanischen Markt. Am 1. April 2020 erfolgte der Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint zur neuen, größeren T-Mobile US. Zuvor hatte die Transaktion verschiedene Genehmigungsprozesse durchlaufen, an denen eine Vielzahl nationaler und regionaler Behörden und Gerichte in den USA beteiligt war. Die verschiedenen „Un-carrier“-Initiativen der letzten Jahre begründen die sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung, welche nach Abschluss des Unternehmenszusammenschlusses weiter verstärkt wurde. T-Mobile US verfügt über das größte 5G-Netz in den USA.

Der Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint erfolgte über einen reinen Aktientausch ohne Barkomponente. Zum Abschluss der Transaktion hielt die Deutsche Telekom rund 43,6 % der T-Mobile US Aktien, konnte aber aufgrund einer mit SoftBank abgeschlossenen Stimmrechtsvereinbarung zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses über rund 68,3 % der Anteile der neuen T-Mobile US die Stimmrechte ausüben. Am 22. Juni 2020 hat die Deutsche Telekom Kaufoptionen von SoftBank für rund 101 Millionen T-Mobile US Aktien erhalten und sich damit langfristig den Zugriff auf die Kapitalmehrheit bei T-Mobile US gesichert. Im Gegenzug haben wir SoftBank den sofortigen Abverkauf von rund 198 Millionen T-Mobile US Aktien ermöglicht. Durch die Veräußerung der von SoftBank gehaltenen Aktien verringerte sich der Anteil an den T-Mobile US Aktien, über die wir die Stimmrechte ausüben können, zum 5. August 2020 auf ca. 52,5 %.

Für die Struktur der neuen T-Mobile US ist zu berücksichtigen, dass mit dem US-amerikanischen Justizministerium Department of Justice (DoJ) eine Vereinbarung unter Auflagen geschlossen wurde, wonach Sprint sein Prepaid-Geschäft an den Satelliten-TV-Betreiber DISH abgibt. Zudem sieht die Vereinbarung vor, dass ein Teil des 800 MHz-Spektrums von Sprint an DISH verkauft werden soll. Zum 1. Juli 2020 wurde die Auflage der US-Behörden zur Veräußerung des Prepaid-Geschäfts von Sprint fristgerecht erfüllt sowie die Vereinbarung zur Veräußerung von Spektrum an DISH fristgerecht bestätigt.

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. Wir sind in allen unseren Landesgesellschaften integrierter Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen. Am 6. November 2020 hat OTE mit Orange Romania eine Vereinbarung über die Veräußerung des 54-prozentigen Anteils an der Telekom Romania Communications, die das rumänische Festnetz-Geschäft betreibt, geschlossen. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt notwendiger behördlicher Genehmigungen. Neben dem Privatkundengeschäft bieten die meisten Landesgesellschaften auch ICT-Lösungen für Geschäftskunden an.

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. Mit einer portfolioorientierten Aufstellung steuern wir inzwischen sechs Portfolio-Bereiche: Managed Infrastructure Services & Private Cloud, Public Cloud Managed Services, SAP, Digital Solutions (inklusive Dedicated System Integration und Health), Road Charging und Security – darunter etablierte IT-Geschäftsbereiche sowie Wachstumsbereiche. Zur Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden verweisen wir auf die zuvor im operativen Segment Deutschland gemachten Angaben.

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. Nach der Integration der Tele2 Netherlands zum Jahresbeginn 2019 wurde zum 1. Dezember 2020 der niederländische MVNO und SIM-Anbieter Simpel übernommen. Diese Akquisition sichert Marktanteile im Mobilfunk-Markt, hebt Synergien und verbessert die Wettbewerbsfähigkeit im Privatkundensegment. Ebenso bei Group Development angesiedelt sind die Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) sowie die Konzernfunktionen Mergers & Acquisitions und Strategisches Portfolio-Management.

**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 Mitarbeiter, hauptsächlich Beamte, in externe Beschäftigungsverhältnisse, v. a. in den öffentlichen Dienst. 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, IT und Security 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 Innovations-einheit Product Innovation and Customer Experience (PIC), die mit unseren operativen Segmenten eng zusammenarbeitet, um Themen wie Digitalisierung, Big Data, Software Defined Networks, intelligente Sprachsteuerung („Voicification“), Virtualisierung und Cloud-Services voran zu bringen. Im Innovation Hub (IHUB) bündeln wir für eine flexible Innovationsentwicklung alle notwendigen Kompetenzen in einer agilen Arbeitsumgebung für zukünftige Innovationsprojekte. Darüber hinaus gibt es die Bereiche Strategy & Technology Innovation (S&TI) und International Technology and Service Delivery (ITS). ITS ist für die Harmonisierung von Planung, Entwicklung und Betrieb von Produkten, Services und Plattformen der europäischen Landesgesellschaften unter Berücksichtigung der technologischen und kommerziellen Aspekte verantwortlich. S&TI sorgt für die effiziente und kundengerechte Forschung und Innovationen mit Fokus auf Mobilfunk und Festnetz.

#### Änderungen in der Organisationsstruktur im Jahr 2021

**Verlagerung des Wachstumsfelds Internet der Dinge (IoT).** Die Deutsche Telekom hat die Geschäfts- und Ergebnisverantwortung für die Deutsche Telekom IoT GmbH zum 1. Januar 2021 vom operativen Segment Systemgeschäft in den Geschäftskundenbereich des operativen Segments Deutschland verlagert. Die im Sommer 2020 gegründete Konzerntochter verantwortet das IoT-Geschäft der Deutschen Telekom. Durch die Verlagerung sind wir in der Lage, den IoT-Markt schneller zu bedienen und somit die Position der Deutschen Telekom in diesem Wachstumsmarkt zu stärken.

**Verlagerung des österreichischen Funkturmgeschäfts.** Zum 1. Januar 2021 hat die Deutsche Telekom ihr österreichisches Funkturmgeschäft vom operativen Segment Europa in die Einheit GD Towers des operativen Segments Group Development verlagert, um Effizienzen im Management des Funkturmgeschäfts zu heben. Darüber hinaus wird GD Towers den Ausbau des Drittgeschäfts, die Steigerung der Profitabilität sowie die Erschließung von Wachstumsfeldern vorantreiben.

**Zusammenlegung des Funkturmgeschäfts in den Niederlanden und Errichtung eines Infrastrukturfonds.** Am 21. Januar 2021 haben u. a. die Deutsche Telekom, Cellnex Telecom S.A. und die neu gegründete, unabhängig gemanagte Fondsgesellschaft Digital Infrastructure Vehicle I SCSp (DIV) eine Vereinbarung unterzeichnet, die jeweiligen niederländischen Mobilfunk-Infrastruktur-Tochtergesellschaften der Deutschen Telekom und der Cellnex zusammenzuführen. Im Rahmen der Vereinbarung ist es vorgesehen, dass die niederländische Funkturmgesellschaft T-Mobile Infra B.V. an die DIV veräußert und nachfolgend in die Cellnex Netherlands B.V. eingebracht wird.

#### Leitung und Kontrolle

Die Geschäftsverteilung des **Vorstands** sieht zum 31. Dezember 2020 acht Vorstandsbereiche vor. Vier davon sind die zentralen Führungsbereiche:

- Vorstandsvorsitzender

und die Vorstandsressorts

- Finanzen
- Personal und Recht
- 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 22. Mai 2019 beschlossen, den Vorstandsbereich „Datenschutz, Recht und Compliance“ (DRC) als Organisation mit Wirkung zum 31. Dezember 2019 aufzulösen. Die Bereiche Revision und Risiko-Management 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 Ressort „Personal“ zugeordnet und werden durch Frau Dr. Claudia Junker geführt, die als General Counsel und Generalbevollmächtigte unmittelbar an Frau Birgit Bohle berichtet. Frau Birgit Bohle führt das erweiterte Ressort „Personal und Recht“ seit dem 1. Januar 2020. Herr Dr. Thomas Kremer ist altersbedingt mit Wirkung zum 31. März 2020 aus dem Konzern ausgeschieden. Bis zu seinem Ausscheiden hat Herr Dr. Kremer den Übergang in die neuen Strukturen im Rahmen einer Transitionsaufgabe begleitet.

Herr Dr. Dirk Wössner, Vorstandsmitglied für das Ressort „Deutschland“, teilte dem Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG Anfang des Jahres 2020 mit, dass er mit Auslaufen seines Vertrags zum 31. Dezember 2020 aus dem Konzern ausscheidet. Am 18. Juni 2020 hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG Herrn Srinu Gopalan, vorher verantwortlich für den Vorstandsbereich „Europa“, mit Wirkung zum 1. November 2020 zum neuen Vorstandsmitglied für das Ressort „Deutschland“ bestellt. Herr Dr. Wössner hat sein Mandat mit Ablauf des 31. Oktober 2020 niedergelegt. Am 7. September 2020 hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG Frau Dominique Leroy mit Wirkung zum 1. November 2020 als Nachfolgerin von Herrn Gopalan zum neuen Vorstandsmitglied für das Ressort „Europa“ bestellt.

#### Zusammensetzung des Vorstands zum 31. Dezember 2020

Mitglieder des Vorstands	Ressort
Timotheus Höttges	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Adel Al-Saleh	T-Systems
Birgit Bohle	Personal und Recht
Srinu Gopalan	Deutschland
Dr. Christian P. Illek	Finanzen (CFO)
Thorsten Langheim	USA und Unternehmensentwicklung
Dominique Leroy	Europa
Claudia Nemat	Technologie und Innovation

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 wurden 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 2020). Unser Konzern ist nicht nur stabil, er wächst. Dies zeigt sich in unseren wichtigsten Finanzkennzahlen und bei unserer Kundenentwicklung – auf beiden Seiten des Atlantiks. Unterjährig haben wir sogar unsere Jahresprognose für das Geschäftsjahr 2020 erhöht – und das trotz Coronavirus-Pandemie. Natürlich geht die Pandemie auch an uns nicht spurlos vorbei. So bedeuten temporäre Reisebeschränkungen geringere Roaming- und Visiten-Umsätze. Des Weiteren ergaben sich Belastungen im Endgerätegeschäft. Zudem ist die Corona-Krise auch in unserem Großkundengeschäft spürbar. Welche langfristigen Auswirkungen die Coronavirus-Pandemie haben wird, kann noch niemand quantifizieren, aber sie ist aus unserer Sicht Risiko und Chance zugleich: Einerseits rechnen wir mit spürbaren Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft, andererseits hat die Pandemie den Trend zur Digitalisierung verstärkt. Darüber hinaus zeichnen sich weitere Entwicklungen 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.
- Der Wettbewerb in der Telekommunikationsindustrie ist intensiv und verändert sich: 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 zur Massenkriminalität ausgeweitet hat. Sie gefährden die Stabilität kritischer Infrastruktur und politischer Beziehungen. Politische und wirtschaftliche Beziehungen werden außerdem zunehmend beeinflusst von der wachsenden Bedeutung und Wirtschaftsmacht weniger globaler Tech-Unternehmen. Die sog. „Hyperscalers“ agieren v. a. aus den USA (Microsoft, Google, Amazon) oder China (Tencent, Alibaba).
- Steigende Globalisierung der Wirtschaft, anhaltendes Wachstum der Weltbevölkerung sowie zunehmender Einsatz digitaler Technologien strapazieren verfügbare Ressourcen und verlangen ein nachhaltiges, ökologischeres Wirtschaften sowie sozialverantwortliches Handeln.

Diesen Entwicklungen stellen wir uns – und das erfolgreich: Im Gegensatz zu unseren europäischen Wettbewerbern ist unser Aktienkurs nach dem allgemeinen Einbruch während der ersten Corona-Hochphase wieder auf Vorkrisenniveau. Das verdanken wir natürlich auch einer stringenten Konzernstrategie. Wir setzen unsere Strategie „Leading European Telco“ weiter konsequent um. Trotz der Tatsache, dass mehr als 50 % unseres Umsatzes aus den USA kommen, behält unsere Ambition, führender europäischer Telekommunikationsanbieter zu sein, ihre Gültigkeit. Denn sie spiegelt unser Selbstverständnis wider: Wir sind ein europäisches Unternehmen mit einem starken Geschäftszweig in den USA. Gleichzeitig nutzen wir unseren internationalen Footprint, um konzernweit Synergien zu generieren und, um neben den globalen Tech-Giganten Gewicht zu haben. Unser Anspruch ist es dabei nicht, alle lokalen Einheiten zu 100 % zu steuern, sondern einen strategischen Rahmen vorzugeben und die lokalen Stärken zu nutzen (Netze, Wettbewerbsposition).

Dabei erstreckt sich unser Führungsanspruch auf die 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.

**Konzernstrategie „Leading European Telco“**





## Strategische Handlungsfelder

### Alles aus einer Hand & tadelloser Service


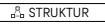
Wir wollen unseren Kunden ein nahtloses und technologieunabhängiges Telekommunikationserlebnis bieten. Deshalb vermarkten wir Festnetz und Mobilfunk in **konvergenten Produkten** (Fixed Mobile Convergence, FMC). Bis zum Ende des Berichtsjahres haben sich in Deutschland rund 5,0 Mio. Kunden für „MagentaEINS“ entschieden: Das sind über 0,36 Mio. Kunden mehr als im Vorjahr. Die Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa konnten 2020 mehr als 0,9 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. Einen weiteren Schritt in diese Richtung haben wir mit unserem neuen Angebot „MagentaEINS Plus“ getan, in dem wir den Kunden alle Leistungen für zu Hause und unterwegs in einem Vertrag zur Verfügung stellen – mit flexiblen Laufzeiten, unbegrenztem Datenvolumen und der Möglichkeit, Familie, Freunde oder Bekannte über Community Cards mit in den Vertrag zu bündeln.

Als führendes Telekommunikationsunternehmen in Europa sind die besten Netze notwendige, aber nicht ausreichende Voraussetzung. Wir wollen über den rein technischen Anschluss hinausgehen: Entscheidend für uns ist das Netzerlebnis des Kunden. Deshalb bieten wir unseren Kunden zusätzlich Dienste, die einen echten Mehrwert darstellen und unseren Anspruch „Führend in Technologie“ erlebbar machen. Im Berichtsjahr konnten wir wichtige Meilensteine für dieses Vorhaben setzen. Unser TV-Produkt „MagentaTV“ haben wir in ganz Europa bereits hin zu einem Aggregator von linearem Fernsehen mit umfangreichen Funktionalitäten, dem Zugriff auf die größten Abrufvideo-Anbieter sowie exklusiven Inhalten ausgerichtet. 2020 konnten wir die Attraktivität weiter steigern: in Deutschland z. B. durch neue Kooperationen mit wichtigen Content-Partnern (u. a. Disney+, RTL TVNOW) oder auch mit der Einführung des MagentaTV Sticks für ein unabhängiges TV-Erlebnis, in unseren europäischen Landesgesellschaften mit einer neuen Benutzeroberfläche für ein noch personalisierteres Nutzererlebnis. Der Zuwachs von etwa 0,25 Mio. TV-Kunden in Deutschland und 0,1 Mio. TV-Kunden in unseren europäischen Landesgesellschaften zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Zudem haben wir in den USA unser TV-Angebot „TVision“ im Hinblick auf neue Content-Pakete, ein neues Streaming-Gerät sowie neue Preisstrukturen überarbeitet. Das Kundenerlebnis bei der Nutzung unserer Dienste verbessern wir mit unserem digitalen Sprachassistenten „Hallo Magenta“ bei gleichzeitiger Gewährleistung von Datensicherheit und Integrität der Privatsphäre nach europäischen Datenschutz-Standards. 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 in Deutschland als Beta-Version veröffentlicht und nur 12 Monate später kommerziell gelauncht haben.

Unser Anspruch, tadellosen **Kundenservice** zu leisten, ist ein weiterer wichtiger Hebel, um uns vom Wettbewerb zu differenzieren. Daher haben wir im Berichtsjahr mehrere Initiativen zur Qualitätssteigerung des Kundenservices vorgestellt. In Deutschland gehören dazu z. B. ein Concierge-Service (ein persönlicher Mitarbeiter kümmert sich um Kunden, die von einem Wettbewerber zur Telekom wechseln möchten, an einen anderen Ort umziehen oder als Bauherren ein neues Eigenheim planen) oder das WLAN-Versprechen zur Einrichtung und Optimierung des WLANs zu Hause. Unsere Auszeichnungen, wie z. B. im Connect Hotline-Test (Testsieger unter den deutschen Festnetz-Anbietern, Ausgabe 9/2020), bestätigten unsere Anstrengungen. 2021 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, ihre Früchte: T-Mobile US liegt bei zahlreichen Umfragen zur Service-Qualität vor den Wettbewerbern (z. B. 6. Mal in Folge Sieger in der Kategorie Vertragskundenzufriedenheit im Test von J.D. Power) und der Net Promoter Score im Kundenservice befindet sich mit 79 % auf einem Allzeithoch. 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. Einrichtung sowie Management des Routers via App, Integration der Chat-Möglichkeit mit Mitarbeiter oder Service-Bot) 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 Konzernwert (ohne T-Mobile US) bei 72,2 Punkten gegenüber einem angepassten Ausgangswert von 67,9 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 investierten wir rund 17 Mrd. € v. a. in den Aufbau und Betrieb von Netzen (Spektruminvestitionen nicht berücksichtigt), davon entfallen etwa 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 bedarfsge rechten Infrastrukturausbau sowie Kooperationen und Joint Ventures. Eine integrierte Steuerung verbessert die Auslastung unserer Infrastruktur und erhöht die Effizienz in Betrieb und Wartung.  



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 9 Mio. Haushalten: So können wir z. B. in Ungarn mit 2,6 Mio. Haushalten über 50 % der Haushalte mit einem Glasfaser-Anschluss versorgen. Im operativen Segment Deutschland haben wir aktuell über 590.000 Kilometer Glasfaser-Kabel verlegt. Seit Jahresanfang 2020 wurde für rund 600.000 weitere Haushalte die Möglichkeit geschaffen, Glasfaser-Anschlüsse zu buchen. In Zukunft wollen wir die Schlagzahl im Ausbau von Glasfaser aber nochmals deutlich erhöhen.

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 2020 erneut die drei großen Netztests von „Connect“ (Ausgabe 1/2021), „Chip“ (01/2021, 11. Mal in Folge) und „Computer Bild“ (Ausgabe 25/2020) gewonnen. In Europa wurden im Berichtsjahr insgesamt vier Landesgesellschaften (Österreich, Niederlande, Polen, Kroatien) durch die Netzexperten von Umlaut getestet und allesamt mit dem Prädikat „Best-in-Test overall“ ausgezeichnet. Darüber hinaus ging T-Mobile US im OpenSignal Test 2020 „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 versorgten wir zum 31. Dezember 2020 bereits 97,6 % der Bevölkerung mit LTE; in Deutschland standen wir bei einer Haushaltsabdeckung von 98,7 %.

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. Natürlich ist es unser Ziel, auch bei 5G führend zu sein und, gemeinsam mit der Politik und Industrie, die leistungsfähigste Digitalinfrastruktur entlang unseres Footprints zu stellen. Dieser Ambition kommen wir nach: Mit der größten 5G-Initiative Deutschlands machen wir den neuen Mobilfunk-Standard jetzt bereits für zwei Drittel der Bevölkerung erlebbar – in den Städten und auf dem Land. In den USA haben wir ebenso das landesweit größte 5G-Netz mit einer Abdeckung von ca. 280 Mio. Menschen mit dem 600 MHz-Band sowie einer Abdeckung von 106 Mio. Menschen mit „Ultra Capacity 5G“ im 2,5 GHz-Band. Hierbei kommt uns insbesondere die durch den Zusammenschluss mit Sprint (erfolgt per 1. April 2020) überlegene Spektrumposition zu Gute. In Österreich waren wir das erste Telekommunikationsunternehmen mit 5G und betreiben auch hier das größte 5G-Netz des Landes. Mit innovativer Netztechnologie ermöglicht Magenta Telekom eine Beschleunigung des 5G-Ausbaus und bietet unlimitiertes 5G-Internet an über 1.200 Standorten (Abdeckung von mehr als 40 % der österreichischen Haushalte) an. T-Mobile Netherlands hat im Rahmen der am 21. Juli 2020 beendeten ersten 5G-Auktion in den Niederlanden insgesamt 70 MHz Spektrum für 400 Mio. € ersteigert. Auch in Zukunft werden wir hohe 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 für Geschäftskunden in Deutschland festigen und auf dem Niveau der letzten Jahre wachsen. 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 3,4 % gegenüber 2019).

Unsere Stärke und Kompetenz stellten wir während der Coronavirus-Pandemie erneut unter Beweis. Mit unseren Produkten und Diensten leisteten wir einen wichtigen Beitrag, um den Regelbetrieb unserer Gesellschaft und Wirtschaft weitestgehend aufrecht zu erhalten: Mehr als 50 % der Unternehmen in Deutschland arbeiten auf dem Netz der Telekom und allein in der ersten Corona-Hochphase von März bis Juni 2020 haben wir über 69.000 Homeoffice-Lösungen verkauft und so geholfen den Regelbetrieb aus dem Homeoffice am Laufen zu halten. Während des Lockdowns haben unsere Netze jede Belastungsprobe bestanden. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau stieg das Sprachvolumen im Mobilfunknetz um bis zu 70 % in der ersten Woche, im Festnetz sogar um bis zu 100 % an einzelnen Tagen. Aber die Coronavirus-Pandemie lässt auch das B2B-Geschäft nicht unberührt. Das spüren wir im Kerngeschäft durch geringere Roaming-Umsätze, aber auch beim IT-Geschäft z. B. durch IT-Budgetkürzungen oder Verschiebung von Projekten. Gleichzeitig ist die Corona-Krise aber auch Katalysator für die Digitalisierung und damit eine Chance. Als Deutsche Telekom wollen wir der präferierte Partner für die Digitalisierung sein und im Geschäftskundenbereich wachsen. Mit unseren IT-Lösungen für Kleinunternehmen, Mittelständler, Großkonzerne und Behörden helfen wir unseren Kunden, die Technologien der Zukunft gewinnbringend für sich zu nutzen. Fokusthemen wie das Internet der Dinge und Cyber-Sicherheit gewinnen dabei zunehmend an Relevanz.  

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. Für unsere Großkunden verfolgen wir die Strategie des „Digitalen Enablers“. Das bedeutet konkret: Wir bauen die Brücke zwischen bekannten Plattformen (Microsoft Office, SAP Hana etc.) und den individuellen Anforderungen komplexer Organisationen. Dafür haben wir insbesondere die Bereiche Software Development, System Integration und Prozess Digitalisierung ausgebaut und werden diese auch weiter stärken. Unser Fokus liegt dabei auf profitabilem Wachstum. Unsere laufenden Transformationsmaßnahmen wie z. B. Reduktion der indirekten Kosten, Verstärkung der Offshoring-Rate und Transformation des Umsatz-Mixes setzen wir mit erhöhter Ambition fort, auch wenn wir im Berichtsjahr leichte Verzögerungen, z. B. aufgrund der Coronavirus-Pandemie, in Kauf nehmen mussten.

Um die Konzernstrategie im Feld „Führend bei Geschäftskunden-Produktivität“ weiterhin konsequent umzusetzen und die positive Entwicklung zu manifestieren, haben wir im Jahr 2020 zusätzliche strukturelle Maßnahmen umgesetzt:

- Wir wollen unsere Geschäftskunden mit „Konnektivität aus einer Hand“ bedienen. Dafür haben wir im Berichtsjahr eine integrierte Einheit geschaffen: Die zuvor im operativen Segment Systemgeschäft erfassten Portfolio-Einheiten „TC Services“ und „Classified ICT“ sind zum 1. Juli 2020 im Geschäftskundenbereich des operativen Segments Deutschland zusammengeführt worden. 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, indem wir eine durchgängige Verantwortung – von der Produktion, 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. Software-Defined-Network-Solutions „SD-x“, datengetriebene Geschäftsmodelle) 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 haben wir die beiden Portfolio-Einheiten „Security“ und „IoT“ zum 1. Juli 2020 als jeweils rechtlich eigenständige GmbH unter der Deutschen Telekom AG ausgegründet. Die Ausgründung ermöglicht mehr unternehmerische Freiheit, Geschwindigkeit, Innovation sowie eine Stärkung des Gruppenmandats für das Thema IoT im Konzern. Wachstum für das IoT-Geschäft sehen wir insbesondere in der Digitalisierung des Mittelstands und in der globalen Skalierung von IoT-Plattformen.

Die strukturellen Veränderungen sind ein wichtiger Schritt für die Transformation der T-Systems, die auch 2021 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 eine Vereinbarung über die Veräußerung des 54-prozentigen Anteils an der Telekom Romania Communications S.A., die das rumänische Festnetz-Geschäft betreibt, an Orange Romania geschlossen. Die Transaktion, die einen Kaufpreis von 268 Mio. € umfasst, steht unter dem Vorbehalt notwendiger behördlicher Genehmigungen und weiterer Vollzugsbedingungen. Der Vollzug wird im zweiten Halbjahr 2021 erwartet. Im Gegenzug unterstützen wir unsere Wachstumsambitionen durch Beteiligungen und Akquisitionen. In diesem Kontext haben sich am 1. April 2020 T-Mobile US und Sprint zur „neuen“, größeren T-Mobile US zusammengeschlossen. Durch den Zusammenschluss erreicht die neue T-Mobile US eine Marktkapitalisierung von rund 167 Mrd. US-\$ (auf Basis des Aktienkurses der neuen T-Mobile US am 31. Dezember 2020). Kaufoptionen für die Erhöhung unseres Anteils an der T-Mobile US (aus SoftBank-Anteilen) haben wir uns gesichert und ein erfahrenes neues Management-Team wurde bestellt. Durch die Zusammenlegung der Geschäftstätigkeiten unter der neuen T-Mobile US wollen wir die Strategie zur erfolgreichen Weiterentwicklung unseres USA-Geschäfts konsequent fortsetzen (u. a. bisher Zuwachs von über 400 % Marktkapitalisierung in den letzten 5 Jahren), die kundenorientierte „Un-carrier“-Strategie stärken sowie die 5G-Technologie in den USA schneller und besser als der Wettbewerb ausrollen. Der Weg hierfür ist bereits geebnet: Wir haben im Berichtsjahr auf Basis von Kundenzahlen die zweite Position im US-amerikanischen Mobilfunk-Markt eingenommen, konnten allein im Jahr 2020 über 5,5 Mio. Neukunden gewinnen und wachsen weiter. Für die Zukunft liegt unser Fokus darauf, die Nummer 1 im US-Markt zu werden sowie die mit dem Zusammenschluss einhergehenden Synergien von rund 43 Mrd. US-\$ (nach Integrationskosten) zu generieren. Auch in den Niederlanden setzen wir, nach abgeschlossener Integration von Tele2 Netherlands, unseren Wachstumspfad weiter fort. Wir hatten einen erfolgreichen Launch als FMC-Anbieter und haben uns das für die Aufrechterhaltung unserer Netzführerschaft erforderliche Spektrum gesichert. Zudem haben wir zum 1. Dezember 2020 den größten niederländischen MVNO und SIM-Anbieter Simpel erworben, der bis dato rund 1 Mio. Kunden in den Niederlanden bedient hat. Mit insgesamt 6,8 Mio. Kunden sind wir nun der größte Mobilfunk-Anbieter des Landes.

#### 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 Plus“, „MagentaTV“ 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. Auf dieser Grundlage interagieren wir in unseren europäischen Landesgesellschaften mit 62 % unserer Kunden digital via Service-App. In Deutschland weist die „MeinMagenta“ App inzwischen ebenso eine Penetration von über 56 % auf und wird z. B. für iOS mit 4,3/5 Sternen bewertet. Zudem konnten wir dank unseren kontinuierlichen Investitionen in die Digitalisierung unserer Prozesse schnell auf die unerwarteten Herausforderungen der Coronavirus-Pandemie reagieren: Innerhalb eines Wochenendes haben wir unseren 16.000 Servicecenter-Mitarbeitern in Deutschland Homeoffice ermöglicht. 80.000 Kollegen in Deutschland und bis zu 180.000 Mitarbeiter weltweit haben von zu Hause aus die Deutsche Telekom vertreten. Unser Produktivitätsniveau konnten wir dabei halten. Gleichzeitig ist die Mitarbeiterzufriedenheit deutlich gestiegen: Mit 80 % ist die Zufriedenheit bei der Pulsbefragung im November 2020 rund 8 Prozentpunkte höher als bei der Mitarbeiterbefragung im November 2019. 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 Kompetenzen, um die aktuellen und künftigen Herausforderungen zu meistern. Mit Maßnahmen wie z. B. der Einführung der Initiative Youlearn zur Verankerung einer selbstgesteuerten Lernkultur im Berufsalltag haben wir diese Entwicklungen adressiert. Zudem haben wir mit der Einführung der intelligenten Lernplattform „Percipio“ (auch bezeichnet als das „Netflix des Lernens“) sowie der Integration von Coursera als Anbieter für digitale Weiterbildungskurse hochrangiger Hochschulen ein leistungsfähiges Angebot für unsere Beschäftigten aufgebaut. Die Steigerung der digitalen Lernquote von 46 % auf 63 % sowie über 170.000 Percipio-Registrierungen seit dem dritten Quartal 2019 bestätigen unsere Bemühungen. Denn wir sind überzeugt, dass eine moderne Lernumgebung ein wichtiger Bestandteil davon ist, als Arbeitgeber **Verantwortung** zu leben.

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. Mit mehr als 2,1 Mio. Geräten, die entweder wiederaufbereitet und eingesetzt oder direkt von uns dem Recyclingkreislauf zugeführt werden, tragen unsere Kunden aktiv zum Ressourcen- und Klimaschutz bei. Allein im Festnetz konnten über 800.000 zurückgesandte Router und Receiver aus unserem Mietmodell für den erneuten Einsatz nach professioneller Aufbereitung bereitgestellt werden. Außerdem gilt seit 2020 ein nachhaltiger Verpackungsstandard, in dem auf Single-use-Plastik verzichtet und stattdessen auf recycelbare Materialien und umweltverträgliche Farben gesetzt wird. Alle neuen Gerätetypen unter der Marke Telekom („T-Branded“) und bereits bis zu 25 % der Endgeräte von Drittherstellern erfüllen diese Anforderungen. Unseren eigenen Stromverbrauch decken wir für Konzerneinheiten in Deutschland, Magyar Telekom in Ungarn, OTE in Griechenland, T-Mobile Netherlands, T-Systems Iberia, T-Systems in Indien sowie alle T-Systems- und GBS-Einheiten in Russland zu 100 % mit Strom aus erneuerbaren Energien ab. Bis Ende 2021 planen wir die weltweite Umstellung für das gesamte Telekom-Netz – vom Mobilfunk bis zum Highspeed-DSL-Netz. Darüber hinaus setzen wir uns für verantwortungsvolle Digitalisierung ein, z. B. mit unseren Kampagnen für digitale Zivilcourage (#DABEI – Gegen Hass im Netz), aber auch für Projekte zur digitalen Demokratie ([dabei-geschichten.telekom.com](https://dabei-geschichten.telekom.com)).



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.

## 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.  

## 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.

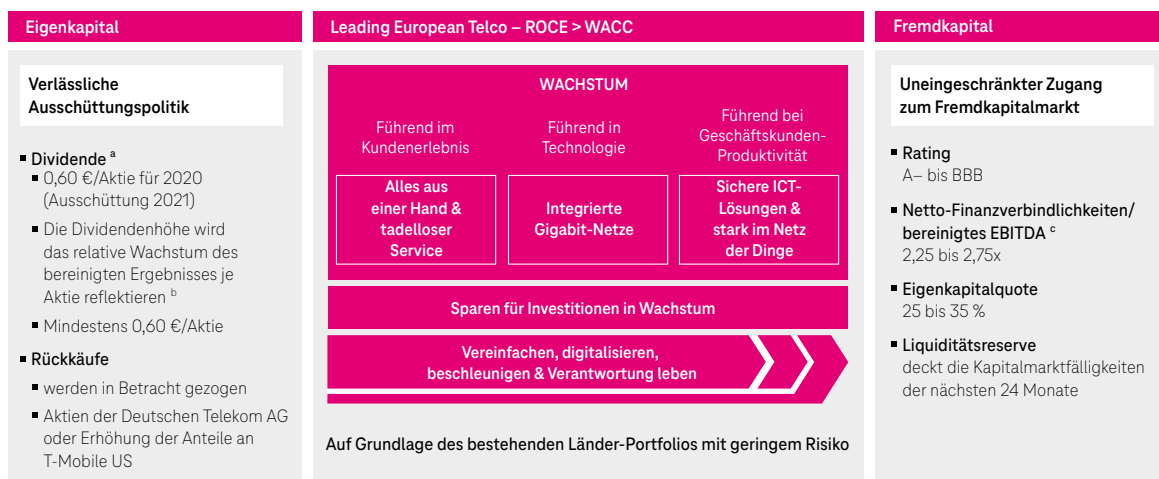
Zu unserer Finanzstrategie gehören das Erreichen unserer angestrebten Finanzrelationen – relative Verschuldung (Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA) und Eigenkapitalquote – sowie eine Liquiditätsreserve, die mindestens die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Mit 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. Die im Jahr 2019 geänderte Dividendenpolitik sieht eine Dividende von mindestens 0,60 € je dividendenberechtigter Aktie vor. Die Dividendenhöhe soll dabei weiterhin das relative Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie reflektieren. Für das Geschäftsjahr 2020 werden wir eine Dividende von 0,60 € je dividendenberechtigte Aktie vorschlagen. 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.

Auch für die kommenden Jahre sind weiterhin hohe Gesamtinvestitionen geplant. Der Investitionsspielraum soll genutzt werden, um unsere Breitband-Infrastruktur weiter auszubauen und die digitale Transformation des Unternehmens 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



<sup>a</sup> Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

<sup>b</sup> Bereinigtes Ergebnis je Aktie 2019 als Ausgangspunkt.

<sup>c</sup> Kurzzeitiges Verlassen des Zielkorridors durch den Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint.

Über die weitere Entwicklung unserer Finanzstrategie für die Jahre nach 2021 informieren wir im Rahmen unseres für 2021 geplanten Kapitalmarkttags.

### 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

		2020	2019	2018	2017	2016
ROCE	%	4,6	5,1	4,7	5,8	5,7
Umsatz	Mrd. €	101,0	80,5	75,7	74,9	73,1
Betriebsergebnis (EBIT)	Mrd. €	12,8	9,5	8,0	9,4	9,2
EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup>	Mrd. €	35,0	24,7	23,1	n.a.	n.a.
Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) <sup>a, b</sup>	Mrd. €	6,3	7,0	6,1	n.a.	n.a.
Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum)	Mrd. €	(17,0)	(13,1)	(12,2)	(12,1)	(11,0)
Rating (Standard & Poor's, Fitch)		BBB, BBB+	BBB+	BBB+	BBB+	BBB+
Rating (Moody's)		Baa1	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

<sup>b</sup> Vor Zinszahlungen für Nullkupon-Anleihen und vor Auflösung von Zinssicherungsgeschäften bei T-Mobile US.

Die Auswirkungen der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leases“ berücksichtigen wir seit Beginn des Geschäftsjahres 2019 bei der Definition unserer finanziellen Leistungsindikatoren. Die Ermittlung des ROCE war infolge von IFRS 16 anzupassen – die Auswirkungen auf die Höhe sind jedoch insgesamt gering. Unsere operative Leistungskraft messen wir seit dem über das EBITDA AL statt über das EBITDA. Der Free Cashflow wurde durch den Free Cashflow AL ersetzt. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden auf Pro-forma-Basis Vergleichswerte für das Jahr 2018 ermittelt, die weiteren Vorjahreswerte wurden nicht rückwirkend angepasst.

### Rentabilität

Eine nachhaltige Konzernwertsteigerung haben wir in den mittelfristigen Zielen festgeschrieben und als Kennzahl im gesamten Konzern implementiert. Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene 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.

### 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 zum 1. Januar 2019 eine möglichst gute Vergleichbarkeit mit unseren bis dahin verwendeten Leistungsindikatoren zu erreichen, erfolgt die Messung unserer operativen Ertragskraft seit dem Geschäftsjahr 2019 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 Aufwendungen. 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“.

### 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 zurückzahlen.

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

		2020	2019	2018	2017	2016
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		72,2	67,3	67,7	68,6	70,2
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index) <sup>a</sup>		4,0	4,0	4,1	4,1	4,1
<b>Kunden im Festnetz und Mobilfunk</b>						
Mobilfunk-Kunden <sup>b</sup>	Mio.	241,8	184,0	178,4	168,4	165,0
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	27,4	27,5	27,9	27,9	28,5
Breitband-Kunden <sup>c, d</sup>	Mio.	21,7	21,0	20,2	18,9	18,4
<b>Systemgeschäft</b>						
Auftragseingang <sup>e</sup>	Mio. €	4.588	4.740	6.776	5.241	6.851

<sup>a</sup> Erhebung des Engagement-Index per in den Jahren 2019 und 2017 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

<sup>b</sup> Inkl. Wholesale-Kunden der T-Mobile US.



<sup>c</sup> Ohne Wholesale.

<sup>d</sup> 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.

<sup>e</sup> Im Zusammenhang mit der Neuauflistung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden wurde der Auftragseingang für das Geschäftsjahr 2019 rückwirkend 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 als Variable II für unsere Vorstände bzw. seit 2015 über den Long Term Incentive Plan (LTIP) für unsere Führungskräfte (ohne Vorstandsmitglieder) aufgenommen. Dabei aggregieren wir die für die operativen Einheiten (ohne T-Mobile US) 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.  

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) aufgelegten Long Term Incentive Plan (LTIP) 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

Der Ausbruch der Coronavirus-Pandemie im Frühjahr 2020 hat die Weltwirtschaft 2020 in eine tiefe Rezession gestürzt. Auf die weltweite Ausbreitung des Virus reagierten die Staaten mit einer Vielzahl von Eindämmungsmaßnahmen. Hierzu zählten z. B. Einschränkungen von sozialen Kontakten, Reisebeschränkungen, Geschäftsschließungen sowie Verbote von Großveranstaltungen. Staaten und Zentralbanken wirkten dem wirtschaftlichen Einbruch mit umfangreichen geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen entgegen.

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute passten im Zuge der Corona-Krise ihre Prognosen der weltweiten Wirtschaftsleistung deutlich nach unten an. Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet für das Jahr 2020 mit einem Rückgang der globalen Wirtschaftsleistung um 4,4 %. Auch in unseren Kernmärkten ist die Wirtschaftsleistung im Berichtsjahr geschrumpft. Zwar wurde der Tiefpunkt der wirtschaftlichen Aktivität bereits im zweiten Quartal 2020 durchschritten, allerdings hat sich das Erholungstempo, nach dem unterjährigen Wiederanstieg der Wirtschaftsaktivität im Zuge gelockerter Eindämmungsmaßnahmen und gesunkener Infektionszahlen, im Herbst 2020 wieder verlangsamt. Ursache war die erneute beschleunigte Entwicklung der Pandemie, die vielerorts stärkere Eindämmungsmaßnahmen und Verhaltensanpassungen der Bevölkerung mit sich brachte. Laut IWF wird sich die weltweite Konjunktur 2021 nur partiell erholen, da das erwartete Niveau der Wirtschaftstätigkeit deutlich unter dem Niveau bleiben wird, das vor der Corona-Krise prognostiziert wurde.



In Deutschland fiel das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber dem Vorjahr um 5,0 %. Die Corona-Krise traf einzelne Wirtschaftszweige in unterschiedlichem Maße. Der Bitkom-ifo-Digitalindex, der sich aus der Beurteilung der Geschäftslage und -erwartungen berechnet, brach in den ersten Monaten des Jahres 2020 stark ein. Nach dem Tiefpunkt im April stieg der Index bis Dezember wieder deutlich an, lag aber immer noch deutlich unter dem Niveau vor Ausbruch der Coronavirus-Pandemie. Im Vergleich zu der Gesamtwirtschaft lag das Geschäftsklima in der ICT-Branche auf deutlich höherem Niveau.

Die Wirtschaftsleistung in den USA ging im Berichtsjahr um 3,5 % zurück. Ihren Tiefpunkt verzeichnete die US-Wirtschaft im April 2020. In den Folgemonaten erholte sich die US-Wirtschaft im Zuge der Lockerung der Kontaktbeschränkungen wieder, wobei die Erholung im zweiten Halbjahr 2020 v. a. auch wegen hoher Infektionszahlen an Dynamik verlor. In den Ländern unseres operativen Segments Europa waren insbesondere die Volkswirtschaften mit bedeutendem Dienstleistungssektor stark von der Coronavirus-Pandemie betroffen. Der Binnenkonsum war in allen Ländern rückläufig; der Anstieg der Arbeits- bzw. Erwerbslosenquoten konnte v. a. aufgrund der staatlichen Hilfsprogramme vielerorts auf ein moderates Maß begrenzt werden.

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 2018 gegenüber 2017	BIP 2019 gegenüber 2018	Schätzung BIP 2020 gegenüber 2019	Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2018	Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2019	Schätzung Arbeits-/ Erwerbslosen- quote 2020
Deutschland	1,3	0,6	(5,0)	5,2	5,0	5,9
USA	2,9	2,3	(3,5)	3,9	3,7	7,7
Griechenland	1,6	1,9	(9,0)	19,3	17,3	18,0
Rumänien	4,5	4,2	(5,2)	4,2	3,9	5,9
Ungarn	5,4	4,6	(6,4)	3,7	3,4	4,4
Polen	5,4	4,5	(3,6)	3,9	3,3	4,0
Tschechische Republik	3,2	2,3	(6,9)	2,2	2,0	2,7
Kroatien	2,8	2,9	(9,6)	8,5	6,6	7,7
Niederlande	2,4	1,7	(5,3)	3,8	3,4	4,4
Slowakei	3,8	2,3	(7,5)	6,5	5,8	6,9
Österreich	2,6	1,4	(7,1)	4,9	4,5	5,5

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

### Telekommunikationsmarkt

Die Nachfrage nach schnellem Breitband – festnetzgebunden und mobil – ist ungebrochen. Nach Schätzungen von Analysys Mason stieg der Datenverkehr im Festnetz im Jahr 2020 weltweit um 26 %. In Deutschland lag im Berichtsjahr das durchschnittliche Datenvolumen pro Festnetz-Anschluss und Monat nach Schätzungen von Dialog Consult bei 168 Gigabyte (GB) – ein Zuwachs von 25 % gegenüber dem Vorjahr. Der mobile Datenverkehr wuchs 2020 laut Analysys Mason weltweit um 55 %. In Deutschland lag das durchschnittliche Datenvolumen pro SIM-Karte und Monat im Berichtsjahr bei 3,0 GB, ein Plus von 45 % zum Vorjahr (Schätzung Dialog Consult). 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) sind im Berichtsjahr infolge der Coronavirus-Pandemie um 0,4 % auf 3,6 Billionen € zurückgegangen. Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) und das European Information Technology Observatory (EITO) erwarten für das Marktsegment Telekommunikation (Dienste und Equipment) 2020 weltweit einen Rückgang um 2,1 % auf 1,7 Billionen € und für das Marktsegment Informationstechnologie (IT) einen moderaten Anstieg um 1,2 %.

In der Europäischen Union (EU) fielen 2020 die Umsätze des Marktsegments Telekommunikation um 3,3 %. Während die Umsätze mit Telekommunikationsausrüstung um 6,2 % fielen, sind die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten um 2,2 % zurückgegangen. In den USA sind die Umsätze mit Telekommunikationsausrüstung im Berichtsjahr um 2,4 % zurückgegangen, die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten sind leicht um 0,1 % zurückgegangen.

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 MVNOs etabliert, die auf die Netzinfrastruktur der klassischen Mobilfunknetz-Betreiber zurückgreifen. Auch im Festnetz stehen etablierte Telekommunikationsunternehmen im intensiven Wettbewerb mit Kabelnetz-Betreibern, Städtetz-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 – inklusive Spektrum. 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. 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 ging der Umsatz mit IT-Produkten und -Diensten, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik in Deutschland im Berichtsjahr um 0,1 % auf 143,5 Mrd. € zurück. Ausschlaggebend hierfür waren die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie. Dabei war der Rückgang v. a. auf den Telekommunikationsumsatz (Telekommunikationsdienste, -geräte und -infrastruktur) mit einem Minus von 0,6 % auf 56,8 Mrd. € zurückzuführen. Der Umsatz der Informationstechnologie stieg leicht um 0,3 % auf 86,7 Mrd. €.

Die Zahl der Breitband-Anschlüsse in Deutschland legte 2020 um 2,4 % zu: Nach Angaben der EITO gab es zum Jahresende rund 36,7 Millionen Breitband-Anschlüsse. Für 2021 wird eine weitere Steigerung um 2,0 % auf 37,5 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. Daher haben wir im September 2020 mit „MagentaEINS Plus“ unser konvergentes Angebot ausgebaut. „MagentaEINS“ ist bereits seit Herbst 2014 auf dem Markt – Vodafone und O<sub>2</sub> zogen seitdem in puncto konvergente Angebote nach.

Im deutschen Mobilfunk-Markt stiegen die Service-Umsätze gegenüber 2019 um 0,4 % auf ca. 20,0 Mrd. €. Hauptgrund für das Umsatzwachstum war die weiterhin steigende Datennutzung, welcher Regulierungseffekte sowie anhaltender Preis- und Wettbewerbsdruck entgegenwirkten. Die Nutzung von mobilen Daten, u. a. für mobile Videoanwendungen, wächst weiterhin stark. 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 andere vernetzte Geräte wie 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

In den USA hatte die Coronavirus-Pandemie dämpfende Auswirkungen auf die Wirtschaft und Mobilfunk-Industrie, z. B. durch temporäre Schließungen von Geschäften oder dem Bürobetrieb. Gleichzeitig stieg der Datenverkehr in den Netzen durch die erhöhte Nutzung von Videokonferenz- oder Streaming-Diensten stark an. Nichtsdestotrotz zeigten sich sowohl die Mobilfunknetze als auch die Mobilfunk-Industrie resilient.

Im Mobilfunk-Markt in den USA gibt es nach dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint drei landesweite Mobilfunk-Anbieter sowie verschiedene regionale Netzbetreiber. Eine Reihe von virtuellen Mobilfunk-Netzbetreibern (MVNO) bieten ebenfalls Mobilfunk-Dienste an und nutzen die Netze eines oder mehrerer der drei nationalen Anbieter, um ihren Sprach- und Datenverkehr zu übertragen.

Der Markt ist nach wie vor von großer Dynamik geprägt, u. a. aufgrund des Wettbewerbs durch Kabelanbieter. Comcast, Charter und Altice nutzen für das Angebot von Mobilfunk-Diensten bereits eigene bestehende WLAN-Netze. In Bereichen ohne eigene WLAN-Abdeckung greifen Comcast und Charter auf das Netz von Verizon, Altice bislang auf das Netz von Sprint, das jetzt zu T-Mobile US gehört, zurück. Altice hat zudem einen Roaming-Vertrag mit AT&T. Mit diesen Angeboten haben die Kabel- und MVNO-Anbieter Schritt für Schritt Kunden der klassischen Mobilfunk-Anbieter abgeworben. Dies übt Wettbewerbsdruck aus und bestärkt die kontinuierliche Positionierung der Kabelanbieter im Mobilfunk-Markt.

Neuer Konkurrenzdruck wird auch durch den Markteintritt des Satelliten-TV-Betreibers DISH erwartet: Der Lizenzinhaber für ein breites Funkwellenspektrum gab Pläne für die Errichtung eines eigenen 5G-Mobilfunknetzes im Laufe des Jahres 2021 bekannt. DISH profitiert dabei von dem 2020 vollzogenen Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint, im Rahmen dessen das Prepaid-Geschäft von Sprint am 1. Juli 2020 an DISH veräußert wurde, um eine entscheidende Auflage der US-Behörden zur Genehmigung der Fusion zu erfüllen.

In den USA schreitet die Kommerzialisierung von 5G weiterhin mit hoher Geschwindigkeit voran. Alle drei landesweiten Mobilfunk-Anbieter haben 5G-Angebote im Markt etabliert, aber auch regionale Anbieter offerieren inzwischen 5G-Angebote. Für den 5G-Ausbau in den USA wird sowohl Spektrum unterhalb 6 GHz genutzt als auch Spektrum im Millimeterbereich. Das 5G-Netz von T-Mobile US erreicht inzwischen 280 Mio. Menschen bundesweit. Alle Anbieter werden ihre Netze in den kommenden Monaten auf Grundlage unterschiedlicher Modelle – die derzeit schwerpunktmäßig auf unterschiedliche Frequenzbänder ausgelegt sind – weiter ausbauen.

Die US-Regulierungsbehörde Federal Communications Commission (FCC) hat ihrerseits Maßnahmen ergriffen, um Investitionen im Mobilfunk-Bereich voranzutreiben. Um die Anbieter bei der Errichtung der 5G-Netze zu unterstützen, hat die FCC regulatorische Hürden sowie eine Reihe von Hindernissen auf bundesstaatlicher und kommunaler Ebene beseitigt und so den Netzausbau vereinfacht. Des Weiteren hat die FCC im Jahr 2020 mehrere Auktionen von für den 5G-Ausbau wichtigen Spektrumfrequenzen durchgeführt. Die sog. „C-Band“-Auktion von Frequenzen im 3.700 bis 4.200 MHz-Bereich hatte am 8. Dezember 2020 begonnen und wurde am 15. Januar 2021 beendet.

## Europa

Die traditionellen Telekommunikationsmärkte unseres Segments sind im Berichtsjahr im Wesentlichen durch die Coronavirus-Pandemie beeinflusst gewesen: Sie führte u. a. dazu, dass infolge der teils eingeschränkten Reisetätigkeiten die Roaming-Umsätze im Mobilfunk gegenüber dem Vorjahr stark gesunken sind. Aufgrund unterjähriger Lockdowns oder Teil-Lockdowns in den Ländern unseres Segments mussten z. B. die Shops zeitweise schließen. Somit verlagerte sich ein Großteil des öffentlichen Lebens ins Internet: Es wurden verstärkt Breitband- und TV-Dienste nachgefragt. Laut Analysys Mason zeigte sich das Festnetz-Geschäft (ohne Systemgeschäft) robust und konnte damit die rückläufigen Umsätze aus der Sprachtelefonie ausgleichen. Trotz der Verluste aus dem Roaming-Geschäft erzielte das Mobilfunk-Geschäft eine stabile Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt bewegten sich die Umsätze auf Vorjahresniveau.

Eine Marktkonsolidierung in unserem europäischen Footprint durch Fusions- und Übernahmegeschäfte wie wir sie in den vergangenen Jahren beobachten konnten, setzte sich im Jahr 2020 nur sehr verhalten fort. Beispielsweise erfolgte in Polen die Übernahme von Play durch Iliad oder in Griechenland die Übernahme von Forthnet durch United Group. Auch war das Auftreten neuer Marktteilnehmer, z. B. durch die Teilnahme an den 2020 durchgeführten 5G-Auktionen, nicht zu erkennen. Im Berichtsjahr setzten sich die Investitionen in das 5G-Netz verstärkt fort. So fanden in mehreren Ländern Auktionen statt, u. a. in Ungarn, Griechenland, Österreich, der Tschechischen Republik und in der Slowakei.

Ungebremsst hoch ist der Trend zu konvergenten Bündelangeboten aus Festnetz und Mobilfunk (FMC), der weiter an Dynamik zunimmt. Laut Analysys Mason stiegen die FMC-Umsätze gegenüber dem Vorjahr an. Einerseits gestützt durch die Übernahme ausgewählter Liberty Global-Kabelgeschäfte durch Vodafone wie z. B. in Ungarn und Rumänien im Jahr 2019, 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.

In den Märkten unseres operativen Segments Europa stellen subskriptionsbasierte Streaming-Dienste wie Netflix und Prime Video weiterhin ein nur geringes Substitutionspotenzial zum klassischen „Bezahlfernsehen“ dar. Laut Analysys Mason lag der Anteil nur bei ca. 8 %. Das liegt zum einen am Preisniveau dieser Dienste, das in der Regel international gleich ist und nicht (oder nur unwesentlich) an die lokale Kaufkraft angepasst wird, zum anderen sind die Inhalte – wenn überhaupt – nur teilweise sprachlich lokalisiert und sprechen damit nur kleinere Bevölkerungsschichten an. Dass das dennoch ein attraktives Geschäftsmodell ist, zeigt sich an der Entwicklung gegenüber dem Vorjahr: Laut Analysys Mason erhöhten sich die Umsätze bei den Streaming-Diensten in Europa überproportional – die Kundenbasis ist um knapp 50 % angestiegen.

Der Geschäftskundenbereich hat das Jahr 2020 mit vielen Chancen, aber auch mit Herausforderungen erlebt. Denn die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie haben z. B. die Roaming-Umsätze im gesamten europäischen Telekommunikationsmarkt auf ein historisches Tief heruntergefahren. Trotzdem gilt die Telekommunikationsbranche als einer der Gewinner der weltweiten Corona-Krise und hat in der Regel zu stabilen bis steigenden Umsätzen in den Sparten Mobilfunk, Festnetz und ICT/Cloud geführt. Auch die Beteiligungen der Deutschen Telekom in Europa haben trotz rückläufigen Umsätzen durch stark betroffene Industrien, allen voran der Tourismus, oder durch verschobene Ausschreibungen bei den Großkunden, die aus der Krise entstandenen Chancen in den meisten Ländern nutzen können. Attraktive Angebote zu mobilen Datenpaketen, Homeoffice-Lösungen und Kollaborationstools wurden sehr erfolgreich vermarktet, v. a. in unserer polnischen sowie in unserer österreichischen Beteiligung. Cisco Webex und Microsoft Teams aus unserem ICT/Cloud-Portfolio gehören im Berichtsjahr zu unseren meist gewählten Angeboten in allen Geschäftskundensegmenten sowie im öffentlichen Sektor.

## Systemgeschäft

In der Informationstechnologie (IT)-Branche in unserem Kernmarkt Westeuropa fiel das Volumen, das wir durch unser operatives Segment Systemgeschäft sowie die Marke „T-Systems“ adressieren können, im Wesentlichen Corona-bedingt im Berichtsjahr um 2,6 % auf 185 Mrd. €. Umsatzrückgänge waren, v. a. Corona-bedingt, 2020 weit verbreitet im Markt für IT-Dienstleistungen. Die Auswirkungen der globalen Coronavirus-Pandemie haben das Investitionsverhalten der IT-Kunden negativ beeinflusst. In schwierigen Rahmenbedingungen für nahezu alle Branchen wurden viele größere IT-Projekte zurückgestellt. In den einzelnen Geschäftsfeldern stellt sich diese Entwicklung jedoch sehr unterschiedlich dar.

Im Bereich der IT-Dienstleistungen ist die Nachfrage nach Public Cloud Services und Cyber Security Services sowie die Bedeutung der Digitalisierung, des Internets der Dinge (inklusive Industrie 4.0) und der Kommunikation zwischen Maschinen (M2M) weiter gewachsen. Ebenfalls eine positive Entwicklung zeigte der Gesundheitssektor. Hier wurden teilweise zweistellige Wachstumsraten erzielt. Dem gegenüber zeigten die Marktsegmente der klassischen Infrastrukturen, des Projektgeschäfts und der SAP Services eine geringere Nachfrage. Das Geschäft mit Outsourcing und Managed Services zeigte sich hier deutlich resilienter. Der Markt für Cloud-basierte Systemintegrationsleistungen wuchs trotz der Coronavirus-Pandemie sogar um knapp 1,5 %.

Der Wettbewerbs- und Preisdruck hält in allen Teilmärkten unseres operativen Segments Systemgeschäft an. Grund dafür sind zum einen Wettbewerber aus dem klassischen IT-Services-Geschäft, wie z. B. IBM, Atos und Capgemini, zum anderen Cloud-Anbieter wie Amazon Web Services, Google und Salesforce. Der Preisverfall wird verstärkt durch Anbieter von primär „offshore“ erbrachten Leistungen (z. B. Tata Consultancy Services, Infosys, Wipro).

### 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.

Der Preis- und Wettbewerbsdruck im niederländischen Mobilfunk-Markt ist weiterhin hoch, allerdings dürfte dieser in den kommenden Jahren etwas nachlassen. In den Niederlanden besteht eine im europäischen Vergleich fortgeschrittene Bündelung von Festnetz- und Mobilfunk-Produkten in konvergente Angebote (FMC). Aufgrund der Dominanz im Festnetz-Geschäft durch die beiden Unternehmen KPN und VodafoneZiggo bleiben die Preise für Mobilfunk-Produkte aufgrund des FMC-Trends unter Druck. Zudem erfordert der rasche technologische Wandel hohe Investitionen. In den Niederlanden fand die 5G-Auktion statt, somit setzten sich im Geschäftsjahr 2020 die Investitionen in den Aufbau von 5G-Netzinfrastruktur fort.

Die DFMG ist der größte Anbieter von passiver Funkinfrastruktur für den Mobil- und Rundfunk in Deutschland. Auch im Geschäftsjahr 2020 verzeichnete der Markt eine gestiegene Nachfrage nach Mobilfunk-Standorten trotz der Coronavirus-Pandemie. 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 bzw. US-amerikanischen Regulierung; damit sind v. a. in Europa weitreichende Eingriffsbefugnisse in unsere Produkt- und Preisgestaltung verbunden. Auch 2020 wurde unser Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft umfassend reguliert.

### Regulierung

**Novellierung Telekommunikationsgesetze in der Europäischen Union.** In Deutschland hat das Bundeskabinett am 16. Dezember 2020 einen Entwurf für die Überarbeitung des deutschen Telekommunikationsgesetzes (TKG) verabschiedet. Die Novellierung ist erforderlich, um europäische Vorgaben aus dem „Europäischen Kodex für die elektronische Kommunikation“ (Kodex) in nationales Recht umzusetzen. Die wichtigsten Änderungen betreffen Verbraucherschutzregelungen, die Regulierung von sog. „Netzen mit hoher Kapazität“, worunter auch FTTH fällt, die Frequenzregulierung und Regelungen zum Universaldienst. Nach den Umsetzungsfristen des Kodex hätte das finale novellierte TKG bereits Ende 2020 veröffentlicht werden müssen. Aufgrund der erforderlichen weiteren Lesungen im Gesetzgebungsprozess wird mit Veröffentlichung des finalen Gesetzes erst im ersten Halbjahr 2021 gerechnet. Auch in unseren Tochterunternehmen in Europa erfolgt derzeit die Umsetzung des Kodex in nationales Recht. In einem Teil der Länder wurde dieser noch in 2020 abgeschlossen. In einigen Ländern wird sich die Umsetzung noch bis 2021 hinziehen.

**Roaming-Regulierung.** Die Europäische Kommission hat im Sommer 2020 eine Konsultation zur zukünftigen Regulierung von internationalem Roaming durchgeführt. Die aktuelle Regulierung hat bis zum Jahr 2022 Preisobergrenzen für die Entgelte gesetzt, die Mobilfunk-Netzbetreiber anderen europäischen Mobilfunk-Netzbetreibern für die Roaming-Nutzung in Rechnung stellen können. Konsultiert wurde neben der Frage zukünftiger Entgeltregulierung auch, ob und welche Regelungen zukünftig für das Roaming für das Internet der Dinge (IoT) und den Roaming-Zugang zu Mehrwertdiensten und Notrufnummern gelten sollen.

**Festlegung von Terminierungsentgelten ab 2021 durch die Europäische Kommission.** Die Europäische Kommission hat am 18. Dezember 2020 einen Rechtsakt, mit dem jeweils eine einheitliche Preisobergrenze für Mobilfunk (MTR)- und Festnetz-Terminierung (FTR) für alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union festgelegt werden, veröffentlicht. Demnach sollen die Mobilfunk-Terminierungsentgelte in mehreren Schritten auf ein einheitliches Niveau von 0,2 Eurocent/Min. im Jahr 2024 abgesenkt werden. Für Festnetz-Terminierungsentgelte soll bereits im Jahr 2022 ein einheitliches Niveau von 0,07 Eurocent/Min. erreicht werden. Der Rechtsakt wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2021 in Kraft treten; die darin festgelegten Preisobergrenzen gelten nach einer Übergangsfrist von zwei Monaten nach Inkrafttreten.

## Frequenzvergabe

Im März 2020 war T-Mobile US bei der Frequenzauktion in den USA mit insgesamt 691 MHz Spektrum erfolgreich und hat die für 873 Mio. US-\$ ersteigerten 5G-Lizenzen im April 2020 erhalten. Des Weiteren endete in den USA am 25. August 2020 die Spektrumauktion im Frequenzbereich 3.550 bis 3.650 MHz („CBRS Auction“). T-Mobile US konnte sich acht Lizenzen für einen Nettobetrag von 6 Mio. US-\$ sichern. Die sog. „C-Band“-Auktion (Frequenzbereich 3.700 bis 4.200 MHz), die am 8. Dezember 2020 begonnen hatte, endete am 15. Januar 2021. Jedoch dauert die sog. „Assignment Phase“ zur konkreten Zuordnung des Frequenzspektrums noch an. T-Mobile US war einer der 57 Teilnehmer an dieser Auktion.

In Europa war die Telekom mit ihren Tochterunternehmen bis zum Jahresende 2020 an den folgenden Frequenzvergaben beteiligt: In Ungarn wurden Magyar Telekom die zuvor für umgerechnet 152 Mio. € ersteigerten Frequenzen in den Bereichen 700, 2.100, 2.600 und 3.400 bis 3.800 MHz (insgesamt 160 MHz) im April 2020 zugeteilt. In den Niederlanden startete am 29. Juni 2020 eine Auktion für Frequenzen in den Bereichen 700, 1.500 und 2.100 MHz. Sie endete mit dem Abschluss der Zuordnungsphase am 21. Juli 2020. T-Mobile Netherlands ersteigerte insgesamt 70 MHz Spektrum in allen drei Frequenzbereichen für einen Betrag von 400 Mio. €. In Österreich endete am 11. September 2020 die Auktion für die Frequenzbereiche 700, 1.500 und 2.100 MHz. T-Mobile Austria konnte sich insgesamt 100 MHz Spektrum in allen drei Bändern für 89 Mio. € sichern. In Griechenland erfolgte im vierten Quartal 2020 die Vergabe für die Bereiche 700, 2.100, 3.400 bis 3.800 MHz und 26.000 MHz. Da sich nur die drei am Markt aktiven Netzbetreiber an der Vergabe beteiligten und sich keine Knappheit in den Bändern 700, 2.100 und 26.000 MHz ergab, konnten die jeweils nachgefragten Mengen ohne Auktion zugeteilt werden. Am 16. Dezember 2020 erfolgte die zweite Auktionsphase zu 90 MHz an noch zu veräußerndem Spektrum im Band 3.400 bis 3.800 MHz. Insgesamt erhielt die OTE-Tochter Cosmote im ersten Teil des Verfahrens Frequenzen im Wert von 110 Mio. €, hinzu kommen ca. 14 Mio. € aus der zweiten Phase. Die Slowakei hat ihre Vergabe für die Bereiche 700, 900 und 1.800 MHz im November 2020 abgeschlossen. Slovak Telekom erwarb dabei Spektrum im Wert von 33 Mio. €. In der Tschechischen Republik erfolgte die Auktion für die Bereiche 700 und 3.400 bis 3.600 MHz nach Corona-bedingtem Neustart ebenfalls im November 2020. T-Mobile Czech Republic konnte sich dabei Frequenzen im Wert von umgerechnet 72 Mio. € sichern.

In Ungarn wurde die Neuvergabe des 900 und 1.800 MHz-Spektrums, für das die Lizenzen 2022 auslaufen, am 28. Januar 2021 durchgeführt und abgeschlossen. Magyar Telekom erwarb 2x 8 bzw. 2x 20 MHz zu einem Gesamtpreis von umgerechnet 123 Mio. €. Derzeit gibt es nach wie vor keine Neuigkeiten zu dem in Polen verschobenen Starttermin für die 3.400 bis 3.800 MHz-Vergabe – sie wird für 2021 erwartet. Kroatien plant die Vergabe der Bereiche 700 und 3.400 bis 3.800 MHz und ggf. weiteres Spektrum für das erste Halbjahr 2021. Rumänien plant eine Frequenzauktion für die Bereiche 700, 800, 1.500, 2.600 und 3.400 bis 3.800 MHz, deren Durchführung für das zweite Halbjahr 2021 erwartet wird. Für die Slowakei wird für 2021 die Allokation des 3.400 bis 3.800 MHz-Bereichs erwartet.

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die wesentlichen laufenden und geplanten Frequenzvergaben wie Auktionen sowie Lizenzverlängerungen. Daneben gibt es in verschiedenen Ländern Hinweise auf in Kürze erwartete Frequenzvergaben.

### Wesentliche Frequenzvergaben

	Erwarteter Vergabestart	Erwartetes Vergabeende	Frequenzbereiche (MHz)	Vergabeverfahren	Aktuelle Hinweise
Kroatien	Q1 2021	Q2 2021	700 / 3.400–3.800, weitere Bänder möglich	Auktion, Details noch offen	Durchführung für 2021 in Vorbereitung. Erwartung weiterer Bänder in 2022.
Polen	Q1 2021	Q2 2021	3.400–3.800	Auktion (SMRA <sup>a</sup> ), Details noch offen	Nach Verschiebung wg. Coronavirus-Pandemie Neustart in 2021 erwartet.
Polen	Q3 2022	Q4 2022	700 / 2.100 / 26.000	Auktion, Details noch offen	Planung für 2022, 26.000 MHz noch unklar.
Rumänien	Q3 2021	Q4 2021	700 / 800 / 1.500 / 2.600 / 3.400–3.800	Auktion, Details noch offen	Ergänzung um 2.100 MHz möglich.
Slowakei	Q3 2021	Q4 2021	3.400–3.800	Auktion (SMRA <sup>a</sup> ), Details noch offen	
Tschechische Republik	Q3 2022	Q4 2022	900 / 1.800	Verlängerung erwartet	Bisherige TMCZ-Lizenzen enden 2024.
Ungarn	2022 / 2023	2022 / 2023	1.500 / 2.300 / 26.000	Auktion, Details noch offen	
USA		beendet	3.700–4.200	Auktion (Clock Auction)	Ende: 15.01.2021. Die sog. „Assignment Phase“ zur konkreten Zuordnung des Frequenzspektrums dauert noch an.
USA	Q3 2021	Q4 2021	2.500–2.700	Auktion (SMRA <sup>a</sup> )	Start/Ende: voraussichtlich frühestens im 2. Halbjahr 2021.

<sup>a</sup> Simultane elektronische Mehrrundenauktion mit aufsteigenden, parallelen Geboten für alle beteiligten Frequenzbänder.

## Geschäftsentwicklung des Konzerns

### Gesamtaussage des Vorstands zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2020

Bonn, den 16. Februar 2021

Auch wenn die Coronavirus-Pandemie und ihre Auswirkungen nicht spurlos an uns vorbeigegangen sind, haben wir das Geschäftsjahr 2020 erfolgreich und mit sehr guten Ergebnissen abgeschlossen. Der Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint ist ein großartiger Erfolg. Mit der erstmaligen Einbeziehung von Sprint stoßen wir in neue Dimensionen vor: Wir sind jetzt ein Konzern mit einem Umsatz von mehr als 100 Mrd. €. In Europa haben wir unsere Erfolgsgeschichte fortgeschrieben – in den meisten Ländern ist die Telekom mit ihren integrierten Angeboten Marktführerin. In Deutschland bekommen wir für unsere Leistungen im Service, beim Netzausbau und bei unseren integrierten Produkten große Anerkennung. Mit stabilen Netzen, starker Kundenfokussierung und bestem Service kommen wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung in der Coronavirus-Pandemie nach und bleiben verlässlicher Partner der deutschen Industrie mit einem Produkt-Portfolio an internationalen Kommunikationslösungen.

Zudem haben wir im Berichtsjahr auch unsere ambitionierten Klimaziele nicht aus den Augen verloren. Seit Beginn 2020 surfen unsere Kunden in Deutschland im grünen Telekom-Netz, das zu 100 % aus erneuerbaren Quellen betrieben wird. Seit Beginn 2021 gilt das für alle unsere Kunden weltweit.

Wir haben 2020 unsere wichtigsten Unternehmensziele erreicht und zum Teil sogar übertroffen. Und das trotz der Belastungen aus der Coronavirus-Pandemie. Unser Konzernumsatz ist um 25,4 % auf 101,0 Mrd. € gestiegen. Bei organischer Betrachtung ist der Konzernumsatz um 3,0 % gestiegen. Dabei sind v. a. der Erwerb von Sprint, die Veräußerung der Prepaid-Sparte von Sprint an DISH sowie die Effekte aus der Währungsumrechnung berücksichtigt. Angesichts der Rahmenbedingungen entwickelte sich das Geschäft in den operativen Segmenten Deutschland, Europa und Group Development gut. Dies ist Ergebnis des starken Kundenzuspruchs, der sich v. a. im Mobilfunk- und Breitband-Geschäft zeigt. Im US-Geschäft konnte T-Mobile US den höchsten Kundenzuwachs ihrer Unternehmensgeschichte verzeichnen: Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich die Zahl der Postpaid-Kunden um 5,5 Mio. Im Systemgeschäft hingegen sind die Auswirkungen der Pandemie spürbar: In Verbindung mit der unterjährig hinter den Erwartungen liegenden Entwicklung im klassischen IT-Geschäft führte dies im dritten Quartal 2020 zu einer Wertminderung der langfristigen Vermögenswerte.

Unser bereinigtes EBITDA AL stieg um 41,6 % auf 35,0 Mrd. €; organisch betrachtet um 7,9 %. Hauptgrund dafür ist die gute operative Entwicklung getrieben durch das Umsatzwachstum sowie eine weiter verbesserte Kosteneffizienz. Unser EBIT erhöhte sich um 3,3 Mrd. € auf 12,8 Mrd. €. Und das, obwohl es durch negative Sondereinflüsse belastet war. Diese ergaben sich im Wesentlichen durch Akquisitions- und Integrationsaufwendungen sowie Restrukturierungskosten zur Realisierung von Kosteneffizienzen aus dem Zusammenschluss mit Sprint. Positiv wirkte hingegen die teilweise Wertaufholung von Spektrumlizenzen bei T-Mobile US. Die planmäßigen Abschreibungen lagen aufgrund des Erwerbs von Sprint deutlich über dem Vorjahr.

Die gute operative Entwicklung setzte sich auch im Konzernüberschuss fort. Dieser erhöhte sich um 0,3 Mrd. € auf 4,2 Mrd. €. Und das trotz Belastung unseres Zinsergebnisses durch die im Rahmen des Erwerbs von Sprint übernommenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie die in diesem Zusammenhang begonnene Neustrukturierung des Finanzierungsvolumens. Positiv wirkten sich Bewertungseffekte im Zusammenhang mit den von SoftBank erhaltenen Aktienoptionen zum Kauf von Anteilen an T-Mobile US aus. Der bereinigte Konzernüberschuss erhöhte sich um 0,8 Mrd. € auf 5,7 Mrd. €. Das bereinigte Ergebnis je Aktie beträgt 1,20 €.

Unser ROCE verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen aufgrund des deutlichen Anstiegs des durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögens auf 4,6 %. Dies ist insbesondere das Ergebnis der im Rahmen der Sprint-Transaktion übernommenen Spektrumfrequenzen sowie der Vertragsmodifikation mit American Tower über die Anmietung und Nutzung von Mobilfunk-Standorten in den USA.

Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen von 76,0 Mrd. € auf 120,2 Mrd. €. Das ist zum weit überwiegenden Teil auf den Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint sowie die Vertragsmodifikation mit American Tower in den USA zurückzuführen. Aber auch die wichtigen Investitionen in Spektrumlizenzen wirkten erhöhend.

Die Rahmenbedingungen, insbesondere auf den europäischen Telekommunikationsmärkten, bleiben aufgrund von Wettbewerbsdruck und hohen regulatorischen Anforderungen herausfordernd. Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, investieren wir weiter intensiv in die Basis unseres Erfolgs: unsere Netzinfrastruktur. 2020 haben wir weltweit Investitionen (vor Spektrum) in Höhe von 17,0 Mrd. € getätigt. Unser Fokus lag im parallelen Ausbau von Breitband- und Mobilfunk-Infrastruktur (Glasfaser und 5G). Einschließlich der Ausgaben für Mobilfunk-Spektrum im Berichtsjahr waren es 18,7 Mrd. €. Trotz dieses hohen Investitionsniveaus sind wir weiterhin ein solides Investment Grade-Unternehmen mit Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten. Unser Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) betrug 6,3 Mrd. €.

Für unsere Aktionäre gibt es – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine nachhaltige Dividendenpolitik. Für das Geschäftsjahr 2020 werden wir eine Dividende von 0,60 € je dividendenberechtigte Aktie vorschlagen. Die Dividendenhöhe für die Geschäftsjahre ab 2021 soll dabei weiterhin 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.

Die T-Aktie beendete das Jahr 2020 mit einem Plus von 2,6 %. Im Vergleich zum europäischen Telekommunikationssektor, der im Jahr 2020 bis zum Jahresende 12,7 % verloren hat (Dow Jones STOXX® Europe 600 Telecommunications), zeigt sich eine überdurchschnittliche Wertentwicklung der Deutschen Telekom AG.

Trotz der Erfolge des abgelaufenen Geschäftsjahres wird das nächste Jahr kein Selbstläufer. Die Herausforderungen 2021 sind groß: In den USA endete am 15. Januar 2021 eine wichtige Frequenzauktion, jedoch dauert die sog. „Assignment Phase“ zur konkreten Zuordnung des Frequenzspektrums noch an. In Europa bleibt der Wettbewerbsdruck hoch. Der Glasfaser-Ausbau wird unser großes Thema für Deutschland in den nächsten Jahren sein. Und zur selben Zeit ist es an unserer T-Systems, die Geschäftseinheit weiter in die richtige Richtung zu entwickeln.

Dank unserer starken Ausgangsposition 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 sorgsamsten Umgang mit unseren finanziellen Ressourcen und die konsequente Transformation zu einem einfachen, digitalen und in jeder Hinsicht agilen Unternehmen. Wir sind mit dem was wir tun ein verantwortungsbewusster und aktiver Teil der Gesellschaft. Wir helfen, Entfernungen zu überwinden – das ist gerade in diesen Tagen wichtiger denn je. Weil wir Menschen und Unternehmen digital zusammenbringen. Daran und dafür arbeiten wir!

#### Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint

Seit dem 1. April 2020 wird Sprint als vollkonsolidiertes Tochterunternehmen in den Konzernabschluss der Deutschen Telekom einbezogen. Die unterjährige Veränderung des Konsolidierungskreises führt neben der Übernahme der zu diesem Zeitpunkt neu bewerteten Vermögenswerte und Schulden auch zum Einbezug sämtlicher ab dem Erstkonsolidierungszeitpunkt erwirtschafteter Erträge und Aufwendungen in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Deutschen Telekom. Dies hat Einfluss auf die Vergleichbarkeit der Zahlen des Berichtsjahres mit den Vorjahresvergleichswerten.

Weitere Informationen zu dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint finden Sie im Kapitel „Konzernstruktur“.

#### Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden im operativen Segment Deutschland

Mit Wirkung zum 1. Juli 2020 wurde unser Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden neu aufgestellt. Dazu wurde im operativen Segment Deutschland eine neue Einheit für Geschäftskunden etabliert, auf die die den vorherigen Geschäftsbereichen Systemgeschäft, Europa und Group Headquarters & Group Services zugeordneten Vermögenswerte und Schulden übertragen worden sind. In den betroffenen Segmenten wurden die Vorjahresvergleichswerte der operativen Entwicklung, der Kunden- und Mitarbeiterentwicklung sowie der Auftragseingang rückwirkend angepasst.

Weitere Informationen zur Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden und Hinweise auf die teilweise abweichenden gesellschaftsrechtlichen Vollzugsdaten finden Sie im Kapitel „Konzernstruktur“.

#### Coronavirus-Pandemie

Unsere Geschäftstätigkeit war in verschiedenen Geschäftsfeldern bei Umsatz und Ergebnis von der Coronavirus-Pandemie betroffen. So bedeuten temporäre Reisebeschränkungen geringere Roaming- und Visitoren-Umsätze. Des Weiteren ergaben sich Belastungen im Endgerätegeschäft. Zudem ist die Corona-Krise auch in unserem Großkundengeschäft spürbar. Auf der anderen Seite verzeichneten wir eine verstärkte Nachfrage bei Sprachverbindungen im Mobilfunk wie im Festnetz. Welche langfristigen Auswirkungen die Coronavirus-Pandemie haben wird, kann noch niemand quantifizieren, aber sie ist aus unserer Sicht Risiko und Chance zugleich: Einerseits rechnen wir mit spürbaren Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft, andererseits hat die Pandemie den Trend zur Digitalisierung verstärkt.

#### Soll-Ist-Vergleich der Konzern Erwartungen

Im Geschäftsbericht 2019 haben wir für unsere bedeutsamsten finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren, die in unserem Steuerungssystem verankert sind, Erwartungen für das Geschäftsjahr 2020 formuliert. Die nachfolgenden Tabellen geben einen zusammenfassenden Überblick über die Pro-forma-Werte für 2019, die für das Berichtsjahr erwarteten Ergebnisse und die tatsächlich erzielten Ergebnisse 2020. Die im Geschäftsbericht 2019 darüber hinaus von uns prognostizierten Leistungsindikatoren und deren Entwicklung werden im Rahmen der jeweiligen Kapitel dargestellt.

**Soll-Ist-Vergleich der finanziellen Leistungsindikatoren**

		Pro-forma 2019 <sup>a</sup>	Erwartungen 2020	Ergebnisse 2020
ROCE	%	5,1	n.a. <sup>b</sup>	4,6
Umsatz	Mrd. €	80,5	Anstieg	101,0
Betriebsergebnis (EBIT)	Mrd. €	9,5	Anstieg	12,8
EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>c</sup>	Mrd. €	24,7	mindestens 35	35,0
Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) <sup>c, d</sup>	Mrd. €	7,0	mindestens 6,0	6,3
Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) <sup>c</sup>	Mrd. €	(13,1)	(rund 17)	(17,0)
Rating (Standard & Poor's, Fitch)		BBB+	von A- bis BBB	BBB, BBB+
Rating (Moody's)		Baa1	von A3 bis Baa2	Baa1

<sup>a</sup> Auswirkungen aus dem Unternehmenszusammenschluss mit Sprint sind in den Pro-forma-Werten für 2019 nicht enthalten.

<sup>b</sup> Die im zusammengefassten Lagebericht 2019 (Geschäftsbericht 2019) veröffentlichte Erwartung für den ROCE ist aufgrund des Einbezugs der Sprint seit dem 1. April 2020 nicht mehr vergleichbar. Der 2019 prognostizierte Wert für 2020 reflektierte nicht die Auswirkungen des Zusammenschlusses mit Sprint auf das NOA und den NOPAT. Ausgehend von einem Pro-forma Wert für 2019 von 5,1 % sind wir von einem „leichten Anstieg“ bei der zu diesem Zeitpunkt vorliegenden Konzernstruktur ausgegangen.

<sup>c</sup> Abweichend von den im zusammengefassten Lagebericht 2019 (Geschäftsbericht 2019) veröffentlichten Prognosen haben wir unterjährig die Erwartungswerte 2020 für das EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse), den Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) sowie den Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) angepasst (Konzern-Zwischenberichte zum 30. Juni 2020 sowie zum 30. September 2020).

<sup>d</sup> Vor Zinszahlungen für Nullkupon-Anleihen und vor Auflösung von Zinssicherungsgeschäften bei T-Mobile US.

**Soll-Ist-Vergleich der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren**

		Pro-forma 2019 <sup>a</sup>	Erwartungen 2020	Ergebnisse 2020
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		67,3	leichter Anstieg	72,2
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index) <sup>b</sup>		4,0	stabiler Verlauf	4,0
<b>Kunden im Festnetz und Mobilfunk</b>				
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	Mio.	46,2	Anstieg	48,5
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	17,8	leichter Rückgang	17,6
Breitband-Anschlüsse Retail	Mio.	13,7	leichter Anstieg	14,1
<b>USA</b>				
Postpaid-Kunden	Mio.	47,0	Anstieg	81,4
Prepaid-Kunden	Mio.	20,9	leichter Anstieg	20,7
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	Mio.	46,2	stabiler Verlauf	45,6
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	9,1	stabiler Verlauf	9,1
Breitband-Kunden	Mio.	6,7	Anstieg	7,0
<b>Systemgeschäft</b>				
Auftragseingang <sup>c</sup>	Mrd. €	4,7	stabiler Verlauf	4,6

<sup>a</sup> Auswirkungen aus dem Unternehmenszusammenschluss mit Sprint sind in den Pro-forma-Werten für 2019 nicht enthalten.

<sup>b</sup> Engagement-Index per zuletzt im Jahr 2019 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

<sup>c</sup> Pro-forma-Wert für 2019 im Zusammenhang mit der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden unterjährig rückwirkend angepasst (Konzern-Zwischenbericht zum 30. September 2020).

Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Der Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint in den USA ist ein großer Erfolg. Erneut kennzeichneten positive Wachstumsraten im Umsatz und im bereinigten EBITDA AL unsere Entwicklung. Beim Umsatz lagen wir mit 101,0 Mrd. € weit über dem erwarteten Anstieg. Dies liegt auch daran, dass die Auswirkungen aus der Transaktion mit Sprint seinerzeit noch nicht in den Erwartungen für 2020 enthalten waren. Aber auch bei Annahme eines vergleichbaren Konsolidierungskreises im Vorjahr und ohne Berücksichtigung von Währungskurseffekten verzeichneten wir einen Anstieg von 2,9 Mrd. € bzw. 3,0 %. Auch beim bereinigten EBITDA AL zeigt sich diese Entwicklung mit einer deutlichen Erhöhung gegenüber dem Vorjahr auf 35,0 Mrd. €. Diese Entwicklung zeigt sich auch im deutlichen Anstieg unseres EBIT um 3,3 Mrd. €. Für den Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) haben wir mit 6,3 Mrd. € unsere unterjährig aktualisierte Erwartung von mindestens 6,0 Mrd. € übertroffen. Beim Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) lagen wir mit 17,0 Mrd. € genau auf unserem zuletzt ausgegebenen Wert. Die Kapitalrendite (ROCE) verringerte sich im Berichtsjahr um 0,5 Prozentpunkte auf 4,6 %. Dies ist im Wesentlichen das Ergebnis der von Sprint übernommenen Vermögenswerte, insbesondere der Spektrumlizenzen.



Auch im Hinblick auf unsere bedeutsamsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren liegen wir gut im Plan. Neben Substitutionseffekten ist das auch das Ergebnis unseres guten Corona-Krisen-Managements: So hat u. a. die Konzentration auf die Ausweitung digitaler Vertriebskanäle nahezu zu einer Normalisierung der Kundenentwicklung geführt. Daher konnten sich die Kundenzahlen in unseren operativen Segmenten Deutschland und Europa erwartungsgemäß entwickeln. Im operativen Segment USA erreichten wir wiederholt ungebrochen starke Zuwächse bei den Postpaid-Kunden: Die Kundenzahl erhöhte sich – unter Berücksichtigung der im Rahmen der Sprint-Transaktion übernommenen Kunden sowie unterjähriger Anpassung der Kundenbasis – um 5,5 Mio. Im Gegensatz dazu lag die Entwicklung der Prepaid-Kundenzahlen unter unserer ursprünglichen Erwartung, was durch die unterjährigen spezifischen Anpassungen der Kundenbasis zur Vereinheitlichung der Kundendefinition im Rahmen der Sprint-Transaktion begründet ist. Der Auftragseingang unseres operativen Segments Systemgeschäft blieb unterjährig zunächst hinter unseren Erwartungen zurück. Die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie führten zu Verzögerungen bei laufenden Projekten und Verschiebungen bei Vertragsabschlüssen, insbesondere bei unseren Automotive-Kunden im Bereich Digital Solutions. Die unterjährig daraus resultierende Auftragslücke konnte jedoch bis zum Jahresende durch abgeschlossene Großaufträge in anderen Bereichen nahezu ausgeglichen werden.

Die Kundenzufriedenheit lag zum Ende des Berichtsjahres bei 72,2 Punkten gegenüber einem angepassten Ausgangswert von 67,9 Punkten. Aufgrund von Veränderungen der Umsatzanteile der Länder und um eine äquivalente Vergleichsgrundlage für den Soll-Ist-Vergleich zu schaffen, wurde für 2020 ein an diese geänderten Strukturen angepasster Ausgangswert berechnet, der somit nicht dem zum 31. Dezember 2019 berichteten Wert von 67,3 entspricht. Zu der positiven Entwicklung trugen die operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft mit Verbesserungen in der Kundenloyalität bei. Für die kommenden Jahre ist unser Ziel, die Kundenzufriedenheit für alle Bereiche weiter 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“.

## Ertragslage des Konzerns

### Umsatz

2020 erzielten wir einen Konzernumsatz in Höhe von 101,0 Mrd. €, der mit einem Anstieg von 20,5 Mrd. € um 25,4 % über dem Niveau des Vorjahres lag. Organisch betrachtet, d. h. bei Annahme eines vergleichbaren Konsolidierungskreises im Vorjahr und ohne Berücksichtigung von Währungskurseffekten, entwickelte sich der Umsatz mit einem Anstieg von 2,9 Mrd. € bzw. 3,0 % positiv. Für die organische Betrachtung wurde der Konzernumsatz des Geschäftsjahres 2019 aufgrund von Konsolidierungskreiseffekten – im Wesentlichen aus dem Erwerb von Sprint im operativen Segment USA – um 19,2 Mrd. € erhöht und es wurden negative Währungskurseffekte von im Saldo 1,6 Mrd. € berücksichtigt.

Zur positiven Umsatzentwicklung trug insbesondere unser operatives Segment USA mit einem Anstieg von 51,4 % bei. Neutralisiert um den Erwerb von Sprint sowie bereinigt um Währungskurseffekte lag der Umsatz um 5,0 % über Vorjahresniveau. In unserem Heimatmarkt Deutschland lagen die Umsätze mit einem leichten Anstieg um 0,2 % über dem Niveau des Vorjahres. Hierzu trug v. a. die gute Entwicklung im Festnetz-Geschäft, im Wesentlichen durch den Umsatzzuwachs im Breitband-Geschäft und bei den variablen Verbindungsentgelten bei. Dadurch konnten Umsatzrückgänge im Mobilfunk-Geschäft kompensiert werden. Als Folge der Coronavirus-Pandemie ergaben sich negative Effekte bei den Roaming-, Visitoren- und Endgeräteumsätzen sowie Verzögerungen oder Verschiebungen bei laufenden Aufträgen im Bereich des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden. In unserem operativen Segment Europa verringerte sich der Umsatz insbesondere währungskursbedingt um 2,2 %. Organisch betrachtet stabilisierte sich der Umsatz – trotz durch die Coronavirus-Pandemie verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – auf Vorjahresniveau. Dabei entwickelte sich das Festnetz-Geschäft mit höheren Umsätzen im Breitband- und TV-Geschäft solide. Im Mobilfunk-Geschäft beobachteten wir leicht rückläufige Umsatzentwicklungen. Hierbei waren es v. a. die Rückgänge bei den Roaming- und Visitoren-Umsätzen als Folge der teils immer noch bestehenden oder erneuten Reisebeschränkungen sowie im eher niedrigmargigen Endgerätegeschäft. Teilweise konnten wir diesen negativen Effekten durch gestiegene höhermarginige Service-Umsätze entgegenwirken. Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag um 5,6 % unter Vorjahresniveau und reflektiert den Corona-bedingten Rückgang des IT-Markts in Westeuropa. Die positive Umsatzentwicklung in unseren Wachstumsfeldern Public Cloud und Security konnte den Rückgang im klassischen IT- sowie im Projektgeschäft nicht kompensieren. Insbesondere die Entwicklung unseres Wachstumsbereichs Digital Solutions war von den Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf die Automobilbranche beeinflusst. Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3,1 %. Der Anstieg resultiert aus dem operativen Wachstum unserer beiden Tochterunternehmen T-Mobile Netherlands und DFMG.

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

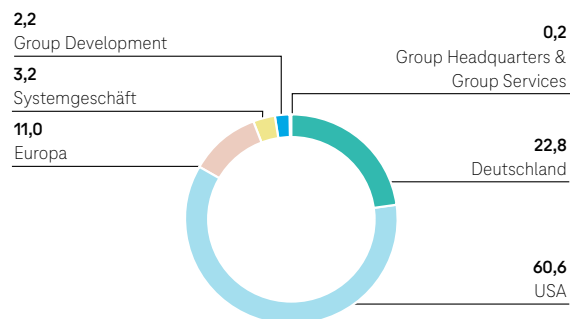
### Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

in Mio. €

	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Konzernumsatz</b>	<b>100.999</b>	<b>80.531</b>	<b>20.468</b>	<b>25,4</b>	<b>75.656</b>
Deutschland	23.779	23.730	49	0,2	23.662
USA	61.208	40.420	20.788	51,4	36.522
Europa	11.335	11.587	(252)	(2,2)	11.312
Systemgeschäft	4.178	4.424	(246)	(5,6)	4.474
Group Development	2.883	2.797	86	3,1	2.185
Group Headquarters & Group Services	2.556	2.627	(71)	(2,7)	2.735
Intersegmentumsatz	(4.941)	(5.055)	114	2,3	(5.234)

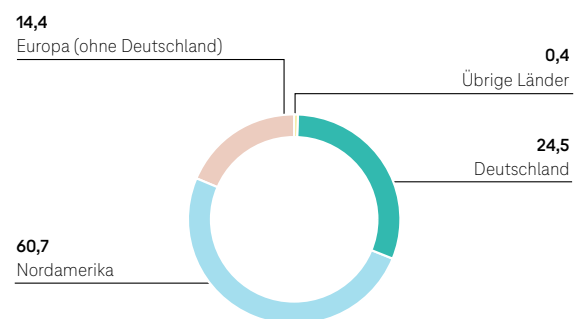
### Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz<sup>a</sup>

in %



### Regionale Umsatzverteilung

in %



<sup>a</sup> 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 60,6 % mit Abstand den größten Beitrag zum Konzernumsatz und lag damit im Wesentlichen aufgrund des Erwerbs von Sprint um 10,4 Prozentpunkte über dem Niveau des Vorjahres. Auch die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz erhöhte sich in diesem Zusammenhang deutlich von 69,5 % auf 75,5 %.

### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

2020 erzielten wir ein gegenüber dem Vorjahr um 10,3 Mrd. € bzw. 41,6 % höheres bereinigtes EBITDA AL in Höhe von 35,0 Mrd. €. Aber auch organisch betrachtet erhöhte sich das bereinigte EBITDA AL um 2,6 Mrd. € bzw. 7,9 %. Für die organische Betrachtung wurde das bereinigte EBITDA AL des Geschäftsjahres 2019 aufgrund von Konsolidierungskreiseffekten um 8,2 Mrd. € erhöht und es wurden negative Währungskurseffekte von im Saldo 0,5 Mrd. € berücksichtigt.

Alle Segmente, mit Ausnahme des operativen Segments Systemgeschäft, leisteten einen positiven Beitrag zu dieser Entwicklung: Das bereinigte EBITDA AL unseres operativen Segments USA entwickelte sich deutlich positiv, was im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sprint insbesondere auf gestiegene Service- und Endgeräteumsätze zurückzuführen ist. Organisch betrachtet lag das bereinigte EBITDA AL um 10,8 % über Vorjahresniveau. Diesen positiven Einflüssen standen – überwiegend im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sprint – höhere operative Aufwendungen gegenüber. Unser operatives Segment Deutschland trug dank leicht positiver Umsatzentwicklung und einer verbesserten Kosteneffizienz mit einem um 1,6 % höheren bereinigten EBITDA AL dazu bei. Stabil entwickelte sich das bereinigte EBITDA AL in unserem operativen Segment Europa. Organisch zeigt sich sogar ein Anstieg von 2,1 %. Zu dieser Entwicklung beigetragen haben hauptsächlich Einsparungen bei den indirekten Kosten. In unserem operativen Segment Systemgeschäft entwickelte sich das bereinigte EBITDA AL mit 6,0 % rückläufig; ohne Berücksichtigung von negativen Währungskurseffekten lag der Rückgang bei 1,8 %. Hauptgrund hierfür war der Ergebnismrückgang im klassischen IT- sowie im Projektgeschäft, zum Teil bedingt durch Einflüsse der Coronavirus-Pandemie. Zur Erhöhung des bereinigten EBITDA AL in unserem operativen Segment Group Development um 6,6 % trugen neben dem Umsatzwachstum Synergieeffekte aus der Übernahme der Tele2 Netherlands und ein effizientes Kosten-Management der T-Mobile Netherlands bei. Auch das GD Towers Geschäft entwickelte sich aufgrund steigender Mengen konstant positiv.

**Beitrag der Segmente zum bereinigten Konzern-EBITDA AL**

	2020 in Mio. €	Anteil am bereinigten Konzern- EBITDA AL in %	2019 in Mio. €	Anteil am bereinigten Konzern- EBITDA AL in %	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2018 in Mio. €
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse) im Konzern<sup>a</sup></b>	<b>35.017</b>	<b>100,0</b>	<b>24.731</b>	<b>100,0</b>	<b>10.286</b>	<b>41,6</b>	<b>23.074</b>
Deutschland	9.231	26,4	9.083	36,7	148	1,6	8.829
USA	20.997	60,0	11.134	45,0	9.863	88,6	10.084
Europa	3.910	11,2	3.910	15,8	0	0,0	3.703
Systemgeschäft	235	0,7	250	1,0	(15)	(6,0)	209
Group Development	1.101	3,1	1.033	4,2	68	6,6	892
Group Headquarters & Group Services	(429)	(1,2)	(650)	(2,6)	221	34,0	(599)
Überleitung	(28)	(0,1)	(29)	(0,1)	1	3,4	(44)

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Unser EBITDA AL erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 10,0 Mrd. € bzw. 43,4 % auf 33,2 Mrd. €. Dabei veränderten sich die EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse von minus 1,6 Mrd. € auf minus 1,8 Mrd. €. Die als Sondereinflüsse erfassten Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen lagen im Saldo mit minus 1,3 Mrd. € um 0,4 Mrd. € unter dem Vorjahr. Darüber hinaus waren in den Ergebniseffekten aus Entkonsolidierungen sowie Ver- und Zukäufen Aufwendungen in Höhe von 1,7 Mrd. € als Sondereinflüsse erfasst. Diese standen im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Genehmigungsprozess zum Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint, mit entstandenen Akquisitions- und Integrationsaufwendungen, mit Restrukturierungskosten zur Realisierung von Kosteneffizienzen aus dem Zusammenschluss sowie mit einer Nutzungsdauerverkürzung von angemieteter Netzwerk-Technik für Mobilfunk-Standorte. 0,2 Mrd. € entfielen auf eine im operativen Segment USA erfasste Ausbuchung einer noch in der Entwicklung befindlichen Abrechnungssoftware für Vertragskunden. Gegenläufig wirkte sich eine von SoftBank erhaltene Strukturierungsgebühr in Höhe von 0,3 Mrd. € als Gegenleistung für die Unterstützung beim sofortigen Abverkauf von T-Mobile US Aktien durch SoftBank aus. Im Vorjahr waren im Zusammenhang mit Ergebniseffekten aus Entkonsolidierungen sowie Ver- und Zukäufen Aufwendungen in Höhe von 0,5 Mrd. € als Sondereinflüsse erfasst. Die als Sondereinflüsse erfassten Wertaufholungen resultierten in Höhe von 1,6 Mrd. € aus einer teilweisen Wertaufholung des Buchwerts von Spektrumlizenzen bei T-Mobile US. Darüber hinaus führte die vereinbarte Veräußerung des rumänischen Festnetz-Geschäfts zu einer unterjährig erfassten Wertaufholung der Sachanlagen in Höhe von 50 Mio. €. Die sonstigen EBITDA AL-wirksamen Sondereinflüsse beliefen sich auf minus 0,5 Mrd. € und resultierten im Wesentlichen aus im ersten Halbjahr 2020 im operativen Segment USA erfassten Aufwendungen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie.

Weitere Informationen zur Entwicklung des (bereinigten) EBITDA AL der Segmente finden Sie im Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“.

Eine Überleitung der Definition des EBITDA auf die „after leases“-Betrachtung (EBITDA AL) kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

in Mio. €	2020	2019
EBITDA	38.633	27.120
Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte <sup>a</sup>	(4.530)	(3.181)
Zinsaufwendungen für die passivierten Leasing-Verbindlichkeiten <sup>a</sup>	(925)	(796)
<b>EBITDA AL</b>	<b>33.178</b>	<b>23.143</b>
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse	(1.839)	(1.589)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	<b>35.017</b>	<b>24.731</b>

<sup>a</sup> Ohne Finanzierungs-Leasing-Sachverhalte der T-Mobile US.

**EBIT**

Das EBIT des Konzerns erhöhte sich von 9,5 Mrd. € auf 12,8 Mrd. € und war damit um 3,3 Mrd. € bzw. 35,4 % höher als im Vorjahr. Ursächlich für diese Veränderung sind v. a. die beim bereinigten EBITDA AL bzw. EBITDA AL beschriebenen Effekte. Die planmäßigen Abschreibungen lagen insgesamt bei 25,0 Mrd. € und damit um 7,8 Mrd. € über Vorjahresniveau. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die seit dem 1. April 2020 zu berücksichtigende Sprint zurückzuführen. Wertminderungen auf langfristige Vermögenswerte belasteten das EBIT in Höhe von insgesamt 0,8 Mrd. €. Diese entfallen in Höhe von insgesamt 0,5 Mrd. € auf das operative Segment Systemgeschäft und das Segment Group Headquarters & Group Services, in Höhe von 0,2 Mrd. € auf das operative Segment Europa und in Höhe von 0,1 Mrd. € auf das operative Segment USA.

Weitere Informationen zu den Abschreibungen finden Sie in Angabe 27 „Abschreibungen“ im Konzern-Anhang.

### Ergebnis vor Ertragsteuern

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich um 1,4 Mrd. € auf 8,7 Mrd. € im Wesentlichen aus den zuvor genannten Gründen. Das Finanzergebnis verringerte sich um 1,9 Mrd. € auf minus 4,1 Mrd. €. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus einem um 1,9 Mrd. € auf minus 4,2 Mrd. € gesunkenem Zinsergebnis. Gründe hierfür sind v. a. die im Rahmen des Erwerbs von Sprint übernommenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie die in diesem Zusammenhang begonnene Neustrukturierung und Erhöhung des Finanzierungsvolumens einschließlich angefallener Bereitstellungsentgelte für eine kurzfristig in Anspruch genommene Brückenfinanzierung. Das sonstige Finanzergebnis lag unverändert bei 0,1 Mrd. €. Dazu trug ein im Vorjahresvergleich gestiegenes Ergebnis aus Finanzinstrumenten – u. a. im Zusammenhang mit der Folgebewertung der im Juni 2020 von SoftBank erhaltenen Aktienoptionen zum Kauf von Anteilen an T-Mobile US – bei. Gegenläufig wirkten im Vorjahresvergleich geringere Bewertungseffekte eingebetteter Derivate der T-Mobile US und ein gestiegener Zinsaufwand aus der Bewertung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten.

### Konzernüberschuss, bereinigter Konzernüberschuss

Der Konzernüberschuss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € auf 4,2 Mrd. €. Der Steueraufwand betrug 1,9 Mrd. € gegenüber einem Aufwand von 2,0 Mrd. € im Vorjahr. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich um 1,2 Mrd. € auf 2,6 Mrd. €, im Wesentlichen in unserem operativen Segment USA. Dies steht im Zusammenhang mit der positiven Entwicklung des operativen Geschäfts und mit dem aufgrund der Sprint-Transaktion gesunkenen Kapitalanteil an T-Mobile US. Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen, die sich auf den Konzernüberschuss insgesamt in Höhe von minus 1,6 Mrd. € auswirkten, betrug der bereinigte Konzernüberschuss 5,7 Mrd. € und lag damit über dem Niveau des Vorjahres von 4,9 Mrd. €.

Die folgende Tabelle zeigt eine Herleitung des Konzernüberschusses auf den um Sondereinflüsse bereinigten Konzernüberschuss:

in Mio. €

	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)</b>	<b>4.158</b>	<b>3.867</b>	<b>291</b>	<b>7,5</b>	<b>2.166</b>
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse	(1.839)	(1.589)	(250)	(15,7)	(1.497)
Personalrestrukturierung	(1.268)	(913)	(355)	(38,9)	(1.159)
Sachbezogene Restrukturierungen	(32)	(81)	49	60,5	(109)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1.655)	(462)	(1.193)	n.a.	(223)
Wertaufholungen	1.655	0	1.655	n.a.	0
Sonstiges	(539)	(132)	(407)	n.a.	(6)
Konzernüberschuss-wirksame Sondereinflüsse	283	510	(227)	(44,5)	(882)
Wertminderungen	(656)	(368)	(288)	(78,3)	(707)
Finanzergebnis	(25)	(4)	(21)	n.a.	(757)
Ertragsteuern	730	461	269	58,4	401
Minderheiten	234	421	(187)	(44,4)	181
<b>Sondereinflüsse</b>	<b>(1.557)</b>	<b>(1.081)</b>	<b>(476)</b>	<b>(44,0)</b>	<b>(2.379)</b>
<b>Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	<b>5.715</b>	<b>4.948</b>	<b>767</b>	<b>15,5</b>	<b>4.545</b>

### 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 betrug zum 31. Dezember 2020 4.743 Mio. Stück. Dies führt zu einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,88 €. Im Vorjahr betrug das Ergebnis je Aktie 0,82 €. Das bereinigte Ergebnis je Aktie, bereinigt um Konzernüberschuss-wirksame Sondereinflüsse, beträgt 1,20 € gegenüber 1,04 € zum 31. Dezember 2019.

## Sondereinflüsse

Die folgende Tabelle zeigt die Herleitung des EBITDA AL, des EBIT sowie des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte.

in Mio. €						
	EBITDA AL 2020	EBIT 2020	EBITDA AL 2019	EBIT 2019	EBITDA AL 2018	EBIT 2018
<b>EBITDA AL/EBIT</b>	<b>33.178</b>	<b>12.804</b>	<b>23.143</b>	<b>9.457</b>	<b>21.577</b>	<b>8.001</b>
<b>Deutschland</b>	<b>(751)</b>	<b>(751)</b>	<b>(453)</b>	<b>(453)</b>	<b>(628)</b>	<b>(628)</b>
Personalrestrukturierung	(675)	(675)	(418)	(418)	(590)	(590)
Sachbezogene Restrukturierungen	(18)	(18)	(38)	(38)	(46)	(46)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(18)	(18)	0	0	0	0
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(40)	(40)	4	4	8	8
<b>USA</b>	<b>(370)</b>	<b>(370)</b>	<b>(544)</b>	<b>(544)</b>	<b>(160)</b>	<b>(160)</b>
Personalrestrukturierung	(32)	(32)	(17)	(17)	(15)	(15)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1.522)	(1.522)	(527)	(527)	(145)	(145)
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Wertaufholungen	1.604	1.604	0	0	0	0
Sonstiges	(420)	(420)	0	0	0	0
<b>Europa</b>	<b>(188)</b>	<b>(374)</b>	<b>(141)</b>	<b>(461)</b>	<b>(122)</b>	<b>(797)</b>
Personalrestrukturierung	(181)	(181)	(111)	(111)	(90)	(90)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(6)	(6)	(23)	(23)	(14)	(14)
Wertminderungen	0	(186)	0	(320)	0	(674)
Wertaufholungen	50	50	0	0	0	0
Sonstiges	(51)	(51)	(8)	(8)	(19)	(19)
<b>Systemgeschäft</b>	<b>(210)</b>	<b>(636)</b>	<b>(310)</b>	<b>(338)</b>	<b>(240)</b>	<b>(296)</b>
Personalrestrukturierung	(168)	(168)	(154)	(154)	(174)	(174)
Sachbezogene Restrukturierungen	(3)	(3)	(4)	(4)	(4)	(4)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(11)	(11)	0	0
Wertminderungen	0	(426)	0	(27)	0	(56)
Sonstiges	(39)	(39)	(141)	(141)	(63)	(63)
<b>Group Development</b>	<b>(43)</b>	<b>(43)</b>	<b>97</b>	<b>97</b>	<b>(27)</b>	<b>(27)</b>
Personalrestrukturierung	(11)	(11)	(19)	(19)	(6)	(6)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(1)	(1)	0	0
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(30)	(30)	111	111	(21)	(21)
Wertminderungen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(2)	(2)	4	4	(1)	(1)
<b>Group Headquarters &amp; Group Services</b>	<b>(277)</b>	<b>(322)</b>	<b>(237)</b>	<b>(237)</b>	<b>(318)</b>	<b>(318)</b>
Personalrestrukturierung	(201)	(201)	(195)	(195)	(284)	(284)
Sachbezogene Restrukturierungen	(11)	(11)	(38)	(38)	(59)	(59)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(78)	(78)	(13)	(13)	(44)	(44)
Wertminderungen	0	(44)	0	0	0	0
Sonstiges	14	14	9	9	69	69
<b>Konzern</b>	<b>(1.839)</b>	<b>(2.496)</b>	<b>(1.589)</b>	<b>(1.959)</b>	<b>(1.497)</b>	<b>(2.204)</b>
Personalrestrukturierung	(1.268)	(1.268)	(913)	(913)	(1.159)	(1.159)
Sachbezogene Restrukturierungen	(32)	(32)	(81)	(81)	(109)	(109)
Ergebniseffekte aus Entkonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1.655)	(1.655)	(462)	(462)	(223)	(223)
Wertminderungen	0	(656)	0	(370)	0	(707)
Wertaufholungen	1.655	1.655	0	0	0	0
Sonstiges	(539)	(539)	(132)	(132)	(6)	(6)

in Mio. €

	EBITDA AL 2020	EBIT 2020	EBITDA AL 2019	EBIT 2019	EBITDA AL 2018	EBIT 2018
<b>EBITDA AL/EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>	<b>35.017</b>	<b>15.300</b>	<b>24.731</b>	<b>11.416</b>	<b>23.074</b>	<b>10.204</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(4.103)		(2.192)		(2.091)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>		<b>11.197</b>		<b>9.223</b>		<b>8.114</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2.659)		(2.454)		(2.225)
<b>Überschuss/(Fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>		<b>8.538</b>		<b>6.770</b>		<b>5.889</b>
<b>Zurechnung des Überschusses/(Fehlbetrags) (bereinigt um Sondereinflüsse) an die</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		5.715		4.948		4.545
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		2.823		1.822		1.344

## Vermögenslage des Konzerns

### Konzern-Bilanz (Kurzfassung)

in Mio. €

	31.12.2020	Anteil an der Bilanz- summe in %	Verän- derung	31.12.2019	Anteil an der Bilanz- summe in %	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
<b>Aktiva</b>								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12.939	4,8	7.546	5.393	3,2	3.679	3.312	7.747
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.523	5,0	2.677	10.846	6,4	9.988	9.723	9.362
Immaterielle Vermögenswerte	118.066	43,7	49.864	68.202	40,0	64.950	62.865	60.599
Sachanlagen	60.975	22,6	11.427	49.548	29,0	50.631	46.878	46.758
Nutzungsrechte	30.302	11,2	12.304	17.998	10,5	n.a.	n.a.	n.a.
Kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte	9.640	3,6	2.390	7.250	4,2	4.432	9.045	13.599
Aktive latente Steuern	7.972	3,0	5.268	2.704	1,6	2.949	4.013	5.210
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	1.113	0,4	1.016	97	0,1	145	161	372
Sonstige Aktiva	10.387	3,8	1.753	8.634	5,1	8.601	5.337	4.838
<b>Bilanzsumme</b>	<b>264.917</b>	<b>98,1</b>	<b>94.245</b>	<b>170.672</b>	<b>100,0</b>	<b>145.375</b>	<b>141.334</b>	<b>148.485</b>
<b>Passiva</b>								
Kurz- und langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	107.108	39,7	40.759	66.349	38,9	62.275	57.529	64.650
Kurz- und langfristige Leasing-Verbindlichkeiten	32.715	12,1	12.880	19.835	11,6	n.a.	n.a.	n.a.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9.760	3,6	329	9.431	5,5	10.735	10.971	10.441
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	7.684	2,8	1.853	5.831	3,4	5.502	8.375	8.451
Kurz- und langfristige sonstige Rückstellungen	9.033	3,3	2.370	6.663	3,9	6.435	6.527	6.388
Passive latente Steuern	17.260	6,4	8.306	8.954	5,2	8.240	6.967	10.007
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	449	0,2	420	29	0,0	36	0	194
Sonstige Passiva	8.358	3,1	1.009	7.349	4,3	8.715	8.495	9.509
Eigenkapital	72.550	26,9	26.319	46.231	27,1	43.437	42.470	38.845
<b>Bilanzsumme</b>	<b>264.917</b>	<b>98,1</b>	<b>94.245</b>	<b>170.672</b>	<b>100,0</b>	<b>145.375</b>	<b>141.334</b>	<b>148.485</b>

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 2020 264,9 Mrd. € und erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 94,2 Mrd. €. Der deutliche Anstieg ist im Wesentlichen auf die Veränderung des Konsolidierungskreises im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sprint im operativen Segment USA zurückzuführen. Mit Vollzug der Transaktion am 1. April 2020 sind in allen Posten der Bilanz die übernommenen und Neubewerteten Vermögenswerte und Schulden von Sprint erstmalig mit einbezogen worden.

Weitere Informationen zum Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Veränderung des Konsolidierungskreises und sonstige Transaktion“ im Konzern-Anhang.

Der Bestand an **Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 7,5 Mrd. €.

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

Auf der Aktivseite lagen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** mit 13,5 Mrd. € um 2,7 Mrd. € über dem Niveau des Jahresendes 2019. Zum 1. April 2020 erhöhte sich der Forderungsbestand im Zusammenhang mit der Einbeziehung von Sprint um 2,9 Mrd. €. Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, verringerten den Buchwert. Ohne diese Effekte stieg der Forderungsbestand im operativen Segment USA an, was im Wesentlichen auf höhere Forderungen gegen Wholesale-Partner – insbesondere als Folge der Veräußerung der Prepaid-Sparte von Sprint an DISH – und höhere Forderungen aus Endgerätefinanzierungen (Equipment Installment Plan) – v. a. aufgrund der Markteinführung höherpreisiger Endgeräte im vierten Quartal 2020 – zurückzuführen ist. Im operativen Segment Deutschland erhöhte sich der Forderungsbestand infolge der vertragsgemäßen Kündigung einer revolvingierenden Factoring-Vereinbarung für Forderungen gegen Privat- und Geschäftskunden. Dagegen reduzierte sich der Forderungsbestand im operativen Segment Europa u. a. aufgrund der vereinbarten Veräußerung der Telekom Romania Communications, die das rumänische Festnetz-Geschäft betreibt. Die Forderungen der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2020 in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen umgliedert worden.

Die Buchwerte der **immateriellen Vermögenswerte** und der **Sachanlagen** erhöhten sich um 61,3 Mrd. € auf insgesamt 179,0 Mrd. €. Konsolidierungskreiseffekte im Zusammenhang mit den Erwerben von Sprint und Simpel trugen in Höhe von insgesamt 73,0 Mrd. € hierzu bei. Darin enthalten sind auch aus den Transaktionen entstandene vorläufige Goodwills; aus der Sprint-Transaktion in Höhe von 8,7 Mrd. € und aus der Simpel-Transaktion in Höhe von 0,2 Mrd. €. Investitionen von insgesamt 22,6 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 ebenfalls die Buchwerte. Auch darin enthalten sind im operativen Segment USA erworbene FCC-Spektrumlizenzen in Höhe von 1,1 Mrd. € – im Wesentlichen aus einer im März 2020 zu Ende gegangenen Frequenzauktion – sowie in den operativen Segmenten Group Development und Europa erworbene Spektrumlizenzen in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. € – im Wesentlichen in den Niederlanden, Ungarn, Griechenland und Österreich. Planmäßige Abschreibungen in Höhe von 20,0 Mrd. €, negative Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, in Höhe von 13,3 Mrd. € und Abgänge in Höhe von 1,8 Mrd. € reduzierten den Buchwert. Darin enthalten ist u. a. die Ausbuchung einer noch in der Entwicklung befindlichen Abrechnungssoftware für Vertragskunden in den USA in Höhe von 0,2 Mrd. €. Im Zusammenhang mit den bestehenden Verkaufsabsichten für die Telekom Romania Communications und die T-Mobile Infra wurden beide Gesellschaften zum 31. Dezember 2020 als „zur Veräußerung gehalten“ eingestuft. Der Buchwert verringerte sich in diesem Zusammenhang um insgesamt 0,6 Mrd. €. Darüber hinaus führten folgende Wertaufholungen zu einer Erhöhung des Buchwerts der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 1,7 Mio. € und folgende Wertminderungen zur Reduzierung in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. €:

Bei von T-Mobile US in der Vergangenheit erworbenen Spektrumlizenzen wurde eine teilweise Wertaufholung des Buchwerts in Höhe von 1,6 Mrd. € erfasst. Diese Wertaufholung ist darauf zurückzuführen, dass die Gründe für die im Jahr 2012 erfasste Wertminderung zum Teil nicht mehr gegeben sind. Bereits 2017 wurde erstmalig eine Wertaufholung in Höhe von 1,7 Mrd. € erfasst. Die Bewertung der Lizenzen von Sprint im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgrund des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint indizierte eine weitere Wertsteigerung der Lizenzen.

Im operativen Segment Systemgeschäft veranlasste die Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden in Verbindung mit den Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie eine unterjährige Überprüfung der Werthaltigkeit der Vermögenswerte, bei der eine Reduzierung der Geschäftsaussichten für das IT-Geschäft festgestellt wurde. In der Folge wurde eine nicht zahlungswirksame Wertminderung der langfristigen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Systemgeschäft in Höhe von insgesamt 0,5 Mrd. € erfasst. Der Wertminderungsbedarf entfällt in Höhe von 426 Mio. € auf das operative Segment Systemgeschäft. Weitere 44 Mio. € entfallen im Segment Group Headquarters & Group Services auf erfasste Software, die einer Nutzung durch das operative Segment Systemgeschäft unterliegen und für Zwecke der Überprüfung der Werthaltigkeit der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Systemgeschäft zugeordnet sind.

Im operativen Segment Europa wurde aufgrund der vereinbarten Veräußerung des rumänischen Festnetz-Geschäfts ebenfalls unterjährig ein anlassbezogener Werthaltigkeitstest durchgeführt. Der damit verbundene Wegfall der bisherigen MVNO-Vereinbarungen führt in diesem Zusammenhang zu einer Wertminderung der langfristigen Vermögenswerte des im Konzern verbleibenden rumänischen Mobilfunk-Geschäfts in Höhe von insgesamt 160 Mio. €. Im rumänischen Festnetz-Geschäft führte die geplante Veräußerung zu einer Wertaufholung der in der Vergangenheit wertgeminderten Sachanlagen in Höhe von 50 Mio. €.

**Nutzungsrechte** an Leasing-Vermögenswerten haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 12,3 Mrd. € auf 30,3 Mrd. € erhöht. Im Rahmen des Zusammenschlusses mit Sprint wurden Nutzungsrechte in Höhe von 6,3 Mrd. € übernommen. Weitere 9,4 Mrd. € stammen aus dem im September 2020 zwischen T-Mobile US und American Tower geschlossenen Vertrag über die Anmietung und Nutzung von Mobilfunk-Standorten. Dabei handelt es sich um eine Modifikation bereits bestehender Verträge mit American Tower. Der Vertrag gibt T-Mobile US größere Flexibilität im Rahmen der Zusammenführung der Mobilfunknetze von T-Mobile US und Sprint und des 5G-Netzausbaus. Gegenläufig reduzierten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 5,1 Mrd. €, negative Währungskurseffekte in Höhe von 2,1 Mrd. €, Abgänge in Höhe von 0,4 Mrd. € und Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. € den Buchwert.

Die kurz- und langfristigen **finanziellen Vermögenswerte** erhöhten sich um 2,4 Mrd. € auf 9,6 Mrd. €. Dabei resultierte aus dem Erwerb von Sprint ein Anstieg von 0,4 Mrd. €. Die Derivate ohne Hedge-Beziehung erhöhten sich um 1,1 Mrd. € im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Folgebewertung der im Juni 2020 von SoftBank erhaltenen Aktienoptionen zum Kauf von Anteilen an T-Mobile US und mit neu zugegangenen sowie im Rahmen des Erwerbs von Sprint übernommenen eingebetteten Derivaten bei T-Mobile US einschließlich deren Folgebewertung. Gegenläufig wirkten Bewertungseffekte aus der Ausbuchung eines Derivats im Rahmen der Rückzahlung eines unterjährig aufgenommenen besicherten Darlehens (Term Loan). Die Derivate mit Hedge-Beziehung erhöhten sich um 0,6 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund des Anstiegs der positiven Marktwerte aus Zins-Swaps in Fair Value Hedges. Des Weiteren erhöhten sich die sonstigen finanziellen Vermögenswerte um 0,3 Mrd. € im Zusammenhang mit noch zu empfangenden Zuwendungen aus Förderprojekten für den Breitband-Ausbau in Deutschland.

Der Anstieg der **zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** um 1,0 Mrd. € auf 1,1 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus den umgliederten Vermögenswerten der dem operativen Segment Group Development zugehörigen T-Mobile Infra und der das rumänische Festnetz-Geschäft im operativen Segment Europa betreibenden Telekom Romania Communications. Beide Gesellschaften wurden zum 31. Dezember 2020 wegen bestehender Verkaufsabsichten als „zur Veräußerung gehalten“ eingestuft.

Der Anstieg der **sonstigen Aktiva** um 1,8 Mrd. € auf 10,4 Mrd. € resultierte ebenfalls im Wesentlichen aus dem Einbezug von Sprint.

Auf der Passivseite erhöhten sich unsere kurz- und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** im Vergleich zum Jahresende 2019 um 40,8 Mrd. € auf insgesamt 107,1 Mrd. €. Dies resultierte in Höhe von 39,1 Mrd. € aus der Übernahme der Schulden von Sprint. Unmittelbar nach der Transaktion wurden Verbindlichkeiten der ehemaligen Sprint in Höhe von 9,8 Mrd. US-\$ (8,9 Mrd. €) zurückgezahlt. Im Zuge des Zusammenschlusses wurden seitdem verschiedene Refinanzierungsmaßnahmen durchgeführt und zum Teil bereits wieder zurückgeführt. So hat T-Mobile US am 1. April 2020 ein neues besichertes Darlehen (Term Loan) in Höhe von 4 Mrd. US-\$ (3,7 Mrd. €) aufgenommen, welches am 9. Oktober 2020 vorzeitig getilgt wurde. Mit der Emission von besicherten Anleihen am 9. April 2020 in einer Gesamthöhe von 19 Mrd. US-\$ (17,3 Mrd. €) wurde eine kurzfristig aufgenommene Brückenfinanzierung abgelöst. Darüber hinaus emittierte T-Mobile US am 24. Juni 2020 besicherte Anleihen in Höhe von 4,0 Mrd. US-\$ (3,6 Mrd. €), am 6. Oktober 2020 in Höhe von 4 Mrd. US-\$ (3,4 Mrd. €) und am 28. Oktober 2020 in Höhe von 4,75 Mrd. US-\$ (4,0 Mrd. €). Im Verlauf des dritten Quartals 2020 hat T-Mobile US verschiedene Anleihen in Höhe von insgesamt 3,6 Mrd. € zum Teil vorzeitig getilgt. Zudem wurden im Jahresverlauf im Konzern Anleihen mit einem Gesamtvolumen von umgerechnet 1,8 Mrd. € in unterschiedlichen Währungen emittiert. Getilgt wurden EUR- und USD-Anleihen im Gesamtvolumen von umgerechnet 6,3 Mrd. €. Eine in der Vergangenheit emittierte Postschatzanweisung (Nullkupon-Anleihe) mit einem Buchwert von 1,4 Mrd. € war am 31. Dezember 2019 fällig und wurde an diesem Tag von einem Kreditinstitut aus dessen Mitteln getilgt. Die Zahlung der Deutschen Telekom AG an dieses Kreditinstitut floss am darauffolgenden Bankarbeitstag am 2. Januar 2020. Die derivativen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich um insgesamt 0,8 Mrd. € verringert, im Wesentlichen durch den Rückgang in Höhe von 1,0 Mrd. € aus der vorzeitigen Auflösung von Zinssicherungsgeschäften durch T-Mobile US Anfang April 2020. Die gesicherten Darlehensaufnahmen wurden am 1. April 2020 getätigt. Währungskurseffekte, insbesondere aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, reduzierten die finanziellen Verbindlichkeiten um insgesamt 6,9 Mrd. €.

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

Die kurz- und langfristigen **Leasing-Verbindlichkeiten** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 12,9 Mrd. € auf insgesamt 32,7 Mrd. €. Der Anstieg resultierte in Höhe von 6,8 Mrd. € aus dem Einbezug von Sprint. Im Zusammenhang mit der von T-Mobile US mit American Tower getroffenen Vertragsmodifikation bereits bestehender Leasing-Verträge erhöhten sich die Leasing-Verbindlichkeiten um 9,4 Mrd. €. Währungskurseffekte, insbesondere aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, reduzierten den Buchwert um insgesamt 2,3 Mrd. €.



Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten** erhöhten sich um 0,3 Mrd. € auf 9,8 Mrd. €. Aus dem Einbezug von Sprint resultierte ein Anstieg des Buchwerts um 2,9 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich insbesondere geringere Verbindlichkeiten gegenüber Endgeräteherstellern und rückläufige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb von Anlagevermögen im operativem Segment USA aus. Auch in den anderen operativen Segmenten reduzierte sich der Verbindlichkeitenbestand. Währungskurseffekte, insbesondere aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, reduzierten ebenfalls den Buchwert.

Die **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 1,9 Mrd. € auf 7,7 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch eine rückläufige Kursentwicklung der als Planvermögen ausgliederten Vermögenswerte, Rechnungszinsanpassungen sowie die Veränderung des Konsolidierungskreises im Zusammenhang mit dem Erwerb von Sprint.

Die kurz- und langfristigen **sonstigen Rückstellungen** erhöhten sich gegenüber dem 31. Dezember 2019 um 2,4 Mrd. € auf 9,0 Mrd. €. Davon entfielen 1,9 Mrd. € auf den Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint. Darüber hinaus erhöhte sich die Rückstellung für die Postbeamtenkrankenkasse (PBeaKK) um 0,5 Mrd. €, was auf die Folgebewertung des nach versicherungsmathematischen Grundsätzen bewerteten Barwerts (Zinseffekt) und weitere Zuführungen zurückzuführen ist.

Der Anstieg **der Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen** um 0,4 Mrd. € auf 0,4 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus den zuvor beschriebenen umgegliederten Schulden der T-Mobile Infra und der Telekom Romania Communications. Beide Gesellschaften wurden zum 31. Dezember 2020 wegen bestehender Verkaufsabsichten als „zur Veräußerung gehalten“ eingestuft.

Die **sonstigen Passiva** haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 insbesondere aufgrund gestiegener kurz- und langfristiger übriger Schulden um 1,0 Mrd. € auf 8,4 Mrd. € erhöht. Bei den übrigen Schulden resultierte der Anstieg in Höhe von 0,7 Mrd. € aus dem Einbezug von Sprint. Darüber hinaus erhöhten sich die übrigen Schulden aufgrund bestehender Ausbaupflichtungen um 0,2 Mrd. €. Diese stehen im Zusammenhang mit zu empfangenden Zuwendungen aus Förderprojekten für den Breitband-Ausbau im operativen Segment Deutschland. Bei den Vertragsverbindlichkeiten wirkte sich insbesondere der Einbezug von Sprint buchwerterhöhend aus.

Das **Eigenkapital** erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2019 von 46,2 Mrd. € auf 72,6 Mrd. €. Der am 1. April 2020 vollzogene Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint hat zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung zu einer Erhöhung des Eigenkapitals in Höhe von insgesamt 30,6 Mrd. € geführt. Ebenso erhöhten der Überschuss in Höhe von 6,7 Mrd. € sowie Kapitalerhöhungen aus anteilsbasierter Vergütung in Höhe von 0,5 Mrd. € den Buchwert. Das Eigenkapital verringerte sich im Zusammenhang mit Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 2,8 Mrd. € und an andere Gesellschafter von Tochterunternehmen in Höhe von 0,2 Mrd. €. Ebenso reduzierte das sonstige Ergebnis das Eigenkapital in Höhe von 8,5 Mrd. €. Hier trugen im Wesentlichen erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6,6 Mrd. €, die Neubewertung der leistungsorientierten Pläne in Höhe von 1,4 Mrd. € sowie Verluste aus Sicherungsinstrumenten – im Wesentlichen aus abgeschlossenen Zinssicherungsgeschäften für Darlehensaufnahmen bei T-Mobile US, die im April 2020 vorzeitig aufgelöst wurden und deren kumulierte Wertänderungen über die Laufzeiten der Darlehen künftig aufzulösen sind – in Höhe von 1,0 Mrd. € zum negativen sonstigen Ergebnis bei. Gegenläufig wirkten sich Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechneten Wertänderungen in Höhe von 0,4 Mrd. € positiv auf das sonstige Ergebnis aus.

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

Weitere Informationen zum Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint sowie zum Erwerb von Simpel finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Veränderung des Konsolidierungskreises und sonstige Transaktionen“ im Konzern-Anhang.

## Finanzlage des Konzerns und Rentabilität

### Finanz-Management

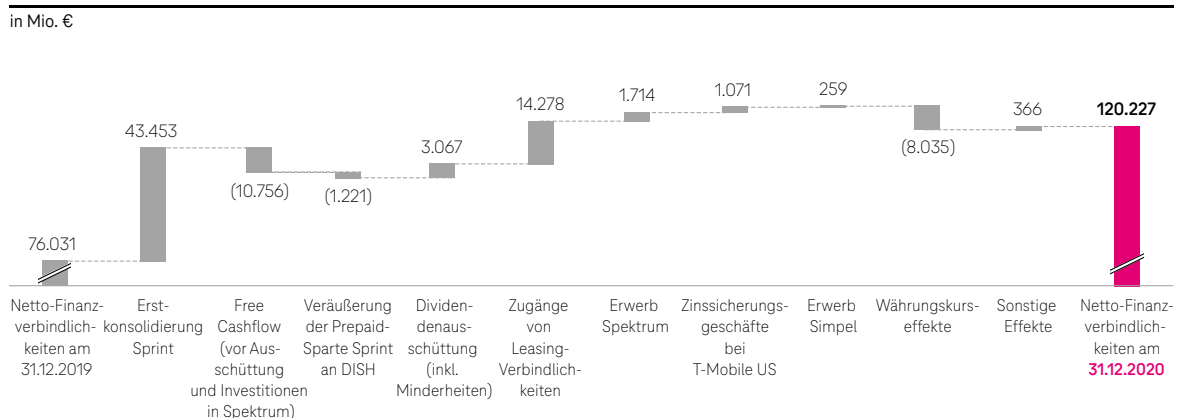
Unser Finanz-Management stellt die permanente Zahlungsfähigkeit und damit die Erhaltung des finanziellen Gleichgewichts in unserem Konzern sicher. Die Grundzüge der Finanzpolitik legt der Vorstand jährlich fest, der Aufsichtsrat überwacht sie. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risiko-Management verantwortet die Konzern-Treasury. Um den Finanzierungsspielraum zu gewährleisten, überwachen wir fortlaufend die Entwicklung der Netto-Finanzverbindlichkeiten, das Rating der Deutschen Telekom AG, die finanzielle Flexibilität und den Free Cashflow AL.

### Herleitung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung in %
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	87.702	51.644	36.058	69,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.257	6.516	(1.259)	(19,3)
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	14.149	8.189	5.960	72,8
Leasing-Verbindlichkeiten	32.715	19.835	12.880	64,9
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten und Leasing-Verbindlichkeiten</b>	<b>139.823</b>	<b>86.184</b>	<b>53.639</b>	<b>62,2</b>
Zinsabgrenzungen	(1.035)	(748)	(287)	(38,4)
Sonstige	(703)	(739)	36	4,9
<b>Brutto-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>138.085</b>	<b>84.697</b>	<b>53.388</b>	<b>63,0</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12.939	5.393	7.546	n.a.
Derivative finanzielle Vermögenswerte	4.038	2.333	1.705	73,1
Andere finanzielle Vermögenswerte	881	940	(59)	(6,3)
<b>Netto-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>120.227</b>	<b>76.031</b>	<b>44.196</b>	<b>58,1</b>

### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten



Die sonstigen Effekte in Höhe von 0,4 Mrd. € enthalten u. a. den Aufbau von Verbindlichkeiten für den Erwerb von Medienübertragungsrechten, Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Einbeziehung von Bankgeschäften später fällig werden 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 2020 betrug das verkaufte Forderungsvolumen 3,1 Mrd. € (31. Dezember 2019: 4,2 Mrd. €). Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten USA und Deutschland. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der vertragsgemäße Kündigung einer revolvingenden Factoring-Vereinbarung im operativen Segment Deutschland. Die Vereinbarungen werden insbesondere zum aktiven Forderungs-Management genutzt.

Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr in Höhe von 0,2 Mrd. € (2019: 0,7 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.

### Rating der Deutschen Telekom AG

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
<b>Langfrist-Rating / Ausblick</b>			
31.12.2016	BBB+ / stabil	Baa1 / stabil	BBB+ / stabil
31.12.2017	BBB+ / stabil	Baa1 / stabil	BBB+ / stabil
31.12.2018	BBB+ / CreditWatch negative	Baa1 / negativ	BBB+ / stabil
31.12.2019	BBB+ / CreditWatch negative	Baa1 / negativ	BBB+ / stabil
<b>31.12.2020</b>	<b>BBB / stabil</b>	<b>Baa1 / negativ</b>	<b>BBB+ / stabil</b>
<b>Kurzfrist-Rating</b>			
	A-2	P-2	F2

Nach dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint zum 1. April 2020 hat die Rating-Agentur Standard & Poor's – wie 2018 angekündigt – das Rating der Deutschen Telekom AG von BBB+ auf BBB mit stabilem Ausblick gesenkt. Damit sind wir weiterhin ein solides Investment Grade-Unternehmen mit Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten.

#### Finanzielle Flexibilität

	2020	2019	2018	2017	2016
<b>Relative Verschuldung<sup>a</sup></b>					
Netto-Finanzverbindlichkeiten	2,78x	2,65x	2,4x	2,3x	2,3x
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)					
<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>27,4</b>	27,1	29,9	30,0	26,2

<sup>a</sup> Die relative Verschuldung wird auf Quartalsbasis berechnet und beinhaltet für die Berechnung des Werts für 2020 als Eingangsgröße für das erste Quartal 2020 historische Pro-forma-Werte für die im operativen Segment USA übernommene Sprint.

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. €

	2020	2019	2018
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit</b>	<b>23.743</b>	<b>23.074</b>	<b>17.948</b>
Zinszahlungen Nullkupon-Anleihen	1.600	0	0
Auflösung von Zinssicherungsgeschäften bei T-Mobile US	2.158	0	0
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit<sup>a</sup></b>	<b>27.501</b>	<b>23.074</b>	<b>17.948</b>
Cash Capex	(18.694)	(14.357)	(12.492)
Investitionen in Spektrum	1.714	1.239	269
<b>Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum)</b>	<b>(16.980)</b>	<b>(13.118)</b>	<b>(12.223)</b>
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	236	176	525
<b>Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)<sup>a</sup></b>	<b>10.756</b>	<b>10.133</b>	<b>6.250</b>
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten <sup>b</sup>	(4.468)	(3.120)	(199)
<b>Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)<sup>a, c</sup></b>	<b>6.288</b>	<b>7.013</b>	<b>6.051</b>

<sup>a</sup> Vor Zinszahlungen für Nullkupon-Anleihen und vor Auflösung von Zinssicherungsgeschäften bei T-Mobile US.

<sup>b</sup> Ohne Finanzierungs-Leasing-Sachverhalte der T-Mobile US.

<sup>c</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

Der **Free Cashflow AL** (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mrd. € auf 6,3 Mrd. €. Folgende Effekte beeinflussten die Entwicklung:

Ohne Berücksichtigung der geleisteten Zinszahlungen für Nullkupon-Anleihen sowie der vorzeitigen Auflösung von Zinssicherungsgeschäften für Darlehensaufnahmen bei T-Mobile US erhöhte sich der **Cashflow aus Geschäftstätigkeit** um 4,4 Mrd. €. Dabei wirkte die weiterhin positive Geschäftsentwicklung der operativen Segmente, insbesondere der USA inklusive Sprint, erhöhend auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Insgesamt um 2,1 Mrd. € höhere Zinszahlungen (netto), im Wesentlichen resultierend aus den im Rahmen des Erwerbs von Sprint übernommenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie der in diesem Zusammenhang begonnenen Neustrukturierung und Erhöhung des Finanzierungsvolumens einschließlich angefallener Bereitstellungsentgelte für eine kurzfristig in Anspruch genommene Brückenfinanzierung, wirkten belastend. Die Ertragsteuerzahlungen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. €. Factoring-Vereinbarungen in Höhe von 0,8 Mrd. € wirkten im Berichtsjahr negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit, im Wesentlichen resultierend aus der vertragsgemäßen Kündigung einer revolvingierenden Factoring-Vereinbarung im operativen Segment Deutschland. Im Vorjahr ergaben sich negative Effekte aus Factoring-Vereinbarungen in Höhe von 0,3 Mrd. €.

Der **Cash Capex** (vor Investitionen in Spektrum) erhöhte sich um 3,9 Mrd. € auf 17,0 Mrd. €. Der Anstieg lag v. a. am Einbezug von Sprint sowie am weiteren Ausbau des 5G-Netzwerks in den USA. Im operativen Segment Deutschland verringerte sich der Cash Capex leicht. Insgesamt investierten wir im operativen Segment Deutschland 2020 rund 4,2 Mrd. €, insbesondere in den 5G- und Glasfaser-Ausbau. Im operativen Segment Europa lag unser Investitionsniveau bei 1,8 Mrd. € und damit leicht über dem Vorjahr. Auch hier investieren wir weiterhin im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in die Bereitstellung von Breitband- und Glasfaser-Technologie sowie in 5G.

Der Anstieg der geleisteten Tilgungen von Leasing-Verbindlichkeiten resultierte insbesondere aus Zahlungen für im operativen Segment USA bestehende Leasing-Verhältnisse. Hier wirkte sich einerseits der Einbezug von Sprint aus. Andererseits wirkten sich Zahlungen aus erstmalig im Jahr 2020 neu abgeschlossenen Leasing-Verhältnissen für Netzwerk-Technik und Mobilfunk-Standorte im Rahmen des 5G-Netzausbaus aus.

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

## Rentabilität

in Mio. €				
		2020	2019	2018
<b>ROCE</b>	%	<b>4,6</b>	<b>5,1</b>	<b>4,7</b>
Betriebsergebnis (EBIT)		12.804	9.457	8.001
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen		(12)	87	(529)
Zinsanteil nicht bilanzierter Miet- und Leasing-Verpflichtungen <sup>a</sup>		n.a.	n.a.	630
Sonstige Anpassung NOP		n.a.	n.a.	1
<b>Net Operating Profit (NOP)</b>		<b>12.792</b>	<b>9.544</b>	<b>8.103</b>
Steuer (kalkulatorischer Steuersatz 2020: 27,8 %; 2019: 27,8 %; 2018: 27,8 %)		(3.556)	(2.653)	(2.253)
<b>Net Operating Profit after Taxes (NOPAT)</b>		<b>9.236</b>	<b>6.891</b>	<b>5.850</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		12.939	5.393	3.679
Operatives Working Capital		6.458	2.983	(511)
Immaterielle Vermögenswerte		118.066	68.202	64.950
Sachanlagen		60.975	49.548	50.631
Nutzungsrechte <sup>a</sup>		30.302	17.998	n.a.
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen und Schulden <sup>b</sup>		664	68	145
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen		543	489	576
Sonstige Vermögenswerte		n.a.	n.a.	331
Barwert nicht bilanzierter Miet- und Leasing-Verpflichtungen		n.a.	n.a.	15.760
Sonstige Rückstellungen		(9.033)	(6.663)	(6.435)
Sonstige Anpassungen NOA		n.a.	n.a.	0
<b>Net Operating Assets (NOA)</b>		<b>220.914</b>	<b>138.018</b>	<b>129.126</b>
<b>Durchschnittliche Net Operating Assets (Ø NOA)</b>		<b>201.545</b>	<b>135.618</b>	<b>124.024</b>

<sup>a</sup> Aufgrund der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 in 2019 angepasste Ermittlung des finanziellen Leistungsindikators.

<sup>b</sup> Ohne Berücksichtigung der Buchwerte at equity bilanzierter Unternehmen.

Der ROCE verringerte sich im Berichtsjahr um 0,5 Prozentpunkte auf 4,6 %. Ursache hierfür war eine prozentual stärkere Erhöhung des durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögens (NOA) im Vergleich zur Erhöhung des operativen Ergebnisses (NOPAT). Sowohl der NOPAT als auch das durchschnittliche NOA sind beeinflusst durch den Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint. So ist die positive Entwicklung des NOPAT im Jahr 2020 v. a. auf eine deutliche Steigerung des EBIT der T-Mobile US zurückzuführen. Insgesamt betrug der NOPAT im Jahr 2020 9,2 Mrd. €, nach 6,9 Mrd. € im Jahr 2019. Gleichzeitig erhöhte sich das durchschnittliche NOA, insbesondere aufgrund der im Rahmen der Sprint-Transaktion übernommenen Spektrumlizenzen, Sachanlagen und Nutzungsrechte sowie der Vertragsmodifikation zwischen T-Mobile US und American Tower über die Anmietung und Nutzung von Mobilfunk-Standorten. Das durchschnittliche NOA erhöhte sich 2020 von 135,6 Mrd. € auf 201,5 Mrd. €. Neben dem Einbezug von Sprint spiegelt die Entwicklung des NOA auch unser weiterhin hohes Investitionsvolumen wider.

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

**Überleitungsrechnung zu den im Geschäftsjahr 2020 durchgeführten Ausweisänderungen für wesentliche Kennzahlen der Vorjahre**

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wert- minderungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>FY 2019/31. Dezember 2019</b>							
<b>Darstellung zum 31. Dezember 2019 – wie berichtet</b>							
Deutschland	21.886	4.063	8.720	(4.251)	(4)	41.253	30.968
USA	40.420	5.488	11.134	(7.777)	0	84.413	54.087
Europa	12.168	1.182	4.005	(2.790)	(341)	27.699	10.843
Systemgeschäft	6.805	(218)	519	(503)	(29)	6.615	4.800
Group Development	2.797	615	1.033	(812)	0	8.395	10.571
Group Headquarters & Group Services	2.620	(1.648)	(651)	(1.158)	(2)	54.162	65.066
<b>Summe</b>	<b>86.696</b>	<b>9.482</b>	<b>24.760</b>	<b>(17.291)</b>	<b>(376)</b>	<b>222.537</b>	<b>176.335</b>
Überleitung	(6.166)	(25)	(29)	25	(21)	(51.865)	(51.894)
<b>Konzern</b>	<b>80.531</b>	<b>9.457</b>	<b>24.731</b>	<b>(17.266)</b>	<b>(397)</b>	<b>170.672</b>	<b>124.441</b>
<b>FY 2019/31. Dezember 2019</b>							
<b>+/- Neuaufstellung des TK-Geschäfts für Geschäftskunden zum 1. Juli 2020</b>							
Deutschland	1.844	265	362	(85)	0	3.021	1.254
USA	0	0	0	0	0	0	0
Europa	(581)	(74)	(94)	17	0	(821)	(316)
Systemgeschäft	(2.381)	(207)	(269)	53	0	(2.099)	(833)
Group Development	0	0	0	0	0	0	0
Group Headquarters & Group Services	8	17	0	16	0	177	178
<b>Summe</b>	<b>(1.111)</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>279</b>	<b>283</b>
Überleitung	1.111	(1)	0	(1)	0	(279)	(283)
<b>Konzern</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FY 2019/31. Dezember 2019</b>							
<b>= Darstellung zum 31. Dezember 2020</b>							
Deutschland	23.730	4.327	9.083	(4.337)	(4)	44.274	32.222
USA	40.420	5.488	11.134	(7.777)	0	84.413	54.087
Europa	11.587	1.109	3.910	(2.773)	(341)	26.878	10.527
Systemgeschäft	4.424	(425)	250	(450)	(29)	4.517	3.967
Group Development	2.797	615	1.033	(812)	0	8.395	10.571
Group Headquarters & Group Services	2.627	(1.631)	(650)	(1.141)	(2)	54.339	65.244
<b>Summe</b>	<b>85.585</b>	<b>9.483</b>	<b>24.760</b>	<b>(17.290)</b>	<b>(376)</b>	<b>222.816</b>	<b>176.618</b>
Überleitung	(5.055)	(26)	(29)	24	(21)	(52.144)	(52.177)
<b>Konzern</b>	<b>80.531</b>	<b>9.457</b>	<b>24.731</b>	<b>(17.266)</b>	<b>(397)</b>	<b>170.672</b>	<b>124.441</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. Dezember 2019.

## Geschäftsentwicklung der operativen Segmente

 Weitere Informationen finden Sie in unserem IR-Back-up online unter: [www.telekom.com/de/investor-relations](http://www.telekom.com/de/investor-relations)

Mit Wirkung zum 1. Juli 2020 wurde unser Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden neu aufgestellt. Dazu wurde im operativen Segment Deutschland eine neue Einheit für Geschäftskunden etabliert, auf die die den vorherigen Geschäftsbereichen Systemgeschäft, Europa und Group Headquarters & Group Services zugeordneten Vermögenswerte und Schulden übertragen worden sind. In den betroffenen Segmenten wurden die Vorjahresvergleichswerte der operativen Entwicklung, der Kunden- und Mitarbeiterentwicklung sowie der Auftragseingang rückwirkend angepasst.

Weitere Informationen zur Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden und Hinweise auf die teilweise abweichenden gesellschaftsrechtlichen Vollzugsdaten finden Sie im Kapitel „Konzernstruktur“.

## Deutschland Kundenentwicklung

in Tsd.

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2018
Mobilfunk-Kunden	48.526	46.189	2.337	5,1	44.202
Vertragskunden	26.037	25.291	746	2,9	25.435
Prepaid-Kunden	22.490	20.898	1.592	7,6	18.767
Festnetz-Anschlüsse	17.590	17.824	(234)	(1,3)	18.625
Breitband-Anschlüsse Retail	14.118	13.730	388	2,8	13.561
davon: Glasfaser	9.515	8.529	986	11,6	7.236
TV (IPTV, Sat)	3.864	3.618	246	6,8	3.353
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	4.101	4.638	(537)	(11,6)	5.236
Breitband-Anschlüsse Wholesale	7.733	7.372	361	4,9	6.722
davon: Glasfaser	6.433	5.863	570	9,7	4.970

### 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. Wir wollen unseren Kunden ein nahtloses und technologieunabhängiges Telekommunikationserlebnis bieten. Deshalb vermarkten wir neben Festnetz- und Mobilfunk-Produkten auch konvergente Produkte, wie z. B. unser im September 2020 neu eingeführtes Tarifangebot „MagentaEINS Plus“. Mit diesem neuen Angebot bieten wir unsere Leistungen für zu Hause und unterwegs in einem Vertrag. Mit unserem konvergenten Produkt „MagentaEINS“ überzeugen wir unsere Kunden auch weiterhin. Bis Ende 2020 hatten sich rund 5,1 Mio. Kunden dafür entschieden. Das entspricht einem Anstieg von 7,5 % gegenüber dem Jahresende 2019.

Nach wie vor gab es eine hohe Nachfrage nach unseren Glasfaser-basierten Anschlüssen: Die Gesamtzahl dieser Anschlüsse stieg bis Ende Dezember 2020 auf über 15,9 Mio. Im Jahr 2020 haben wir somit in Deutschland 1,6 Mio. Anschlüsse neu 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 2020 insgesamt 2,3 Mio. Kunden hinzu; davon entfielen 649 Tsd. Kunden auf unser eigenes werthaltiges Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“. Gründe dafür sind die beständig hohe Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integriertem Datenvolumen und unsere mehrmals ausgezeichnete Netzqualität. Im Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) ist die Anzahl der Mobilfunk-Kunden gestiegen, was auf die Volatilität der Entwicklung bei einigen unserer Service Provider zurückzuführen ist. Im Bereich der Prepaid-Kunden konnten wir seit Jahresbeginn einen Zuwachs von 1,6 Mio. Kunden verzeichnen, der im Wesentlichen durch unsere Automotive-Initiativen im Geschäftskundenbereich getrieben ist.

▮ Weitere Informationen zu unserer ausgezeichneten Netzqualität finden Sie im Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2020“.

Die Option StreamOn, mit der bestimmte Nutzungen von Streaming-Diensten für Musik, Gaming oder Video nicht auf das Datenvolumen des Tarifs angerechnet werden, wird nach wie vor gut nachgefragt. Zum Ende des Jahres 2020 nutzten knapp 4 Mio. Kunden diese Option, rund 30 % mehr als ein Jahr zuvor.

### Festnetz

Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung. Unser Fokus liegt auf konvergenten Angeboten und Produktweiterentwicklungen: Neben MagentaTV mit exklusivem Zugriff auf diverse Zusatzinhalte über die Megathek und die bekannten Streaming-Dienste sowie mit TV- und Glasfaser-basierten Anschlüssen bieten wir seit September 2020 „MagentaEINS Plus“ an. Unser neues konvergentes Produkt bietet deutschlandweit unbegrenztes Datenvolumen, viele Vorteile für die Community und keine Mindestvertragslaufzeit für die Kunden.

Die Anzahl unserer Breitband-Anschlüsse ist im Jahr 2020 auf über 14,1 Mio. bzw. um 388 Tsd. gewachsen. Nach Abschluss der IP-Migration haben wir die Anzahl der Breitband-Neukunden signifikant gegenüber dem Jahr 2019 (damals 170 Tsd.) erhöht. Bei unseren TV-Kunden konnten wir im Jahr 2020 ein Wachstum um 246 Tsd. verzeichnen und somit erhöhte sich der Kundenbestand um 6,8 % gegenüber dem Vorjahresendwert. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 234 Tsd., was eine deutliche Reduzierung der Anschlussverluste gegenüber dem Vergleichszeitraum darstellt – damals insbesondere bedingt durch die IP-Migration bei Privatkunden. Die Anzahl unserer Festnetz-Anschlüsse ist somit wie erwartet leicht rückläufig und liegt bei rund 17,6 Mio. Anschlüsse.

## Wholesale

Zum 31. Dezember 2020 lag der Anteil der Glasfaser-basierten Anschlüsse am Gesamtbestand mit 54,4 % um 5,5 Prozentpunkte über dem Jahresende 2019. 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 537 Tsd. Gründe dafür sind zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-basierten Anschlüssen, zum anderen, dass Endkunden zu Kabelanbietern wechseln. Hinzu kommt, dass unsere Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-basierte Anschlüsse migrieren. Insgesamt lag der Anschlussbestand im Bereich Wholesale Ende 2020 bei rund 11,8 Mio.

## Operative Entwicklung

in Mio. €

	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>23.779</b>	<b>23.730</b>	<b>49</b>	<b>0,2</b>	<b>23.662</b>
Privatkunden	11.723	11.602	121	1,0	11.523
Geschäftskunden	8.861	8.954	(93)	(1,0)	9.032
Wholesale	2.983	2.944	39	1,3	2.874
Sonstiges	212	230	(18)	(7,8)	233
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>4.085</b>	<b>4.327</b>	<b>(242)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>4.181</b>
EBIT-Marge %	17,2	18,2			17,7
Abschreibungen	(4.440)	(4.341)	(99)	(2,3)	(4.116)
EBITDA	8.525	8.668	(143)	(1,6)	8.296
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(751)	(453)	(298)	(65,8)	(628)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	9.276	9.121	155	1,7	8.924
EBITDA AL <sup>a</sup>	8.480	8.630	(150)	(1,7)	8.202
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(751)	(453)	(298)	(65,8)	(628)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>a</sup></b>	<b>9.231</b>	<b>9.083</b>	<b>148</b>	<b>1,6</b>	<b>8.829</b>
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup> %	38,8	38,3			37,3
<b>Cash Capex<sup>b</sup></b>	<b>(4.172)</b>	<b>(4.414)</b>	<b>242</b>	<b>5,5</b>	<b>n.a.</b>

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

<sup>b</sup> Die Anwendung der rückwirkenden Änderungen im Zusammenhang mit der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden ist für den Cash Capex für das Geschäftsjahr 2018 nicht durchgeführt worden.

## Gesamtumsatz

Im Jahr 2020 erzielten wir einen Gesamtumsatz in Höhe von 23,8 Mrd. €, der mit einem leichten Anstieg um 0,2 % über dem Niveau des Vorjahres lag. Durch Zuwächse im Festnetz-Bereich, im Wesentlichen getrieben durch den Umsatzanstieg bei Breitband um 5,7 % und bei den variablen Verbindungsentgelten um 2,3 %, konnten Umsatzverluste im Mobilfunk-Geschäft kompensiert werden. In Summe war der Umsatz durch die Coronavirus-Pandemie beeinflusst wie z. B. durch temporär verhängte Reisebeschränkungen und Lockdowns sowie verschlechterte wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Daraus ergaben sich negative Effekte bei den Roaming-, Visitoren- und Endgeräteumsätzen sowie Verzögerungen oder Verschiebungen bei laufenden Aufträgen im Bereich des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden.

Im **Privatkundenbereich** stieg der Umsatz, verglichen mit dem Vorjahr, um 1,0 %. Das klassische Festnetz-Geschäft wird weiterhin durch mengenbedingte Umsatzrückgänge bei den Voice-Komponenten geprägt. Dagegen stieg der Umsatz im Breitband-Geschäft um 4,8 % sowie beim Festnetz-Endgerätegeschäft um 5,6 % beeinflusst durch das starke Endgerät-Mietgeschäft. Das Mobilfunk-Geschäft entwickelte sich um 1,1 % rückläufig im Wesentlichen durch geringere Umsätze aus dem Mobilfunk-Endgerätegeschäft. Hierzu zeigten sich auch mindernde Einflüsse aufgrund der negativen Entwicklung von Roaming- und Visitoren-Umsätzen als Folge der Coronavirus-Pandemie.

Im **Geschäftskundenbereich** sank der Umsatz um 1,0 %. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum legte der IT-Umsatz um 3,4 % zu und der Mobilfunk-Umsatz sank um 0,9 %. Die zuvor genannten negativen Einflüsse aus der Corona-Krise haben sich auch im Geschäftskundenbereich, insbesondere im Mobilfunk-Geschäft, bemerkbar gemacht. Das Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden, das zum 1. Juli 2020 in das operative Segment Deutschland integriert wurde, verzeichnete am Ende des Jahres 2020 einen Umsatzrückgang von 3,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dies ist auf die verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bedingt durch die Coronavirus-Pandemie sowie auf marktbedingte Faktoren, wie z. B. Preisverfall und Wettbewerbsdruck im Lösungsgeschäft, zurückzuführen.

Weitere Informationen zur Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden finden Sie im Kapitel „Konzernstruktur“.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** lag Ende 2020 mit 1,3 % über Vorjahresniveau. Die positive Mengenentwicklung der Glasfaser-basierten Anschlüsse mit 9,7 % gegenüber Ende 2019, beeinflusst v. a. durch das Kontingentmodell, setzte sich fort und kompensierte die rückläufigen Umsätze aus Mengenverlusten bei den Teilnehmer-Anschlussleitungen. Corona-bedingte positive Effekte beim Voice-Umsatz ergaben sich im zweiten und vierten Quartal 2020.

### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA AL stieg gegenüber dem Vergleichszeitraum um 148 Mio. € bzw. 1,6 % und betrug 9,2 Mrd. €. Unsere bereinigte EBITDA AL-Marge ist im Vergleich zum Vorjahr von 38,3 % auf 38,8 % gestiegen. Hauptgründe dafür sind die positive operative Entwicklung getrieben durch das werthaltige Umsatzwachstum sowie eine verbesserte Kosteneffizienz. Diese ist im Wesentlichen auf geringere Personalaufwendungen, u. a. aufgrund einer niedrigeren Anzahl an Mitarbeitern und weiteren Umsetzungen von Effizienz- und Digitalisierungsmaßnahmen, zurückzuführen. Gegenläufig wirkten höhere als Sondereinflüsse erfasste Aufwendungen für sozialverträgliche Instrumente zum Personalumbau, insbesondere engagierter Vorruhestand. Im Jahr 2020 sank unser EBITDA AL auf 8,5 Mrd. € und lag um 1,7 % unter Vorjahresniveau.

### EBIT

Das Betriebsergebnis lag um 5,6 % unter dem Vorjahresniveau und betrug rund 4,1 Mrd. €. Das leicht rückläufige EBITDA-Niveau trug zusammen mit höheren Abschreibungen, insbesondere getrieben durch höhere Abschreibungen auf Sachanlagen als im Vorjahreszeitraum, zu dieser Entwicklung bei.

### Cash Capex

Der Cash Capex sank im Vergleich zur Vorjahresperiode um 242 Mio. € bzw. 5,5 %. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von 5G-Mobilfunk-Lizenzen im Geschäftsjahr 2019 im Cash Capex gezeigt wurden und seit 2020 aufgrund des mit dem Bund vereinbarten Zahlungsplans im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen werden. Darüber hinaus führte die zu Beginn des dritten Quartals 2019 geänderte Vorgehensweise der Abbildung von Zuwendungen der öffentlichen Hand für Förderprojekte im Bereich Breitband-Ausbau zu einem Rückgang des Cash Capex. Insgesamt investierten wir im Jahr 2020 rund 4,2 Mrd. € insbesondere in den 5G- und Glasfaser-Ausbau. Hierbei ist z. B. die Zahl der Haushalte, die mit reinen Glasfaser-Anschlüssen angebunden sind, zum Ende 2020 auf über 2 Millionen gestiegen. Im Mobilfunk profitieren unsere Kunden von einer hohen LTE-Netzabdeckung. So versorgten wir zum 31. Dezember 2020 in Deutschland 98,7 % der Haushalte mit LTE. 5G können jetzt bereits über zwei Drittel der Bevölkerung in Deutschland nutzen.

### USA

#### Kundenentwicklung

in Tsd.

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2018
Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a, b</sup>	102.064	67.895	34.169	50,3	63.656
Postpaid-Kunden <sup>c</sup>	81.350	47.034	34.316	73,0	42.519
Postpaid-Telefonie-Kunden	66.618	40.346	26.272	65,1	37.224
Andere Postpaid-Kunden	14.732	6.689	8.043	n.a.	5.295
Prepaid-Kunden <sup>b, c, d</sup>	20.714	20.860	(146)	(0,7)	21.137

#### Anpassungen der Kundenbasis

in Tsd.

	Summe Kundenbasis-anpassungen 2020	Anpassung der Kundendefinition Prepaid-Sparte Sprint zum 01.07.2020 <sup>d</sup>	Anpassung der Kundendefinition Sprint zum 01.04.2020 <sup>c</sup>	Zugänge Sprint zum 01.04.2020
Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a</sup>	28.354	(9.393)	(4.853)	42.600
Postpaid-Kunden <sup>c</sup>	28.830	0	(5.514)	34.344
Postpaid-Telefonie-Kunden	24.055	0	(1.861)	25.916
Andere Postpaid-Kunden	4.775	0	(3.653)	8.428
Prepaid-Kunden <sup>c, d</sup>	(476)	(9.393)	661	8.256

<sup>a</sup> Seit dem ersten Quartal 2020 weist T-Mobile US aufgrund des Ausbaus des Machine to Machine (M2M)- und Internet of Things (IoT)-Produktangebots keine Wholesale-Kunden mehr aus und fokussiert sich stattdessen auf die Kennzahlen zu Prepaid- und Postpaid-Kunden.

<sup>b</sup> Am 18. Juli 2019 unterzeichnete T-Mobile US eine Vereinbarung, durch die bestimmte Prepaid-Produkte unter der Marke T-Mobile US nun von einem derzeitigen MVNO-Partner angeboten und vertrieben werden. Infolgedessen nahm T-Mobile US eine Anpassung der Kundenbasis vor, durch die sich die Zahl der Prepaid-Kunden im dritten Quartal 2019 um 616 Tsd. verringert hat.

<sup>c</sup> Einschließlich der im Rahmen des Zusammenschlusses mit Sprint übernommenen Kunden und spezifischer Anpassungen der Kundenbasis.

<sup>d</sup> Zur Erlangung der Genehmigungen der US-Behörden für den Zusammenschluss mit Sprint wurden zum 1. Juli 2020 im Wesentlichen alle übernommenen Prepaid-Kunden nachfolgend durch DISH übernommen. Nach Abschluss der Transaktion mit DISH haben wir eine MVNO-Vereinbarung („Mobile Virtual Network Operator“) geschlossen, gemäß der wir den Prepaid-Kunden von DISH als virtueller Mobilfunk-Netzbetreiber für einen Zeitraum von bis zu sieben Jahren Mobilfunk-Dienste anbieten. Infolgedessen nahm T-Mobile US eine Anpassung der Kundenbasis vor, durch die sich die Zahl der Prepaid-Kunden im dritten Quartal 2020 um 9,4 Mio. verringert hat. Die in unserer Gesamtkundenbasis zum 30. Juni 2020 berücksichtigten Prepaid-Kunden umfassen auch die nachfolgend durch DISH übernommenen Kunden. Es ist davon auszugehen, dass diese Kunden sich aufgrund unterschiedlicher Grundsätze zum Ausweis von Kunden von den durch die MVNO-Vereinbarung abgedeckten Kunden unterscheiden und als Wholesale-Kunden zu klassifizieren sind.



### Eigene Kunden (unter eigener Marke)

Zum 31. Dezember 2020 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 102,1 Mio. Kunden, gegenüber einem Bestand von 67,9 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2019. Der Zuwachs lag im Geschäftsjahr 2020 bei 5,8 Mio. Kunden gegenüber 4,9 Mio. im Vorjahr. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

Der Anstieg bei den **Postpaid-Kunden** belief sich 2020 mit netto 5,5 Mio. auf den höchsten Wert in der Geschichte des Unternehmens, gegenüber netto 4,5 Mio. im Vorjahr. Diese Entwicklung ist auf den höheren Zuwachs bei den anderen Postpaid-Kunden zurückzuführen. Ursächlich dafür waren im Wesentlichen höhere Bruttozuwächse bei der Anzahl vernetzter Geräte insbesondere durch neu als Kunden hinzugewonnene Bildungseinrichtungen sowie eine geringere Kundenabwanderung. Dem wirkte eine niedrigere Wechselaktivität in der Branche aufgrund rückläufiger Kundenkontakte im stationären Handel im Zuge vorübergehender Shop-Schließungen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie entgegen. Dem Anstieg wirkten außerdem geringere Zuwächse bei den Postpaid-Telefonie-Kunden entgegen, die im Wesentlichen durch eine höhere Abwanderung von durch den Zusammenschluss mit Sprint übernommenen Kunden sowie eine Corona-bedingte niedrigere Wechselaktivität in der Branche aufgrund rückläufiger Kundenkontakte im stationären Handel im Zuge von vorübergehenden Shop-Schließungen verursacht wurden.

Die Zahl der **Prepaid-Kunden** stieg 2020 um 331 Tsd. gegenüber einem Anstieg von 339 Tsd. im Vorjahr. Diese rückläufige Entwicklung ist im Wesentlichen auf niedrigere Bruttozuwächse bei den Prepaid-Kunden zurückzuführen, was teilweise durch eine geringere Kundenabwanderung aufgrund einer niedrigeren Wechselaktivität in der Branche kompensiert wurde. Diese stand im Zusammenhang mit aufgrund der Coronavirus-Pandemie rückläufigen Kundenkontakten im stationären Handel im Zuge vorübergehender Shop-Schließungen.

### Operative Entwicklung

in Mio. €

	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>61.208</b>	<b>40.420</b>	<b>20.788</b>	<b>51,4</b>	<b>36.522</b>
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>9.187</b>	<b>5.488</b>	<b>3.699</b>	<b>67,4</b>	<b>4.634</b>
EBIT-Marge	%	15,0	13,6		12,7
Abschreibungen	(15.665)	(7.777)	(7.888)	n.a.	(5.294)
EBITDA	24.852	13.265	11.587	87,4	9.928
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(270)	(544)	274	50,4	(160)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	25.122	13.809	11.313	81,9	10.088
EBITDA AL <sup>a</sup>	20.628	10.590	10.038	94,8	9.924
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(370)	(544)	174	32,0	(160)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>a</sup></b>	<b>20.997</b>	<b>11.134</b>	<b>9.863</b>	<b>88,6</b>	<b>10.084</b>
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup>	%	34,3	27,5		27,6
<b>Cash Capex</b>	<b>(10.394)</b>	<b>(6.369)</b>	<b>(4.025)</b>	<b>(63,2)</b>	<b>(4.661)</b>

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

### Gesamtumsatz

Der **Gesamtumsatz** des operativen Segments USA stieg 2020 gegenüber dem Vorjahr von 40,4 Mrd. € um 51,4 % auf 61,2 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis erhöhte sich der Gesamtumsatz der T-Mobile US um 55,0 % gegenüber dem Vorjahr. Hauptgrund dafür waren sowohl höhere Service- als auch Endgeräteumsätze, die sich im Einzelnen wie folgt entwickelten:

Die **Service-Umsätze** stiegen im Jahr 2020 v. a. aufgrund der durch den Zusammenschluss mit Sprint hinzugewonnenen Kunden und der daraus resultierenden höheren durchschnittlichen Postpaid-Kundenbasis, des zunehmenden Erfolgs mit neuen Kundensegmenten und Tarifen sowie des anhaltenden Wachstums in bestehenden und neu erschlossenen Märkten. Auch das Wachstum bei vernetzten Geräten (Tablets und Wearables) sowie in der Kundengruppe der Bildungseinrichtungen trug dazu bei. Weitere Treiber der Service-Umsätze waren ein höherer durchschnittlicher Umsatz je Postpaid-Telefonie-Kunde – als Ergebnis der im Rahmen des Zusammenschlusses übernommenen Sprint-Kunden – sowie höhere Roaming-Umsätze und andere Service-Umsätze hauptsächlich infolge des durch den Zusammenschluss mit Sprint übernommenen Festnetz-Geschäfts.

Die **Endgeräteumsätze** stiegen 2020 insbesondere aufgrund höherer Umsätze durch Endgeräteverkäufe, mit Ausnahme der am Ende der Mietzeit kundenseitig erworbenen Geräte. Zudem ist der Anstieg auf den Zusammenschluss mit Sprint zurückzuführen. Dazu beigetragen haben im Wesentlichen höhere Umsätze aus Leasing-Verhältnissen – aufgrund einer höheren Anzahl an von Kunden gemieteten Geräten –, höhere Umsätze v. a. im Zusammenhang mit der Verwertung zurückgenommener Endgeräte sowie ein Anstieg der Verkäufe von gemieteten Endgeräten.

Die **sonstigen Umsätze** entwickelten sich im Jahr 2020 überwiegend stabil.

### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

Auf Euro-Basis stieg das bereinigte EBITDA AL um 88,6 % von 11,1 Mrd. € im Vorjahr auf 21,0 Mrd. € im Jahr 2020. Die bereinigte EBITDA AL-Marge erhöhte sich von 27,5 % im Jahr 2019 auf 34,3 % im Berichtsjahr. Auf US-Dollar-Basis wuchs das bereinigte EBITDA AL im gleichen Zeitraum um 92,8 %. Das bereinigte EBITDA AL stieg im Wesentlichen aufgrund des zuvor erläuterten Anstiegs der Service- und Endgeräteumsätze. Diesen positiven Einflüssen wirkte ein Anstieg der Aufwendungen, insbesondere infolge des Zusammenschlusses mit Sprint, entgegen: Dazu zählen Aufwendungen im Zusammenhang mit Backhaul-Vereinbarungen, sonstige Aufwendungen für Funktürme, Aufwendungen für Personal und personalbezogene Leistungen insbesondere aufgrund höherer Mitarbeiterzahlen, für externe Kräfte und Dienstleistungen, Mietkosten und Werbung. Zudem stiegen v. a. aufgrund des Zusammenschlusses mit Sprint die Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Bezug von Endgeräten, insbesondere aufgrund der höheren Anzahl an Mietgeräten, Kosten für die Verwertung von zurückgenommenen Geräten, Reparatur- und Instandhaltungskosten, Regulierungs- und Roaming-Kosten sowie Aufwendungen für Rechtsberatung im Hinblick auf Risikovorsorge und Verpflichtungen. Neben diesen primär mit dem Zusammenschluss mit Sprint in Zusammenhang stehenden Aufwendungen erhöhten sich die Aufwendungen insbesondere für den weiteren Ausbau des landesweiten 5G-Netzes, Restrukturierungsaktivitäten, den Bezug von Endgeräten – mit Ausnahme der am Ende der Mietzeit kundenseitig erworbenen Geräte –, Wertberichtigungen auf Forderungen, insbesondere aufgrund der erwarteten volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie, für Provisionen aufgrund der gestiegenen Bruttokundenzuwächse und Aufwendungen für die Reparatur von Bestandsgeräten infolge der gestiegenen Anzahl an höherwertigen Geräten zur Bedienung von Ansprüchen aus Endgeräteversicherungen. Der Effekt aus der Amortisation aktivierter Vertragskosten im Zusammenhang mit aufgewendeten Provisionen – einschließlich des Effekts aus der Aktivierung von Vertragskosten infolge des Zusammenschlusses mit Sprint – verringerte das bereinigte EBITDA AL 2020 um 45 Mio. US-\$ gegenüber dem Vorjahr.

Im EBITDA AL sind für 2020 negative Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. € enthalten, während im Vorjahr negative Sondereinflüsse in Höhe von 0,5 Mrd. € wirksam waren. Die Entwicklung bei den Sondereinflüssen ergab sich im Wesentlichen aus den höheren Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss mit Sprint, einschließlich Rechtskosten und Beratungsleistungen für den Vollzug des Zusammenschlusses (1,2 Mrd. €), Restrukturierungskosten, einschließlich Abfindungen, Rationalisierungsmaßnahmen im stationären Handel, Netzwerkstillegungen (1,0 Mrd. €) sowie Integrationskosten zur Erzielung von Synergien im Netz, im Einzelhandel, in der IT und im Back Office-Betrieb. Des Weiteren wirkten sich Provisionen im indirekten Vertrieb und Reinigungsaufwendungen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie (0,4 Mrd. €) sowie die Ausbuchung eines Abrechnungssystems für Vertragskunden (0,2 Mrd. €) aus. Diesen Aufwendungen stand eine Wertaufholung von zuvor wertgeminderten Spektrumlizenzen in Höhe von 1,6 Mrd. € sowie die von SoftBank erhaltene Strukturierungsgebühr in Höhe von 0,3 Mrd. € gegenüber. Insgesamt stieg das EBITDA AL im Jahr 2020 aufgrund der bereits beschriebenen Faktoren, einschließlich der Auswirkungen von Sondereinflüssen, von 10,6 Mrd. € im Vorjahr um 94,8 % auf 20,6 Mrd. €.

### EBIT

Das EBIT stieg um 67,4 % von 5,5 Mrd. € im Vorjahr auf 9,2 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis stieg das EBIT im gleichen Zeitraum um 72,6 %, insbesondere aufgrund des gestiegenen EBITDA AL. Auf US-Dollar-Basis erhöhten sich die Abschreibungen um 106,5 %, hauptsächlich aufgrund höherer Abschreibungen auf durch den Zusammenschluss mit Sprint übernommene Sachanlagen (ohne Mietgeräte) und aufgrund des weiteren Ausbaus des landesweiten 5G-Netzes. Ursächlich waren außerdem höhere Abschreibungen auf Mietgeräte aufgrund einer höheren Anzahl an von Kunden gemieteten Endgeräten, die im Wesentlichen auf die im Rahmen des Zusammenschlusses mit Sprint übernommene Kundenbasis zurückgeht, sowie höhere Abschreibungen auf durch den Zusammenschluss mit Sprint übernommene immaterielle Vermögenswerte.

### Cash Capex

Der Cash Capex stieg von 6,4 Mrd. € im Vorjahr um 63,2 % auf 10,4 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis erhöhte sich der Cash Capex um 67,3 %, v. a. aufgrund der Integration des infolge des Zusammenschlusses mit Sprint übernommenen Netzes, des anhaltenden Ausbaus unseres landesweiten 5G-Netzes und von vermehrten Spektrumerwerben.

## Europa Kundenentwicklung

in Tsd.

		31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2018
<b>Europa, gesamt</b>	Mobilfunk-Kunden	45.619	46.165	(546)	(1,2)	50.542
	Vertragskunden <sup>a</sup>	26.918	26.245	673	2,6	26.665
	Prepaid-Kunden <sup>a</sup>	18.701	19.920	(1.219)	(6,1)	23.877
	Festnetz-Anschlüsse <sup>b</sup>	9.084	9.105	(21)	(0,2)	9.039
	davon: IP-basiert <sup>b</sup>	8.439	8.311	128	1,5	7.391
	Breitband-Kunden	6.953	6.672	281	4,2	6.405
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	5.057	4.945	112	2,3	4.835
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2.246	2.294	(48)	(2,1)	2.275
	Breitband-Anschlüsse Wholesale <sup>c</sup>	684	533	151	28,3	411
<b>Griechenland</b>	Mobilfunk-Kunden	6.914	7.365	(451)	(6,1)	7.893
	Festnetz-Anschlüsse	2.589	2.638	(49)	(1,9)	2.566
	Breitband-Kunden	2.185	2.033	152	7,5	1.893
<b>Rumänien</b>	Mobilfunk-Kunden	4.683	4.916	(233)	(4,7)	5.360
	Festnetz-Anschlüsse	1.444	1.560	(116)	(7,4)	1.741
	Breitband-Kunden	912	1.014	(102)	(10,1)	1.101
<b>Ungarn</b>	Mobilfunk-Kunden	5.427	5.369	58	1,1	5.330
	Festnetz-Anschlüsse	1.759	1.703	56	3,3	1.663
	Breitband-Kunden	1.323	1.231	92	7,5	1.148
<b>Polen</b>	Mobilfunk-Kunden	11.198	10.954	244	2,2	10.787
	Festnetz-Anschlüsse	31	18	13	72,2	18
	Breitband-Kunden	39	18	21	n.a.	18
<b>Tschechische Republik</b>	Mobilfunk-Kunden	6.178	6.265	(87)	(1,4)	6.188
	Festnetz-Anschlüsse <sup>b</sup>	606	533	73	13,7	394
	Breitband-Kunden	368	320	48	15,0	251
<b>Kroatien</b>	Mobilfunk-Kunden	2.253	2.274	(21)	(0,9)	2.273
	Festnetz-Anschlüsse	885	908	(23)	(2,5)	931
	Breitband-Kunden	625	621	4	0,6	618
<b>Slowakei</b>	Mobilfunk-Kunden	2.441	2.428	13	0,5	2.369
	Festnetz-Anschlüsse	865	860	5	0,6	853
	Breitband-Kunden	607	576	31	5,4	543
<b>Österreich</b>	Mobilfunk-Kunden	5.074	5.019	55	1,1	7.194
	Festnetz-Anschlüsse	569	549	20	3,6	538
	Breitband-Kunden	635	612	23	3,8	594
<b>Übrige<sup>d</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	1.451	1.576	(125)	(7,9)	3.149
	Festnetz-Anschlüsse	335	335	0	0,0	333
	Breitband-Kunden	259	249	10	4,0	238

<sup>a</sup> M2M-Karten (Machine to Machine) wurden zum 1. Januar 2020 konzernweit neu klassifiziert und ausschließlich dem Prepaid-Kundensegment zugeordnet. Der Teil der M2M-Karten, der bis dahin im Vertragskundensegment ausgewiesen war, wurde entsprechend reklassifiziert. Die Vergleichswerte für 2019 wurden rückwirkend angepasst.

<sup>b</sup> Die Vorjahresvergleichswerte für IP-basierte Festnetz-Anschlüsse in der Tschechischen Republik wurde im Rahmen der Vereinheitlichung der zugrunde liegenden Kundendefinition angepasst.

<sup>c</sup> Die Vorjahresvergleichswerte für Breitband-Anschlüsse Wholesale in Kroatien und Griechenland wurden im Rahmen der Vereinheitlichung der zugrunde liegenden Kundendefinition angepasst.

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

## Gesamt

Nachdem die Kundenentwicklung durch Corona-bedingte Shop-Schließungen im ersten Lockdown gehemmt war, hat sich im weiteren Jahresverlauf unser Krisenmanagement bezahlt gemacht. Die Konzentration auf die Ausweitung digitaler Vertriebskanäle, wie z. B. unsere Service-App und Servicecenter-Leistungen, hat nahezu zu einer Normalisierung der Kundenentwicklung geführt. Diese ist selbst während der zweiten Corona-Welle bei erneuten Lockdown-Maßnahmen zum Jahresende 2020 nicht mehr eingebrochen. Gerade das konvergente Produkt-Portfolio „MagentaOne“ erzielte durch die anhaltende Nachfrage einen zweistelligen Anstieg bei den FMC-Kunden um 19,5 %. Kontinuierlich bauen wir unsere Festnetz-Infrastruktur mit modernen Glasfaser-basierten Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC) aus: v. a. in Griechenland, Ungarn und der Slowakei erfolgte der Ausbau im Berichtsjahr am stärksten. Insgesamt konnten wir die Zahl der Breitband-Kunden seit Jahresanfang um 4,2 % steigern.

Im Mobilfunk-Geschäft verzeichneten wir einen Zuwachs bei den werthaltigen Vertragskunden und konnten den Rückgang in der Prepaid-Kundenbasis nur teilweise auffangen. Bei 5G setzten wir bereits vor einem Jahr den ersten Meilenstein mit dem Marktstart in Österreich. Nach Ungarn und Polen sind im vierten Quartal 2020 auch unsere Landesgesellschaften in der Tschechischen Republik, der Slowakei, Kroatien und in Griechenland kommerziell mit 5G gestartet.

### Mobilfunk

Im operativen Segment Europa zählten wir zum 31. Dezember 2020 insgesamt 45,6 Mio. Mobilfunk-Kunden; gegenüber dem Jahresendwert 2019 verzeichneten wir beim Kundenbestand einen leichten Rückgang von 1,2 %. Die Anzahl der werthaltigen Vertragskunden stieg um 2,6 %. Dabei zeigte der Vertragskundenbestand bei fast allen Landesgesellschaften eine positive oder stabile Entwicklung: Hohe Zuwächse erzielten wir insbesondere in Rumänien, Österreich, Polen und Ungarn. Insgesamt beträgt der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand 59,0 %. Zusätzlich zu unseren innovativen Diensten und Tarifen bieten nun alle Länder das neu gestaltete Produkt-Portfolio nach dem „Mehr-für-Mehr“-Prinzip an: Danach erhalten unsere Kunden für einen geringen monatlichen Mehrpreis hochwertige Zusatzleistungen wie 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 2020 in den Ländern unseres operativen Segments 97,6 % der Bevölkerung mit LTE und erreichten damit insgesamt rund 108 Mio. Einwohner.

Erwartungsgemäß entwickelte sich der Prepaid-Kundenbestand, insbesondere in Rumänien und Griechenland, rückläufig. Zum einen war dies durch die negativen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie bedingt. Zum anderen richten wir den Fokus unseres Marktangangs auf die Vertragstarife aus und bieten unseren Prepaid-Kunden hochwertige Vertragstarife an. Bereits mehr als ein Drittel der Zugänge im Vertragskundengeschäft entfällt auf ehemalige Prepaid-Kunden, die ein solches Angebot in Anspruch genommen haben. Zusätzlich werden in regelmäßigen Abständen inaktive SIM-Karten aus der Kundenbasis ausgebucht.

### Festnetz

Das Breitband-Geschäft ist trotz Coronavirus-Pandemie weiter gewachsen: Gegenüber dem Vorjahresendwert erhöhte sich der Kundenbestand um 4,2 % auf insgesamt 7,0 Mio. Kunden. In fast all unseren Landesgesellschaften, insbesondere in Griechenland, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakei, erhöhten sich die Kundenbestände deutlich, außer in Rumänien. Mittels unserer steten Investitionen in zukunftsweisende Glasfaser-basierte Technologien bauen wir unsere Festnetz-Infrastruktur konsequent aus. Dadurch konnten wir die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser bei unseren vier größten Landesgesellschaften zum 31. Dezember 2020 auf 4,1 Mio. Haushalte erhöhen. Der Anteil der IP-basierten Anschlüsse an den gesamten Festnetz-Anschlüssen stieg bis Ende Dezember 2020 auf 92,9 %. Insgesamt bewegte sich die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse in unserem operativen Segment Europa mit 9,1 Mio. auf Vorjahresniveau.

Das TV- und Entertainment-Geschäft zählte zum 31. Dezember 2020 insgesamt 5,1 Mio. Kunden und zeigte damit ein Wachstum von 2,3 % gegenüber dem Vorjahr. 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.

### FMC – Fixed Mobile Convergence

Unser konvergentes Produkt-Portfolio „MagentaOne“ erfreut sich in all unseren Landesgesellschaften großer Beliebtheit. Im Privatkundenbereich erreichten wir bis zum Jahresende 2020 einen Bestand von 5,7 Mio. FMC-Kunden; das entspricht einem Anstieg von 19,5 % gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere unsere Landesgesellschaften in Griechenland, Ungarn und Österreich trugen zu diesem zweistelligen Wachstum bei. Auch im Geschäftskundenbereich vertreiben wir das Produkt „MagentaOne Business“ mit deutlich steigenden Zuwachsraten.

## Operative Entwicklung

in Mio. €					
	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>11.335</b>	<b>11.587</b>	<b>(252)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>11.312</b>
Griechenland	2.940	2.943	(3)	(0,1)	2.888
Rumänien	951	980	(29)	(3,0)	933
Ungarn	1.734	1.872	(138)	(7,4)	1.889
Polen	1.453	1.486	(33)	(2,2)	1.526
Tschechische Republik	1.072	1.088	(16)	(1,5)	1.047
Kroatien	917	960	(43)	(4,5)	966
Slowakei	773	785	(12)	(1,5)	761
Österreich	1.302	1.276	26	2,0	1.055
Übrige <sup>a</sup>	283	298	(15)	(5,0)	343
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>1.278</b>	<b>1.109</b>	<b>169</b>	<b>15,2</b>	<b>650</b>
EBIT-Marge %	11,3	9,6			5,7
Abschreibungen	(2.875)	(3.114)	239	7,7	(2.998)
EBITDA	4.153	4.223	(70)	(1,7)	3.648
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(188)	(141)	(47)	(33,3)	(122)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4.341	4.364	(23)	(0,5)	3.771
EBITDA AL <sup>b</sup>	3.722	3.769	(47)	(1,2)	3.581
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse <sup>b</sup>	(188)	(141)	(47)	(33,3)	(122)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>b</sup></b>	<b>3.910</b>	<b>3.910</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>3.703</b>
Griechenland	1.199	1.212	(13)	(1,1)	1.173
Rumänien	153	141	12	8,5	135
Ungarn	520	551	(31)	(5,6)	540
Polen	378	383	(5)	(1,3)	382
Tschechische Republik	430	448	(18)	(4,0)	432
Kroatien	337	360	(23)	(6,4)	374
Slowakei	335	327	8	2,4	320
Österreich	496	467	29	6,2	336
Übrige <sup>a</sup>	63	20	43	n.a.	11
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>b</sup> %	34,5	33,7			32,7
<b>Cash Capex<sup>c</sup></b>	<b>(2.216)</b>	<b>(1.816)</b>	<b>(400)</b>	<b>(22,0)</b>	<b>n.a.</b>

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 sowie die GTS Central Europe Gruppe in Rumänien und Europe Headquarters. Die Landesgesellschaft in Albanien haben wir zum 7. Mai 2019 veräußert.
- b Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 im Jahr 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.
- c Die Anwendung der rückwirkenden Änderungen im Zusammenhang mit der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden ist für den Cash Capex für das Geschäftsjahr 2018 nicht durchgeführt worden.

### Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte zum 31. Dezember 2020 einen Gesamtumsatz von 11,3 Mrd. €, gegenüber dem Vorjahr ein Minus von 2,2 %. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Währungskurse sowie um die Veräußerung der Telekom Albania neutralisiert, stabilisierte sich der Umsatz – trotz durch die Coronavirus-Pandemie verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – auf Vorjahresniveau. Insgesamt lagen wir damit Corona-bedingt leicht unter unserer Erwartung.

Das Festnetz-Geschäft bewährte sich auf Gesamtjahresbasis als solide. So verzeichneten wir im Breitband-Geschäft organisch betrachtet höhere Umsätze auch infolge des kontinuierlichen Ausbaus unserer Netze. Vielerorts wurden wir als das Telekommunikationsunternehmen mit dem besten Netz ausgezeichnet (z. B. Connect Leserwahl 2020, Ookla Test in Griechenland oder Kroatien), was sich insbesondere in Zeiten von Lockdowns und der damit verbundenen Nachfrage nach Breitband-Anschlüssen bezahlt macht. Dank unserem Angebot an breitgefächerten Diensten verzeichnete auch das TV-Geschäft leichte Zuwachsraten. Das Systemgeschäft wuchs gegenüber dem Vorjahr insbesondere in Griechenland und Polen; auch das Wholesale-Geschäft zeigte positive Wachstumsraten, u. a. getrieben durch höhere Umsätze in Rumänien. Gegenüber dem Vorjahr weisen wir im Mobilfunk-Geschäft einen leichten organischen Umsatzrückgang aus. Hierbei waren es v. a. die Rückgänge bei den Roaming- und Visitoren-Umsätzen als Folge der teils immer noch bestehenden oder erneuten Reisebeschränkungen sowie bewusst weniger Aktivität im niedrigmargigen Endgerätegeschäft. Teilweise konnten wir diesen negativen Effekten durch gestiegene höhermargige Service-Umsätze (ohne Roaming und Visitoren) entgegenwirken.

Weitere Informationen zu unserer ausgezeichneten Netzqualität finden Sie im Kapitel „Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2020“.

Die beste organische Umsatzentwicklung aus Länderperspektive hatten im Geschäftsjahr 2020 unsere Landesgesellschaften in Österreich, Polen und der Tschechischen Republik. Dadurch konnten wir die sinkenden Umsätze insbesondere in Rumänien, Kroatien und der Slowakei ausgleichen. In Rumänien sind die Rückgänge im Wesentlichen durch die rückläufigen Mobilfunk- und Systemgeschäft-Umsätze verursacht; teils konnten diese durch höhere Umsätze im Wholesale-Geschäft ausgeglichen werden.

Der **Privatkundenbereich** zeigte einen Umsatzrückgang von 1,5 % gegenüber der Vorjahresperiode. Niedrigere Umsätze im mobilen Endgerätegeschäft sowie beim Roaming konnten nur teilweise durch Zugewinne bei den höhermargigen Service-Umsätzen (ohne Roaming) ausgeglichen werden. Im Festnetz-Bereich erzielten wir im Breitband-/TV-Geschäft dank unserer innovativen TV- und Entertainment-Angebote und dem kontinuierlichen Ausbau der Glasfaser-Technologie ein Plus bei der Umsatzentwicklung. Dadurch konnten wir die rückläufigen Umsätze bei der Sprachtelefonie ausgleichen. Zusätzlich wirkte sich auch eine höhere Anzahl an FMC-Kunden umsatzsteigernd aus.

Die europäischen Unternehmen waren im Jahr 2020 Corona-bedingt mit großen Herausforderungen konfrontiert. Das zeigte sich auch deutlich in unserem **Geschäftskundenbereich**. Im Vergleich zum Vorjahr verzeichneten wir insgesamt 2,6 % weniger Umsatz, sowohl im Mobilfunk- und Festnetz- als auch im ICT-Geschäft. Durch die Corona-bedingten Reisebeschränkungen haben unsere europäischen Beteiligungen den Großteil der geplanten Roaming-Umsätze nicht erwirtschaften können (v. a. in Tourismusländern wie z. B. Kroatien). Bis zum Jahresende 2020 konnten diese Verluste nicht durch Umsatz mit der europaweit gestiegenen Nachfrage nach mobilen Daten sowie Breitband-Anschlüssen gedeckt werden. Unser ICT-Geschäft konnte v. a. im ersten und dritten Quartal 2020 überdurchschnittlich viel Neugeschäft mit unseren Cloud-Lösungen verbuchen (z. B. in Griechenland). Jedoch mussten wir zum Jahresende 2020 aufgrund des zweiten Lockdowns erneut Aufschiebungen von Kundenaufträgen unserer Großkunden und aus der Öffentlichen Hand hinnehmen, was zu leicht rückläufigen Umsätzen im ICT-Geschäft geführt hat (v. a. in unserem wichtigsten ICT-Markt Ungarn).

#### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

Unser operatives Segment Europa erzielte im Geschäftsjahr 2020 ein bereinigtes EBITDA AL von 3,9 Mrd. € und konnte trotz der Einflüsse der Coronavirus-Pandemie das Niveau des Vorjahres erreichen. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Währungskurse sowie um die Veräußerung der Telekom Albania neutralisiert, stieg das bereinigte EBITDA AL um 2,1 % und verzeichnete damit weiterhin einen positiven Ergebnisbeitrag. Dazu trugen im Wesentlichen Einsparungen bei den indirekten Kosten (insbesondere durch geringere Aufwendungen beim Personal, Marketing und Reisekosten) bei.

Aus Länderperspektive war der Anstieg des bereinigten organischen EBITDA AL im Wesentlichen auf die positive Entwicklung in unseren Landesgesellschaften in Österreich, Rumänien, Ungarn, der Slowakei und Polen zurückzuführen. Gegenteilig entwickelte sich v. a. unsere Landesgesellschaft in Kroatien: Geringere Umsätze im Mobilfunk-Geschäft, insbesondere bei Roaming und Visitoren, beim Endgerätegeschäft und auch bei der Sprachtelefonie im Festnetz-Geschäft konnten nur teilweise durch positive Umsatzeffekte aus dem System- sowie dem Breitband- und TV-Geschäft aufgefangen werden.

Unser EBITDA AL reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,2 % auf 3,7 Mrd. €. Der Aufwand aus Sondereinflüssen lag um 47 Mio. € über Vorjahresniveau. Hierzu beigetragen haben im Wesentlichen höhere Aufwendungen für Personalrestrukturierungsmaßnahmen. Die vereinbarte Veräußerung des rumänischen Festnetz-Geschäfts führte zu einer unterjährig erfassten Wertaufholung von in der Vergangenheit wertgeminderten Sachanlagen. Diese wirkte sich in Höhe von 50 Mio. € positiv auf das EBITDA AL aus. Organisch betrachtet stieg das EBITDA AL leicht um 0,7 % an.

#### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

**Griechenland.** In Griechenland lagen die Umsätze mit 2,9 Mrd. € auf dem Vorjahresniveau. Das Festnetz-Geschäft verzeichnete weiterhin ein Plus: Vor allem das Breitband-Geschäft stieg aufgrund des intensiven Glasfaser- und Vectoring-Ausbaus deutlich an. Wesentliche Wachstumsraten zeigte auch das Systemgeschäft, stark getrieben durch höhere Vertragsvolumen im öffentlichen Sektor. Auch das Wholesale-Geschäft stieg leicht an. Neben einer guten operativen Entwicklung war der Mobilfunk-Bereich stark beeinträchtigt durch Corona-bedingt geringere Roaming- und Visitoren-Umsätze aufgrund verminderter Reisetätigkeiten. Durch eine höhere Anzahl von verkauften mobilen Endgeräten konnten diese Rückgänge nur teilweise ausgeglichen werden. Das Geschäft mit dem konvergenten Produkt-Portfolio entwickelte sich positiv und erzielte ein Umsatzwachstum, insbesondere durch höhere Kundenzahlen.

Im Geschäftsjahr 2020 lag das bereinigte EBITDA AL in Griechenland bei 1,2 Mrd. € und sank gegenüber dem Vorjahr somit leicht um 1,1 %: die leicht geringere Nettomarge, großteils getrieben durch höhere direkte Kosten, konnte nur teilweise durch Einsparungen bei den indirekten Kosten, insbesondere bei den Personalaufwendungen, kompensiert werden.

**Ungarn.** Im Geschäftsjahr 2020 erzielten wir in Ungarn einen Umsatz von 1,7 Mrd. €. Das entspricht einem Rückgang von 7,4 % gegenüber dem Vorjahr. Verursacht war dies durch negative Wechselkurseffekte. Organisch betrachtet lagen die Umsätze auf Vorjahresniveau. Das Mobilfunk-Geschäft stieg an, getrieben durch höhere Service-Umsätze (ohne Roaming und Visitoren), u. a. aufgrund einer deutlich höheren Datennutzung. Somit konnten die geringeren Roaming- und Visitoren-Umsätze als Folge der negativen Auswirkungen durch die Coronavirus-Pandemie ausgeglichen werden. Auch höhere Umsätze aus dem Verkauf mobiler Endgeräte trugen zu diesem Anstieg bei. Im Festnetz-Bereich entwickelte sich das Systemgeschäft aufgrund eines niedrigeren Auftragsvolumens im öffentlichen Sektor rückläufig. Hingegen stiegen sowohl die Breitband-, als auch die TV-Umsätze deutlich an, getrieben insbesondere durch eine höhere Kundenbasis. Auch unser Konvergenzangebot „MagentaOne“ entwickelte sich weiterhin erfolgreich mit einer stark gestiegenen Kundenzahl und entsprechend gestiegenen Umsätzen.

Das bereinigte EBITDA AL lag mit 520 Mio. € um 5,6 % unter dem Vorjahresniveau. Organisch betrachtet verzeichnete das bereinigte EBITDA AL einen Anstieg gegenüber dem Vorjahresniveau um 2,0 %. Dieser Zuwachs ist insbesondere auf Einsparungen bei den indirekten Kosten, u. a. durch geringere Personal- und Marketing-Aufwendungen, zurückzuführen. Auch niedrigere direkte Kosten wirkten sich positiv auf das organische bereinigte EBITDA AL aus.

**Polen.** In Polen reduzierten sich die Umsätze im Geschäftsjahr 2020 um 2,2 % auf 1,5 Mrd. €. Verursacht war dies durch negative Wechselkurseffekte. Organisch betrachtet stiegen die Umsätze um 1,1 %. Dieses Wachstum basiert auf höheren Festnetz-Umsätzen, insbesondere im Systemgeschäft. Auch das Festnetz-Kerngeschäft erzielte aufgrund einer höheren Kundenbasis einen deutlichen Umsatzanstieg. Insgesamt konnten die negativen Effekte aus dem rückläufigen Wholesale-Geschäft kompensiert werden. Im Mobilfunk-Geschäft konnten höhere Service-Umsätze (ohne Roaming und Visitoren) die Rückgänge insbesondere beim Endgeräteverkauf und den Roaming- und Visitoren-Umsätzen nahezu ausgleichen. Der Anstieg der werthaltigen Service-Umsätze stammt sowohl aus volumenbedingt höheren Umsätzen bei der Sprachtelefonie, als auch aus einer werthaltigeren Kundenbasis.

Das bereinigte EBITDA AL lag mit 378 Mio. € um 1,3 % unter dem Vorjahresniveau. Organisch betrachtet stieg das bereinigte EBITDA AL v. a. infolge einer höheren Nettomarge um 2,0 % an.

**Tschechische Republik.** Im Berichtsjahr lagen die Umsätze in der Tschechischen Republik bei 1,1 Mrd. € und somit um 1,5 % unter dem Niveau des Vorjahres. Verursacht war dies durch negative Wechselkurseffekte. Organisch betrachtet stiegen die Umsätze um 1,6 % an. Das Festnetz-Geschäft als starker Wachstumstreiber legte auch gegenüber der Vorjahresperiode gerade im Breitband- und TV-Geschäft deutlich zu. Die kontinuierlichen Investitionen in neue Glasfasernetze zahlten sich durch eine höhere Anzahl an Kunden aus. Die Mobilfunk-Umsätze bewegten sich leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Operativ erhöhten sich die Service-Umsätze (ohne Roaming und Visitoren) im Vergleich zum Vorjahr. Die Resonanz der Kunden auf unsere „Mehr-für-Mehr“-Angebote und die damit verbundene Steigerung des Umsatzes pro Kunde trägt zu dieser positiven Entwicklung bei. Die negativen Effekte der Coronavirus-Pandemie auf die Roaming- und Visitoren-Umsätze neutralisierten diese Zugewinne jedoch.

Das bereinigte EBITDA AL reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 % auf 430 Mio. €. Organisch betrachtet sank das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr leicht um 1,2 %: Die positive organische Umsatzentwicklung wurde durch insgesamt höhere Kosten aufgezehrt.

**Österreich.** In Österreich erwirtschafteten wir im Berichtsjahr einen Umsatz von 1,3 Mrd. €. Das entspricht einem Anstieg von 2,0 % und ist im Wesentlichen auf höhere Verkäufe von mobilen Endgeräten zurückzuführen. Das Geschäft mit höhermargigen Service-Umsätzen leistete ebenso einen positiven Umsatzbeitrag. Beide Effekte konnten die durch die Coronavirus-Pandemie ausgelösten Rückgänge der Roaming- und Visitoren-Umsätze mehr als ausgleichen. Das Magenta Produkt-Portfolio wurde sehr gut von unseren Kunden angenommen. Das zeigt sich v. a. an der Entwicklung des Festnetz-Bereichs: Insbesondere das Breitband-Geschäft erzielte positive Zuwachsraten, u. a. infolge einer höheren Kundenbasis.

Das bereinigte EBITDA AL stieg im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 6,2 % auf 496 Mio. €. Neben den positiven Umsatzeffekten trug eine stabile Kostenentwicklung zu diesem Anstieg bei.

#### EBIT

Unser operatives Segment Europa weist im Berichtsjahr eine Steigerung des EBIT um 169 Mio. € auf. Im Zusammenhang mit der vereinbarten Veräußerung des rumänischen Festnetz-Geschäfts wurde 2020 eine unterjährige Wertminderung der langfristigen Vermögenswerte des im Konzern verbleibenden rumänischen Mobilfunk-Geschäfts in Höhe von insgesamt 160 Mio. € erfasst. Begründet ist diese Wertminderung durch den Wegfall der bisherigen MVNO-Vereinbarungen. Im Vorjahr waren Wertminderungen in Rumänien in Höhe von insgesamt 0,3 Mrd. € erfasst. Die planmäßigen Abschreibungen lagen leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

#### Cash Capex

Im Berichtsjahr wies das operative Segment Europa einen im Vergleich zum Vorjahr um 22,0 % höheren Cash Capex in Höhe von 2,2 Mrd. € aus. Dieser Anstieg ist größtenteils auf höhere Auszahlungen für den Erwerb von Spektrumlizenzen v. a. in Ungarn und Griechenland zurückzuführen. Aber auch ohne Berücksichtigung der Spektrumerwerbe lag unser Investitionsniveau über dem Vorjahr. Wir investieren weiterhin im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in die Bereitstellung von Breitband- und Glasfaser-Technologie sowie in 5G.

## Systemgeschäft Auftragseingang

in Mio. €					
	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018 <sup>a</sup>
<b>Auftragseingang</b>	4.588	4.740	(152)	(3,2)	n.a.

<sup>a</sup> Die Anwendung der rückwirkenden Änderungen im Zusammenhang mit der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden ist für den Auftragseingang für das Geschäftsjahr 2018 nicht durchgeführt worden.

## Geschäftsentwicklung

Das Geschäftsjahr 2020 stand im Zeichen der strategischen Weiterentwicklung unseres Systemgeschäfts in Richtung Wachstums- und Zukunftsthemen, unseres umfangreichen Transformationsprogramms sowie der Auswirkungen aus der Coronavirus-Pandemie.

Im Rahmen des Transformationsprogramms haben wir unsere Organisation und Abläufe neu ausgerichtet, Kapazitäten angepasst und eine neue Strategie für unser Portfolio entwickelt. Selbstständige Portfolio-Einheiten verantworten sowohl unsere Wachstumsfelder als auch unser klassisches IT-Geschäft. Um unsere Konzernstrategie im Feld „Führend bei Geschäftskunden-Produktivität“ konsequent umzusetzen, wurde am 1. Juli 2020 unser Telekommunikationsgeschäft für Geschäftskunden im operativen Segment Deutschland zusammengeführt.

Darüber hinaus haben die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf die weltweite Wirtschaftsleistung weiterhin Einfluss auf die wirtschaftliche Lage unserer Geschäftskunden. Dies führte zu Verzögerungen bei laufenden Projekten und Verschiebungen bei Vertragsabschlüssen, insbesondere bei unseren Automotive-Kunden im Bereich Digital Solutions. Die unterjährig daraus resultierende Auftragslücke konnte bis zum Jahresende durch abgeschlossene Großaufträge in anderen Bereichen nahezu ausgeglichen werden. Im Geschäftsjahr 2020 liegt der Auftragseingang unseres operativen Segments Systemgeschäft dadurch um 3,2 % unter dem Vorjahr und im Rahmen unserer Erwartungen.

## Operative Entwicklung

in Mio. €					
	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>4.178</b>	<b>4.424</b>	<b>(246)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>4.474</b>
davon: Umsatz extern	3.242	3.423	(181)	(5,3)	3.435
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>(650)</b>	<b>(425)</b>	<b>(225)</b>	<b>(52,9)</b>	<b>(453)</b>
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(636)	(338)	(298)	(88,2)	(296)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(14)	(87)	73	83,9	(157)
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(0,3)	(2,0)			(3,5)
Abschreibungen	(790)	(479)	(311)	(64,9)	(409)
EBITDA	140	54	86	n.a.	(44)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(210)	(310)	100	32,3	(240)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	350	364	(14)	(3,8)	196
EBITDA AL <sup>a</sup>	25	(60)	85	n.a.	(31)
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(210)	(310)	100	32,3	(240)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>a</sup></b>	<b>235</b>	<b>250</b>	<b>(15)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>209</b>
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup> %	5,6	5,7			4,7
<b>Cash Capex<sup>b</sup></b>	<b>(255)</b>	<b>(356)</b>	<b>101</b>	<b>28,4</b>	<b>n.a.</b>

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

<sup>b</sup> Die Anwendung der rückwirkenden Änderungen im Zusammenhang mit der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden ist für den Cash Capex für das Geschäftsjahr 2018 nicht durchgeführt worden.

## Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag im Geschäftsjahr 2020 mit 4,2 Mrd. € um 5,6 % unter Vorjahresniveau und reflektiert den Corona-bedingten Rückgang des IT-Markts in Westeuropa. Die positive Umsatzentwicklung in unseren Wachstumsfeldern Public Cloud und Security konnte den Rückgang im klassischen IT-Geschäft sowie im Projektgeschäft nicht vollständig kompensieren. Insbesondere die Entwicklung von Digital Solutions war von den Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf die Automobilbranche beeinflusst.



### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

Im Geschäftsjahr 2020 sank das bereinigte EBITDA AL unseres operativen Segments Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahr um 6,0 % auf 235 Mio. €. Der Ergebnismrückgang im klassischen IT-Geschäft sowie im Projektgeschäft, zum Teil bedingt durch Einflüsse der Coronavirus-Pandemie, konnte durch Effizienzeffekte aus unserem Transformationsprogramm sowie durch eine starke Steigerung in unseren Wachstumsfeldern (insbesondere Public Cloud und Security) weitgehend kompensiert werden. Das EBITDA AL stieg gegenüber dem Vorjahr aufgrund einer Portfolio-Bereinigung in 2019 um 85 Mio. € auf 25 Mio. €. Die Sondereinflüsse lagen aus diesem Grund um 100 Mio. € unter Vorjahr bei minus 210 Mio. €.

### Bereinigtes EBIT, EBIT

Das bereinigte EBIT unseres operativen Segments Systemgeschäft stieg im Geschäftsjahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um 73 Mio. € auf minus 14 Mio. €, insbesondere vor dem Hintergrund rückläufiger planmäßiger Abschreibungen. Die Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden in Verbindung mit den Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie veranlassten eine unterjährige Überprüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts, bei der eine Reduzierung der Geschäftsaussichten für das IT-Geschäft festgestellt wurde. In der Folge wurde eine nicht zahlungswirksame Wertminderung der langfristigen Vermögenswerte in Höhe von insgesamt 0,4 Mrd. € im operativen Segment Systemgeschäft erfasst. Dies führte zu einem Rückgang des EBIT auf minus 0,7 Mrd. €.

### Cash Capex

Der Cash Capex des operativen Segments Systemgeschäft lag 2020 bei 255 Mio. € verglichen mit 356 Mio. € im Vorjahr. Dies resultiert aus geringerem Investitionsbedarf im klassischen IT-Geschäft sowie im Bereich Digital Solutions, der von den Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf die Automobilbranche betroffen ist. Perspektivisch liegt der Schwerpunkt unserer Investitionen weiterhin bei der Entwicklung unseres Wachstumsgeschäfts.

### Group Development

#### Kundenentwicklung

in Tsd.

		31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2018
<b>T-Mobile Netherlands</b>	Mobilfunk-Kunden	6.803	5.610	1.193	21,3	4.021
	Festnetz-Anschlüsse	682	619	63	10,2	241
	Breitband-Kunden	668	605	63	10,4	241

Die Anzahl der Mobilfunk-Kunden und Festnetz-Anschlüsse in den Niederlanden stieg durch die positive Entwicklung im operativen Geschäft weiterhin kontinuierlich an. Der Erwerb des niederländischen MVNO und SIM-Anbieters Simpel zum 1. Dezember 2020 erhöhte die Kundenbasis im Mobilfunk um rund 1,0 Mio. Im Mobilfunk-Bereich konnten wir zudem dank unseres Tarif-Portfolios mit dem Angebot großer Datenpakete bis hin zu unbegrenztem Datenvolumen trotz der verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen infolge der Coronavirus-Pandemie und des intensiven Wettbewerbs neue Kunden gewinnen. Auch im Privatkunden-Festnetz-Geschäft stieg die Anzahl der Kunden weiter an.

#### Operative Entwicklung

in Mio. €

		2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Gesamtumsatz</b>		<b>2.883</b>	<b>2.797</b>	<b>86</b>	<b>3,1</b>	<b>2.185</b>
	davon: T-Mobile Netherlands	1.946	1.910	36	1,9	1.322
	davon: GD Towers	989	945	44	4,7	862
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>		<b>562</b>	<b>615</b>	<b>(53)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>560</b>
Abschreibungen		(780)	(812)	32	3,9	(334)
EBITDA		1.343	1.427	(84)	(5,9)	893
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse		(43)	97	(140)	n.a.	(27)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)		1.386	1.330	56	4,2	921
	davon: T-Mobile Netherlands	639	591	48	8,1	425
	davon: GD Towers	786	771	15	1,9	529
EBITDA AL <sup>a</sup>		1.058	1.130	(72)	(6,4)	865
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>		(43)	97	(140)	n.a.	(27)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>a</sup></b>		<b>1.101</b>	<b>1.033</b>	<b>68</b>	<b>6,6</b>	<b>892</b>
	davon: T-Mobile Netherlands	554	502	52	10,4	413
	davon: GD Towers	587	563	24	4,3	509
EBITDA AL-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup>	%	38,2	36,9			40,8
<b>Cash Capex</b>		<b>(699)</b>	<b>(452)</b>	<b>(247)</b>	<b>(54,6)</b>	<b>(271)</b>

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development stieg im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um 3,1 % auf 2,9 Mrd. €. Der Anstieg resultiert aus dem operativen Wachstum unserer beiden Tochterunternehmen T-Mobile Netherlands und DFMG. In den Niederlanden trugen der Mobilfunk- und Festnetz-Bereich aufgrund des Kundenwachstums, höhere Endgeräte-Verkäufe sowie der Erwerb von Simpel zum 1. Dezember 2020 zum Umsatzanstieg bei. Der Bereich GD Towers verzeichnete ebenso einen Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahr, welcher auf einem mengenbedingten Wachstum bei der DFMG beruht.

### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

Das bereinigte EBITDA AL stieg gegenüber dem Vorjahr von 1,0 Mrd. € auf 1,1 Mrd. €. Dieser Anstieg resultiert aus der zuvor genannten positiven Umsatzentwicklung bei T-Mobile Netherlands, aus Synergien aus der Übernahme der Tele2 Netherlands und dem effizienten Kosten-Management der Gesellschaft. Das GD Towers Geschäft entwickelte sich aufgrund steigender Mengen konstant positiv. Das EBITDA AL dagegen sank um 6,4 % auf 1,1 Mrd. €. Dies resultiert im Wesentlichen aus negativen Sondereinflüssen von 43 Mio. €, die u. a. für Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint sowie der Integration von Tele2 Netherlands bei T-Mobile Netherlands anfielen. Im Vergleichszeitraum waren positive Sondereinflüsse von im Saldo 97 Mio. € enthalten, die im Wesentlichen aus der Dotierung unseres 11-prozentigen Anteils an der Ströer SE & Co. KGaA in den Deutsche Telekom Trust e.V. resultierten.

### EBIT

Das EBIT reduzierte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum im Wesentlichen aufgrund der beim EBITDA AL beschriebenen Sondereinflüsse um 8,6 % auf 562 Mio. €. Die Abschreibungen lagen unter dem Niveau der Vergleichsperiode.

### Cash Capex

Der Cash Capex stieg im Vergleich zum Vorjahr um 247 Mio. € auf 699 Mio. € hauptsächlich aufgrund des Erwerbs von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile Netherlands. Des Weiteren tragen zusätzliche Investitionen für den 5G-Ausbau sowie zur Integration der Tele2 Netherlands und höhere Investitionen bei der DFMG im Zusammenhang mit dem Ausbau der Mobilfunk-Infrastruktur in Deutschland zu dem Anstieg bei.

### Group Headquarters & Group Services

#### Operative Entwicklung

in Mio. €					
	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>2.556</b>	<b>2.627</b>	<b>(71)</b>	<b>(2,7)</b>	<b>2.735</b>
Betriebsergebnis (EBIT)	(1.655)	(1.631)	(24)	(1,5)	(1.646)
Abschreibungen	(1.304)	(1.143)	(161)	(14,1)	(812)
EBITDA	(350)	(488)	138	28,3	(833)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(277)	(237)	(40)	(16,9)	(318)
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	(73)	(251)	178	70,9	(515)
EBITDA AL <sup>a</sup>	(707)	(887)	180	20,3	(917)
EBITDA AL-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(277)	(237)	(40)	(16,9)	(318)
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)<sup>a</sup></b>	<b>(429)</b>	<b>(650)</b>	<b>221</b>	<b>34,0</b>	<b>(599)</b>
Cash Capex <sup>b</sup>	(990)	(1.010)	20	2,0	n.a.

<sup>a</sup> Für die seit der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zum 1. Januar 2019 neu definierten Leistungsindikatoren wurden die Vergleichswerte für 2018 auf Pro-forma-Basis ermittelt.

<sup>b</sup> Die Anwendung der rückwirkenden Änderungen im Zusammenhang mit der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden ist für den Cash Capex für das Geschäftsjahr 2018 nicht durchgeführt worden.

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich 2020 gegenüber dem Vorjahr um 2,7 %. Diese Entwicklung ist auf gesunkene Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude, im Wesentlichen aufgrund der weiteren Optimierung von Flächen, zurückzuführen. Des Weiteren wirkten sich niedrigere konzerninterne Umsätze bei Deutsche Telekom IT aufgrund einer reduzierten umsatzrelevanten Kostenbasis aus.

### Bereinigtes EBITDA AL, EBITDA AL

Im Berichtsjahr verbesserte sich das bereinigte EBITDA AL unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahr um 221 Mio. € auf minus 429 Mio. €. Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus geringeren operativen Aufwendungen bei unseren Group Services, höheren Erträgen aus Immobilienverkäufen und dem reduzierten Personalbestand bei Vivento infolge des fortgesetzten Personalumbaus. Des Weiteren wirkten sich geringere IT-bezogene Kosten bei Deutsche Telekom IT positiv aus. Gegenläufig belasteten gesunkene Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude das bereinigte EBITDA AL.

Insgesamt war das EBITDA AL im Berichtsjahr mit Sondereinflüssen, insbesondere für Personalmaßnahmen, in Höhe von 277 Mio. € belastet. Im Vorjahreszeitraum standen dem Sondereinflüsse, ebenfalls insbesondere für Personalmaßnahmen, in Höhe von 237 Mio. € gegenüber.

#### EBIT

Der leichte Rückgang des EBIT um 24 Mio. € gegenüber dem Vorjahr auf minus 1,7 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus zwei gegenläufigen Effekten: Einerseits aus dem Anstieg der Abschreibungen und andererseits aus der positiven Entwicklung des EBITDA AL. Der Anstieg der Abschreibungen ist hauptsächlich auf das erhöhte Fertigungsvolumen im Zusammenhang mit der Einführung agiler Prozesse und auf kürzere Projektlaufzeiten bei Deutsche Telekom IT zurückzuführen. Darüber hinaus stiegen die planmäßigen Abschreibungen, weil konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland seit Januar 2016 nicht mehr verrechnet, sondern bei Deutsche Telekom IT aktiviert werden. Des Weiteren ergab sich eine Wertminderung auf durch das operative Segment Systemgeschäft genutzte Software in Höhe von 44 Mio. €. Diese stand im Zusammenhang mit der unterjährigen Überprüfung der Werthaltigkeit der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Systemgeschäft. Gegenläufig sanken die Abschreibungen im Bereich Grundstücke und Gebäude infolge der fortgesetzten Optimierung unseres Immobilien-Portfolios.

#### Cash Capex

Der Cash Capex reduzierte sich gegenüber 2019 um 20 Mio. €, im Wesentlichen aufgrund von geringeren Investitionen für Bau- und Projektleistungen im Immobilienbereich 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. Der Gesamtumsatz des operativen Segments USA stieg um 51,4 %. Hauptgrund dafür waren sowohl höhere Service- als auch höhere Endgeräteumsätze, vor allem aufgrund der durch den Zusammenschluss mit Sprint hinzugewonnenen Kunden, des zunehmenden Erfolgs mit neuen Kundensegmenten und Tarifen sowie des anhaltenden Wachstums in bestehenden und neu erschlossenen Märkten. In unserem operativen Segment Deutschland lag der Gesamtumsatz mit einem Anstieg von 0,2 % nahezu auf Vorjahresniveau. Durch Zuwächse im Festnetz-Bereich konnten Umsatzverluste im Mobilfunk-Geschäft kompensiert werden. Durch die Coronavirus-Pandemie ergaben sich negative Effekte bei den Roaming-, Visitoren- und Endgeräteumsätzen sowie Verzögerungen oder Verschiebungen bei laufenden Aufträgen im Bereich des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden. In unserem operativen Segment Europa verringerte sich der Umsatz um 2,2 %. Organisch betrachtet stabilisierte sich der Umsatz – trotz durch die Coronavirus-Pandemie verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – auf Vorjahresniveau. Dabei entwickelte sich das Festnetz-Geschäft sehr solide. Im Mobilfunk-Geschäft entwickelten sich die Umsätze leicht rückläufig, insbesondere bei den Roaming- und Visitoren-Umsätzen sowie im Endgerätegeschäft. Teilweise konnten diese negativen Effekten durch gestiegene Service-Umsätze (ohne Roaming) kompensiert werden. Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft verringerte sich um 5,6 % und reflektiert den Corona-bedingten Rückgang des IT-Markts in Westeuropa. Die positive Umsatzentwicklung in unseren Wachstumsfeldern Public Cloud und Security konnte den Rückgang im klassischen IT-Geschäft sowie im Projektgeschäft nicht vollständig kompensieren. Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development stieg gegenüber dem Vorjahr um 3,1 %. Der Anstieg resultiert aus dem operativen Wachstum der T-Mobile Netherlands B.V., Den Haag, und der DFMG Deutsche Funkturm GmbH, Münster.

Die Deutsche Telekom AG weist für das Geschäftsjahr 2020 einen Jahresüberschuss in Höhe von 2,5 Mrd. € aus. Die Geschäftsentwicklung war im Berichtsjahr neben dem operativen Geschäft von einer Vielzahl weiterer unterschiedlicher Effekte u. a. Kapitalrückzahlungen unter Zugrundelegung von Zeitwerten, Abschreibungen infolge der Wertminderung der indirekt gehaltenen Beteiligungen an der britischen BT Group plc, London, sowie den aufgrund verbesserter Ertragsaussichten handelsrechtlich gebotenen Zuschreibungen auf die Hellenic Telecommunications Organization S.A. (OTE), Athen, geprägt. Weiterhin wurde im Rahmen der Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden der Bereich „Deutsche Telekom Global Carrier“ (DTGC) mit wirtschaftlicher Rückwirkung zum 1. Januar 2020 auf die Telekom Deutschland GmbH, Bonn, im Zuge einer Ausgliederung unter Aufdeckung von stillen Reserven übertragen.

## Ertragslage der Deutschen Telekom AG

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

in Mio. €

	2020	2019	Veränderung	Veränderung in %	2018
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.740</b>	<b>3.423</b>	<b>(683)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>3.546</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	9	7	2	28,6	7
<b>Gesamtleistung</b>	<b>2.749</b>	<b>3.430</b>	<b>(681)</b>	<b>(19,9)</b>	<b>3.553</b>
Sonstige betriebliche Erträge	4.725	2.387	2.338	97,9	2.672
Materialaufwand	(471)	(1.037)	566	54,6	(1.024)
Personalaufwand	(2.291)	(2.326)	35	1,5	(2.537)
Abschreibungen	(211)	(254)	43	16,9	(289)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(2.834)	(3.081)	247	8,0	(4.521)
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1.667</b>	<b>(881)</b>	<b>2.548</b>	<b>n.a.</b>	<b>(2.146)</b>
Finanzergebnis	1.245	3.131	(1.886)	(60,2)	6.488
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(380)	(484)	104	21,5	(143)
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>2.532</b>	<b>1.766</b>	<b>766</b>	<b>43,4</b>	<b>4.199</b>
Sonstige Steuern	(17)	(17)	0	0,0	(13)
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>2.515</b>	<b>1.749</b>	<b>766</b>	<b>43,8</b>	<b>4.186</b>

Das positive Betriebsergebnis verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um ca. 2,5 Mrd. €. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus im Vorjahresvergleich um 2,3 Mrd. € gestiegenen sonstigen betrieblichen Erträgen, um 0,6 Mrd. € geringeren Materialaufwendungen und um 0,2 Mrd. € gesunkenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Gegenläufig wirkten sich um 0,7 Mrd. € verminderte Umsatzerlöse aus.

Der Rückgang der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mrd. € ist im Wesentlichen auf die Ausgliederung des Geschäftsbereichs DTGC zurückzuführen und betrifft insbesondere Umsatzerlöse aus dem Festnetz-Geschäft.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge um 2,3 Mrd. € resultierte im Wesentlichen mit 1,5 Mrd. € aus Erträgen im Zuge einer Kapitalrückzahlung unter Zugrundelegung von Zeitwerten durch die T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, mit 0,8 Mrd. € aus Erträgen aus der Aufdeckung von stillen Reserven im Rahmen der Ausgliederung des Geschäftsbereichs DTGC sowie mit 0,3 Mrd. € aus höheren Erträgen aus Derivaten im Wesentlichen im Zusammenhang mit USD-Kontrakten. Negativ wirkten sich im Berichtsjahr insbesondere um 0,1 Mrd. € geringere Erträge aus Kostenweiterbelastungen und -erstattungen sowie um 0,1 Mrd. € niedrigere Wechselkursgewinne aus.

Im Berichtsjahr wirkten sich zudem die aufgrund verbesserter Ertragsaussichten handelsrechtlich gebotenen Zuschreibungen auf die Hellenic Telecommunications Organization S.A. (OTE), Athen, mit 0,9 Mrd. € sowie auf die Deutsche Telekom Asset Management GmbH & Co. KG, Monheim, mit 0,1 Mrd. € positiv aus. Im Vorjahr waren in den sonstigen betrieblichen Erträgen 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. € enthalten.

Der Rückgang des Materialaufwands gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Mrd. € ist im Wesentlichen bedingt durch die Übertragung des Bereichs International Carrier Services im Rahmen der Ausgliederung des Geschäftsbereichs DTGC und betrifft Netzzugangsentgelte.

Die im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mrd. € niedrigeren sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultierten im Wesentlichen mit 0,2 Mrd. € aus verminderten Aufwendungen aus Derivaten im Zusammenhang mit USD-Kontrakten.

Das Finanzergebnis verringerte sich um 1,9 Mrd. € auf 1,2 Mrd. €. Wesentlichen Einfluss hierauf hatte mit 1,4 Mrd. € eine Abschreibung auf die CTA Holding GmbH, Bonn, infolge der Wertminderung der dort indirekt gehaltenen Beteiligung an der britischen BT Group plc, London. Ferner war das Finanzergebnis durch ein um 0,3 Mrd. € höheres negatives Zinsergebnis sowie ein um 0,2 Mrd. € vermindertes Beteiligungsergebnis beeinflusst.

Das im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € niedrigere Beteiligungsergebnis ist im Berichtsjahr insbesondere durch die Ergebnisabführung der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, mit 3,6 Mrd. € (2019: 3,7 Mrd. €), der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, mit 0,6 Mrd. € (2019: Verlustübernahme 17 Tsd. €), der DFMG Holding GmbH, Bonn, mit 0,2 Mrd. € (2019: 0,3 Mrd. €) und der GMG Generalmietgesellschaft mbH, Köln, mit 0,2 Mrd. € (2019: 0,2 Mrd. €) positiv geprägt. Gegenläufig wirkten sich die Verlustübernahmen von der Deutschen Telekom IT GmbH, Bonn, mit 0,8 Mrd. € (2019: 0,7 Mrd. €) und von der T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, mit 0,7 Mrd. € (2019: 0,2 Mrd. €) aus.

Das Beteiligungsergebnis ist insbesondere durch das operative Geschäft der einbezogenen Tochtergesellschaften geprägt. Im Berichtsjahr waren darüber hinaus Effekte im Rahmen einer Kapitalrückzahlung durch die T-Mobile Global Holding GmbH, Bonn, an die T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, unter Zugrundelegung von Zeitwerten sowie aus Abschreibungen der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, und der T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, auf die ihnen zuzurechnenden Anteile an der CTA Holding GmbH, Bonn, enthalten.

Das gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € höhere negative Zinsergebnis resultierte im Wesentlichen mit 0,2 Mrd. € aus niedrigeren Erträgen aus Deckungsvermögen für Pensionsverpflichtungen sowie mit 0,1 Mrd. € aus geringeren Erträgen aus langfristigen Ausleihungen an Konzernunternehmen.

Das insbesondere durch die vorgenannten Effekte geprägte Ergebnis nach Steuern erhöhte sich im Geschäftsjahr 2020 insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Mrd. €.

Bei einem sonstigen Steueraufwand von 17 Mio. € ergibt sich unter Einbeziehung der oben beschriebenen Einflüsse im Geschäftsjahr 2020 ein Jahresüberschuss von 2.515 Mio. €. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags von 2.614 Mio. € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 5.129 Mio. €.

### Vermögens- und Finanzlage der Deutschen Telekom AG

#### HGB-Bilanz Deutsche Telekom AG

in Mio. €

	31.12.2020	31.12.2020 in %	31.12.2019	Veränderung	31.12.2018
<b>Aktiva</b>					
Immaterielle Vermögensgegenstände	216	0,2	217	(1)	186
Sachanlagen	2.388	2,0	2.313	75	2.376
Finanzanlagen	101.411	86,8	111.020	(9.609)	94.431
<b>Anlagevermögen</b>	<b>104.015</b>	<b>89,0</b>	<b>113.550</b>	<b>(9.535)</b>	<b>96.993</b>
Vorräte	0	0,0	0	0	1
Forderungen	8.180	7,0	6.695	1.485	22.325
Sonstige Vermögensgegenstände	964	0,8	1.313	(349)	1.630
Flüssige Mittel	3.201	2,7	2.076	1.125	680
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>12.345</b>	<b>10,6</b>	<b>10.084</b>	<b>2.261</b>	<b>24.636</b>
Rechnungsabgrenzungsposten	437	0,4	463	(26)	522
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	9	0,0	13	(4)	7
<b>Bilanzsumme</b>	<b>116.806</b>	<b>100,0</b>	<b>124.110</b>	<b>(7.304)</b>	<b>122.158</b>
<b>Passiva</b>					
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	53.028	45,4	53.021	7	53.015
Bilanzgewinn	5.129	4,4	5.460	(331)	7.031
<b>Eigenkapital</b>	<b>58.157</b>	<b>49,8</b>	<b>58.481</b>	<b>(324)</b>	<b>60.046</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.960	3,4	3.780	180	3.747
Steuerrückstellungen	412	0,4	411	1	238
Sonstige Rückstellungen	2.591	2,2	2.602	(11)	2.377
<b>Rückstellungen</b>	<b>6.963</b>	<b>6,0</b>	<b>6.793</b>	<b>170</b>	<b>6.362</b>
Finanzverbindlichkeiten	10.952	9,4	10.928	24	6.705
Übrige Verbindlichkeiten	40.594	34,8	47.776	(7.182)	48.904
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>51.546</b>	<b>44,1</b>	<b>58.704</b>	<b>(7.158)</b>	<b>55.609</b>
Rechnungsabgrenzungsposten	140	0,1	132	8	141
<b>Bilanzsumme</b>	<b>116.806</b>	<b>100,0</b>	<b>124.110</b>	<b>(7.304)</b>	<b>122.158</b>

Unsere Vermögenslage ist, neben dem Eigenkapital, im Wesentlichen durch die Finanzanlagen 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 verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 7,3 Mrd. € auf 116,8 Mrd. €.

Die Entwicklung der Aktivseite war im Wesentlichen durch den Rückgang der Finanzanlagen um 9,6 Mrd. € und der sonstigen Vermögensgegenstände um 0,3 Mrd. € gekennzeichnet. Gegenläufig erhöhten sich die Forderungen um 1,5 Mrd. € und die flüssigen Mittel um 1,1 Mrd. €.

Der Rückgang der Finanzanlagen im Vorjahresvergleich um 9,6 Mrd. € resultierte insbesondere aus Rückzahlungen von Ausleihungen an verbundene Unternehmen, im Wesentlichen durch die T-Mobile USA, Inc., Bellevue, mit 8,5 Mrd. €, die T-Mobile Polska S.A., Warschau, mit 0,7 Mrd. € und die Telekom Deutschland GmbH, Bonn, mit 0,4 Mrd. €. Gegenläufig entwickelten sich die Anteile an verbundenen Unternehmen mit einem Anstieg von insgesamt 0,2 Mrd. €. Hierzu beigetragen hat insbesondere die im Rahmen der Ausgliederung des Geschäftsbereichs DTGC erfolgte Erhöhung des Beteiligungsbuchwerts an der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, zum Zeitwert des neuen Geschäftsanteils in Höhe von 1,1 Mrd. €. Darüber hinaus erhöhten sich durch Zuschreibungen die Anteile an der Hellenic Telecommunications Organization S.A. (OTE), Athen, in Höhe von 0,9 Mrd. € sowie an der Deutsche Telekom Asset Management GmbH & Co. KG, Monheim, in Höhe von 0,1 Mrd. €. Mindernd wirkten sich auf die Anteile an verbundenen Unternehmen die Abschreibung auf die CTA Holding GmbH, Bonn, in Höhe von 1,4 Mrd. € sowie die Kapitalrückzahlung der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, in Höhe von 0,6 Mrd. € aus.

Der Anstieg der Forderungen gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Mrd. € resultierte insbesondere aus um 1,0 Mrd. € gestiegenen Finanzforderungen gegen verbundene Unternehmen, im Wesentlichen aus der Ausreichung von Darlehen an die Deutsche Telekom Europe B.V., Maastricht, in Höhe von 1,0 Mrd. €, sowie um 0,7 Mrd. € gestiegenen Forderungen aus Cash Management.

Der Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände von 0,3 Mrd. € ist insbesondere auf um 0,2 Mrd. € geringere Forderungen aus Ertragsteuern sowie um 0,1 Mrd. € geringere Forderungen aus Kostenerstattungen zurückzuführen.

Die Passivseite war im Wesentlichen durch die Verringerung der übrigen Verbindlichkeiten um 7,2 Mrd. € sowie des Eigenkapitals um 0,3 Mrd. € geprägt. Gegenläufig erhöhten sich die Rückstellungen um 0,2 Mrd. €.

Der Rückgang des Eigenkapitals von 0,3 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus der Dividendenausschüttung für das Vorjahr von 2,8 Mrd. €. Gegenläufig wirkte sich der Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2020 mit 2,5 Mrd. € auf die Höhe des Eigenkapitals aus.

Der Anstieg der Rückstellungen resultierte im Wesentlichen aus um 0,2 Mrd. € höheren Pensionsverpflichtungen insbesondere im Zusammenhang mit Rechnungsziinsänderungen.

Die Finanzverbindlichkeiten lagen mit 11,0 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahres. Im Berichtsjahr wurden neue Anleihen in Höhe von 1,6 Mrd. € begeben und Tilgungen von Schatzanweisungen in Höhe von 0,4 Mrd. € geleistet. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich um 1,2 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund von Tilgungen in Höhe von 1,6 Mrd. €. Diesen stehen Kreditaufnahmen in Höhe von 0,4 Mrd. € gegenüber.

Die übrigen Verbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 7,2 Mrd. €. Wesentlichen Einfluss darauf hatte der Rückgang der Finanzverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, insbesondere durch Darlehensrückzahlungen an die Deutsche Telekom International Finance B.V., Maastricht, in Höhe von 5,4 Mrd. € sowie gegenläufig durch die Darlehensaufnahme bei der T-Mobile Austria Holding GmbH, Wien, in Höhe von 1,2 Mrd. €. Des Weiteren reduzierten sich die Verbindlichkeiten aus Cash Management, im Wesentlichen durch die Kapitalrückzahlung der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, in Höhe von 2,1 Mrd. €, sowie die sonstigen Verbindlichkeiten um insgesamt 0,7 Mrd. €.

#### HGB-Kapitalflussrechnung Deutsche Telekom AG

in Mio. €

	2020	2019	Veränderung	2018
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>2.515</b>	<b>1.749</b>	<b>766</b>	<b>4.186</b>
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	(1.808)	17.760	(19.568)	4.409
Cashflow aus Investitionstätigkeit	11.587	(14.536)	26.123	1.940
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(8.654)	(1.828)	(6.826)	(5.826)
<b>Nettoveränderungen der flüssigen Mittel</b>	<b>1.125</b>	<b>1.396</b>	<b>(271)</b>	<b>523</b>
Bestand der flüssigen Mittel am Anfang des Jahres	2.076	680	1.396	157
<b>Bestand der flüssigen Mittel am Ende des Jahres</b>	<b>3.201</b>	<b>2.076</b>	<b>1.125</b>	<b>680</b>

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit veränderte sich im Vorjahresvergleich um 19,6 Mrd. € auf minus 1,8 Mrd. €. Die Veränderung resultierte im Wesentlichen aus konzerninternen Umschuldungen von Forderungen aus Cash Management in langfristig ausgereichte Darlehen, welche im Vorjahr zu einem hohen Cashflow aus Geschäftstätigkeit geführt haben. Im Berichtsjahr wirkte sich der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Cash Management, der insbesondere durch eine Kapitalrückzahlung der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, bedingt war, negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war im Berichtsjahr maßgeblich durch Rückzahlungen mittel- und langfristiger Anlagen durch Tochtergesellschaften in Höhe von 9,6 Mrd. €, im Wesentlichen durch T-Mobile USA, Inc., Bellevue, sowie einer Kapitalrückzahlung der T-Mobile Global Zwischenholding GmbH, Bonn, in Höhe von 2,1 Mrd. € geprägt. Gegenläufig wirkten Auszahlungen für kurzfristige Darlehen in Höhe von 1,0 Mrd. € und Auszahlungen für den Erwerb von Immobilien in Höhe von 0,3 Mrd. €. Darüber hinaus waren im Cashflow aus Investitionstätigkeit erhaltene Zinsen in Höhe von 1,2 Mrd. € enthalten. Im Vorjahr war der Cashflow aus Investitionstätigkeit maßgeblich durch Auszahlungen mittel- und langfristiger Anlagen an Tochtergesellschaften in Höhe von 17,9 Mrd. € geprägt. Gegenläufig wirkten insbesondere Rückzahlungen von mittel- und langfristigen Anlagen der Tochtergesellschaften in Höhe von 1,8 Mrd. € sowie erhaltene Zinsen in Höhe von 1,5 Mrd. €.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit veränderte sich gegenüber dem Vorjahr um 6,8 Mrd. € auf minus 8,7 Mrd. €. Er resultierte im Berichtsjahr im Wesentlichen aus Nettotilgungen von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 2,9 Mrd. €, insbesondere im Verhältnis zur Deutsche Telekom International Finance B.V., Maastricht, sowie aus der Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 2,8 Mrd. € und aus Zinszahlungen in Höhe von 3,0 Mrd. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultierte im Wesentlichen aus um 5,8 Mrd. € geringeren Nettoaufnahmen von langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie endfälligen Zinszahlungen in Höhe von 1,6 Mrd. € in Zusammenhang mit der Rückzahlung langlaufender Nullkupon-Anleihen im Berichtsjahr.

Zusammen führte dies im Berichtsjahr zu einem Anstieg an flüssigen Mitteln von 1,1 Mrd. €.

### 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


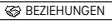
Das Jahr 2020 hat mit dem Ausbruch der Coronavirus-Pandemie nachhaltig gezeigt wie groß die Chancen der Digitalisierung für die Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen sind. Internet-Shopping und kontaktloses Bezahlen reduzieren die Ansteckungsgefahr, Ärzte bieten Videosprechstunden an, Kontaktverfolgungs-Apps helfen, die Pandemie einzudämmen – und die Welt trifft sich im Video-Chat. Während des ersten Lockdowns wurden zudem Arbeitsplätze ins Homeoffice verlegt. Wir setzen uns dafür ein, dass auch in Krisenzeiten alle #DABEI sein können. Unsere Milliardeninvestitionen in die Netzinfrastruktur haben sich in der Pandemie ausgezahlt: Unsere Netze liefen trotz deutlich höherer Belastungen stabil. Mit umfassenden Homeoffice-Regelungen und Unterstützungsmaßnahmen sind wir unserer Verantwortung als Arbeitgeber nachgekommen und haben gleichzeitig den Service für unsere Kunden sichergestellt. Mit unserem Homeoffice-Konfigurator helfen wir z. B. kleineren und mittleren Unternehmen, individuelle Lösungen für das Arbeiten von zu Hause zu gestalten. Unser „Digital Schutzpaket Business“ sorgt zugleich für Sicherheit bei sensiblen Kundendaten. Wir setzen uns auch für die Digitalisierung der Schulen ein: nicht nur mit der Glasfaser-Anbindung, sondern auch durch Unterstützung bei Fördergeldanträgen. T-Mobile US hat 2020 den Aufbau einer Homeschooling-Infrastruktur für mehr als 500.000 Schüler in den USA unterstützt. In Österreich hat T-Mobile Austria über 10.000 Studenten kostenlose Datenpakete für das Online-Studium zur Verfügung gestellt. Zudem haben wir mit vielfältigen weiteren Maßnahmen einen Beitrag zur Linderung der Folgen der Corona-Krise für die Gesellschaft geleistet: Dazu gehören u. a. die kostenlose Bereitstellung von zusätzlichem Datenvolumen, von Smartphones für Senioren- und Pflegeheime oder die Einrichtung einer Hotline, die das Portal zur Nachbarschaftshilfe von NebenAn.de unterstützt. In der Krise haben wir bewiesen, dass wir ein verlässlicher Partner sind. Das FAZ-Institut hat uns daher 2020 für unseren Einsatz die Ehrung „Helden der Krise“ verliehen.

Die Digitalisierung kann aber auch zur Lösung weiterer Herausforderungen beitragen und beispielsweise beim Klimaschutz helfen. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist, dass die zunehmende Internet-Nutzung nicht mit einem Anstieg der CO<sub>2</sub>-Emissionen einhergeht. Im Berichtsjahr konnten wir ein Etappenziel unserer ambitionierten Klimaziele erreichen: In Deutschland surfen unsere Kunden seit Beginn 2020 im grünen Telekom-Netz, das zu 100 % mit Strom aus erneuerbaren Quellen betrieben wird. Auch unsere anderen Nachhaltigkeitsaktivitäten haben wir weiterverfolgt: Im Zuge unseres Konzernprogramms „We care for our Planet“ wurden verschiedene Maßnahmen zur CO<sub>2</sub>-Reduktion und für mehr Ressourcenschutz angestoßen. Zudem haben wir uns mit einer breit angelegten Kampagne gegen Hass im Netz und für mehr digitale Zivilcourage positioniert.

### 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“.

Seit dem Berichtsjahr 2017 veröffentlichen wir im Lagebericht diese nichtfinanzielle Erklärung (nfE) gemäß CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. Bei der Auswahl der Sachverhalte für die vorliegende nfE 2020 haben wir die gesetzlichen Anforderungen sowie die Ergebnisse unserer Wesentlichkeitsanalyse berücksichtigt.   Die Beschreibung der Konzepte in dieser nfE erfolgt auf Basis unserer langjährigen CR-Berichterstattung und in Anlehnung an die GRI-Standards. Ende März 2021 veröffentlichen wir unseren CR-Bericht 2020. 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 Doppelungen 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.

Die unabhängige Experten-Jury des „Building Public Trust Award 2020“, bestehend aus Vertretern von Wissenschaft, Praxis und Rating-Agenturen zeichnete uns als das „Unternehmen mit der besten Klimaberichterstattung im Börsensegment DAX 30“ aus. Der Preis wurde vor 5 Jahren von PricewaterhouseCoopers ins Leben gerufen.

### 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.


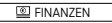
Weitere Informationen zu unserem Geschäftsmodell finden Sie in den Kapiteln „[Konzernstruktur](#)“ und „[Konzernstrategie](#)“.

### Strategischer und organisatorischer Nachhaltigkeitsansatz

Unser Selbstverständnis als verantwortungsvolles Unternehmen ist als Kernelement in unserer Konzernstrategie verankert. 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 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“, „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 Konzerneinheiten 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.

Der ESG KPI „Nachhaltiges Investment“ gibt den Anteil von Aktien der Deutschen Telekom AG an, der von Investoren gehalten wird, deren Anlagestrategie vorrangig oder zumindest teilweise auch ökologische, soziale und Governance-Kriterien berücksichtigt. („SRI Investment“; SRI für „Socially Responsible Investment“). Und unser Einsatz für mehr Nachhaltigkeit zahlt sich aus: Zum Stichtag 30. September 2020 waren rund 13 % der T-Aktien im Besitz von Investoren, die zumindest teilweise auch ökologische, soziale und Governance-Kriterien berücksichtigen; 9 % wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI-Gesichtspunkten managen. Im Berichtsjahr wurde unsere Aktie in einen weiteren Nachhaltigkeitsindex aufgenommen: den Euronext Vigeo World 120 von Vigeo Eiris.  



**Listing der T-Aktie in Nachhaltigkeitsindizes bzw. Prädikate**

Rating-Agentur	Indizes/Prädikate/Ranking	2020	2019	2018	2017	2016
S&P SAM	DJSI World	✓	✓	✓	✓	✓
	DJSI Europe	✓	✓	✓	✓	✓
	S&P Global 1200 ESG	✓	✓	–	–	–
	S&P Europe 350 ESG	✓	✓	–	–	–
	S&P Europe Developed LargeMidCap ESG	✓	✓	–	–	–
CDP	STOXX Global Climate Change Leaders	✓	✓	✓	✓	✓
	Supplier Engagement A-List	✓	✓	✓	✗	✓
MSCI	ESG Universal Indexes	✓	✓	✓	✓	–
ISS-oekom	„Prime“ (Sector Leader)	✓	✓	✓	✓	✓
Bloomberg	Gender Equality Index	✓	✓	✓	✗	✗
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 World 120	✓	✗	✗	✗	✗
	Euronext Vigeo Europe 120	✓	✓	✗	✗	✗
	Euronext Vigeo Eurozone 120	✓	✓	✗	✗	✗

✓ erfolgreich gelistet ✗ nicht gelistet – Index existierte im relevanten Jahr noch nicht

Wir machen unsere Beiträge zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen messbar. Dazu haben wir einen Prozess und eine Methodik entwickelt, um die externe Wirkung ausgewählter Produkte, Lösungen und Maßnahmen zu bewerten. Dies hilft uns, wesentliche Nachhaltigkeitsaktivitäten wirkungsorientiert zu steuern und unseren Beitrag zur Erreichung der SDGs sichtbar zu machen.

Ausführliche Informationen dazu werden in unserem CR-Bericht 2020 veröffentlicht.

**Prozess zur Ermittlung wesentlicher Themen**

In einem umfassenden Wesentlichkeitsprozess ermitteln wir die Themen, welche für die Ausrichtung unserer Nachhaltigkeitsstrategie sowie unsere Berichterstattung relevant sind. Hierzu führen wir z. B. eine Dokumentenanalyse durch, bei der wir u. a. bestehende Gesetzgebungen sowie die Erwartungen unserer Stakeholder, z. B. des Kapitalmarkts, analysieren. Um die Ergebnisse zu validieren, haben wir im Berichtsjahr Interviews mit externen Experten zu Themen wie „Zukunft der Arbeit“, „Nachhaltiges Geschäftsmodell“, oder „Werte und verantwortungsvolle Unternehmensführung“ durchgeführt. Das Ergebnis der Wesentlichkeitsanalyse aus dem Vorjahr wurde bestätigt. Folglich besteht keine Notwendigkeit weitere Sachverhalte in die nFE 2020 aufzunehmen.

Ausführliche Informationen zum Vorgehen werden in unserem CR-Bericht 2020 veröffentlicht.

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“.

Um den wachsenden regulatorischen Anforderungen insbesondere der EU gerecht zu werden, haben wir 2020 eine interne bereichsübergreifende „Taskforce Green Deal“ ins Leben gerufen. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass notwendige Maßnahmen und Prozesse zeitnah implementiert werden und die notwendige Transparenz geschaffen wird.

Unser ganzheitliches Umwelt-Management-System basiert auf dem internationalen Standard ISO 14001. Eine konzernweite Umweltrichtlinie fasst die wesentlichen unserer konzernweit gültigen Selbstverpflichtungen zusammen. Sie ist auf unserer [Konzern-Website](#) abrufbar.



### Klimaschutz und Ressourcenschonung

Mit unseren Investitionen in den Netzausbau gehören wir zu den größten Investoren der Branche. Die steigende Nachfrage nach schnelleren, flächendeckend verfügbaren Datendiensten darf nicht zu einem Anstieg der CO<sub>2</sub>-Emissionen führen und so den Klimawandel beschleunigen. Deshalb sorgen wir dafür, dass durch Energieeffizienzsteigerungen – z. B. in unseren Rechenzentren des Netzbetriebs – unser Energieverbrauch in deutlich geringerem Maße wächst als die transportierten Datenmengen und nutzen erneuerbare Energien, um den Energieverbrauch von den CO<sub>2</sub>-Emissionen zu entkoppeln.

Seit rund zwei Jahrzehnten hat das Thema Klimaschutz bei der Telekom stetig an Bedeutung gewonnen. Unsere konzernweite Klimaschutzstrategie beinhaltet folgende Aspekte: „Emissionen aus der Wertschöpfungskette“, „Erneuerbare Energien“, „Energieeffizienz“ und „Enablement: positive Klimaschutzeffekte bei unseren Kunden“. 2019 hat der Konzernvorstand neue ehrgeizige Klimaziele beschlossen:

- a. Wir wollen bis Ende 2021 konzernweit Strom zu 100 % aus erneuerbaren Energien einsetzen (Scope 2).
- b. Bis 2030 wollen wir unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen um 90 % (gegenüber 2017) reduzieren (Scope 1 + 2). Neben der Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energien wollen wir dies v. a. durch Energieeffizienzmaßnahmen erreichen.
- c. Über 80 % unseres CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks entsteht bei der Herstellung und der Nutzung unserer Produkte. Diese Emissionen wollen wir bis 2030 pro Kunde um 25 % (gegenüber 2017) senken (Scope 3, Kategorien: erworbene Produkte und Dienstleistungen, Kapitalgüter, Nutzung verkaufter und vermieteter Produkte). Wir stehen im engen Dialog mit Lieferanten, um die Emissionen in der Produktion zu verringern und Produkte herstellen zu lassen, die in der Nutzungsphase weniger Energie verbrauchen.

Seit 2019 sind wir Teil der internationalen Brancheninitiative GSMA. Damit haben wir uns verpflichtet, bis spätestens 2050 unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen auf „Netto Null“ zu senken und so unseren Geschäftsbetrieb vollständig klimaneutral zu stellen (Scope 1, 2). Das Versprechen im Rahmen der GSMA-Industrieinitiative wurde mittlerweile um Scope 3-Emissionen erweitert. Damit sollen durch die Industrie bis spätestens 2050 keine direkten und indirekten Emissionen mehr verursacht werden. Dieses Ziel ist uns allerdings nicht ambitioniert genug. Deshalb werden wir 2021 prüfen, wie wir die Klimaneutralität schneller erreichen können.

Unsere neuen Klimaziele haben wir entlang aktueller wissenschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen entwickelt. Die Science Based Targets Initiative (SBTi) hat uns bestätigt, dass unsere Klimaschutzziele zur Einhaltung des Pariser Klimaschutzabkommens beitragen. Auch die Ziele unserer Landesgesellschaften in den USA und Ungarn wurden durch die SBTi positiv geprüft. Um diese Ziele zu erreichen, hat T-Mobile US langfristige Verträge mit Wind- und Solarparkbetreibern geschlossen. Das gibt den Betreibern der Parks Investitionssicherheit. So sind in den USA fünf Windparks und drei Solarparks entweder bereits am Netz oder werden im Laufe des Jahres 2021 folgen. Auch in Deutschland geht im Jahr 2021 ein Windpark im Rahmen einer langfristigen Stromkaufvereinbarung ans Netz.  

Unser 2013 beschlossenes Klimaziel, den Ausstoß von CO<sub>2</sub>-Emissionen unseres Konzerns bis zum Jahr 2020 (gegenüber 2008, ohne T-Mobile US) um 20 % zu reduzieren, haben wir erreicht. 40 Geschäftseinheiten in 29 Ländern haben in unterschiedlichem Maße und Umfang zur Zielerreichung beigetragen. Die Zielerreichung wurde durch unterschiedliche Maßnahmen wie z. B. den direkten Einkauf von Grünstrom, Energieeffizienzmaßnahmen und den Erwerb von Herkunftsnachweisen erfüllt.

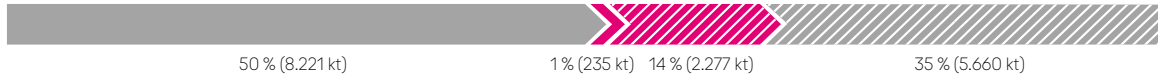
Wir berechnen unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen konzernweit entsprechend der marktbasiereten Methode des Greenhouse Gas (GHG)-Protocol. Der Standard unterscheidet drei Kategorien von CO<sub>2</sub>-Emissionen (Scope 1, 2 und 3). Diese berichten wir jedes Jahr im Rahmen des CDP sowie in unserem CR- und Geschäftsbericht. Der erfolgreiche Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint zur größeren T-Mobile US im Jahr 2020 zeigt auch deutliche Auswirkungen auf die ökologischen Daten und führt sowohl zu einem steigenden absoluten Energieverbrauch als auch zu einem Anstieg der daraus resultierenden Emissionen.

■ Ausführliche Informationen zur Datenentwicklung gegenüber dem Vorjahr werden in unserem CR-Bericht 2020 veröffentlicht.

Die folgende Grafik visualisiert die Emissionen der unterschiedlichen Scopes aus unserer Geschäftstätigkeit, dargestellt in CO<sub>2</sub>-Äquivalenten (CO<sub>2</sub>e).

**CO<sub>2</sub>e-Emissionen (Scope 1-3)**

Konzern Deutsche Telekom 2020 in % und kt CO<sub>2</sub>e



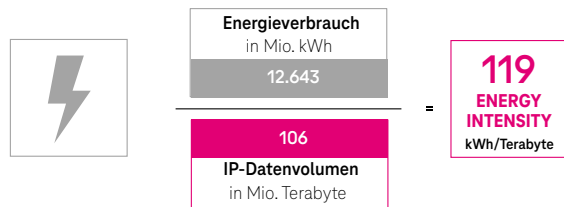
- **Scope 3-Emissionen aus vorgelagerten Aktivitäten:**  
Transportdienstleistungen, erworbene Produkte und Dienstleistungen, Kapitalgüter, Produktionsabfälle, Energie- und Kraftstoffvorketten, Geschäftsreisen und Weg zur Arbeit
- **Scope 1-Emissionen aus den eigenen Aktivitäten:**  
Betrieb der Anlagen, 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

Ein Indikator für die Effizienzsteigerung unserer Rechenzentren ist der sog. „PUE-Wert“, den wir nach der Methode der Green Grid Association ermitteln. Diese 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 2020 bei 1,61. Unsere hochverfügbaren, modernen Rechenzentren von T-Systems in Deutschland sind für einen PUE von 1,3 ausgelegt. Zwischen 2008 und 2020 konnten wir den durchschnittlichen PUE-Wert aller deutschen Rechenzentren von 1,85 auf 1,50 senken.

Die Wirksamkeit unserer Klimaschutzmaßnahmen messen wir mit verschiedenen Kennzahlen. Die KPI-Werte „Energy Intensity“ und „Carbon Intensity“ für die Deutsche Telekom (Festnetz- und Mobilfunk-Gesellschaften) sind in den nachfolgenden Grafiken dargestellt. Die beiden KPIs setzen unseren Energieverbrauch bzw. unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen ins Verhältnis zum transportierten Datenvolumen und beschreiben damit die konkrete Entwicklung der Energie- und Emissionseffizienz unseres Netzes. Das Ergebnis liegt bei 119 für den KPI „Energy Intensity“ sowie bei 23 für den KPI „Carbon Intensity“. Für den Konzern in Deutschland liegen die Werte bei 60 (KPI „Energy Intensity“) sowie bei 3 (KPI „Carbon Intensity“).

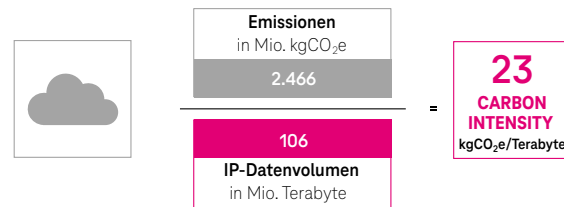
**ESG KPI „Energy Intensity“**

Konzern Deutsche Telekom 2020




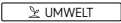
**ESG KPI „Carbon Intensity“**

Konzern Deutsche Telekom 2020



Weitere wichtige Messgrößen sind für uns der KPI „Erneuerbare Energien“ und der ESG KPI „Enablement Factor“. Der KPI „Erneuerbare Energien“ weist den Anteil erneuerbarer Energien am Gesamtstromverbrauch aus; er lag 2020 konzernweit bei 58 %, in Deutschland bei 100 %. Bei der Berechnung werden Direktbezug, Guarantees of Origin, RECS-Zertifikate, Eigenerzeugung sowie der Anteil erneuerbarer Energien am Landesmix mit einbezogen. Mit dem ESG KPI „Enablement Factor“ berechnen wir die positiven CO<sub>2</sub>-Effekte, die auf Kundenseite durch die Nutzung ausgewählter Produkte entstehen.

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

Um den Klimawandel wirksam einzudämmen, braucht es die Zusammenarbeit vieler relevanter Akteure. Deshalb engagieren wir uns in 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. 2020 haben wir in diesem Rating ein „A“ erreicht und damit die Aufnahme in das „Supplier Engagement Rating Leader Board“. Knapp 70 % unseres Einkaufsvolumens ist durch die Teilnahme unserer Lieferanten im „Supply Chain“-Programm 2020 des Rating-Unternehmens CDP abgedeckt.  

Nicht zuletzt spielt bei einem ganzheitlichen Ansatz zur ökologischen Verantwortung auch der effiziente Umgang mit wertvollen Ressourcen eine wichtige Rolle. Unsere bisherige Initiative „Stop wasting – start caring!“ wurde 2020 in das vom Vorstand 2019 verabschiedete ganzheitliche Umweltprogramm „We care for our Planet“ integriert. Ob in unseren Telekom-Shops, bei unseren Produkten und Netzen oder beim Thema Mobilität: Wir setzen vielfältige Maßnahmen zur Ressourcenschonung um. Beispielsweise wurden Energiesparmaßnahmen und Optimierungen in unseren Gebäuden angestoßen, die zu unseren Stromeinsparungen von rund 137 GWh im Jahr 2020 beigetragen haben – dies entspricht dem Jahresverbrauch von über 34.000 Einfamilienhaushalten. Zudem erhalten seit Ende 2020 alle neuen Telekom-eigenen Produkte eine nachhaltige Verpackung. Dafür haben wir entsprechende Nachhaltigkeitskriterien entwickelt. Über 25 % der Verpackungen von neuen Produkten, die wir von unseren Lieferanten beziehen, entsprechen diesen Kriterien bereits ebenfalls. Zudem konnten wir 263 Tonnen CO<sub>2</sub> durch den Betrieb von Schnell-Ladestationen unserer Telekom-Tochter Comfortcharge für Elektrofahrzeuge einsparen. Die Einsparung entspricht den CO<sub>2</sub>-Emissionen einer mit dem Pkw zurückgelegten Strecke von 815.000 Kilometern. Innerhalb des Konzerns verfolgen wir zudem das Ziel, den Anteil von Elektrofahrzeugen in unserer Flotte zu erhöhen. Der Anteil der Elektrofahrzeuge bei Neubestellungen liegt aktuell bei rund 10 %. Es wurden verschiedene Maßnahmen vereinbart, um den Anteil in den kommenden Jahren deutlich zu steigern. Darüber hinaus stand 2020 die internationale Vernetzung und Ausweitung des Programms „We care for our Planet“ im Fokus. Zudem wurden für jede Teilinitiative Kennzahlen (KPIs) entwickelt, die in unsere ESG KPIs einfließen. Die KPIs helfen uns, unsere Fortschritte zu messen und erhöhen zudem die Transparenz nach außen.

Weitere Informationen zu den Fortschritten unseres Umweltprogramms sowie zu unseren Kennzahlen finden Sie im CR-Bericht 2020.

Ressourcenschonung ist auch eines der Anliegen unserer Mitarbeiter-Initiative „Green Pioneers“. Hier haben sich inzwischen über 250 Beschäftigte von ca. 45 Standorten in Deutschland angeschlossen. Unsere „Green Pioneers“ fördern innerhalb der Belegschaft das Bewusstsein für Ressourceneffizienz am Arbeitsplatz und geben zudem Impulse ins Kerngeschäft – all das auf freiwilliger Basis und zusätzlich zu ihren eigentlichen Aufgaben. Unter anderem führten einige Green Pioneers im Jahr 2020 Schulungen zu Umweltthemen für Kolleginnen und Kollegen durch, an denen mehr als 700 Beschäftigte teilnahmen. Andere Green Pioneers organisierten im Berichtsjahr Aktionen zu nachhaltiger Mobilität wie „Mit dem Fahrrad zur Arbeit“ und „Radelnde Mittagspause“. Allein mit diesen beiden Rad-Aktionen konnten bis Ende September 2020 über 50.000 kg CO<sub>2</sub> eingespart werden. Auch in unseren Landesgesellschaften, wie bei der T-Mobile Polska in Polen und der OTE/Cosmote in Griechenland, gibt es ähnliche Grassroot-Ansätze unserer Mitarbeiter\*innen. In den Landesgesellschaften wurden ebenfalls Maßnahmen zur Ressourcenschonung umgesetzt, z. B. Kampagnen zur Handyrücknahme und Vermeidung von Plastikabfällen.

## Aspekt 2: Arbeitnehmerbelange

Unsere fast 230.000 Mitarbeiter\*innen sorgen mit ihrem Engagement, ihrer Kompetenz und ihrer Leistungsfähigkeit auch in Corona-Zeiten dafür, dass wir stets für unsere Kunden da sind, ein stabiles Netz betreiben, das Unternehmen weiterentwickeln und den Weg in eine digitale Gesellschaft ebnen können. So tragen sie entscheidend zu unserem Geschäftserfolg bei. Grundpfeiler für das Miteinander in unserem Unternehmen bilden sechs 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.

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

## Zusammenarbeit mit Arbeitnehmervertretung/Gewerkschaften

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 Mitarbeiter\*innen 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. 2020 wurden 86 Tarifverträge mit den Gewerkschaften abgeschlossen. Ende März 2020 haben wir während der Coronavirus-Pandemie in Rekordzeit einen Tarifabschluss erzielt. Darin haben wir u. a. den Kündigungsschutz verlängert und Regelungen zur Kurzarbeit vereinbart. Bei den von Kurzarbeit betroffenen Mitarbeiter\*innen, etwa in den Telekom-Shops, stockten wir das Kurzarbeitergeld auf 85 % des Bruttolohns auf. Der Abschluss gilt für bundesweit rund 60.000 Tarifangestellte, Auszubildende und Dual Studierende.

Der Fokus unserer Zusammenarbeit mit Arbeitnehmervertretung und Gewerkschaften lag zudem darauf, die Entgeltsysteme 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 besonders 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 Vertretungen der leitenden Angestellten und die Vertretungen der Schwerbehinderten auf Betriebs-, Unternehmens- bzw. Konzernebene. 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 2020). Tarifpolitik hat bei uns eine hohe Bedeutung und lange Tradition, was auch der Abdeckungsgrad durch Tarifverträge bestätigt. Zum 31. Dezember 2020 waren 72 % der Beschäftigten in Deutschland tariflich gebunden. Die Abdeckungsquote konzernweit erfassen wir in einem zweijährigen Turnus. Sie betrug zum 31. Dezember 2020 knapp 46 %.

Gewerkschaftsthemen in den USA haben wir 2020 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. Gleichermaßen 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.

Basis für die Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretern ist unser Bekenntnis zur vertrauensvollen Zusammenarbeit – festgeschrieben in unserer Konzernrichtlinie „Employee Relations Policy“: Sie beschreibt anhand von zwölf Kernelementen, wofür wir als Arbeitgeber weltweit stehen. In der Richtlinie ist auch unser Anspruch zu folgenden Personalthemen formuliert: virtuelles Arbeiten, 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 Grundsatzerklärung „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 (MAB), die wir alle zwei Jahre durchführen. Sie wird ergänzt durch Pulsbefragungen, mit denen wir zweimal jährlich ein konzernweites Stimmungsbild einholen.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“.

### Diversity und Chancengleichheit

Bei der Telekom arbeiten Menschen aus etwa 150 Nationen sehr erfolgreich zusammen. Sie bringen unterschiedliche Fähigkeiten und kulturelle Prägungen mit an ihren Arbeitsplatz. Die Individualität unserer Mitarbeiter\*innen zu achten und ihre Vielfalt für unseren gemeinsamen Erfolg zu nutzen, ist für unseren Konzern ebenso wichtig wie die Entwicklung einer gemeinsamen Unternehmenskultur. Aus diesem Grund ist im Vorstandsbereich „Personal und Recht“ ein Diversity-Team angesiedelt. Wichtige Grundlagen für unser Bekenntnis zu Vielfalt bilden unsere konzernweite „Diversity Policy“, die sechs Unternehmensleitlinien, die „Employee Relations Policy“ sowie die Grundsatzerklärung „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“. Wir sind zudem Gründungsmitglied der Unternehmensinitiative „Charta der Vielfalt“. Über die Entwicklung des Anteils an Frauen in Führungspositionen und in den Aufsichtsräten wird jährlich im Vorstand berichtet und diskutiert.

Wir bieten unseren Beschäftigten zahlreiche Möglichkeiten, sich beruflich weiterzuentwickeln und individuell zu entfalten – unabhängig von Geschlecht, Alter, sexueller Orientierung, gesundheitlichen Voraussetzungen, ethnischer Herkunft, Religion und Kultur: u. a. mit Mentoring-Programmen, flexiblen Arbeitsmodellen, Angeboten zur Kinderbetreuung, Beratung für pflegende Angehörige oder einem Aktionsplan für Inklusion. Mit verschiedenen Trainingsangeboten klären wir über unbewusste Denkmuster auf, um Vorurteile bewusst zu machen. Nicht zuletzt unterstützen wir die zahlreichen Mitarbeiter-Netzwerke der Telekom, in Deutschland z. B. Magenta Pride, Women@telekom, das Väternetzwerk oder das Netzwerk internationaler Mitarbeiter\*innen.

Eine transparente und geschlechtsneutrale Entlohnung stellen wir z. B. in Deutschland über unsere Tarifverträge und Kollektivvereinbarungen mit unseren Sozialpartnern sicher. Alle fünf Jahre veröffentlichen wir einen Entgeltbericht – zuletzt im Geschäftsjahr 2017 – und erfüllen damit die Anforderungen des Entgelttransparenzgesetzes.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“.

### Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit

Das Jahr 2020 stand im Zeichen der Coronavirus-Pandemie. Wir haben umfassende Hygienekonzepte umgesetzt und viele weitere Maßnahmen veranlasst, um die Gesundheit unserer Beschäftigten zu schützen.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Mitarbeiter“.

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 DIN ISO 45001, DIN EN ISO 14001 und DIN EN ISO 9001 für Arbeits- und Umweltschutz sowie Qualität.

Die übergeordnete Verantwortung für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sowie Umweltschutz trägt der Vorstand. Unsere Maßnahmen bündeln und steuern wir auf Konzernebene; vor Ort sind Health & Safety Manager dafür verantwortlich, sie umzusetzen. Die Wirksamkeit der Maßnahmen evaluieren wir systematisch. So wird z. B. die Gesundheitsquote jährlich an den Vorstand berichtet. Zudem greifen wir u. a. auf Ergebnisse unserer MAB, Auswertungen aus den tariflichen Belastungsschutzregelungen, Krankenkassenreports 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 im Anschluss an die MAB alle Teams in 29 Ländern Handlungsempfehlungen mit Maßnahmen, 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. ein umfassender Gesundheitscheck, die Darmkrebsvorsorge und Gripeschutzimpfung. Auch Kurse zu Ernährung, Bewegung und Entspannung (z. B. Stressprävention und Achtsamkeit) sind im Programm. Aufgrund der Coronavirus-Pandemie fanden 2020 viele Kurse online statt. Darüber hinaus bieten wir mit unserer bundesweiten Mitarbeiter- und Führungskräfteberatung ein Produkt-Portfolio von Unterstützungsangeboten im Bereich der psychosozialen Gesundheit, aber auch der Krisenprävention sowie der Expertenberatung im Falle psychosozialer Krisen und Extremereignissen an. 2020 beantworteten Arbeitsmediziner auch medizinische Fragen rund um das Coronavirus.

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 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 2020 mit Berücksichtigung von Langzeitkranken 95,0 % (Vorjahr 94,0 %). Die Gesundheitsquote 2020 ohne Berücksichtigung der Langzeitkranken beträgt 96,5 % (Vorjahr 95,5 %). Die Gesundheitsquote wird zum Ende jeden Quartals an den Vorstand berichtet. Hierbei strebten 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 3,8 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). Die nächste Befragung findet 2021 statt.

### Aspekt 3: Sozialbelange

Der Zugang zu modernen Informationstechnologien ist ein wichtiger Schlüssel zur Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft. Mit unserer Markenkampagne #DABEL geben wir das Versprechen, möglichst vielen Menschen die Teilhabe zu ermöglichen – auch und gerade in Krisenzeiten. Mit vielfältigen Maßnahmen setzen wir uns dafür ein, dieses Versprechen einzulösen. Die Sicherheit der Daten unserer Kunden steht dabei an erster Stelle. Das Internet soll aber auch ein Ort sein, an dem sich jeder sicher fühlen kann und wo wir nach demokratischen Spielregeln zusammenleben. Deshalb gestalten wir den Wandel hin zu einer positiven Dialogkultur im Netz aktiv mit, fördern einen kompetenten Umgang mit ICT, engagieren uns gegen Hass im Netz und für mehr digitale Zivilcourage.

▬ Weitere Informationen zu unserer Unternehmensidentität und unseren Leitlinien finden Sie in den Kapiteln „Konzernstruktur“ und „Mitarbeiter“.

### Gesellschaftlich nützliche Anwendungen von ICT-Produkten

Das Internet ermöglicht uns, während der Coronavirus-Pandemie Abstand zu halten und uns trotzdem nah zu sein. Mit verschiedenen Lösungen und Aktionen haben wir 2020 zudem konkrete Hilfe geleistet: In Deutschland haben wir u. a. unseren Kunden kostenloses Datenvolumen zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus entwickelten wir gemeinsam mit SAP im Auftrag der Bundesregierung die Corona-Warn-App. Bis Dezember 2020 wurde sie mehr als 23 Millionen Mal heruntergeladen. Auch viele Landesgesellschaften haben schnelle Lösungen bereitgestellt: Unsere spanische Landesgesellschaft T-Systems Iberia hat z. B. gemeinsam mit dem spanischen Lebensmittel-Großhandel Mercabarna eine App entwickelt, die auf einem digitalen Marktplatz

Supermärkte, soziale Einrichtungen und Logistikunternehmen miteinander verbindet. Ziel war es, Lebensmittelpenden in der Corona-Krise schnell dorthin zu bringen, wo sie in Spanien am dringendsten gebraucht werden.

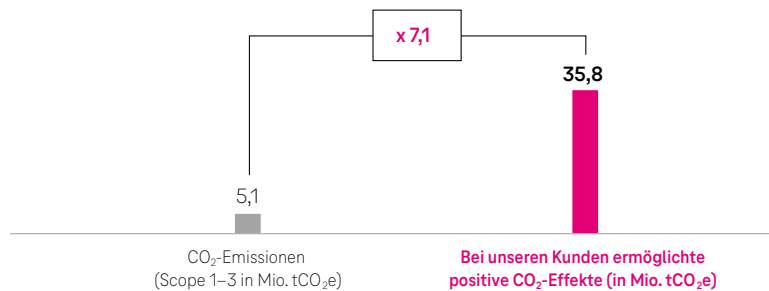
Mit unseren Produkten, Dienstleistungen und Aktivitäten können wir uns an der Bewältigung vieler ökologischer und gesellschaftlicher Herausforderungen beteiligen – dies zeigt ein Abgleich mit den 17 Nachhaltigkeitszielen (SDGs) der Vereinten Nationen. So können ICT-Lösungen u. a. dabei helfen, in der Landwirtschaft den Verbrauch von Ressourcen zu reduzieren und Ernteerträge zu erhöhen, Städte in puncto Nachhaltigkeit fit für die Zukunft zu machen, Mobilität nachhaltiger zu machen, Stromversorgungsnetze zu stabilisieren oder den Zugang zu Bildung und medizinischer Versorgung zu verbessern. Diese Anwendungsgebiete bergen für uns Marktchancen. Für 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.

Weitere Informationen zu unseren Nachhaltigkeitsrisiken finden Sie im Kapitel „Risiken- und Chancen-Management – Risiken und Chancen“.

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. 2020 belief sich der Anteil auf gut 44%. Darüber hinaus errechnen wir für den ESG KPI „Enablement Factor“ die positiven CO<sub>2</sub>-Effekte, die auf Kundenseite durch die Nutzung ausgewählter Produkte ermöglicht werden. Diese Zahl setzen wir in Bezug zu unseren eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen: Mit diesem „Enablement Factor“ messen wir unsere Gesamtleistung im Klimaschutz. Demnach lagen 2020 in Deutschland die bei unseren Kunden ermöglichten positiven CO<sub>2</sub>-Effekte um 610 % höher als unsere eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen (Enablement Factor von 7,1 zu 1). Der deutliche Anstieg im Vergleich zum Vorjahr (Enablement Factor von 2,4 zu 1) ist auch eine Folge der Coronavirus-Pandemie, denn er resultiert stark aus der gestiegenen Nutzung unsere Angebote für Web- und Videokonferenzen durch eine deutliche Zunahme von Homeoffice und Homeschooling.

**ESG KPI „Enablement Factor“**

Konzern Deutsche Telekom in Deutschland 2020



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

Mit unserem „we care“-Label kennzeichnen wir zudem selbst Produkte, Services, Maßnahmen und Initiativen, die einen ökologischen oder sozialen Nachhaltigkeitsmehrwert bieten, z. B. in der Kategorie „Umwelt“ unser grünes Netz in Deutschland oder unsere Mehrwegtragetaschen. Weitere Informationen zur zweiten Kategorie des „we care“-Labels, „Digitale Teilhabe“, finden sie in den beiden nachfolgenden Abschnitten. 🌱 SDG 12 ♻️ UMWELT

Ausführliche Informationen hierzu werden in unserem CR-Bericht 2020 veröffentlicht.

**Zugang zum Netz und digitale Verantwortung**

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. 📶 SDG 8 🏠 FINANZEN

Die Nachfrage nach schnelleren, flächendeckend verfügbaren Datendiensten wächst stetig. In Europa und den USA investierten wir rund 17 Mrd. € v. a. in den Aufbau und Betrieb von Netzen (Spektruminvestitionen nicht berücksichtigt), davon entfallen etwa 5,5 Mrd. € allein auf Deutschland. Der Ausbau breitbandiger Netze umfasst damit den Großteil des Investitionsvolumens des Konzerns im Inland. Diese Investitionen haben sich z. B. 2020 in der Corona-Krise ausgezahlt: Unser Netz lief trotz erhöhten Datenverkehrs stabil. 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. Im Berichtsjahr wurden Vorbereitungen für die anstehende Abschaltung des 3G-Netzes

getroffen, die am 30. Juni 2021 umgesetzt wird. Ende 2020 versorgten wir in Deutschland bereits über 98,7 % der Haushalte mit LTE. Darüber hinaus haben wir 2020 den 5G-Ausbau in Deutschland vorangetrieben: zwei Drittel der Bevölkerung konnten Ende des Jahres 2020 nutzen. In 26 deutschen Städten funkt 5G im 3,6 GHz-Frequenzbereich mit Spitzengeschwindigkeiten bis zu 1 GBit/s (Stand Ende 2020). Im Festnetz waren zum Ende des Berichtsjahres rund 36 Millionen Haushalte mit Glasfaserbasierter Technik versorgt. Neben FTTH-Ausbau und der Vectoring-Technologie setzen wir andere innovative Produkte ein: So kombiniert z. B. unser Hybrid-Router Übertragungsbandbreiten von Festnetz und Mobilfunk und ermöglicht so v. a. in ländlichen Gebieten höhere Übertragungsgeschwindigkeiten. Auch den FTTH-Ausbau haben wir im Berichtsjahr vorangetrieben: 2020 konnten wir mit dieser Netztechnologie in 600.000 weiteren Haushalten Glasfaser bis ins Haus legen. Insgesamt haben damit nun über 2 Millionen Haushalte in Deutschland die Möglichkeit auf eine direkte Anbindung an das Glasfasernetz der Telekom.

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 gibt es in der Öffentlichkeit Debatten über mögliche gesundheitliche Auswirkungen von 5G. Wir informieren seit über 20 Jahren über die wissenschaftliche Faktenlage zum Thema Mobilfunk und Gesundheit. Auch unterstützen wir gemeinsam mit Telefónica Deutschland, Vodafone sowie 1&1 die Informationsplattform [www.informationszentrum-mobilfunk.de](http://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 2020 hat das Informationszentrum u. a. gemeinsam mit dem Deutschen Städte- und Gemeindebund eine Informationsbroschüren-Reihe zum Netzausbau für Kommunen herausgegeben. 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.

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 bereits 2018 KI-Leitlinien zur Digitalen Ethik verabschiedet – als eines der ersten Unternehmen weltweit. Diese Leitlinien bilden den Rahmen für einen verantwortungsvollen Umgang mit KI. 2020 haben wir die Anforderungen, die in unseren KI-Leitlinien formuliert sind, in das Sicherheitstestverfahren „Privacy and Security Assessment“ aufgenommen. Mit diesem Verfahren überprüfen wir die Einhaltung unserer Sicherheits- und Datenschutzanforderungen bei neuen oder aktualisierten IT-Systemen. Zudem haben wir 2020 interne Prüfverfahren wie das Robust AI Assessment entwickelt und das interne Prüfsiegel für KI-Projekte der Telekom aus 2019 weiter angewandt. Um die KI-Leitlinien fest im Unternehmen zu verankern, schulen wir unsere Mitarbeiter\*innen in Fort- und Weiterbildungen weiterhin im Umgang mit den Anforderungen.

### Teilhabe an der Informations- und Wissensgesellschaft

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, eigenverantwortlich und zum Wohle aller genutzt werden können. 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 Medien- und Demokratiekompetenz in der Bevölkerung ein. Dabei leitet uns im Sinne unserer #DABEL-Kampagne der Anspruch, dass digitale Teilhabe auch gesellschaftliche Teilhabe umfasst.

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.

Die Umsetzung von Projekten zur Medienkompetenz liegt in der Verantwortung der einzelnen Landesgesellschaften. Beispiele dafür sind die Jugendförderungsprogramme in der Slowakei und den USA. Slovak Telekom trägt mit dem nationalen Bildungsprogramm „ENTER“ zur Förderung von digitaler Bildung bei. Mit der „Changemaker Challenge“ hat T-Mobile US die Jugend zu einem Ideenwettbewerb für ein besseres Zusammenleben in den Kategorien Technologie, Umwelt und Bildung aufgerufen. Aus 428 Bewerbungen wurden drei Gewinner gekürt.

Unsere Initiativen für mehr Medienkompetenz in Deutschland bündeln wir v. a. auf der Website „Medien, aber sicher.“ ([www.medienabersicher.de](http://www.medienabersicher.de)). Hier bieten wir Informationen und Material für alle Zielgruppen. Das Angebot „#DABEL-Geschichten“ – Geschichten aus der digitalen Welt für Jugendliche und Erwachsene – setzt sich praxisnah mit gesellschaftlich relevanten Themen der Digitalisierung auseinander und überführt diese auch in Angebote für Multiplikatoren. Ziel ist es, zu sensibilisieren, Handlungsalternativen aufzuzeigen und neue Verhaltensweisen und -möglichkeiten zu erproben. So soll der



Dialog in den sozialen Medien wieder konstruktiv werden. Alle Module der „#DABEI-Geschichten“ sind auch in einfacher Sprache vorhanden. Unsere mehrfach ausgezeichnete Initiative „Teachtoday“ ([www.teachtoday.de](http://www.teachtoday.de)) fördert den sicheren und kompetenten Umgang von Kindern und Jugendlichen mit dem Internet. Seit 2020 gibt es eine neue Toolbox für Multiplikatoren und Lehrer, die über 100 Formate umfasst, die sich mit Medien- und Demokratiekompetenz beschäftigen. Sie können ohne Expertenwissen eingesetzt werden und sind didaktisch für 9–12- bzw. 13–16-Jährige aufbereitet. Die Initiative gibt zudem das Kindermagazin „Scroller“ heraus.

Der Themenschwerpunkt unserer Medienkompetenz-Initiativen lautete 2020 „Digitale Zivilcourage“: In diesem Zuge beschäftigten wir uns mit der Frage, wie wir im Netz und den sozialen Medien zusammenleben wollen und können. Zu ihren Schattenseiten gehören Hass und Falschnachrichten, die das Ziel haben, die Gesellschaft zu spalten. Gemeinsam mit dem Markenmanagement der Deutschen Telekom haben wir die Kampagne „#DABEI – Gegen Hass im Netz“ ins Leben gerufen. Gemeinsam mit 44 Partnern wie „Gesicht zeigen!“ und #ichbinhier setzen wir ein Zeichen für mehr digitale Zivilcourage und dafür, dass Worte nicht zur Waffe werden dürfen. Der dazugehörige Kampagnen-Spot wurde u. a. im TV ausgestrahlt. Mit Podcasts konnten wir viele tausend Menschen erreichen – auch aus neuen Zielgruppen, etwa in der Altersgruppe der Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Auf einem internationalen Treffen der Telekom-Führungskräfte und im Rahmen des Events „Magenta Moon“ wurde das Thema digitale Zivilcourage ebenfalls aufgegriffen. Insgesamt haben wir mit der Kampagne und den begleitenden Veranstaltungen (ohne Kampagne in TV, Kino, Funk) rund 15 Millionen Menschen erreicht. Die Kampagne und das Engagement zu digitaler Zivilcourage haben wir mit unserem „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.

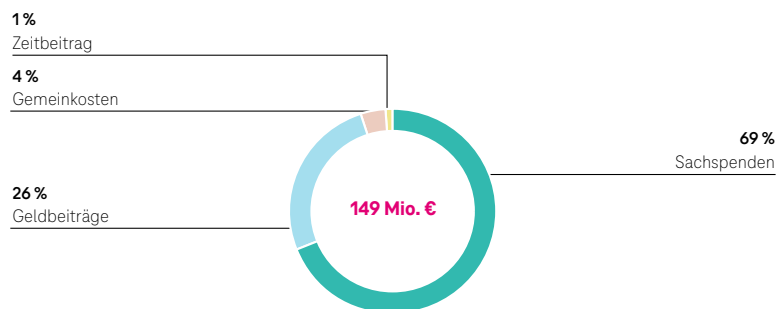


Seit 2020 ist das Thema „Verantwortung leben“ auch in unserer Strategie benannt und die Dimensionen der gesellschaftlichen Verantwortung sind ebenfalls Teil der Markenpositionierung der Deutschen Telekom. Auch in der Vertriebsunterstützung und MagentaTV spielt das Thema regelmäßig eine Rolle. 2020 haben wir vier Sendungen unter dem Titel „Scroller-TV“ ausgestrahlt. Für Scroller-TV und das Kindermagazin „Scroller“ haben wir 2020 zwei Comenius-Awards gewonnen, die bedeutendste europäische Auszeichnung für digitale Bildungsmedien.

Datenschutz ist ein weiterer Schwerpunkt unseres Engagements. In unserem Online-Ratgeber [www.sicherdigital.de](http://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: 2020 war dies eine Summe von 149 Mio. €. Der sehr starke Anstieg gegenüber Vorjahr resultierte v. a. aus Spenden von Endgeräten und Diensten der T-Mobile US im Rahmen ihrer Kampagne für digitale Teilhabe. Der ESG KPI „Beneficiaries“ gibt die Anzahl der Personen an, die von unserem Engagement profitierten: 2020 waren es 16,4 Millionen. Der ESG KPI „Medienkompetenz“ ermittelt innerhalb unseres gesellschaftlichen Engagements den Anteil der Zielgruppe, die von Medienkompetenz-Maßnahmen profitiert hat: 2020 lag dieser bei einem Wert von 45 % und damit über dem Vorjahreswert von 41 % sowie genau auf dem diesjährigen Zielwert von 45 %. Die gestiegene Resonanz auf unsere Angebote ist v. a. auf das wachsende Interesse in der Bevölkerung an Medien- und Demokratiekompetenz zurückzuführen. In Zeiten von Corona hat aber nicht nur die Nutzung, sondern auch der Missbrauch sozialer und digitaler Medien zugenommen. Dies wiederum hat eine zunehmende Verunsicherung zur Folge und trägt zusätzlich zum wachsenden Interesse an unseren Angeboten bei. Die ESG KPI-Werte für den Konzern Deutsche Telekom in Deutschland lagen 2020 bei 34 Mio. € (Community Investment), über 12 Millionen (Beneficiaries) sowie 39 % (Medienkompetenz).

**ESG KPI „Community Investment“**



**Datenschutz und Datensicherheit** SDG 16 STRUKTUR

Nur wenn Menschen Vertrauen in die Sicherheit ihrer persönlichen Daten haben, werden sie ICT-Lösungen 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.

Der Konzernvorstand wird seit 2009 von einem unabhängigen Datenschutzbeirat beraten, der mit namhaften Experten aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und unabhängigen Organisationen besetzt ist. Zum Jahreswechsel 2019/2020 wurde der Beirat durch die Aufnahme weiterer Mitglieder und ständiger Gäste aus den Reihen des Vorstands und des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG in seiner Rolle gestärkt.

Datenschutz und Datensicherheit unterliegen entsprechenden Konzernrichtlinien: Die Richtlinie „Datenschutz“ (Binding Corporate Rules Privacy) 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 Datenschutz- und Sicherheitsniveau 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. Auf diese Weise kommen wir unserer gesetzlichen Verpflichtung als Telekommunikationsunternehmen nach.

Um für noch mehr Datenschutz und Datensicherheit in unserem Konzern zu sorgen, werden unsere Unternehmensbereiche mehrfach pro Jahr durch externe und interne Fachleute auditiert und zertifiziert. Hierzu zählen die jährliche (Re)-Zertifizierung des „Telekom Security Managements“ nach ISO 27001 sowie regelmäßige konzernweite interne Security Checks und die jährliche 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.

Alle zwei Jahre messen wir stichprobenartig wie es um das Datenschutz- und Sicherheitsbewusstsein im Unternehmen steht. Beim Konzerndatenschutz-Audit (KDSA) befragen wir 25.000 Beschäftigte der Deutschen Telekom zu den Themen Datenschutz und Datensicherheit. Bei unserer Online Awareness-Umfrage (OAU) liegt der Fokus auf dem Sicherheitsbewusstsein im Unternehmen. 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 2020 erhoben und lag bei 86 % (2018: 76 % ohne T-Mobile US). Die OAU befragt konzernweit rund 42.000 Beschäftigte (ohne T-Mobile US) über alle Hierarchie-Ebenen hinweg 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 80,3 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) der TÜV Nord Group zuletzt 2020 bescheinigt.

Telekommunikationsunternehmen müssen ihre Mitarbeiter\*innen 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 Beschäftigendaten – führen wir zudem weitere Schulungen durch: Online-Trainings zum Selbststudium, Datenschutzvorträge sowie Präsenzveranstaltungen zu speziellen Themen wie „Kundendatenschutz“.

Die Cyber Security-Kompetenz des Konzerns ist seit dem 1. Juli 2020 bei der Telekom Tochter Deutsche Telekom Security gebündelt, dem Marktführer von IT-Sicherheitslösungen in Deutschland. Sie verantwortet Themen der internen Sicherheit zum Schutz aller Konzerneinheiten und bietet für Privat- und Geschäftskunden Sicherheitslösungen, die Informationstechnologie vom Smartphone bis zur Konzerninfrastruktur sicherer machen. Im „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: Unternehmen aller Branchen sind immer aggressiveren und raffinierteren Cyber-Angriffen ausgesetzt. Alleine im Berichtszeitraum haben wir durchschnittlich fast 45 Millionen Angriffe 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. Die Deutsche Telekom Security entwickelt in einer abgeschirmten Umgebung auch selbst Schad-Software und testet damit neue Systeme darauf, ob sie 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. 2020 hat die Deutsche Telekom Security zahlreiche neue Lösungen zur Marktreife gebracht. Unter anderem haben wir unsere wichtigsten Sicherheits- und Verteidigungsmaßnahmen im „Magenta Security Shield“ als Paketlösung zusammengefasst, um unseren Kunden einen noch besseren Schutz zu ermöglichen. 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.

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. 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.

#### 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

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 sowie 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“. Diese 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 darauf, das Recht auf Kollektivvereinbarungen zu wahren sowie Vielfalt und Chancengleichheit zu gewährleisten.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „Arbeitnehmerbelange – 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. unsere Grundsatzerklärung, Bewusstseinsförderung, einen Beschwerdemechanismus, eine Risiko- und Auswirkungsanalyse sowie Berichterstattung.

Zur Überprüfung unseres „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“ im Konzern nutzen wir v. a. zwei Instrumente: Zum einen erstellen wir jedes Jahr einen zentralen Menschenrechts- und Sozialbericht (Human Rights & Social Performance Report). Für das Jahr 2020 erklärten darin alle befragten 121 Gesellschaften, dass sie die Grundsätze und Prinzipien des „Menschenrechtskodex & Soziale Grundsätze“ einhalten. Auch haben wir für das Jahr 2020 unsere 5 Joint Ventures befragt. Für 2020 verzeichnet der Bericht keinerlei Verstöße. Zum anderen haben wir eine zentrale Kontaktstelle für Menschenrechte eingerichtet, die unter der E-Mail-Adresse „humanrights@telekom.de“ erreichbar ist. Weitere Kontaktmöglichkeiten sowie ein anonymes Hinweisgebersystem sind auf unserem konzernweiten Hinweisgeberportal „Tell me!“ zusammengefasst. Wir untersuchen jeden Hinweis und leiten Gegenmaßnahmen ein, sofern sich die Hinweise als plausibel herausstellen. 2020 erhielt die Kontaktstelle sowie das Hinweisgeberportal 9 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 unserer „Employee Relations Policy“. Im Februar 2020 wurde ein „Employee Relations Policy“-Review bei Crnogorski Telekom in Montenegro durchgeführt. Nach einem solchen Review werden die Ergebnisse mit den jeweiligen Regional-Managern der Landesgesellschaften diskutiert; bei Bedarf vereinbaren wir Maßnahmen wie ein „Human Rights Impact Assessment and Engagement“. Das ist ein Verfahren, um die tatsächlichen und potenziellen Auswirkungen des unternehmerischen Handelns auf die Menschenrechte abzuschätzen. Zudem wird die Fähigkeit der Organisation bewertet, negative Auswirkungen zu verhindern, zu mildern oder zu beheben. 2020 konnten wir aufgrund der Coronavirus-Pandemie kein weiteres Assessment im Ausland durchführen. Auch die Vor-Ort-Schulungen, mit denen wir Führungskräfte und Beschäftigte zu Menschenrechtsthemen vor Ort sensibilisieren, haben wir im Berichtsjahr aufgrund der Pandemie ausgesetzt. Stattdessen haben wir 2020 ein „Human Rights Risk Assessment“ (Menschenrechts-Risikoanalyse) in der Konzernzentrale durchgeführt. Dabei haben wir weitere konzernweite Herausforderungen im Bereich der Menschenrechte identifiziert, die u. a. Anpassungen an einzelne Richtlinien und Kommunikationsmaßnahmen notwendig machen. Bis Ende 2021 werden wir hierzu Maßnahmen ergreifen.

Zu unserem Selbstverständnis als gesellschaftlich und ökologisch nachhaltig handelndes Unternehmen gehört es, Verantwortung entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette zu übernehmen. Seit vielen Jahren arbeiten wir 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 und Recht 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. Das Kapitel Nachhaltigkeit der „Procurement Practices“ gibt dem Einkäufer einen Überblick darüber, welche CR-Kriterien an welcher Stelle des Beschaffungsprozesses zu berücksichtigen sind. Unsere Mitarbeiter\*innen schulen wir konzernweit über ein E-Learning Tool.

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 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.

Für die Lieferantenbewertung selbst verwenden wir einen mehrstufigen Ansatz. So ist der Verhaltenskodex für Lieferanten 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.

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 15 anderen Telekommunikationsunternehmen in der Joint Audit Cooperation (JAC) zusammenarbeiten. 2020 haben wir insgesamt 89 Social Audits durchgeführt – 76 Audits und 13 mobile Umfragen – 29 davon bei unseren direkten und 60 bei unseren indirekten Zulieferern. Seit 2010 haben wir im Rahmen von JAC 728 Audits durchgeführt. Die Coronavirus-Pandemie hatte wenige Auswirkungen auf die Durchführung der geplanten JAC Audits: Dort, wo es nicht möglich war physische Audits durchzuführen, wurden u. a. Audits per Video-Konferenz organisiert.

In enger Kooperation mit unseren strategisch wichtigen Lieferanten arbeiten wir an der Verbesserung ihrer Nachhaltigkeitsleistung, etwa bei Umweltschutz, Arbeitszeitregelungen oder Gesundheitsschutz. Dies geschieht in erster Linie im Rahmen des von uns initiierten Entwicklungsprogramms für Lieferanten. Seit 2018 wird das Programm als freiwilliger branchenweiter Industrieansatz unter dem Namen „Sustainable Development Program“ (SDP) umgesetzt. Neben der Deutschen Telekom haben sich bisher auch die Telekommunikationsunternehmen Telefónica und Swisscom dem SDP angeschlossen; weitere sollen künftig dazu kommen. Im Berichtszeitraum wurden sechs weitere Lieferanten (zwei von der Deutschen Telekom, drei von Swisscom und einer von Telefónica) ins SDP aufgenommen. Seit dem Start des Programms im Jahr 2014 haben insgesamt 29 Lieferanten das SDP durchlaufen und messbare ökologische, soziale und ökonomische Fortschritte erzielt. Auch 2020 konnten die Lieferanten Fortschritte verzeichnen: Beispielsweise konnte bei einem Lieferanten die Mitarbeiterzufriedenheit um 11,5 % gesteigert werden. Ein anderer Lieferant hat durch den Einsatz einer eigenen Photovoltaik-Anlage den jährlichen Energiebedarf für die Temperaturregung von Gebäuden um 3.700 MWh gesenkt und so 3.034 Tonnen CO<sub>2</sub>e-Emissionen eingespart.

Wie im CR-Bericht 2019 angekündigt, haben wir 2020 die Messung unserer Nachhaltigkeitsleistung im Einkauf verändert, um den steigenden Anforderungen unserer Stakeholder gerecht zu werden. Hierzu wurden u. a. zwei neue ESG KPIs definiert: Der ESG KPI „Einkaufsvolumen ohne CR-Risiko“ – Zielwert bis 2025 95 % – stellt das Einkaufsvolumen von direkten Geschäftspartnern dar, die im Berichtszeitraum durch einen etablierten externen Dienstleister ohne Auffälligkeiten auf negative Meldungen in der Medienberichterstattung geprüft werden. Hierbei fließen auch die Lieferanten ein, bei denen zwar Auffälligkeiten festgestellt, aber auch entsprechende Korrekturmaßnahmen ergriffen wurden. Der Anteil dieses risikoprüfenden Einkaufsvolumens lag 2020 bei 99,6 %. Der ESG KPI „Als unkritisch verifiziertes Bestellvolumen“ – Zielwert bis 2025 60 % – misst hingegen den Anteil an Lieferanten, der im Rahmen von dezidierten Überprüfungen auf soziale und ökologische Kriterien geprüft wurden – etwa im Zuge von EcoVadis, dem Carbon Disclosure Project (CDP), Social Audits, Lieferantenbesuchen oder unserem Lieferantenentwicklungsprogramm. Der Anteil dieser CR-qualifizierten Lieferanten lag 2020 bei 62 %. Die Berechnung beider ESG KPI erfolgt in Bezug zum bereits größtenteils in einem einheitlichen Einkaufsberichtssystem abgebildeten, geprüften konzernweiten Einkaufsvolumen (ohne die Kategorie „Network Capacity“ und T-Mobile US). Die neuen KPIs ersetzen die bisherigen KPIs „Nachhaltiger Einkauf“ und „CR-qualifizierte Top-200-Lieferanten“.

Wir arbeiten kontinuierlich daran, die soziale und ökologische Nachhaltigkeit in unserer Wertschöpfungskette zu erhöhen. Im Berichtsjahr haben wir spezifische Nachhaltigkeitskriterien für IT- und Netzwerk-Produkte entwickelt und in einem Pilotprojekt erprobt. Diese Kriterien werden ab 2021 bei allen Ausschreibungen von Hardware-Produkten angewendet und fließen mit einer Gewichtung von 10 % in die Lieferantenauswahl ein.

| Ausführliche Informationen zu unserem Lieferanten-Management werden in unserem CR-Bericht 2020 veröffentlicht.

### Aspekt 5: Bekämpfung von Korruption

Korruption und unlauteres Geschäftsgebaren verstoßen gegen nationales und internationales Recht und Gesetz. Wir lehnen jede Form von Korruption ab – daher liegt einer der Schwerpunkte unserer Compliance-Maßnahmen auf dem Thema Korruptionsvermeidung.

### Ethische Geschäftspraktiken und Compliance

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 und Gesetz 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 sowie zu Recht und Gesetz. 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 integres und rechtskonformes Verhalten sicherzustellen, haben wir ein Compliance Management-System implementiert: ein ganzheitlicher Ansatz, um Risiken finanzieller und rechtlicher Art zu minimieren, Reputationsschäden vom Unternehmen sowie seinen Beschäftigten und Organen abzuwenden und Verstöße gegen geltendes Recht, Gesetz, interne Richtlinien und Regelungen sowie nichtwertekonformes Verhalten zu vermeiden. Dabei stehen alle Aktivitäten im Einklang mit den gesetzlichen und rechtlichen Vorschriften sowie mit unseren internen Richtlinien und Regelungen. Die Verantwortung für das Compliance Management-System liegt im Vorstandsressort „Personal und Recht“. 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. Eine 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 69 Gesellschaften – eine Abdeckungsquote von knapp 94 % (nach Mitarbeiterzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften). Die jeweiligen Konzerngesellschaften zeichnen verantwortlich für die Durchführung des CRA, dabei unterstützt und berät sie die zentrale Compliance-Organisation. Wir lassen unser Compliance Management-System regelmäßig mit dem Schwerpunkt „Antikorruption“ prüfen. In dem Zwei-Jahres-Turnus 2020/21 werden insgesamt 23 deutsche und internationale Gesellschaften einer externen Prüfung unterzogen.

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 Mitarbeiter\*innen 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. 2020 sind über das „Tell me!“-Portal 113 Compliance-relevante Hinweise eingegangen (im Vorjahr 122 Hinweise). Von diesen haben sich im zurückliegenden Jahr 46 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 im Einklang mit den einschlägigen Rechtsvorschriften. Als Steuerungs- und Überwachungsinstrument haben wir einen konzernweiten Reporting-Prozess implementiert.

Mit unserem Supplier Code of Conduct als Bestandteil der Einkaufsbedingungen verpflichten wir unsere Lieferanten u. a., jede Art von Korruption sowie Handlungen, die als solche ausgelegt werden könnten, zu unterlassen. Geschäftspartner wählen wir Compliance-konform aus und führen risikoorientierte Geschäftspartnerprüfungen (Compliance Business Assessments) durch. Seit 2014 bieten wir regelmäßig E-Learning-Schulungen zum Thema Compliance für unsere Lieferanten an.

## Innovation und Produktentwicklung



### VTI-Strategie: Wir ermöglichen das heutige Geschäft und gestalten die Zukunft

Innovation bei der Telekom bedeutet, auf Basis des besten Netzes für das beste (digitale) Kundenerlebnis zu sorgen – heute und in Zukunft. Wir stellen dabei weder Smartphones her, noch erstellen wir eigene Filminhalte oder bei industriellen Campus-Netzwerken die Automatisierungstechnik oder Sensorik. Unsere Kernkompetenz besteht darin, die einzelnen Bausteine zu integrieren und im Zusammenspiel mit unserer Netz- und IT-Infrastruktur das beste Kundenerlebnis auf angemessener Kostenbasis mit resilienter und zukunftssicherer Technologie zu garantieren. Genau das ist die Aufgabe des Vorstandsbereichs „Technologie und Innovation“ (VTI) in enger Zusammenarbeit mit unseren operativen Segmenten. Hier bündeln und integrieren wir die Funktionen Technologie, Innovation, IT und Security. Damit sind wir auf die kommende Generation der Netze und die damit verbundenen Anforderungen unserer Kunden und der Gesellschaft ausgerichtet – auch mit Blick auf Netzsicherheit und Nachhaltigkeit. Unsere Konzernstrategie im Feld „Führend in Technologie“ gilt nicht nur für eine leistungsfähige Breitband-Versorgung, sondern auch für eine verantwortungsbewusste Netzproduktion. Gerade vor dem Hintergrund der zunehmenden Cloudifizierung und des steigenden Datenverkehrs bei wachsender Anzahl und Dichte von aktiven Komponenten in unserem Netz, ist das eine ökonomische und ökologische Notwendigkeit.

Das Beispiel Gaming veranschaulicht unsere umfassende Rolle: Wir programmieren keine Spiele. Wir bieten Spieleherstellern und Spielenden eine Cloud-Gaming-Plattform, die auf den neusten NVIDIA RTX Servern mit rechenstarken Grafikkarten basiert. Im Zusammenspiel mit unseren Netzen ermöglichen wir eine perfekt aufeinander abgestimmte Ende-zu-Ende-Erfahrung, auch durch die stabile Bandbreite des Netzzugangs. Diesen bieten wir schon heute unseren Breitband-Kunden im Festnetz und unseren LTE/4G- und 5G-Kunden im Mobilfunknetz. Zusätzlich bauen wir eine Infrastruktur auf, die dezentrale Cloud-Kapazitäten in unsere Netze integriert („Edge Clouds“). Die Cloud kommt damit näher zu den Spielenden. Wir definieren und konfigurieren unsere Netze, um einen latenzarmen und stabilen Gaming-Traffic zur Verfügung zu stellen. Damit stellen wir ein Nutzungserlebnis ohne Unterbrechungen oder Verzögerungen sicher. Gleichzeitig ermöglichen wir mit dem einfachen Zugang zu unserer Plattform vielen Menschen, #DABEI zu sein.

Wie wichtig Investitionen in zukunftssichere und resiliente Technologie sind, hat sich in der Corona-Krise gezeigt: Unsere Netze und IT waren, sind und werden sicher und stabil sein. Ohne die IP-Migration in Europa und den IT-Turnaround in Deutschland wäre das nicht der Fall gewesen.

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

- **Delivery Innovation:** VTI ist ein Zulieferer für den 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.
- **Experience 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 unseren Segmenten zusammen, um alle Kundenanforderungen zu erfüllen und sinnvolle Innovationen zu schaffen.
- **Capability Innovation:** Auf dem weiteren Weg zu einem Software-basierten Unternehmen müssen wir unsere Fähigkeiten transformieren. Wir wollen zukünftige Veränderungen des Unternehmens erkennen und meistern. Nachhaltig werden Veränderungen v. a. durch begleitende kulturelle Innovationen wie die „Skill-Transformation“, die systematische Umschulung und Weiterbildung unserer Beschäftigten zu Software Engineers, KI-Experten oder Netzarchitekten. Bis Ende 2020 haben wir in 15 sog. „Skill Academies“ 1.000 Mitarbeiter\*innen intensiv in zukunftsrelevanten Themen wie Software-Entwicklung, Künstliche Intelligenz und Cloud geschult.  

### 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 miteinander verbundenen Innovationsfelder. Auch in diesem Berichtsjahr haben wir unsere Innovationsprioritäten in enger Abstimmung mit den operativen Segmenten weiterentwickelt, aufbauend auf den Aktivitäten in 2019:

- **Connectivity:** Wir arbeiten daran, unser Router-Betriebssystem in die digitale Zukunft zu überführen – mit verbesserter Cloud-basierter Konnektivitätssteuerung und Service-Qualität, überlegener Kundenerfahrung und einheitlicher Bedienung via App, PC oder TV, sowie Mehrwert stiftenden Anwendungen, wie z. B. Kinderschutz, Haus-Sicherheit, vorausschauender Instandhaltung und Fehlerbehebung. Diese neue Router-Generation basiert auf einem skalierenden globalen Referenzsystem (RDK), welches wir gemeinsam mit weiteren führenden Telco-Anbietern kontinuierlich weiterentwickeln. Erste Anwendungen und Prototypen haben wir im Jahr 2020 in Deutschland, Ungarn, Kroatien und Griechenland gestartet. Einen umfassenden Piloten mit der neuen Router-Generation starten wir Anfang 2021.
- **MagentaGaming:** Wir haben unser Cloud-basiertes Gaming-Angebot zur Marktreife gebracht und im August 2020 auf der Gamescom gelauncht. Die Weiterentwicklung der Funktionalitäten und Features, die Erweiterung der verfügbaren Inhalte, die Integration von Zahlungs- und Kundenbindungssystemen sowie die Entwicklung von mobilen Gaming-Angeboten wird weiterhin kontinuierlich vorangetrieben mit dem Ziel, der beste Entertainment-Aggregator in unseren Märkten zu werden.
- **Smart Home:** Die Cloudifizierung des Smart Home-Angebots startete bereits im Vorjahr. Ziel ist die zukunftssichere Gestaltung des Ökosystems. Die Kundenzufriedenheit konnte, u. a. durch signifikante Vereinfachung des Aktivierungsprozesses, deutlich verbessert werden. In 2020 erfolgte die Integration in das neue Breitband-Angebot der Telekom Deutschland, was eine in-App Service-Aktivierung via Telekom ID zur Steigerung der Nutzerzahlen und den Wechsel hin zu Hardware-basierten Anwendungsfällen beinhaltet.
- **Home Orchestrierung:** Wir wollen die Kundenerfahrung zu Hause verbessern, indem ein nahtloses, einheitliches und unkompliziertes Zusammenspiel aller Dienste und Geräte der Telekom und ausgewählter Partnerdienste ermöglicht wird. Die Integration und Orchestrierung von Heimnetz, TV, Smart Speaker, Smart Home und Entertainment-Diensten wird weiter vorangetrieben. Erste Anwendungsfälle, beispielsweise WiFi Sharing, sind live.

- **Magenta Voice:** Im Sommer 2020 haben wir den Mini Speaker erfolgreich im deutschen Markt eingeführt. Die kompakte Version des Speakers wurde mit dem German Design Award ausgezeichnet. Darüber hinaus ist sie durch individuelle Designs personalisierbar. Mit der intelligenten Sprachsteuerung („Voicification“) wollen wir das Kundenerlebnis unserer Dienste weiter verbessern und die Interaktion mit der Technik und den Geräten vereinfachen. Darüber hinaus entwickeln wir die Sprachplattform kontinuierlich weiter, binden Partner ein und integrieren weitere Telekom Services mit Sprachsteuerung (wie z. B. TV, Smart Home). Die laufende Verbesserung der Funktionalitäten hat zu einer steigenden Kundenzufriedenheit geführt. Die Weiterentwicklung hin zu B2B-Lösungen wird parallel vorangetrieben.
- **5G:** Mit 5G schaffen wir die Grundlage für die digitale Welt von morgen, insbesondere im Bereich der Echtzeitkommunikation. Diese neue Technologie-Generation dient als Schlüssel zu innovativen Anwendungen in den Bereichen virtuelle und erweiterte Realität (XR), verknüpftes und autonomes Fahren, Robotik oder Industrie 4.0. Im Jahr 2020 haben wir die Innovationsführerschaft im 5G-Kernnetz verteidigt, indem wir Dynamic Spectrum Sharing gelauncht haben, eine neue Antennen-Technologie, die erstmals die parallele Nutzung von LTE und 5G im gleichen Frequenzband ermöglicht. Dynamic Spectrum Sharing ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor zum schnelleren 5G-Ausbau gewesen und somit zum Erreichen der aktuellen Netzabdeckung, welche jetzt zwei Drittel der deutschen Bevölkerung erreicht.
- **Campus Networks:** Einer der wichtigsten Anwendungsfälle für die 5G-Technologie sind Campus-Netzwerke für Firmenkunden. Campus-Netze integrieren dedizierte Mobilfunk-Konnektivität mit Edge Computing und integrierten digitalen Anwendungen aus Produktion, Automatisierung und Logistik, was die Möglichkeiten für Produktionsautomatisierung, Flexibilität und Stabilität für Firmen erhöht. 2020 haben wir unser Campus-Portfolio weiter ausgebaut und haben zum Ende des Jahres Piloten für einen 5G-Campus an der Universitätsklinik Bonn und einen „private-only“-Campus für Firmenkunden mit eigenem Spektrum erfolgreich durchgeführt. Das 5G-NSA-NR-Produkt „Campus L“ ist seit Dezember 2020 „ready for rollout“, „Campus M“ ist bereits seit dem Sommer 2020 auf dem Markt.
- **Network Differentiation:** In diesem Innovationsprogramm entwickeln wir Software-Lösungen zur automatisierten Analyse und zum Betrieb der Netzinfrastruktur auf Basis von Künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen. Darüber hinaus steigt durch die Multi-Vendor-Strategie die Unabhängigkeit und ermöglicht weiterhin unsere Technologie-Führerschaft. Dieser Ansatz zur Netzproduktion basiert auf Cloud- und Software-Technologien, die das Kundenerlebnis deutlich erhöhen und die Flexibilität und Skalierbarkeit verbessern werden. Gleichzeitig werden sowohl die Produktionskosten gesenkt, als auch neue Monetarisierungsoptionen ermöglicht. Das „Open Test & Integration Center“ (OTIC) wurde in Berlin eröffnet. Hier können Start-ups, Lieferanten, Betreiber und Systemintegratoren das Zusammenspiel neuer Komponenten mit den Mobilfunknetzen testen. Ziel ist ein herstellerübergreifendes RAN, das auch schnell und einfach mit anderen Netzen zusammenspielt. Zusammengeschlossen in der O-RAN Alliance gehen Netzbetreiber und Lieferanten gemeinsam diese Vision an.
- **AI Enterprise:** Mit der Integration von Künstlicher Intelligenz bleiben unsere Produkte und Dienste auch in Zukunft wettbewerbsfähig. Der Fokus unserer Aktivitäten im Jahr 2020 lag auf der Skalierung der Chatbots, die bereits auf KI basieren, um alle Kundeninteraktionen kontaktpunktübergreifend weiter zu personalisieren. Unser „Frag Magenta“ Chatbot wurde von der Fachzeitschrift Computer Bild (Ausgabe 24/2020) zum besten deutschen Telekommunikationsanbieter Chatbot gekürt. Auch unsere Marketing- und Sales-Aktivitäten wurden weiter personalisiert, um unseren Kunden Angebote zu unterbreiten, die auf den vorhergehenden Kundeninteraktionen beruhen und unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen bieten.
- **Big Data:** In diesem Innovationsfeld treiben wir die Umsetzung konzernübergreifender Prinzipien zur Datenverarbeitung und -analyse weiter voran. Mit unserem einheitlichen Datenmodell ermöglichen wir eine bessere Datenanalyse und können erfolgreiche Analysen leicht auf neue Märkte übertragen. Dabei verbleiben Kunden- und Netzwerk-Daten in der jeweiligen Landesgesellschaft, der Datenschutz und die Datenintegrität unserer Kunden haben unsere höchste Priorität. In fünf Landesgesellschaften wurden Anwendungsfälle umgesetzt, die bereits zu deutlichen Effizienzsteigerungen geführt haben.
- **Sustainable Telco:** Unser neuestes Innovationsfeld widmet sich der nachhaltigen Transformation von Telekommunikationsanbietern. Im Fokus liegen dabei aktuell v. a. die energieoptimierte Netzproduktion und ressourcenschonende Produkt- und Dienstgestaltung. Im Berichtsjahr haben wir erfolgreiche Prototypen und Tests zu KI-unterstütztem intelligentem Energie-Management im Mobilfunknetz und regenerativer, dezentraler Energieproduktion durchgeführt.

### Innovation als Dreiklang

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

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

#### 1. Eigenentwicklungen

Im Jahr 2020 haben wir laufende Innovationsthemen weiter vorangetrieben und unsere Delivery optimiert, neue Produkte entwickelt und gleichzeitig die Transformation zu einem agileren Unternehmen intensiviert.

- **Delivery Innovation:** Künstliche Intelligenz treibt interne Digitalisierung, z. B. im Kampagnen-Management oder mit dem Magenta Chatbot, der von der Fachzeitschrift Computer Bild (Ausgabe 24/2020) zum besten deutschen Telco Chatbot gekürt wurde. Mit Dynamic Spectrum Sharing haben wir unsere Vorreiterposition weiter ausgebaut. Die neue Antennen-Technologie ermöglicht die parallele Nutzung von 4G und 5G im gleichen Frequenzband.
- **Experience Innovation:** Im Privatkundenumfeld haben wir den Mini Speaker und MagentaGaming kommerziell gelauncht. Zudem ist die Markteinführung von industriellen Campus-Netzwerken erfolgt.



- **Capability Innovation:** Durch unsere agile Transformation arbeiten mehr als 70 % unserer Mitarbeiter\*innen in einem agilen Set-up, was sich auch in der IT-Delivery niederschlägt. So finden ca. zwei Drittel unserer IT-Deployments außerhalb klassischer Wasserfall-Entwicklungen statt.

Mit unserem zentralen Forschungsbereich, den **Telekom Innovation Laboratories (T-Labs)**, verfügen wir über eigene Forschungs- und Entwicklungsstätten. An den Standorten Berlin, Beer Sheva, Budapest und Wien kooperieren wir mit weltweit führenden Universitäten, Forschungseinrichtungen, Start-ups 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 derzeitigen Kernbereichen Blockchain, Intelligence und Experience zu gestalten. Sie lösen konkrete Kundenprobleme, stärken die Innovationskraft der Telekom und erschließen zukünftige Themen für Netze, Computing und Prozesse.


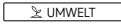
- **Blockchain** verfolgt unterschiedliche Schwerpunkte: Zum einen werden Blockchain-Technologien daraufhin untersucht, wie sie dabei helfen können, interne Prozesse der Telekom effizienter und transparenter zu machen. Ein konkretes Beispiel dafür ist Wholesale Roaming, für das eine Lösung zur Erstellung, Signierung und Abrechnung von Verträgen gemeinsam mit der GSM Association (GSMA) und anderen Telekommunikationsunternehmen konzipiert wurde. Das mittelfristige Ziel ist die Schaffung eines Industrie-Standards gemeinsam mit der GSMA, so dass zukünftig auch weitere Use Cases über diese Lösung umgesetzt werden könnten. Ein anderer Schwerpunkt liegt auf der Nutzung von Blockchain als Infrastruktur. Dies ist u. a. für die Entwicklung der M2M-Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Hier verbinden sich Produzenten und Konsumenten dezentral und tauschen vertrauenswürdige Daten aus. Ein weiterer neuer Themenbereich ist die Entwicklung von dezentralen Identitätslösungen, durch die sowohl Identitäten von Personen als auch von Maschinen autonom durch diese selbst gespeichert und verwaltet werden könnten. Darüber hinaus werden neue Formen der Zusammenarbeit in Open Source-Projekten einbezogen.
- **Intelligence** bezieht sich auf alle Aspekte der Unterrichtung von Maschinen in kognitiven Fähigkeiten. Die daraus resultierende Künstliche Intelligenz (KI) wird als Nachahmung menschlicher Intelligenz oder intellektueller Prozesse durch Computersysteme definiert. Diese Prozesse umfassen u. a. 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, Infrastruktur, Prozesse oder Produkte zu automatisieren und zu optimieren. Aktuelle Forschungsschwerpunkte in KI sind: Kommunikationsnetzwerke – um bei der Einführung neuer Technologien wie Glasfaser oder 5G die Netzwerk-Planung zu optimieren; Cyber Security KI – um sowohl Kunden als auch Infrastruktur der Telekom zu schützen sowie faire und nachvollziehbare Ergebnisse von KI zu erzielen; Quantum KI – um die Geschwindigkeit sowie die Qualität der maschinellen Lernprozesse zu verbessern. Darüber hinaus starten wir Sustainability KI – um KI-basierte Optimierungen für den effizienten Umgang mit wertvollen Ressourcen einzusetzen.
- **Experience** entwickelte eine auf Micro-Services basierende Infrastruktur für Smart City-Lösungen. Diese Infrastruktur wurde mit Open Standards etabliert und sorgte für die Integration mit der bestehenden OGC-Plattform der Stadt Hamburg. Diese ist derzeit in der Stadt Hamburg im Betrieb und dient den Bürgern beim Zugriff auf verschiedene Stadtinformationen (freie Parkplätze, verfügbare Elektroladestationen etc.). Die 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. Konkrete Ergebnisse beinhalten Prototypen und Teststellungen zur Verbesserung der Streaming-Qualität als auch zur Anwendung von XR-Technologien für Telekom Geschäftsbereiche.

Der Bereich „**Universitäre Kooperation**“ mit den Aspekten Innovation, Weiterbildung und HR-Marketing wird in Zusammenarbeit mit vielen Einheiten der Telekom als zentrale Klammer für den Konzern etabliert. „**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 Telekom in der Gewinnung von Talenten für den Konzern und stärkt die Markenbekanntheit des Unternehmens.

## 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:

- Gemeinsam mit **SK Telecom** hat die Telekom eine Vereinbarung zur Gründung eines **5G-Technologie Joint-Ventures** geschlossen. Das Joint Venture wird die beiden Unternehmen bei der Entwicklung innovativer 5G-Lösungen unterstützen. Der Fokus liegt auf Lösungen für die Sicherstellung der 5G-Inhouse-Versorgung, zunächst für den europäischen Markt. Die Inhouse-Versorgung über sog. „5G Repeater“ ist derzeit eine Marktlücke. Das Joint Venture kann hier eine Vorreiterrolle einnehmen. Mittel- bis langfristig werden die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit in den Bereichen von Augmented- und Virtual-Reality-Diensten (AR und VR), Mobile Edge Computing (MEC) und dem App-Markt geprüft.
- Die Telekom ist der **Open RAN Policy Coalition** beigetreten und baut damit auf ihrer grundlegenden Arbeit auf: Förderung und Beschleunigung von Carrier-Grade-Open-RAN-Lösungen; für noch bessere Kundenerlebnisse in unseren Netzen. Als Vorreiter riefen wir bereits 2016 die globale #OpenRAN-Bewegung ins Leben mit der Mission, Spezifikationen weiter auszuarbeiten, um das RAN zu öffnen und zu cloudifizieren. Zur Förderung einer wettbewerbsfähigeren und lebhafteren Netzwerkausrüster-Landschaft. Open RAN gewann seitdem erheblich an Dynamik. Die technischen Standards und Schnittstellen der O-RAN Alliance verwandeln die RAN-Branche in ein offenes, intelligentes und vollständig interoperables RAN.

- Gemeinsam mit dem US-amerikanischen Navigationsspezialisten **Swift Navigation** bringt die Telekom eine Lösung für hochpräzise und verlässliche Positionsberechnungen auf den europäischen Markt. Diese zentimetergenaue Lokalisierung wird „Precise Positioning“ genannt. Sie ermöglicht z. B. eine spurgenaue Navigation für teil- und vollautonome Fahrzeuge. Die Genauigkeit herkömmlicher Satellitennavigationssysteme wie GPS liegt bei drei bis fünf Metern. Die Cloud-Lösung Skylark™ von Swift korrigiert diese Satelliteninformationen. Autonome Fahrzeuge und Maschinen lassen sich so genauer lokalisieren. Der Datenstrom zwischen den von der Telekom betriebenen Referenzstationen am Boden, der Cloud-Lösung von Swift und einer M2M-SIM-Karte im Fahrzeug übermittelt kontinuierlich per Mobilfunk präzise Korrekturdaten für die exakte Positionierung in Echtzeit. Precise Positioning eröffnet branchenübergreifend neue Möglichkeiten der Mobilität und bei der Entwicklung autonomer Applikationen, die einen exakten und verlässlichen Ortsbezug benötigen. Die Einsatzfelder reichen dabei über Automotive, Logistik, Drohnen, über den Zugverkehr, der Land- und Bauwirtschaft bis hin zu Endkundenlösungen. So ermöglicht „Precise Positioning“ z. B. in der Landwirtschaft, selbstfahrenden Landmaschinen zentimetergenau zu säen, zu düngen oder zu pflügen und damit Saatgut, Düngemittel und Energie einzusparen.  
- Um das Geschäftsfeld Cloud Gaming zu bedienen und damit den Service MagentaGaming an den Markt zu bringen, ist die Telekom eine Partnerschaft mit **RemoteMyApp (RMA)**, als Partner für eine moderne Game-Streaming-Technologie, eingegangen. Im Rahmen der Partnerschaft ist eine zeitlich begrenzte Exklusivität der Streaming-Lösung in den Märkten der Telekom vereinbart.
- Zudem ist die Telekom eine Partnerschaft mit der Firma **Nreal** eingegangen. Nreal ist ein sehr innovativer Mixed-Reality-Hardware und Software-Anbieter, der u. a. auf der CES Innovationspreise gewonnen hat. Durch die Partnerschaft mit Nreal hat die Telekom verschiedene Mixed-Reality-Lösungen im Bereich Spiele, Unterhaltung und Produktivität entwickelt und unseren Kunden damit die Möglichkeiten unserer 5G-Netze, u. a. in unseren Shops, erlebbar gemacht.
- Das **TM Forum** ist eine weltweit führende Institution mit über 700 Mitgliedern, die sich auf die Anwendungsintegration für Service Provider aus den Bereichen der Informations- und Telekommunikationstechnik konzentriert. Die Telekom ist Mitglied des TM Forums und hat hier u. a. das Open API Manifesto mitgezeichnet und gemeinsam mit den Mitgliedern des TM Forums den Standard für Open APIs weiterentwickelt. Open API's helfen dabei, die Interoperabilität mit Partnern zu verbessern und standardisieren die Integrationspunkte zwischen Software-Anwendungen. Dies ist eine wichtige Grundlage für eine branchenweite Wiederverwendung von Komponenten, aber auch für die Integrationsfähigkeit von Innovationen.
- Die Telekom tritt der 1000+ Solutions Challenge Alliance der **Solar Impulse Foundation** bei, um Technologien im ICT-Sektor zur Reduzierung von Kohlenstoffemissionen zu identifizieren und zu fördern. Wir arbeiten gemeinsam mit der Solar Impulse Foundation an der beschleunigten Einführung nachhaltiger und profitabler Lösungen für die ICT-Branche. Diese Lösungen sollen auch zur Erreichung unserer Klimaziele beitragen.

### 3. Start-up-Förderung

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 30 Unternehmen aufgebaut und mit weiteren ca. 350 Start-ups aus Europa und Israel in Bereichen wie Realtime Gigabit Society (z. B. 5G und Edge Cloud), Smart Data Economy (z. B. KI und Process Automation) und dem Internet der Dinge (z. B. NB-IoT und Industrie 4.0) intensiv zusammengearbeitet. Der hubraum Campus am Standort Berlin – mit einem der ersten 5G-Netze in Europa und Edge Cloud-Infrastruktur – bietet den Start-ups neben Co-Working-Büroflächen auch exklusiven Zugang zu Netzen, Produktplattformen und Testdaten unseres Konzerns zur Beschleunigung ihres Geschäftsaufbaus. Die hubraum 5G-Prototyping-Initiative, die im Jahr 2019 begonnen wurde, wurde im Jahr 2020 mit spezifischeren Programmen fortgesetzt:

**B2B – Campus-Netzwerk-Programm.** Im Rahmen des hubraum Campus-Netzwerk-Programms wurden fünf Start-ups ausgewählt, die gemeinsam mit der Telekom zukünftige Applikationen für 5G-Campus-Netzwerke entwickeln, die u. a. am Center Connected Industry (CCI) in Aachen, an dem die Telekom als Mitglied mitwirkt, implementiert werden.

**B2C – Consumer-Entertainment-Programm.** In unserem 5G-Consumer-Entertainment-Programm arbeiten seit Juli 2020 sieben Start-ups an Projekten, deren Ergebnisse Anfang Oktober 2020 vorgestellt wurden. Ziel war die Entwicklung konkreter 5G-Anwendungen. Folgende Start-ups haben von uns ein Investment erhalten:

- Gemeinsam mit den Partnern **Nreal**, **Qualcomm** und **Unity** hat hubraum Mitte 2020 ein Mixed-Reality-Innovationsprogramm mit Start-ups durchgeführt. Es haben sich über 150 Start-ups aus aller Welt beworben. 14 Teams haben dabei überzeugt und wurden in das Programm aufgenommen. Alle Teams haben eine „Nreal Light“-Brille erhalten, sodass sie Ende des Jahres 2020 beginnen konnten, ihre Ideen weiterzuentwickeln. Zeit haben sie dafür bis zum Demo Day im Frühjahr 2021.
- Das australische Start-up **tagSpace** arbeitet bereits mit dem Nachrichtensender ntv zusammen. Sie testen, wie sich klassische Nachrichteninhalte oder Themen-Specials – z. B. zum Fall der Berliner Mauer – in eine Augmented Reality (AR)-App integrieren lassen.
- Zusammen mit **Quake Capital**, einem auf die Förderung von frühphasigen Start-ups spezialisiertem Investor mit Sitz in den USA, und der Mediengruppe RTL konnten 2020 sieben ausgewählte Start-ups ihre Ideen während des 5G-Consumer-Entertainment Innovations-Programms im Live-Netz der Telekom testen und weiterentwickeln. Das Ziel: 5G für unsere Kunden erlebbar machen. Das dreimonatige Programm fand rund um die Zentrale der Telekom in Bonn statt. Dort stand den Start-ups die 5G-Infrastruktur zur Verfügung.

- Mit der App „Dance Fight“ des Unternehmens **Virtual Arts** kann man seine Tanzkünste beweisen und live gegen einen Mittänzer antreten. Rund um den Globus verfolgen die Menschen diese Tanz-Wettbewerbe und wählen ihren persönlichen Favoriten. In den USA gibt es „Dance Fight“ bereits in den App-Stores von Apple und Google.
- Mit **Mojilalas** App „LeoAR“ lassen sich 3D-Objekte in der realen Welt platzieren, so dass z. B. virtuelle Dinosaurier durch Berlin laufen. Diese Anwendung nutzt der Fernsehsender Super RTL und profitiert so von dem Start-up-Programm. Auch der 1. FC Köln testet bereits die Integration von Figuren in eine AR-App des Start-ups.

Ein weiteres Innovationsprogramm mit Fokus auf Extended Reality ist 2020 gestartet und wird auch 2021 fortgesetzt.

### 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 konzernübergreifenden Gremium stellen wir sicher, dass wir die richtigen Prioritäten setzen. Hier identifizieren und selektieren wir die Innovationsprojekte für unseren Konzern und entscheiden über die Art der Umsetzung. Dabei orientieren wir uns grundsätzlich an der Konzernstrategie 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 mehrjährigen 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) betreut ca. 1,7 Mrd. US-Dollar und berät über 60 Portfolio-Unternehmen im Auftrag der Deutschen Telekom und anderer institutioneller Investoren. DTCP verfolgt zwei Investitionsstrategien: einerseits Wachstumskapital (Growth Equity) in Europa, den USA und Asien, andererseits Investments in digitale Infrastruktur in Europa. Die Investitionen der DTCP sind primär finanziell motiviert – so erwirbt DTCP z. B. 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.

Im Bereich Growth Equity bedeutete der Fokus auf Cloud-basierte Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen für Unternehmen eine positive Entwicklung, nicht zuletzt angetrieben durch den starken Anstieg an Heimarbeit und zunehmende Digitalisierung. Neu hinzugekommen im Growth Equity-Portfolio sind die Unternehmen Aircall (Callcenter Software), Arctic Wolf Networks (Netzwerk-Sicherheit für Unternehmen), Auth0 (Single-Sign-On/IT-Einmalanmeldung), Catenoid (Online-Video) und Epsagon (App-Management). Zudem wurde das Engagement in den erfolgreichen Portfolio-Unternehmen AppsFlyer (Marketing-Analyse) und LeanIX (IT-Architektur-Suite) ausgebaut. Mit dem Einstieg eines neuen Mehrheitsaktionärs konnte außerdem ein Teil der Beteiligung an Pipedrive, einem Anbieter für CRM-Software, veräußert werden. Die erfolgreiche Beteiligung an Community Fibre, einem Glasfaser-Anbieter im Londoner Stadtgebiet, war als erste Investition in ein Glasfasernetz ein weiterer Meilenstein im Bereich digitale Infrastruktur. Hier wird sich DTCP weiter auf Investments in dem Gebiet Mobilfunk-Türme, Glasfasernetze und Rechenzentren fokussieren.

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 Software Defined Networking (SDN) und Digitalisierung des Geschäftsbetriebs werden hier aktiv langfristige Innovationen für den Konzern verfolgt. 2020 wurden durch TIP fünf neue Unternehmensbeteiligungen realisiert: Cynet (Netzwerk-Sicherheit), Everphone (Mobiltelefon-Mietgeräte), RemoteMyApp (Cloud Gaming-Lösungen), Weaveworks (Kubernetes-Services) und vHive (Drohnen für Anlagenüberwachung).

## 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 8.800 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.

## 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. 2020 lag der F&E-Aufwand für den Konzern bei 33,1 Mio. € (2019: 45,4 Mio. €). Die Investitionen unseres Konzerns in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte lagen 2020 bei 448,4 Mio. € und damit über dem Vorjahreswert von 344,2 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 wir als Unternehmen befinden uns selbst in der kulturellen und digitalen Transformation. Umwelteinflüsse, 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\*innen 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, ein Arbeitsumfeld schaffen, das flexible, partizipative Arbeitsweisen fördert und eine Lernkultur etablieren, die uns hilft, Fähigkeiten aufzubauen, mit denen wir aktuelle und künftige Herausforderungen meistern können.

### Unsere Prioritäten 2020

1. Herausforderungen der Coronavirus-Pandemie meistern
2. Unsere Kultur weiterentwickeln und neue Arbeitswelten gestalten
3. Die nachhaltige Transformation unserer Belegschaft fortsetzen

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



### Unsere Personalarbeit entlang der Prioritäten

#### 1. Herausforderungen der Coronavirus-Pandemie meistern

Im Jahr 2020 hat die Coronavirus-Pandemie besondere Maßnahmen zur Aufrechterhaltung unserer Geschäftsfähigkeit und zum Schutz unserer Mitarbeiter erfordert. Gemeinsam mit dem Konzernlagezentrum wurden die im Folgenden beschriebenen konzernweiten Maßnahmen zur Pandemieprävention, -information und -intervention ergriffen. Das Konzernlagezentrum ist Teil des Sicherheitsvorfall-Managements der Deutschen Telekom und verantwortet die Koordination, Steuerung und Überwachung von Maßnahmen bei akuten Gefährdungen, sichtet, bewertet Informationen und ergreift Gegenmaßnahmen – entweder direkt, z. B. im Rahmen des „Master-Incident-Managements“ der Deutschen Telekom Security, oder durch Weiterleitung an Mitarbeiter und Abteilungen, die die Themen fachseitig verantworten.

**Aufrechterhaltung unserer Geschäftsfähigkeit.** Zur Aufrechterhaltung unserer Geschäftsfähigkeit wurden die Mitarbeiter\*innen in den lokalen Organisationen, die für den Betrieb kritischer Infrastruktur und der Aufrechterhaltung geschäftskritischer Prozesse verantwortlich sind, kurzfristig in Teams und auf verschiedene Standorte aufgeteilt. Zudem konnten 16.000 Servicecenter-Mitarbeiter\*innen innerhalb von einer Woche aus den 49 Servicecentern sowie 80.000 Mitarbeiter\*innen (Spitzenwert) in Deutschland ins Homeoffice wechseln, weltweit sind es bis zu 180.000. Dies erfolgte durch den kurzfristig realisierten Ausbau des mobilen Arbeitens und IT-Supports (16.000 neue Kapazitäten für die Remote-Arbeit). Zusätzlich wurden entsprechend der lokalen Gegebenheiten länderspezifische Maßnahmen umgesetzt, wie z. B. Risiko-Boni, monatlicher Zuschlag für die Mitarbeiter\*innen mit direktem Kundenkontakt u. a. in Griechenland, Nordmazedonien, Kroatien und Ungarn, die Einführung von Kurzarbeit, sowie der Transfer von Personal zwischen Kernbereichen wie Shops und Servicecentern. Unsere 7.000 Mitarbeiter\*innen im Außendienst sind – mit entsprechender Schutzausrüstung und Kundeninfos (z. B. dem Hinweis, vor dem Technikerbesuch zu lüften) – weiterhin zu den Kunden gefahren, um Anschlüsse einzurichten, zu entstören oder um das WLAN für das Homeoffice zu optimieren (#MagentaHelden). Als Zeichen der Anerkennung hat der Vorstand der Deutschen Telekom AG entschieden, eine Corona-Sonderzahlung für alle aktiven Beschäftigten (Angestellte, Auszubildende, Beamte und in Ausnahmefällen auch Leih- und Zeitarbeiter) – mit Ausnahme des operativen Segments USA – in Höhe von jeweils 500 € zu gewähren.

**Schutz- und Hygienemaßnahmen.** Maßnahmen wie eine vorsorgliche Isolation von Verdachtsfällen durch Quarantäne im Homeoffice, die Ausstattung der Mitarbeiter\*innen – insbesondere im Service und in unseren Shops – mit Schutzkleidung, eine Zusendung von Alltagsmasken an alle Mitarbeiter sowie die Bereitstellung von Desinfektionsmitteln haben wesentlich zu einer Verhinderung der Ausbreitung der Pandemie innerhalb des Konzerns beigetragen. In den Büros wurden Mitarbeiter bereits im Frühjahr 2020 zum Tragen einer Mund-Nasen-Maske verpflichtet und der Reinigungsrythmus signifikant erhöht. Damit Abstandsregelungen eingehalten werden können, wurde die Maximalbelegung an die Raumgröße angepasst. Darüber hinaus sind geschäftliche Reisen in COVID-19-Risikoländer frühzeitig eingestellt worden.

**Information & Unterstützungsangebote.** Mit der Einführung eines täglichen Corona-Briefings des Konzernlagezentrums an alle relevanten Kontakte in den lokalen Organisationen, dem Reporting von Verdachtsfällen und Erkrankungen an das Konzernlagezentrum sowie der Einführung eines Prozesses zur Intervention bei bestätigten Fällen konnten wir die Ausbreitung der Coronavirus-Pandemie innerhalb des Konzerns weitgehend eindämmen. Die stetige Kommunikation von Informationen, Schutz- und Verhaltensregeln an alle Mitarbeiter\*innen haben wir durch den persönlichen Newsletter „Coronavirus Update“ der Vorständin für Personal und Recht noch verstärkt. Zusätzlich haben wir unser umfangreiches Netzwerk zwischen DAX-Unternehmen und mit der Wissenschaft genutzt, um unsere Praktiken permanent weiterzuentwickeln und unsererseits Best-Practices mit anderen Unternehmen zu teilen. Darüber hinaus unterstützen wir Mitarbeiter und Führungskräfte durch die Bereitstellung von virtuellen Formaten zu den Themen Führung, Zusammenarbeit auf Distanz und Resilienz (wie z. B. dem Online-Seminar „Starke Psyche“) sowie mit der Einrichtung zusätzlicher IT-Support-Kanäle und einer Helpline zur Bewältigung psychologischer Probleme. Zusätzlich konnten wir allen Mitarbeiter\*innen in Deutschland einen regelmäßigen Chat mit einem Virologen und Hygiene-Experten der Universität Bonn via Livestream anbieten. Neben einer Einschätzung der Lage wurden hier wichtige Themen gebündelt, Handlungsempfehlungen gegeben, Fragen beantwortet und über Konsequenzen gesprochen, die sich für das Arbeiten im „New Normal“ bei der Telekom ergeben. Eltern konnten wir darüber hinaus mit einer kostenlosen Premium-Jahreslizenz für die größte deutsche Lernplattform „Sofatutor“ unterstützen.  

**Sozialer Zusammenhalt.** Während der Pandemie und insbesondere in den Phasen der Lockdowns zeigt sich, wie wichtig sozialer Zusammenhalt für uns ist. Die Interaktion, der Austausch miteinander sowie das Beisammensein und gemeinsame Erleben sind Grundlage für Innovationsfähigkeit, Kreativität und erzeugen das Gefühl von Sicherheit und Zugehörigkeit. Seit dem Herbst 2020 haben wir gezielt in Initiativen für den sozialen Zusammenhalt investiert. Dazu gehören Formate wie die sog. „Culture Gigs“ (Live-Konzerte), virtuelle Sport- und Wissens-Challenges sowie virtuelle Mittagessen mit Kolleg\*innen aus unterschiedlichen Bereichen. Wir konnten unseren Mitarbeiter\*innen mit einer digitalen Weihnachtsfeier die Möglichkeit bieten, noch einmal virtuell zusammenzukommen. Über 11.000 Mitarbeiter haben diese im Live-Stream verfolgt.

**Gesundheitsquote und Gesundheitsmanagement.** Resultierend aus den getroffenen umfassenden Maßnahmen ist in den Monaten Mai, Juni und August 2020 eine Gesundheitsquote mit einem historischen Höchstwert erreicht worden. Außerdem sind über das Geschäftsjahr konstant bleibende Werte, die über denen des Vorjahres lagen, zu verzeichnen. Die Deutsche Telekom AG wurde in diesem Jahr erneut mit dem Corporate Health Award ausgezeichnet, der renommiertesten Auszeichnung in Deutschland für ein exzellentes Corporate Health Management. 352 Arbeitgeber aus 15 Branchen stellten sich einem anspruchsvollen wissenschaftlichen Auswahlverfahren. In diesem Jahr bekamen wir die Auszeichnung u. a. für ein umfassendes und überzeugendes, zielgerichtetes Angebot und innovative Ideen, um auf aktuelle Trends und Herausforderungen zu reagieren. Wie z. B. „My Health Journey – das Jahresprogramm für mentale Stärke“.

**Mitarbeiterzufriedenheit.** Das Niveau des Engagement-Index, unserem Maß für die Mitarbeiterzufriedenheit, ermittelt sich aus der konzernweiten (ohne T-Mobile US) Mitarbeiterbefragung 2019 und lag bei hohen 4,0 (Skala: 1,0 bis 5,0). Zusätzlich holen wir regelmäßig mit Pulsbefragungen die Rückmeldungen unserer Beschäftigten ein. In der Pulsbefragung im November 2020 haben wir mit der Teilnahme von 120.000 Mitarbeiter\*innen (einer Teilnahmequote von 77 %) und den Ergebnissen in den Bereichen „Zufriedenheit“ (80 %), „Qualität der Führung“ (88 %), „Markenidentität“ (85 %), „Lernen“ (85 %), „COVID-19 Information“ (94 %), „COVID-19 Mobiles Arbeiten“ (88 %) und „COVID-19 Schutz“ (91 %) nahezu in allen Bereichen Höchstwerte erzielt.

**Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index)<sup>a</sup>**

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

<sup>a</sup> Engagement-Index per in den Jahren 2019 und 2017 durchgeführter Mitarbeiterbefragung.

T-Mobile US führt eine separate Mitarbeiterbefragung durch. Die Ergebnisse aus dem Jahr 2020 (Befragungszeitraum: Januar bis September, ohne Mitarbeiter der ehemaligen Sprint) zeigen, dass 92 % der Befragten stolz darauf sind, für das Unternehmen zu arbeiten. 85 % 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 2020 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 49 (2019) auf Platz 42 (2020) verbessert. Bereits zum zwölften Mal in Folge wurde T-Mobile US vom Ethisphere Institute als eines der ethischsten Unternehmen weltweit ausgezeichnet. T-Mobile US erhielt auch zum achten 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.

**2. Unsere Kultur weiterentwickeln und neue Arbeitswelten gestalten** SDG 8 ALLE MITARBEITER

Wir sind davon überzeugt, dass die Kultur eines Unternehmens ein wesentlicher Faktor für den langfristigen Erfolg ist. Daher hat Kultur schon immer eine wichtige Rolle bei der Deutschen Telekom gespielt. Sie muss aber auch die sich wandelnden Kunden- und Mitarbeiterbedürfnisse widerspiegeln, weshalb wir Kultur als Prozess und nicht als statisches Konstrukt verstehen. Unser im Januar 2020 vorgestellter Unternehmenszweck „Wir geben uns erst zufrieden, wenn alle #DABEL sind“ hat sich als kulturelle Leitplanke mit hoher Akzeptanz erwiesen und hat besonders in Zeiten von physischer Distanz noch einmal an Bedeutung gewonnen.

**Unsere Leitlinien.** Kultur ist die DNA eines Unternehmens und beeinflusst damit nicht nur die Arbeitsweise. Deshalb sind unsere Leitlinien so wichtig zur täglichen Reflexion unseres Verhaltens und als Indikator für unsere Kultur. Nach der Kommunikation der im Dialog weiterentwickelten Leitlinien im Februar 2020 war noch nicht absehbar, wie schnell diese Leitlinien durch die Corona-virus-Pandemie auf die Probe gestellt würden. Living Culture hat sich dabei bewährt und die Mitarbeiter\*innen in der Pandemie begleitet und unterstützt. Neben einem weltweiten weitgehend virtuellen Living Culture Day mit über 16.000 Erwähnungen in den sozialen Medien, wurden zahlreiche Formate zur Beschäftigung mit der Kultur angeboten und konkrete Maßnahmen implementiert, wie z. B. digitale Kollaborationsformate oder eine neu gestaltete Lernplattform.

**Unsere sechs Unternehmensleitlinien**

					
<b>BEGEISTERE UNSERE KUNDEN</b>	<b>EINFACH MACHEN</b>	<b>HANDLE MIT RESPEKT UND INTEGRITÄT</b>	<b>OFFEN DISKUTIEREN, DANN GESCHLOSSEN HANDELN</b>	<b>ICH BIN DIE TELEKOM – AUF MICH IST VERLASS</b>	<b>BLEIBE NEUGIERIG UND WACHSE</b>

**Neue Arbeitswelten gestalten.** SDG 8 BEZIEHUNGEN Die Coronavirus-Pandemie hat die Art, wie und wo wir zusammenarbeiten, drastisch verändert. Viele dieser Veränderungen werden auch nach der Pandemie bleiben, denn es hat sich gezeigt, dass sich die neuen Wege bewähren. Daran will die Deutsche Telekom anknüpfen und hat hierzu das „Manifest zur neuen Arbeit“ gemeinsam mit den Sozialpartnern verabschiedet, mit dem Ziel, die Performance, die Mitarbeiterzufriedenheit und die Arbeitgeberattraktivität aufrechtzuerhalten:

1. Wir werden das Beste aus beiden Welten gestalten: Die Art der Arbeit bestimmt den Mix aus mobiler Arbeit und Präsenz, sei es beim Kunden, in Shops oder in unseren Büros. Dabei wird der Anteil an mobilem Arbeiten deutlich steigen, denn es „funktioniert“ nicht nur, es wird uns in vielen Bereichen sogar produktiver machen. Aber auch Begegnungen im realen Leben bleiben künftig ein wesentlicher Bestandteil unseres Arbeitslebens, denn der Erfolg kreativen Arbeitens, komplexer Problemlösungen oder Teamprozesse basiert häufig auf physischer Nähe.
2. Unsere Büros werden Orte der Begegnung: Das Büro bleibt der wichtigste Ort unserer Identität. Noch mehr als bisher werden unsere Bürogebäude dabei zu Orten der Teamarbeit, der Begegnung und des sozialen und kreativen Austauschs.
3. Digitale Tools werden noch wichtiger: Digitale Kollaborationstools sind unsere stetigen Begleiter und wichtige Helfer im Alltag geworden. Wir beschleunigen daher unsere unternehmensweiten Investitionen in IT-Tools und IT-Ausstattung und Enablement.
4. Wir werden weniger reisen: Wir werden auch zukünftig auf viele Geschäftsreisen verzichten und somit einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten.
5. Wir werden anders führen: Unser Führungsverständnis basiert nicht auf Anwesenheit und Kontrolle, sondern auf Vertrauen und Transparenz. Virtuelle Führung und das Führen von hybriden Teams stellt uns dabei vor neue Herausforderungen. Es wird noch wichtiger, dass unsere Führungskräfte einen sicheren und motivierenden „Raum“ gestalten, klare Ziele formulieren, Feedback geben und Ergebnisse nachhalten. Hierfür bieten wir eine Vielzahl an virtuellen Unterstützungsangeboten für unsere Führungskräfte.



### 3. Die nachhaltige Transformation unserer Belegschaft fortsetzen



Es ist unsere Verantwortung, die richtigen Mitarbeiter\*innen zur richtigen Zeit am richtigen Ort unter wettbewerbsfähigen Bedingungen einzusetzen und weiterzuentwickeln. Neben den wichtigen durch Digitalisierung und Automatisierung getriebenen Transformationsinitiativen sowie Ab- und Umbaumaßnahmen sind das vorausschauende Total Workforce Management, die Digitalisierung unserer Kernprozesse sowie die massive Investition in Skill-Entwicklung für uns entscheidend.

**Große Transformationsinitiativen.** Auch in diesem Jahr konnten wir wichtige Transformationen einzelner Geschäftsbereiche, wie z. B. der Deutsche Telekom IT, der T-Systems und der Privatkunden-Vertriebsgesellschaft, innerhalb des Konzerns realisieren. Vor dem Hintergrund der Digitalisierung und des sich verändernden Kundenverhaltens wurde auch die schwierige Neuausrichtung des Vertriebs für Privatkunden sozialverträglich umgesetzt. Darüber hinaus gelang es uns, die Neuaufstellung des Telekommunikationsgeschäfts für Geschäftskunden unter dem Dach des operativen Segments Deutschland zusammenzuführen.



**Tarifrunde 2020.** Ende März 2020 haben wir während der Coronavirus-Pandemie in Rekordzeit einen Tarifabschluss erzielt. Der Abschluss gilt für bundesweit rund 60.000 Tarifangestellte, Auszubildende und Dual Studierende. Hier haben wir als Deutsche Telekom – trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten – den in die Tarifrunde einbezogenen Beschäftigten und uns frühzeitig (Planungs-)Sicherheit gegeben und wirtschaftlich ein ebenso klares wie positives Signal gesetzt. Im Sinne der Digitalisierung unserer Kernprozesse wurden die Tarifverhandlungen erstmals virtuell durchgeführt.



**Skill-Entwicklung.** Das Wissen und die Kompetenzen unserer Beschäftigten gehören zu den wichtigsten Unternehmensressourcen und sind damit entscheidend für den Geschäftserfolg. Diese Skills müssen auf die Zukunft ausgerichtet und auf dem neuesten Stand sein. Wir sehen es als unsere Verantwortung, die Rahmenbedingungen für die Skill-Transformation sicherzustellen. Die Gewerkschaft ver.di, der Konzernbetriebsrat und die Deutsche Telekom haben mit der Einführung einer Global Job Architecture (GJA) und der weiteren Harmonisierung von tarifvertraglichen Entgeltregelungen hierauf gemeinsam Antworten gefunden. Die GJA soll die vorhandenen Funktionsstrukturen übergreifend zusammenführen und vereinfachen. Die GJA gliedert alle Jobs im Konzern nach Jobfamilien und Jobclustern. Das ist wichtig, um alle Jobs im Konzern eindeutig identifizieren zu können. So konnten mithilfe dieser Instrumente 7.500 benötigte Zukunftsprofile identifiziert werden, auf die wir nun mittels Recruiting sowie Re- und Upskilling einzahlen. Die Vereinheitlichung und Standardisierung unserer konzernweiten Jobprofile ist auch eine wichtige Voraussetzung für die Einführung des Skill-Managements „SkillsUP!“ in ausgewählten Unternehmenseinheiten. In persönlichen Entwicklungsgesprächen werden fehlende Kompetenzen auf individueller Ebene sichtbar und Entwicklungspläne können mithilfe gezielter, individueller Qualifizierungsmaßnahmen stetig angepasst werden. Unter Berücksichtigung sich verändernder Marktbedingungen setzt unsere strategisch qualitative Personalplanung dabei die notwendigen Akzente, um gezielt in Kompetenzen der Zukunft zu investieren. Ein modernes Performance-Management, das einen kontinuierlichen Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitern ermöglicht, ist dabei eingeschlossen.

**Youlearn.** Die Digitalisierung des Lern-Portfolios und die Stärkung der Lernkultur haben für uns oberste Priorität. Mit der Lernkultur-Initiative Youlearn – zur Verankerung von selbstgesteuertem Lernen im Berufsalltag – haben wir die Möglichkeiten für unsere Mitarbeiter\*innen sich weiterzuentwickeln deutlich verbessert. Im Berichtsjahr investierten Mitarbeiter\*innen in Deutschland und den europäischen Landesgesellschaften über 2,3 Mio. Lernstunden – das sind im Schnitt 2,4 Arbeitstage pro Mitarbeiter. Corona-bedingt sind dies weniger als noch im Vorjahr, da klassische Präsenzseminare ab März 2020 nahezu ausgefallen waren. Unsere durch Youlearn entstandenen digitalen Lernangebote halfen uns aber, die Angebotslücke zu füllen und die Akzeptanz des digitalen Lernens weiter auszubauen.  

**Percipio & Coursera.** Einfachheit und Digitalisierung erfordern aber auch neue Organisationsformen, Kompetenzen und kulturellen Wandel – konkret bedeutet dies: Wir benötigen neue Kompetenzen, um die aktuellen und künftigen Herausforderungen zu meistern. Mit Maßnahmen wie z. B. der Einführung der Initiative Youlearn zur Verankerung einer selbstgesteuerten Lernkultur im Berufsalltag haben wir diese Entwicklungen adressiert. Zudem haben wir mit der Einführung der intelligenten Lernplattform „Percipio“ (auch bezeichnet als das „Netflix des Lernens“) sowie der Integration von Coursera als Anbieter für digitale Weiterbildungskurse hochrangiger Hochschulen ein leistungsfähiges Angebot für unsere Beschäftigten aufgebaut. Die Steigerung der digitalen Lernquote von 46 % auf 69 % sowie über 170.000 Percipio-Registrierungen seit dem dritten Quartal 2019 bestätigen unsere Bemühungen. Denn wir sind überzeugt, dass eine moderne Lernumgebung ein wichtiger Bestandteil davon ist, als Arbeitgeber Verantwortung zu leben.  



**Arbeitgebermarke.** 2020 waren wir weiter als Arbeitgeber auf dem Markt präsent und sind trotz Coronavirus-Pandemie mit den Talenten in Kontakt geblieben, um das Vertrauen in die Arbeitgebermarke zu stärken. Durch die Corona-Krise haben sich die Bedürfnisse der Gesellschaft und auch unserer Zielgruppe IT/NT-Talente hin zu mehr Sinnhaftigkeit, Teilhabe und Sicherheit verändert. Diesen Wertewandel haben wir in unsere Arbeitgeber-Markenstrategie integriert und direkt in konkreten Arbeitgeber-Botschaften umgesetzt. Bei unserer Kampagne #IWILLNOTSTOP sind „Mission and Purpose“ sowie sinnhaftes Arbeiten bereits Kern unseres Arbeitgeber-Versprechens. Die Coronavirus-Pandemie verstärkte nochmals unseren Fokus auf digitales Arbeitgeber-Marketing. Es wurden neue Formate entwickelt, um die Kultur als Arbeitgeber Telekom auch digital zu transportieren.

**Recruiting und Onboarding.** Wir wollen der Magnet für digitale Talente weltweit sein. 2020 konnten wir trotz der Coronavirus-Pandemie in Deutschland ca. 800 neue Mitarbeiter\*innen, u. a. im ICT-Umfeld, gewinnen und 2.150 neue Auszubildende mit einem hohen Anteil in technischen/IT-Profilen willkommen heißen. Hierfür sind ein schneller, digitaler Recruiting-Prozess mit einer positiven digitalen „Candidate Journey“ der Schlüssel zum Erfolg. Das Motto „Gemeinsam stärker“ haben wir gerade in der Krise genutzt, um Onboarding neu zu denken. Ein Highlight ist das virtuelle globale Willkommens-Event „New Unstoppables“. Mit unserer weltweiten Karriere-Website bieten wir eine Plattform zur Jobsuche mit transparenten Informationen wie digitales/virtuelles Recruiting. 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 Algorithmen-basiert 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 achten Mal MINT-Studentinnen aus aller Welt bewerben. Darüber hinaus engagieren wir uns bei Femtec, einem Karrierereprogramm für MINT-Studentinnen, sowie dem Frauen-Netzwerk Global Digital Women.   Wir haben gezeigt, dass digitales Recruiting ein wichtiger Erfolgsfaktor ist, um auf die veränderten Anforderungen schnell zu reagieren und weiterhin die kritischen Profile für das Unternehmen sicher zu stellen.

**Vielfalt leben.** Wir setzen uns für Chancengleichheit und Vielfalt im Konzern ein. Diese Vielfalt auch in den Führungsteams zu fördern, ist Teil unseres Selbstverständnisses. Unser Ziel, den Frauenanteil in Management-Positionen weltweit auf 30 % zu steigern, gilt. Im Gesamtkonzern liegt der Frauenanteil im mittleren und oberen Management zum Jahresende 2020 bei 27,1 %. Die Deutsche Telekom AG hat mit 45 % einen überdurchschnittlich hohen Frauenanteil im Aufsichtsrat; im Vorstand liegen wir mit 37,5 % Frauenanteil an erster Stelle im Vergleich zu anderen DAX 30-Unternehmen.  

Vielfalt, auch über den Gender-Aspekt hinaus, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Um erfolgreiche Produkte zu entwickeln, müssen wir die Bedürfnisse unserer Kund\*innen verstehen. Und das geht nur, wenn unser Unternehmen genauso vielfältig ist wie die Gesellschaft. Im Vorstandsbereich Personal und Recht wird das Thema Diversity & Inclusion für den Gesamtkonzern strategisch aufgesetzt und gleichzeitig mit vielen Diversity-Alliierten in den einzelnen Konzerngesellschaften und Ländern durch spezifische Maßnahmen und Angebote mit Leben gefüllt und umgesetzt. Im Frühsommer 2020 hat unsere Personalvorständin die Initiative „RethinkDiversity“ ins Leben gerufen, um kreativ weitere Maßnahmen und Projekte zu entwickeln und umzusetzen. Hierzu gehören z. B. der Aufbau eines vielfältigen Talent-Pools mit mindestens 40 % Frauenanteil sowie ein Mentoring-Programm, bei dem im Generationenwechsel männliche Top-Manager weiblichen Nachwuchskräften zur Seite stehen. Im Nachfolge-Management auf den oberen Führungsebenen stehen bei jeder Besetzung somit auch immer die Vielfältigkeitsdimensionen, wie Alter, kulturelle Herkunft und Geschlecht, im Fokus. Auch durch unsere Zusammenarbeit mit externen Diversity-Partnern, u. a. der Charta der Vielfalt und dem Kompetenzzentrum Technik-Diversity-Chancengleichheit e.V., arbeiten wir dauerhaft und stetig an dem Thema Diversity & Inclusion. Ziel ist, dass jeder sein volles Potenzial entfalten kann und vielfältige Führungsteams Teil unseres „New Normal“ sind.

**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. Seit 2019 wird levelUP! mit dem Schwerpunktthema „Leading Agile“ und neuen Inhalten angeboten. An den ersten beiden Durchführungen von levelUP! Leading Agile haben mehr als 1.200 Executives teilgenommen. Im Jahr 2020 fand das Programm zum ersten Mal als rein digitales Format statt.

Nach dem großen Erfolg von levelUP!NextGeneration in 2019 haben wir das Programm im Jahr 2020 wieder angeboten. Aufgrund der besonderen Herausforderung durch die Coronavirus-Pandemie haben wir uns entschlossen, dieses Jahr erstmalig ein rein „digitales“ Programm für motivierte Mitarbeiter mit Potenzial anzubieten: Weltweit durchliefen 500 Mitarbeiter\*innen dieses viermonatige Entwicklungsprogramm, welches sich durch digitales Lernen und die Vermittlung von innovativen, sowie inspirierenden und greifbaren Führungsthemen und Fähigkeiten auszeichnet. Des Weiteren stärken und fördern wir mit levelUP!NextGeneration die konzernweite und segmentübergreifende Zusammenarbeit.  



**Wesentliche HR- und CR-Auszeichnungen 2020** SDG 17 BEZIEHUNGEN

<p><b>Corporate Equality Index 2020</b> T-Mobile US erhält zum 8. Mal in Folge den Spitzenwert von 100 beim Index der Human Rights Campaign Foundation.</p>	<p><b>Comenius Award 2020</b> Für die digitalen Bildungsmedien Scroller-TV und das Kindermagazin „Scroller“ gewinnt Deutsche Telekom zwei Comenius Awards.</p>	<p><b>Corporate Health Award 2020</b> Deutsche Telekom erhält die Auszeichnung für ein exzellentes Health &amp; Safety Management.</p>	<p><b>Building Public Trust Award 2020</b> Die PwC-Jury zeichnet Deutsche Telekom als das Unternehmen mit der besten Klimaberichterstattung im DAX 30 aus.</p>
<p><b>World's Most Ethical Companies 2020</b> Zum 12. Mal in Folge wird T-Mobile US vom Ethisphere Institute als eines der ethischsten Unternehmen weltweit ausgezeichnet.</p>	<p><b>FTSE4Good Index</b> Zum 12. Mal in Folge ist OTE in Griechenland für ihr Engagement in Umweltschutz, soziale Gesellschaft und Corporate Governance unter den führenden Unternehmen.</p>	<p><b>Kurier „Beliebter Arbeitgeber“</b> Zum 2. Mal in Folge wird Magenta Telekom (T-Mobile Austria) von der österreichischen Tageszeitung als „Beliebter Arbeitgeber“ ausgezeichnet.</p>	<p><b>Deutscher Personalwirtschaftspreis</b> Deutsche Telekom Services Europe belegt mit modernen HR-Apps den 1. Platz in der Kategorie „HR Digital“.</p>
<b>2020</b>			
<p><b>DAX ESG 50-Index</b> Deutsche Telekom ist in den neuen Nachhaltigkeitsindex aufgenommen worden.</p>	<p><b>CSR-Index 2020</b> Telekom Romania erhält die Auszeichnung Gold Level im Bereich Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung von Unternehmen in Rumänien.</p>	<p><b>Smart City Poland Award</b> T-Mobile Polska gewinnt für ein Projekt mit smarten Abfallbehältern in der Kategorie „Umweltschutz“.</p>	<p><b>Capital „Beste Ausbilder Deutschlands“</b> Das Magazin kürt die Deutsche Telekom als Top Ausbilder 2020 für Ausbildungen und das Duale Studium.</p>
<p><b>Excellence in Challenges by Selectio</b> Hrvatski Telekom ist der Gewinner bei der Verleihung der „Excellence in Challenges“ Awards des führenden HR-Consulting-Unternehmens in Kroatien.</p>	<p><b>Power of Attraction Award 2020</b> T-Mobile Polska gewinnt in der Kategorie „Recruiting-Prozess“ bei der Verleihung des polnischen Magazins Puls Biznesu.</p>	<p><b>Top Arbeitgeber 2020</b> Magenta Telekom (T-Mobile Austria) belegt den 3. Platz als „Top Arbeitgeber“ in Österreich.</p>	<p><b>Nachhaltiges Unternehmen 2021</b> Magenta Telekom (T-Mobile Austria) erhält das Kurier Gütesiegel für ihre Aktivitäten in den Bereichen Klimaschutz, sozialer und ökonomischer Verantwortung.</p>

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 stieg im Vergleich zum Vorjahresende um 7,5 %, im Wesentlichen durch die Integration der Sprint-Mitarbeiter in den USA. Dabei war die Entwicklung innerhalb unserer Segmente unterschiedlich: In unserem operativen Segment Deutschland reduzierte sich die Anzahl der Mitarbeiter gegenüber 2019 um 4,4 % durch die Inanspruchnahme sozialverträglicher Instrumente zum Personalumbau, wie z. B. engagierter Vorruhestand oder Altersteilzeit. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg gegenüber dem 31. Dezember 2019, v. a. durch die Integration der Sprint-Mitarbeiter, um 50,7 %. In unserem operativen Segment Europa sank die Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahresende um 7,1 %. Dabei verringerte sich der Mitarbeiterbestand v. a. in Ungarn, Griechenland und Rumänien. Die Mitarbeiterzahl in unserem operativen Segment Systemgeschäft sank gegenüber dem Jahresende 2019 insgesamt um 4,7 %, im Wesentlichen bedingt durch Effizienzmaßnahmen. Im operativen Segment Group Development ist der Anstieg der Mitarbeiterzahl um 3,1 % auf das Insourcing vormals externer Aktivitäten zur Realisierung von Kosteneinsparungen bei T-Mobile Netherlands zurückzuführen. Der Personalbestand im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2019 um 4,1 %, im Wesentlichen bedingt durch den weiteren Personalumbau bei Vivento.

## Mitarbeiterstatistik

### Entwicklung des Personalbestands

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung in %	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
<b>Mitarbeiter (FTE) im Konzern</b>	<b>226.291</b>	<b>210.533</b>	<b>7,5</b>	<b>215.675</b>	<b>217.349</b>	<b>218.341</b>
davon: Deutsche Telekom AG	15.374	17.461	(12,0)	19.259	21.428	22.571
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	10.583	12.153	(12,9)	13.507	15.482	15.999
Operatives Segment Deutschland	66.051	69.117	(4,4)	71.549	64.798	66.410
Operatives Segment USA	71.303	47.312	50,7	46.871	45.888	44.820
Operatives Segment Europa	41.273	44.410	(7,1)	47.964	47.421	46.808
Operatives Segment Systemgeschäft	28.395	29.800	(4,7)	28.945	37.924	37.472
Operatives Segment Group Development	2.684	2.603	3,1	1.976	1.967	2.572
Group Headquarters & Group Services	16.585	17.292	(4,1)	18.370	19.351	20.258
<b>Geografische Verteilung</b>						
Deutschland	89.032	94.111	(5,4)	98.092	101.901	104.662
International	137.258	116.422	17,9	117.582	115.448	113.679
davon: übrige EU	55.816	58.743	(5,0)	61.249	59.952	59.456
davon: Europa außerhalb EU	2.168	2.055	5,5	2.471	2.620	2.581
davon: Nordamerika	71.617	47.652	50,3	47.245	46.332	45.364
davon: übrige Welt	7.658	7.971	(3,9)	6.618	6.543	6.278
<b>Fluktuationsquote (natürlich)</b>	<b>3,9</b>	<b>5,3</b>	<b>(26,4)</b>	<b>5,1</b>	<b>4,7</b>	<b>4,0</b>
davon: Inland	2,0	2,3	(13,9)	1,9	1,7	1,4
davon: Ausland	6,6	9,5	(30,5)	9,8	9,2	8,1
<b>Produktivitätsentwicklung<sup>a</sup></b>						
Konzernumsatz je Mitarbeiter	Tsd. € 452	378	19,4	350	346	331

<sup>a</sup> Berechnung auf Basis der Mitarbeiter im Durchschnitt.

### Personalaufwand

in Mrd. €

	2020	2019	Veränderung in %	2018	2017	2016
Personalaufwand im Konzern	18,9	16,7	12,7	16,4	15,5	16,4
davon: Inland	8,8	8,7	0,7	9,2	8,5	9,8
davon: Ausland	10,1	8,0	25,7	7,3	7,0	6,6
Sondereinflüsse <sup>a</sup>	1,8	1,0	77,0	1,2	0,6	1,6
Personalaufwand im Konzern (bereinigt um Sondereinflüsse)	17,0	15,7	8,2	15,2	14,9	14,8
Konzernumsatz	101,0	80,5	25,4	75,7	74,9	73,1
<b>Bereinigte Personalaufwandsquote</b>	<b>16,8</b>	<b>19,5</b>	<b>(13,7)</b>	<b>20,1</b>	<b>19,9</b>	<b>20,3</b>
<b>Personalaufwand der Deutschen Telekom AG nach HGB</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	<b>(1,5)</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>3,5</b>

<sup>a</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen.

## Prognose<sup>1</sup>

### Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Im Jahr 2020 sind wir in neue Dimensionen vorgestoßen: Mit dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint sind wir jetzt ein Konzern mit einem Umsatz von mehr als 100 Mrd. €, mit fast 230.000 Mitarbeitern weltweit und einer einzigartigen 5G-Spektrumposition auf unseren wichtigsten Mobilfunk-Märkten. Gleichzeitig setzten wir unseren Wachstumskurs auf beiden Seiten des Atlantiks, trotz eines aufgrund der Coronavirus-Pandemie schwierigen wirtschaftlichen Umfelds, erfolgreich fort. Zudem ist bereits erkennbar, dass sich die Synergieeffekte aus dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint schneller als bislang erwartet in unseren Ergebnissen bemerkbar machen. Mit dieser starken Ausgangsposition wollen wir unseren Erfolg auch in Zukunft mit soliden finanziellen Wachstumsraten untermauern, die Technologie-Führerschaft mit den besten und modernsten Netzen weiter ausbauen und damit unsere Strategie „Leading European Telco“ weiter konsequent umsetzen.

Wie auf unserem Kapitalmarkttag 2018 kommuniziert, wollen wir zwischen 2017 und 2021 pro Jahr – unter Berücksichtigung der Implikationen aus dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint – die folgenden durchschnittlichen Wachstumsraten (CAGR) erreichen:

- **Umsatz:** 1 bis 2 %
- **Bereinigtes EBITDA:** 2 bis 4 %
- **Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum):** etwa 10 %

Für 2021 erwarten wir nachfolgende Entwicklung gegenüber dem Vorjahr – dabei gehen wir von einem vergleichbaren Konsolidierungskreis und konstanten Wechselkursen aus:

- Unser **Umsatz** wird 2021 voraussichtlich weiter leicht ansteigen. Für den Service-Umsatz erwarten wir einen Anstieg.
- Das **bereinigte EBITDA AL** wird 2021 bei 37,0 Mrd. € erwartet. Im Berichtsjahr lag das bereinigte EBITDA AL bei 35,0 Mrd. € bzw., auf vergleichbarer Basis zu dem für 2021 prognostizierten bereinigten EBITDA AL, bei 37,6 Mrd. €.
- Der **Free Cashflow AL** soll 2021 auf rund 8,0 Mrd. € wachsen. 2020 lag der Free Cashflow AL bei 6,3 Mrd. € bzw., auf vergleichbarer Basis zu dem für 2021 prognostizierten Free Cashflow AL, bei 6,6 Mrd. €.

### Konjunkturerwartungen

In seiner Konjunkturprognose von Januar 2021 geht der Internationale Währungsfonds (IWF) davon aus, dass die Weltwirtschaft nach dem historischen Einbruch 2020 im Jahr 2021 wieder um 5,5 % wachsen wird. Wir erwarten auch für unsere Kernmärkte eine spürbare konjunkturelle Erholung, wobei das Ausgangsniveau der wirtschaftlichen Aktivität vor der Corona-Krise voraussichtlich zum Jahreswechsel 2021/2022 erreicht werden wird.

### Prognose für die Entwicklung des BIP und der Arbeits- und Erwerbslosenquote in unseren Kernmärkten für 2021 und 2022

in %	BIP 2021 gegenüber 2020	BIP 2022 gegenüber 2021	Arbeits-/Erwerbslosen- quote 2021	Arbeits-/Erwerbslosen- quote 2022
Deutschland	3,7	3,6	6,1	5,7
USA	4,4	3,4	6,0	4,8
Griechenland	3,8	5,3	17,5	16,7
Rumänien	4,0	4,9	6,2	5,1
Ungarn	4,4	4,6	4,4	3,9
Polen	4,1	4,6	5,3	4,1
Tschechische Republik	3,6	4,9	3,3	3,2
Kroatien	4,7	5,0	7,5	6,9
Niederlande	2,8	2,9	6,4	6,1
Slowakei	4,7	4,4	7,8	7,1
Österreich	3,4	3,6	5,1	4,9

Quellen: Consensus Economics, Europäische Kommission; Stand Januar 2021.

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

<sup>1</sup> Die Prognosen enthalten vorausschauende Aussagen über künftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie „antizipieren“, „annehmen“, „glauben“, „einschätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „können/könnten“, „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-Management“ 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.

### Erwartungen des Konzerns

**Erwartungen bis 2022.** Für die nächsten beiden Jahre erwarten wir ein weiter anhaltendes, profitables Wachstum und damit eine gute Basis, um unsere finanziellen Ambitionen – kommuniziert auf unserem Kapitalmarkttag 2018 und unter Berücksichtigung der Implikationen aus dem Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint – zu erreichen.

Für unsere **finanziellen Leistungsindikatoren** erwarten wir 2021 und 2022 folgende Entwicklungen:

- Der **Umsatz** soll 2021 im Vergleich zum Vorjahr leicht ansteigen. 2022 erwarten wir einen stabilen Verlauf. Diese Prognose stützt sich für 2021 auf eine leichte Umsatzsteigerung in den operativen Segmenten Deutschland, USA und Group Development. Im operativen Segment Europa ist 2021 mit einem stabilen Umsatzverlauf und im Systemgeschäft mit einem leichten Rückgang zu rechnen. 2022 erwarten wir wiederum einen leichten Umsatzanstieg im operativen Segment Deutschland und einen Anstieg bei Group Development. Für unsere weiteren operativen Segmente ist 2022 mit einem stabilen Umsatzverlauf zu rechnen. Für den Service-Umsatz ist 2021 und 2022 jeweils im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg zu erwarten.
- Unser **bereinigtes EBITDA AL** wird 2021 voraussichtlich bei rund 37,0 Mrd. € liegen und 2022 ansteigen. Die bereinigte EBITDA AL-Entwicklung ist in den kommenden beiden Jahren durch einen schrittweisen Rückzug aus dem Geschäftsmodell der Endgerätevermietung in den USA belastet, bei welchem den Umsatzerlösen aus der Endgerätevermietung aufwandsseitig v. a. Abschreibungen der aktivierten Endgeräte gegenüberstehen. Die Endgerätevermietung stand v. a. bei Sprint im Fokus und soll durch eine vermehrte Vermarktung des Geschäftsmodells der Endgerätefinanzierung durch Ratenzahlung des Kunden ersetzt werden.
- Für das **EBIT** erwarten wir 2021 einen leichten Rückgang. Das Berichtsjahr hatte durch die teilweise Wertaufholung von Spektrumlizenzen bei T-Mobile US eine starke Entlastung erfahren. 2022 ist mit einem starken Anstieg des EBIT zu rechnen. Das Auslaufen der planmäßigen Abschreibungen auf UMTS-Lizenzen im operativen Segment Deutschland trägt positiv zur Entwicklung bei.
- Die **Kapitalrendite (ROCE)** wird 2021 voraussichtlich zurückgehen und 2022 wieder ansteigen. Unser Ziel einer Kapitalrendite oberhalb des Niveaus des zu erwartenden, gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatzes (WACC) werden wir damit nach einer kurzfristig erhöhten Belastung im Jahr 2021 durch die Integrationskosten im Rahmen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint im Jahr 2022 voraussichtlich wieder erreichen.
- Unsere Investitionen sollen 2021 – gemessen am **Cash Capex** (vor Investitionen in Spektrum) – rund 18,4 Mrd. € betragen und 2022 stabil bleiben. Wir wollen weiter massiv in den Ausbau unserer Netzinfrastruktur in Deutschland, den USA und Europa investieren, um unsere Technologie-Führerschaft dauerhaft zu sichern.
- Unser **Free Cashflow AL** (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) wird 2021 bei rund 8,0 Mrd. € erwartet. Auch 2022 erwarten wir aufgrund der guten operativen Entwicklung einen starken Anstieg des Free Cashflow AL.
- Ende 2020 stuften uns die **Rating-Agenturen** Standard & Poor's (S&P) mit BBB, stabiler Ausblick, Fitch mit BBB+ und stabilem Ausblick sowie Moody's mit Baa1 und negativem Ausblick ein. Der Erhalt eines Investment Grade Ratings innerhalb der Bandbreite von A– bis BBB ermöglicht uns auch zukünftig den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten und ist daher Kernbestandteil unserer Finanzstrategie.
- Für unser **EPS** (bereinigt um Sondereinflüsse) erwarten wir 2021 einen leichten Rückgang. Das EPS 2020 beinhaltet einen positiven Effekt aus der Folgebewertung der von SoftBank erhaltenen Aktienoptionen zum Kauf von Anteilen an T-Mobile US. Für 2022 gehen wir von einem starken Anstieg des bereinigten EPS aus.

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. Die Refinanzierung von T-Mobile US erfolgt hauptsächlich über besicherte und unbesicherte Anleihen.

In den Jahren 2021 und 2022 werden Rückzahlungen von Anleihen und Darlehen im Volumen von insgesamt 7,2 Mrd. € bzw. 7,0 Mrd. € fällig. Einige Anleihen der T-Mobile US enthalten Kündigungsrechte für die Emittentin. Sofern sich durch die vorzeitige Kündigung und Refinanzierung dieser Anleihen wirtschaftliche Vorteile erzielen lassen, können sich hieraus weitere Refinanzierungsbedarfe ergeben. Wir planen die Neuemission von Anleihen in verschiedenen Währungen. Die genauen Finanzierungstransaktionen hängen von den Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten ab. Im Januar 2021 hat T-Mobile US unbesicherte Anleihen im Volumen von 3 Mrd. US-\$ am Markt platziert. 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.

Die Erwartungen bis 2022, 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. Auch können Abweichungen aufgrund der makroökonomischen Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Fortschreiten der Coronavirus-Pandemie nicht ausgeschlossen werden. 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 2020	Pro-forma 2020 <sup>a</sup>	Erwartungen 2021 <sup>b</sup>	Erwartungen 2022 <sup>b</sup>
<b>Umsatz</b>					
Konzern	Mrd. €	101,0	106,7	leichter Anstieg	stabiler Verlauf
Deutschland	Mrd. €	23,8	23,6	leichter Anstieg	leichter Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	70,1	76,4	leichter Anstieg	stabiler Verlauf
Europa	Mrd. €	11,3	11,3	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
Systemgeschäft	Mrd. €	4,2	4,2	leichter Rückgang	stabiler Verlauf
Group Development	Mrd. €	2,9	3,0	leichter Anstieg	Anstieg
<b>Service-Umsatz</b>					
Konzern	Mrd. €	78,9	83,3	Anstieg	Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	50,6	55,4	Anstieg	Anstieg
Betriebsergebnis (EBIT)	Mrd. €	12,8	13,5	leichter Rückgang	starker Anstieg
EBITDA AL	Mrd. €	33,2	35,9	Rückgang	leichter Anstieg
<b>EBITDA AL (bereinigt um Sondereinflüsse)</b>					
Konzern	Mrd. €	35,0	37,6	37,0	Anstieg
Deutschland	Mrd. €	9,2	9,2	9,4	Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	24,0	26,8	25,8	Anstieg
Europa	Mrd. €	3,9	3,9	3,9	leichter Anstieg
Systemgeschäft	Mrd. €	0,2	0,3	0,3	leichter Anstieg
Group Development	Mrd. €	1,1	1,2	1,2	Anstieg
ROCE	%	4,6		Rückgang	Anstieg
<b>Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum)</b>					
Konzern	Mrd. €	17,0	17,8	18,4	stabiler Verlauf
Deutschland	Mrd. €	4,2	4,2	stabiler Verlauf	Anstieg
USA (in lokaler Währung)	Mrd. US-\$	10,7	11,7	Anstieg	stabiler Verlauf
Europa	Mrd. €	1,8	1,8	leichter Rückgang	stabiler Verlauf
Systemgeschäft	Mrd. €	0,3	0,2	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
Group Development	Mrd. €	0,5	0,5	starker Anstieg	Anstieg
<b>Free Cashflow AL (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)</b>					
	Mrd. €	6,3	6,6	rund 8,0	starker Anstieg
<b>Rating</b>					
Standard & Poor's, Fitch		BBB, BBB+		von A- bis BBB	von A- bis BBB
Moody's		Baa1		von A3 bis Baa2	von A3 bis Baa2
<b>Sonstige</b>					
Dividende je Aktie <sup>c, d</sup>	€	0,60		Dividende reflektiert EPS (bereinigt um Sondereinflüsse) Wachstum, Minimum 0,60 €	Abhängig von Finanzstrategie <sup>e</sup>
EPS (bereinigt um Sondereinflüsse)	€	1,20		leichter Rückgang	starker Anstieg
Eigenkapitalquote	%	27,4		25 bis 35	25 bis 35
Relative Verschuldung		2,78x		> 2,75x <sup>f</sup>	> 2,75x <sup>f</sup>

<sup>a</sup> Berücksichtigung von Änderungen in der Organisationsstruktur sowie wesentlicher Konsolidierungskreisveränderungen bis zum Tag der Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (u. a. den unterjährigen Zusammenschluss mit Sprint sowie die Veräußerung des Sprint Prepaid-Geschäfts, den Erwerb von Simpel, der Verlagerung des Wachstumsfelds Internet der Dinge (IoT) in das operative Segment Deutschland sowie der Verlagerung des österreichischen Funkturmgeschäfts in das operative Segment Group Development).

<sup>b</sup> Auf vergleichbarer Basis.

<sup>c</sup> Die angegebene Erwartung zur Dividende je Aktie bezieht sich auf das jeweils genannte Geschäftsjahr.

<sup>d</sup> Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

<sup>e</sup> Über die weitere Entwicklung unserer Finanzstrategie für die Jahre nach 2021 informieren wir im Rahmen unseres für 2021 geplanten Kapitalmarkttag.

<sup>f</sup> Kurzzeitiges Verlassen des Zielkorridors von 2,25–2,75x durch den Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint.

**Nichtfinanziellen Leistungsindikatoren**

		Ergebnisse 2020	Pro-forma 2020 <sup>a</sup>	Erwartungen 2021	Erwartungen 2022
<b>Konzern</b>					
Kundenzufriedenheit (TRI*M-Index)		72,2		leichter Anstieg	leichter Anstieg
Mitarbeiterzufriedenheit (Engagement-Index)		4,0		stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
<b>Kunden im Festnetz und Mobilfunk</b>					
<b>Deutschland</b>					
Mobilfunk-Kunden	Mio.	48,5	48,5	Anstieg	Anstieg
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	17,6	17,6	stabiler Verlauf	leichter Rückgang
Breitband-Anschlüsse Retail	Mio.	14,1	14,1	Anstieg	Anstieg
TV (IPTV, Sat)	Mio.	3,9	3,9	Anstieg	Anstieg
<b>USA</b>					
Postpaid-Kunden	Mio.	81,4	81,4	Anstieg	Anstieg
Prepaid-Kunden	Mio.	20,7	20,7	Anstieg	Anstieg
<b>Europa</b>					
Mobilfunk-Kunden	Mio.	45,6	45,6	leichter Anstieg	Anstieg
Festnetz-Anschlüsse	Mio.	9,1	9,1	stabiler Verlauf	stabiler Verlauf
Breitband-Kunden	Mio.	7,0	7,0	Anstieg	Anstieg
TV (IPTV, Sat, Kabel)	Mio.	5,1	5,1	Anstieg	Anstieg
<b>Systemgeschäft</b>					
Auftragseingang	Mrd. €	4,6	4,6	stabiler Verlauf	leichter Anstieg
<b>ESG KPI</b>					
CO <sub>2</sub> e-Emissionen Gesamt (Scope 1+2)	kt CO <sub>2</sub> e	2.512		starker Rückgang	starker Rückgang
ESG KPI „Energy Intensity“	kWh/Terabyte	119		starker Rückgang	starker Rückgang
ESG KPI „Carbon Intensity“	kg CO <sub>2</sub> /Terabyte	23		starker Rückgang	starker Rückgang
ESG KPI „Als unkritisch verifiziertes Bestellvolumen“	%	62		Anstieg	Anstieg

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

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 2021 und 2022 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 2020 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	7,54
Polnischer Zloty	PLN	4,44
Tschechische Krone	CZK	26,46
Ungarischer Forint	HUF	351,20
US-Dollar	USD	1,14

**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 Organisationsverhältnissen 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 Konzernenerwartungen 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 2020 werden wir eine Dividende von 0,60 € je dividendenberechtigter Aktie vorschlagen, welche als Basis für die Dividendenhöhe für das Geschäftsjahr 2021 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, von einer Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2021 von mindestens 0,60 € je dividendenberechtigter Aktie aus.

## Erwartungen der operativen Segmente

### Deutschland

Der deutsche Markt für Telekommunikationsdienste war 2020 mit einem Minus von 0,4 % weiterhin leicht rückläufig. Ausschlaggebend hierfür waren die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie. Umsatzeinbußen waren v. a. durch rückläufige Roaming- und Visitorenerlöse zu verzeichnen. Für 2021 verlangsamt sich der Umsatzrückgang auf minus 0,2 %. Anhaltende Umsatzausfälle durch die Pandemie, regulatorische Effekte und der Rückgang in der klassischen Festnetz-Telefonie werden durch die weiterhin wachsende Nachfrage nach mobilem Datenvolumen und nach schnellerer Konnektivität im Privat- und Geschäftskundenbereich nicht vollständig aufgefangen. Im deutschen Mobilfunk-Markt wird mit einem Anstieg der Umsätze im Jahr 2021 um 0,4 % gerechnet (Quelle: EITO).

Für den weiter gefassten ICT-Markt, der neben der Telekommunikation auch IT-Dienste einschließt, prognostiziert EITO für 2021 ein Plus von 1,6 %. Dieses Plus beruht in erster Linie auf dem Wachstum des IT-Markts, der sich im Jahr 2021 mit 2,3 % weiterhin besser entwickeln wird als der Telekommunikationsumsatz. Die bisher bereits hohe Nachfrage in den beiden Bereichen 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) steigt auch durch die Corona-bedingt stärkere Nutzung des Internets.

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, Tarifinnovationen wie unser neues konvergentes Angebot „MagentaEINS Plus“ oder innovative Festnetz-Produkte wie unseren Smart Speaker Mini. Als erstes Telekommunikationsunternehmen in Deutschland haben wir dem Thema Nachhaltigkeit Rechnung getragen, indem wir mit der Einführung des Nachhaltigkeitslabels „we care“ die Transparenz unserer Produkte erhöhen.

Der Mobilfunk-Markt in Deutschland wird aktuell von drei Anbietern mit eigener Netzinfrastruktur geprägt, die mit der 4G/LTE- und 5G-Technologie einen Großteil der Bevölkerung mit mobilem Hochgeschwindigkeits-Internet versorgen. Mit der am 12. Juni 2019 beendeten Frequenzauktion hat auch die Drillisch Netz AG, eine Tochter der United Internet AG, Mobilfunk-Spektrum ersteigert und angekündigt, ein viertes Mobilfunknetz aufzubauen. Dabei handelt es sich nicht um einen neuen Markteintritt, da die United Internet AG bereits als Service Provider mit ca. 10 Mio. Kunden am Markt aktiv ist. Der Aufbau des eigenen Mobilfunknetzes wird voraussichtlich Jahre dauern und United Internet hat angekündigt, während des Aufbaus auf National Roaming-Vorleistungen zurückgreifen zu wollen. Über diese Vorleistungen verhandelt die United Internet aktuell mit allen drei Netzbetreibern.

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. Außerdem steigt der Wettbewerb durch Anbieter, die sich auf FTTH-Infrastruktur spezialisieren.

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 2020 abgeschlossen und konnten ein Fundament schaffen, auf dem wir zukünftig weitere technologische Innovationen erfolgreich umsetzen können. 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. Die 2020 gestartete Neuausrichtung soll zu einer verbesserten Organisationsstruktur und einer Anpassung der Personalbestände führen und Ende 2021 abgeschlossen sein. Wir halten dennoch weiter an unserer bundesweit, im Wettbewerbsvergleich größten, eigenen Shop-Infrastruktur mit persönlicher Beratung und dem individuellen Kundenkontakt fest. Darüber hinaus verlagerte die Deutsche Telekom die Geschäfts- und Ergebnisverantwortung für die Deutsche Telekom IoT GmbH zum 1. Januar 2021 vom operativen Segment Systemgeschäft in den Geschäftskundenbereich des operativen Segments Deutschland. Die im Sommer 2020 gegründete Konzerntochter verantwortet das IoT-Geschäft der Deutschen Telekom. Durch die Verlagerung sind wir in der Lage, den IoT-Markt schneller zu bedienen und somit die Position der Deutschen Telekom in diesem Wachstumsmarkt zu stärken. Nach der Integration der Telekommunikationsdienstleistungen des Geschäftskundenbereichs Mitte 2020 unter einem Dach kommen wir unserer Ambition, „der bevorzugte Partner für die Digitalisierung“ zu sein, einen weiteren Schritt näher. Damit werden kleine wie große Geschäftskunden und multinationale Konzerne künftig in puncto Telekommunikation und IoT weltweit verstärkt mit einem integrierten Portfolio bedient. Von

Festnetz über Mobilfunk bis hin zu IT wollen wir kompetent, schnell und aus einer Hand ganzheitliche Lösungen schaffen, die unsere Kunden in einer digitalen Welt bestmöglich und nachhaltig unterstützen.

Im Festnetz wollen wir immer mehr Kunden mit Glasfaser-basierten Produkten begeistern. Unser deutschlandweites IP-basiertes Netz erreicht hohe Übertragungsbandbreiten von bis zu einem Gigabit pro Sekunde. Um unseren Kunden stets wettbewerbsfähige Highspeed-Anschlüsse anzubieten, investieren wir verstärkt in unseren Glasfaser-Netzausbau. Ab 2021 wollen wir in den folgenden Jahren durchschnittlich 2 Mio. Haushalte pro Jahr mit Glasfaser bis zum Haus (FTTH) ausbauen. Von unserem Ausbau profitieren sowohl Menschen im städtischen als auch im ländlichen Raum. 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. Insgesamt können bereits zwei Drittel der Bevölkerung in Deutschland die modernste Mobilfunk-Technologie im Netz der Telekom nutzen. Bei 5G erfolgt der Ausbau in Kombination auf zwei Frequenzbändern. Auf der reichweitenstarken 2,1 GHz-Frequenz werden hohe mobile Bandbreiten insbesondere in ländliche Gebiete gebracht. Die 3,6 GHz-Frequenz bietet Highspeed 5G dort, wo sich viele Menschen auf kleinem Raum bewegen, wie z. B. in großen Städten, und ist bereits in 26 deutschen Städten verfügbar.

Wir wollen uns durch die beste konvergente Konnektivität vom Wettbewerb differenzieren. Im September 2020 haben wir mit „MagentaEINS Plus“ unser konvergentes Angebot ausgebaut und somit erneut Maßstäbe gesetzt – dem ersten vollintegrierten Angebot aus Festnetz und Mobilfunk in einem Vertrag mit mehr Freiheit, mehr zum Teilen, mehr Einfachheit und mehr Flexibilität. Wir legen bei unseren Angeboten ein besonderes Augenmerk auf eine stets hohe Qualität, eine einfache Tarifstruktur und die innovative Weiterentwicklung unseres bestehenden Leistungs-Portfolios. Mit der Einführung unseres neuen Cloud Gaming-Services MagentaGaming bieten wir Kunden die Möglichkeit, auf ein großes Spiele-Portfolio ohne Downloads zu einem geringen monatlichen Preis zuzugreifen. 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.

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 über die Megathek bei MagentaTV konzentrieren, d. h. eine große Entertainment-Vielfalt: von Action bis Drama, von Originals & Exclusives bis zu internationalen Top-Serien und -Filmen sowie das Beste von ARD und ZDF. Um unseren Kunden das bestmögliche Fernseherlebnis zu liefern, ergänzen wir unser Angebot mit Streaming-Diensten und Partnern wie z. B. TVNOW, Netflix, Prime Video, Sky, Disney+, DAZN und Videoload. MagentaTV vereint somit mehrere Entertainment-Welten in einer. 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 2021 fortsetzen. Zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit werden wir die Weiterentwicklung der Mobile Services (z. B. App: „Mein Magenta“) vorantreiben und einen nahtlosen Service über alle Kanäle (z. B. Web, Hotline, Shop) hinweg sicherstellen.

In unserem operativen Segment Deutschland erwarten wir 2021 genau wie 2022 ein leichtes Umsatzwachstum trotz der 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 in den kommenden beiden Jahren einen Anstieg der Zahl unserer Mobilfunk-Kunden und ebenso einen Anstieg bei unseren Breitband-Produkten, getrieben durch die Nachfrage nach TV- und Highspeed-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 erwarten wir insgesamt rückläufige Absatzmengen. Grund dafür ist v. a., dass unsere Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf alternative Kabel- und Glasfaser-basierte Infrastruktur migrieren. Die Nachfrage nach unserem Kontingentmodell erwarten wir dennoch auf hohem Niveau.



Für die beiden nächsten Jahre gehen wir in unserem operativen Segment Deutschland von einem Ergebnisanstieg im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr aus. Im Jahr 2021 erwarten wir ein bereinigtes EBITDA AL in Höhe von ca. 9,4 Mrd. €. Haupttreiber für den Anstieg sind das werthaltige Umsatzwachstum bei einer gleichzeitigen Reduktion der indirekten Kosten, die im Wesentlichen durch Digitalisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen erzielt werden soll. 2022 wird unser bereinigtes EBITDA AL voraussichtlich weiter ansteigen. Bis 2022 prognostizieren wir 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, werden wir Alttechnologien zurückbauen und dadurch Kosten einsparen. Unser Investitionsschwerpunkt in den kommenden Jahren liegt im Ausbau einer zukunftsgerichteten Festnetz- und Mobilfunk-Infrastruktur (z. B. FTTH und 5G). Dabei verfolgen wir das Ziel, Lücken im Netz der ländlichen Gebiete zu schließen und Ballungsräume entsprechend des hohen Bandbreitenbedarfs zu versorgen. 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 2021 einen stabilen Verlauf und im Jahr 2022 einen Anstieg.

## USA

Die weltweite Abschwächung der Konjunktur im Jahr 2020 spiegelt sich – wenngleich nicht in erheblichem Ausmaß – im gesamten ICT-Markt der USA wider: Er entwickelte sich gegenüber 2019 um 1,9 % rückläufig. Das Wachstum in der ICT-Branche hat sich in fast allen Bereichen entweder abgeschwächt oder die Entwicklung ist sogar rückläufig, so u. a. bei IT-Ausstattung und -Services sowie Telekommunikationsinfrastruktur und -Services insgesamt. Nur der Marktwert mobiler Sprach- und Datendienste blieb im Vergleich zu 2019 stabil. Die Prognose für das Jahr 2021 geht von weiteren rückläufigen Entwicklungen aus, wobei im gesamten ICT-Markt sowie im Bereich Mobilfunk-Services und TK-Ausrüstung mit Wachstum gerechnet wird.

Der US-amerikanische Mobilfunk-Markt ist weiterhin von intensivem Wettbewerb zwischen den führenden Mobilfunk-Betreibern gekennzeichnet – nach dem erfolgreichen Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint sind es drei. Es wird mit insgesamt jährlich weiter steigenden Mobilfunk-Umsätzen gerechnet, mit Kundenwachstum, höherem Datenverbrauch und Wachstum auf dem Endgerätemarkt. Der Tarifwettbewerb ist unverändert stark. Wie erwartet haben die Kabelgesellschaften Altice, Charter und Comcast 2020 mit ihren Mobilfunk-Angeboten an Bedeutung gewonnen und mischen im Wettbewerb deutlich mit. Bei der Entwicklung der Kundenzahlen haben die Kabelnetzbetreiber im zweiten Quartal 2020 mit einem Zuwachs von netto 1 Million die Mobilfunk-Anbieter überholt, die einen Zuwachs von 882.000 verzeichneten. Die Kabelgesellschaften könnten den Konkurrenzdruck noch weiter erhöhen, wenn sie das Potenzial des kürzlich erworbenen mittleren Frequenzbands ausschöpfen. In der jüngsten Auktion von Spektrum im 3,5 GHz-Frequenzband haben sowohl Charter als auch Comcast beträchtliche Spektrumanteile ersteigert, so auch der Kabelanbieter Cox, der noch einen MVNO etablieren muss.

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 darüber hinaus offensiv Millimeterwellen-Frequenzen (mmWave) an die Betreiber übergeben. Weitere Versteigerungen folgten zum Jahresende 2019 (Frequenzen in den Bereichen 37 GHz, 39 GHz und 47 GHz). Nach Schätzungen der GSMA werden 2025 nahezu die Hälfte aller Mobilfunk-Verbindungen über 5G-Netze laufen. T-Mobile US hat die 5G-Netzführerschaft des Unternehmens ausgebaut: Auf der Grundlage des im April 2017 erworbenen 600 MHz-Spektrums werden nun 280 Mio. Menschen erreicht. Mehr als 100 Mio. Menschen wurden Ende 2020 bereits mit „Ultra Capacity 5G“ versorgt. Dafür setzt T-Mobile US das durch den Zusammenschluss mit Sprint erworbene 2,5 MHz-Spektrum ein.

Nach Vollzug des Zusammenschlusses mit Sprint ist T-Mobile US mit voller Kraft in die Umsetzung der eigenen Maßnahmen für 2020 gestartet und hat das Jahr 2021 selbst vor dem Hintergrund der Coronavirus-Pandemie ebenso dynamisch begonnen. Auch 2021 wird sich T-Mobile US darauf konzentrieren, den Unternehmenswert zu steigern und auf dem US-amerikanischen Mobilfunk-Markt das werthaltigste Kundenerlebnis zu bieten. Zu den Fokusthemen des Unternehmens gehört außerdem, nachhaltig und profitabel den Wettbewerb zu schlagen, den Wert der Synergien schneller und umfangreicher zu heben als erwartet und kurzfristig die notwendigen Investitionen zu tätigen, um das Unternehmen langfristig erfolgreich zu positionieren. Die Initiativen von T-Mobile US zur Pflege einer treuen Kundenbasis zielen darauf ab, neue Kunden zu gewinnen und diese an T-Mobile US zu binden. Um dafür das werthaltigste Kundenerlebnis im Mobilfunk zu schaffen, werden den Kunden die richtigen Endgeräte zum richtigen Zeitpunkt angeboten, verbunden mit einfachen und preisgünstigen Tarifen ohne unnötige Beschränkungen. Mit diesem Leistungsangebot hält T-Mobile US weiter an ihrem Erfolgsrezept fest und bietet zugleich ausgezeichneten Kundenservice sowie das branchenbeste 5G-Netz.

T-Mobile US geht für 2021 und 2022 sowohl bei Postpaid- als auch bei Prepaid-Kunden von einem anhaltenden Anstieg aus, wenn noch nicht erschlossenes Wachstumspotenzial mit Kunden im ländlichen Raum und Geschäftskunden gehoben und so künftiges Wachstum vorangetrieben wird. Tarife wie „Military“, „Unlimited 55+“ und Familientarife sowie die erfolgte Ausdehnung des Einzelhandelsnetzes in neu erschlossene Gebiete haben T-Mobile US in den vergangenen Jahren zum wachstumsstärksten Unternehmen in dem Sektor gemacht und dabei gleichzeitig hervorragende Finanzergebnisse sowie branchenführende Kundenzuwächse verzeichnen lassen. Des Weiteren wird auf dem US-amerikanischen Mobilfunk-Markt mit einem Zuwachs bei den jüngeren und älteren Altersgruppen gerechnet. Wettbewerbsdruck und unvorhergesehene Veränderungen in der Mobilfunk-Branche in den USA könnten sich jedoch erheblich auf die Erwartungen auswirken, Postpaid- und Prepaid-Kunden zu gewinnen und zu binden.

T-Mobile US geht für 2021 von einem leichten Anstieg des Gesamtumsatzes in lokaler Währung und einer stabilen Entwicklung für 2022 aus, da die Wachstumsdynamik bei den Postpaid-Kunden durch die weitere Erschließung von Kundensegmenten mit geringerem durchschnittlichen Umsatz pro Kunde („Military“, „Unlimited 55+“, Familientarife) abgeschwächt wird, was den ARPU belastet. Die weitere Einführung von 5G-Geräten wird voraussichtlich zu einem Wachstum beim Umsatz mit Endgeräten und einem Anstieg der Ratenfinanzierungen für Endgeräte führen. Dem gegenüber stehen jedoch rückläufige Umsätze aus der Vermietung von Endgeräten, längere Zeiträume bis zum Umstieg auf höherwertige Endgeräte und eine Zunahme der Aktivierungen mit einem bereits im Vorfeld gekauften Endgerät.

T-Mobile US rechnet für das Jahr 2021 mit einem bereinigten EBITDA AL von 25,8 Mrd.US-\$ und für das Jahr 2022 mit einem weiteren Anstieg. Die Entwicklung des bereinigten EBITDA AL wird in den kommenden Jahren vom sukzessiven Ausstieg aus der Vermietung von Endgeräten beeinflusst sein. Bei Sprint stand die Vermietung von Endgeräten stärker im Fokus – dieser Schwerpunkt soll nun auf den Ratenkauf von Endgeräten verlagert werden. Der Umsatz wird voraussichtlich überproportional zu den Aufwendungen wachsen, denn T-Mobile US setzt den Schwerpunkt auf Kundenwachstum und die Realisierung von Synergien infolge des Zusammenschlusses mit Sprint: Effizienzgewinne bei den operativen Kosten werden vorangetrieben und Basisstationen werden im Zuge der Integration des Netzes und der Migration von Kunden ins Zielnetz außer Betrieb genommen. Neben weiteren Investitionen zur Erschließung von Wachstumspotenzialen wie der Gewinnung von Kunden im Bereich Digitalisierung und im ländlichen Raum sowie von Geschäftskunden werden jedoch auch die höher erwarteten Wechselaktivitäten im Zuge der Netzmigration voraussichtlich das bereinigte EBITDA AL beeinflussen.

Ohne Berücksichtigung der Aufwendungen für Spektrum geht T-Mobile US für 2021 von einem Anstieg und für 2022 von einer stabilen Entwicklung des Cash Capex in lokaler Währung aus, da die Investitionen für die Netzintegration sowie den weiteren beschleunigten Ausbau des 5G-Netzes – das aktuell über 100 Mio. Menschen mit „Ultra Capacity 5G“ abdeckt – hoch bleiben.

## Europa

Die Coronavirus-Pandemie hat 2020 die Wirtschaftsleistung in den Ländern unseres operativen Segments Europa deutlich negativ beeinträchtigt. Im Jahr 2021 wird sich die Konjunktur voraussichtlich wieder erholen. So soll das reale BIP 2021 in den Ländern unseres Segments zwischen 3,4 und 4,7 % pro Jahr zunehmen. Ein möglicher Anstieg der Arbeitslosenquote in Verbindung mit anhaltender wirtschaftlicher Ungewissheit könnte sich allerdings negativ auf die Haushalts- und Geschäftsausgaben für Telekommunikationsdienstleistungen auswirken. Die Anfang 2021 verhängten (Teil)-Lockdowns könnten sich vor allem auf die Umsätze im Geschäftskundenbereich, bei Roaming und im Prepaid-Segment nachteilig auswirken.

Wir gehen davon aus, dass sich diese prognostizierten konjunkturellen Rahmenbedingungen nur teilweise auf die Entwicklung unserer Telekommunikationsmärkte (inkl. IT) auswirken werden. Bestätigt wird diese Annahme von EITO, die für die Länder unseres operativen Segments Europa für 2021 eine erste leichte Erholung vorhersagen mit einem leichten Wachstum von 0,4 %. Dies basiert auf einer verbesserten Prognose für das IT-Geschäft, wohingegen sich der Telekommunikationsmarkt auf Vorjahresniveau bewegen soll.

Betrachtet man den Telekommunikationsmarkt separat, so prognostiziert auch Analysys Mason für das Jahr 2021 eine stabile Entwicklung der Gesamtumsätze und für 2022 ein Plus von knapp 2 %. Der Bedarf der Kunden nach einer schnellen und zuverlässigen Breitband-Anbindung soll auch für die kommenden beiden Jahre zu einem Wachstum der Breitband-Umsätze um ca. 3 % führen. Der Trend zu vermehrter Datennutzung wird sich laut Analysys Mason weiter fortsetzen, insbesondere in den Haushalten, die bisher noch nicht ausreichend mit schnellem Breitband-Anschluss versorgt sind. Die Nachfrage ist auch aufgrund der Corona-bedingten Erfordernis, im Homeoffice zu arbeiten, größer geworden. Hinzu kommt der beschleunigte Glasfaser-Ausbau. In den meisten mittel- und osteuropäischen Ländern besteht noch die Möglichkeit, die Netzabdeckung mit Breitband zu erhöhen. Zusätzliche regulatorisch induzierte Maßnahmen werden die Investitionen in die Netzinfrastruktur voraussichtlich weiter steigern. Dieses Wachstum wird unterstützt durch die steigende Anzahl an Unternehmen, die konvergente Produkte anbieten. Beim traditionellen Pay-TV-Geschäft wird sich laut Analysys Mason in den nächsten beiden Jahren neben der Anzahl von IPTV-Anschlüssen auch die Anzahl der Kunden, die ein OTT-Angebot nutzen, signifikant erhöhen. Entsprechend werden auch die TV-Umsätze für 2021 um 1 % und 2022 um über 2 % ansteigen. Das Mobilfunk-Geschäft wird sich, basierend auf der Prognose von Analysys Mason, nach einem Einbruch in 2020 ab 2021 wieder leicht erholen – mit einem moderaten Anstieg von knapp 1 % in 2021 und knapp 2 % in 2022.

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. Schon heute können wir unseren Kunden in all unseren Landesgesellschaften unser FMC-Produkt-Portfolio anbieten. Ein weiterer Meilenstein zum Erfolg ist die Digitalisierung: Durch die intelligente Nutzung unserer Netzinfrastruktur basierend auf unterschiedlichen Technologien, insbesondere 5G, wollen wir innovative Lösungen für die Haushalte, unsere Geschäftskunden sowie die Kommunen anbieten. Mit unseren vollintegrierten Angeboten und der schnell Einzug haltenden Digitalisierung wollen wir auch weiterhin das beste Kundenerlebnis sicherstellen und die Kundenzufriedenheit sukzessive weiter verbessern.

Das operative Segment Europa ist durch sein starkes Beteiligungs-Portfolio gekennzeichnet: Alle unsere Landesgesellschaften sind integrierte Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen und besitzen zusammen mit ihrem hohen Markenerkennungswert eine bedeutende Relevanz auf ihren jeweiligen Heimatmärkten. So konnten wir z. B. unseren Kunden in Polen bereits im vergangenen Jahr durch die Nutzung des Glasfasernetzes von Orange umfassende konvergente Dienste zur Verfügung

stellen. In der Tschechischen Republik setzen wir auf ein eigenes Glasfasernetz zusammen mit einem Kooperationspartner. In Rumänien werden wir einen anderen Weg gehen und uns von einem integrierten Anbieter zu einem reinen Mobilfunk-Anbieter transformieren: Am 6. November 2020 hat OTE mit Orange Romania eine Vereinbarung über die Veräußerung des 54-prozentigen Anteils an der Telekom Romania Communications, die das rumänische Festnetz-Geschäft betreibt, an Orange Romania geschlossen. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt notwendiger behördlicher Genehmigungen und weiterer Vollzugsbedingungen.

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. Im Berichtsjahr haben wir signifikante Fortschritte erzielt: Zum einen haben wir die Penetrationsrate in den letzten drei Jahren verdoppelt, zum anderen verfügen bereits mehr als 50 % unserer Kunden über einen „MagentaOne“ Vertrag. Diesen Anteil wollen wir in den nächsten beiden Jahren sukzessive steigern. Unsere Kunden sollen von unserem FMC-Angebot begeistert sein: Mit einem starken Set an Zusatzleistungen („Mehr-für-Mehr“-Prinzip) ist „MagentaOne“ unseres Erachtens eine hervorragende Option, um das Beste aus der mobilen und Festnetz-Welt zu kombinieren. Wir gehen davon aus, dass es dadurch zu einer höheren Kundenzufriedenheit, einhergehend mit einer geringeren Abwanderungsquote (Churn-Rate), kommen wird. Wir wollen in den nächsten beiden Jahren die Geschäftsvorteile infolge einer größeren Kundenzufriedenheit maximieren, die Churn-Rate weiter senken und den Anteil der FMC-Umsätze an den gesamten Umsätzen steigern.

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 mehrheitlich die Interaktion mit unseren Kunden digitalisieren, um individueller und effizienter auf die Kundenbedürfnisse einzugehen sowie Produkte und innovative Dienstleistungen schneller am Markt zu platzieren. In allen Landesgesellschaften ist diese Service-App etabliert; insgesamt erreichten wir im Berichtsjahr im Segment Europa eine Penetrationsrate von 62 %. Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Kunden die Vorteile honorieren werden. So glauben wir, dass wir bei der Kundenzufriedenheit in den nächsten beiden Jahren Platz 1 oder 2 unter den Telekommunikationsunternehmen in den jeweiligen Landesgesellschaften erzielen werden, basierend auf dem empirisch erhobenen TRI\*M-Index.

Unser TV-Geschäft bleibt ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg von FMC. Neben dem nahtlosen Erlebnis von TV- und Entertainment-Angeboten legen wir weiterhin Wert auf qualitativ hochwertige und – dort, wo es Sinn macht – exklusive eigene Inhalte. Auch zukünftig werden wir, abhängig von den lokalen Marktbedingungen, über den (co-)exklusiven Erwerb von Rechten für Sportübertragungen wie z. B. der UEFA Champions League und Europa League oder Lizenzen von TV-Spielfilmen/-Serien verhandeln. Wir sehen jedoch weiterhin eine hohe Relevanz von qualitativ hochwertigen lokalen Inhalten in unseren Märkten, die wir unseren Kunden umfassend anbieten möchten. Über die Implementierung einer neuen TV-Plattform können wir zum einen das Kundenerlebnis verbessern und zum anderen schnell neue Dienste und Inhalte ausrollen. Zusätzlich kooperieren wir mit sog. „OTT-Playern“ wie Netflix oder 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. Die 5G-Einführung in unseren Landesgesellschaften schreitet voran: Nach Österreich haben wir 2020 auch in Ungarn, Polen, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Kroatien und Griechenland die Vermarktung von 5G offiziell gestartet. Weitere Länder unseres operativen Segments Europa werden sukzessive entsprechend der lokalen Marktbedürfnisse und in Abhängigkeit von den Spektrumauktionen im nächsten Jahr folgen. Dazu haben wir in fast allen Ländern erste Pilotprojekte abgeschlossen und die entsprechenden technischen Vorbereitungen getroffen. Der Ausbau der LTE-Reichweite und die Implementierung weiterer LTE-Frequenz-Layer zur Steigerung der Netzkapazität geht neben der Einführung von 5G weiter. So werden wir unsere gesteckten Ziele einer 99 % Netzabdeckung im europäischen Footprint im nächsten Jahr erreichen. Mit unserer integrierten Netzstrategie treiben wir den Glasfaser-Ausbau weiter voran. Neben Ungarn, Griechenland, der Slowakei, Kroatien, Nordmazedonien und Montenegro investieren wir auch in Österreich und der Tschechischen Republik massiv in den Ausbau unserer Glasfasernetze. Bis 2022 planen wir, eine Glasfaser-Abdeckung von 38 % zu erzielen.

In den nächsten beiden Jahren können unsere Geschäftskunden im operativen Segment Europa noch besser ihre Zukunft im digitalisierten Geschäftsleben gestalten. Zum einen werden unsere Angebote weiter auf die veränderten Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sein. Beispielsweise sind Videokonferenz-Lösungen für alle Geschäftskundensegmente in unseren Angeboten „MagentaOne Business“ enthalten. Sowohl kleine als auch große Unternehmen können ihre Produktivität dank unserer exklusiven Partnerschaft mit Microsoft weiter steigern. Im Bereich Sicherheit stellen wir z. B. Lösungen zu smarterer Videoüberwachung für Städte und Kommunen, aber auch für private Unternehmen jeder Größe, zur Verfügung. Für unser Großkundengeschäft erwarten wir dadurch sowohl bei der Telekommunikation als auch in der ICT/Cloud-Sparte steigende Umsätze. Auch die Effizienz unserer Geschäftskunden steht weiter im Mittelpunkt unseres Produkt-Portfolios: Als starker Partner für die Digitalisierung ermöglichen wir z. B. durch Webseiten-Optimierung oder die Erweiterung der Bezahlmöglichkeiten die Befriedigung weiterer Kundenbedürfnisse. Konnektivität wird auch im Geschäftskundenbereich wichtiger denn je sein. Diesen Bedarf möchten wir mit unseren konvergenten Angeboten, bestehend aus bester Konnektivität (5G und Glasfaser), effizienter Produktivität und modernsten Sicherheitslösungen, bedienen.

In unserem operativen Segment Europa rechnen wir damit, in den nächsten beiden Jahren die Zahl der Kunden zu erhöhen, hauptsächlich dank der stärkeren Fokussierung auf die Konvergenzmarke „MagentaOne“. Folglich gehen wir davon aus, dass 2021 und 2022 die Anzahl der TV- und Breitband-Kunden steigen wird. Auch planen wir 2021 mit einem leichten Anstieg bei der Anzahl der Mobilfunk-Kunden und 2022 mit einem weiteren Anstieg. Bei den Festnetz-Anschlüssen prognostizieren wir für 2021 und 2022 einen stabilen Verlauf.

Für unser operatives Segment Europa erwarten wir für 2021 und 2022 einen stabilen Verlauf der Umsätze – auf vergleichbarer Basis, d. h. bei konstanten Wechselkursen und Marktbedingungen sowie konstanten Organisationsstrukturen.

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. Entsprechend erwarten wir für das bereinigte EBITDA AL eine positive Entwicklung. Wir gehen davon aus, dass das bereinigte EBITDA AL 2021 bei rund 3,9 Mrd. € liegen wird und rechnen für 2022 mit einem leichten Anstieg.

Um unsere Technologie-Führerschaft zu halten, investieren wir weiter in unsere integrierten Netze und wollen unsere Investitionen in den nächsten Jahren auf hohem Niveau halten. Da wir im Berichtsjahr mehr investiert haben als geplant, wird der Cash Capex 2021 gegenüber dem Vorjahr leicht zurückgehen. Im Jahr 2022 gehen wir von einem stabilen Verlauf aus.

### **Systemgeschäft**

Insgesamt wird das Wachstum im IT-Markt in den kommenden Jahren weiter auf hohem Niveau bleiben. Der Markt wird durch andauernden Kostendruck und scharfen Wettbewerb geprägt sein. Der Einfluss der Coronavirus-Pandemie hat die Digitalisierung in vielen Bereichen beschleunigt. Wir erwarten deswegen, dass die Nachfrage nach Lösungen aus den Bereichen Cloud Services, Big Data, Internet der Dinge, sowie Digitalisierung von Geschäftsprozessen, aber auch IT-Sicherheit (Cyber Security) weiter steigen wird.

Das Wachstum des Markts für IT-Dienstleistungen dürfte sich, nach einem kurzfristigen Rückgang im Jahr 2020, in den nächsten Jahren 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 wird weiter rückläufig sein, während Cloud Services, Internet der Dinge, Mobilität und Cyber Security zweistellige Wachstumsraten erreichen können. Angesichts dessen planen wir, weiterhin verstärkt in Wachstumsmärkte zu investieren – insbesondere in Digitalisierung (z. B. EDGE, Künstliche Intelligenz (KI) und Blockchain), Multi- & Hybrid Cloud Services und Cyber Security.

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.

Im Rahmen der Transformation unseres Systemgeschäfts haben wir unsere Organisation und Abläufe portfoliobasiert ausgerichtet und damit die Grundlagen für geschäftliche Transparenz sowie dedizierte Steuerung und Strategie unseres Portfolios geschaffen. Wir forcieren weiterhin den Ausbau des Wachstumsgeschäfts (z. B. Public Cloud Managed Services) bei gleichzeitiger Stabilisierung und weiterer Kosteneinsparungen im etablierten IT-Geschäft (z. B. Managed Infrastructure Services & Private Cloud) mit dem Ziel, eine bedeutende Verschiebung im Umsatzmix in Richtung unserer Wachstumsbereiche 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 2021 einen stabilen Verlauf im Auftragseingang und einen leichten Rückgang beim Umsatz. Das bereinigte EBITDA AL dürfte bei etwa 0,3 Mrd. € liegen, was einem stabilen Verlauf entspricht. Wegen anhaltender Investitionen in den Wachstumsbereichen erwarten wir beim Cash Capex einen stabilen Verlauf. Für 2022 rechnen wir gegenüber dem Vorjahr mit einem leichten Anstieg beim Auftragseingang, einem stabilen Verlauf beim Umsatz, einem leichten Anstieg des bereinigten EBITDA AL und einem stabilen Cash Capex.

## Group Development

Die Entwicklung unseres operativen Segments Group Development wird v. a. durch unsere Gesellschaften T-Mobile Netherlands und GD Towers geprägt.

Der Preis- und Wettbewerbsdruck im niederländischen Mobilfunk-Markt ist weiterhin hoch, allerdings dürfte dieser in den kommenden Jahren etwas nachlassen. In den Niederlanden besteht eine im europäischen Vergleich fortgeschrittene Bündelung von Festnetz- und Mobilfunk-Produkten in konvergente Angebote (FMC). Das ausgeprägte Discount-Segment aus Zweitmarken von Mobilfunk-Anbietern wird den Wettbewerb jedoch aufrechterhalten. Hauptbestandteile unserer Strategie für die T-Mobile Netherlands sind nach wie vor die Repositionierung der Kernmarke „T-Mobile“, der Ausbau des Angebotsspektrums für konvergente Produkte sowie ein effizientes Kostenmanagement. Nach der erfolgreichen Integration der Tele2 Netherlands wurde zum 1. Dezember 2020 der niederländische MVNO und SIM-Anbieter Simpel zur Unterstützung unserer langfristig ausgerichteten Strategie übernommen. Der Erwerb von Simpel sichert unsere Marktanteile im Mobilfunk-Markt, hebt Synergien und verbessert unsere Wettbewerbsfähigkeit im Privatkundensegment.

GD Towers setzt sich aus den Beteiligungen DFMG, T-Mobile Infra B.V. und seit Anfang 2021 der Magenta Telekom Infra GmbH zusammen. DFMG ist mit rund 32.500 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 3.150 Standorten als einer von drei Anbietern von passiver Funkinfrastruktur in den Niederlanden. Am 21. Januar 2021 haben u. a. die Deutsche Telekom, Cellnex Telecom S.A. und die neu gegründete, unabhängig gemanagte Fondsgesellschaft Digital Infrastructure Vehicle I SCSp (DIV) eine Vereinbarung unterzeichnet, die jeweiligen niederländischen Mobilfunk-Infrastruktur-Tochtergesellschaften der Deutschen Telekom und der Cellnex zusammenzuführen. Im Rahmen der Vereinbarung ist es vorgesehen, dass die niederländische Funkturmgesellschaft T-Mobile Infra B.V. an die DIV veräußert und nachfolgend in die Cellnex Netherlands B.V. eingebracht wird. Magenta Telekom Infra GmbH bündelt das österreichische Funkturmgeschäft; hier werden rund 7.000 Standorte betrieben.

Für 2021 erwarten wir für unser operatives Segment Group Development einen leichten Anstieg des Umsatzes. Im Jahr 2022 dürfte der Umsatz weiter zulegen. Das bereinigte EBITDA AL wird 2021 voraussichtlich ansteigen und bei rund 1,2 Mrd. € liegen; für 2022 gehen wir von einem weiteren Anstieg des bereinigten EBITDA AL aus. Die positive Entwicklung von Umsatz und bereinigtem EBITDA AL ist im Wesentlichen durch den weiteren Standortausbau bei der DFMG sowie durch die FMC-Strategie mit dem geplanten Kundenwachstum bei der T-Mobile Netherlands getrieben.

In unserem operativen Segment Group Development rechnen wir für 2021 mit einem starken Anstieg und 2022 mit einem weiteren Anstieg der Investitionen. Zurückzuführen ist dies v. a. auf den weiteren Ausbau von Mobilfunk-Standorten der DFMG in Deutschland bei einem gleichzeitig leichten Rückgang der Investitionstätigkeit bei T-Mobile Netherlands auf Grundlage einer weit fortgeschrittenen Integration von Tele2 Netherlands.

## 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 für den Konzern 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. Vor dem Hintergrund der pandemischen Umstände arbeiten wir an flexiblen Konzepten, um unsere Kapazitäten kurzfristig an aktuelle Entwicklungen anpassen zu können.

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 2021 bis 2022 sind die Technologie-Entwicklung, die Umsetzung unserer IT-Strategie sowie Security. 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 Konzern. Wir fokussieren Innovationsthemen wie die Entwicklung des neuen Mobilfunk-Standards 5G und Network Slicing, 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 2020 gegenüber dem Vorjahr nicht grundlegend verändert. Unsere wesentlichen Herausforderungen sind insbesondere die regulatorischen Rahmenbedingungen, die konjunkturellen Unsicherheiten aufgrund der Coronavirus-Pandemie, die Umsetzung des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint sowie 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 unvertretbar hohe Risiken weder für unser Geschäft noch für Ökologie und Gesellschaft 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. [SDG 16](#) [FINANZEN](#)

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

### Risiko- und Chancen-Management-System

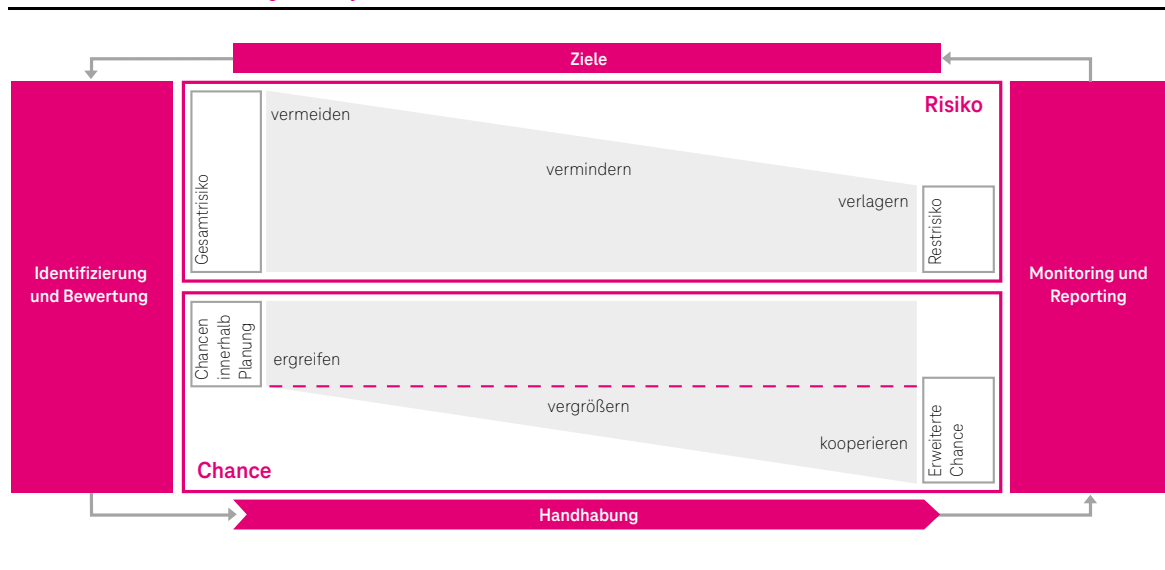
Als einer der weltweit führenden Anbieter von Telekommunikation und Informationstechnologie sind wir zahlreichen Unsicherheiten und Veränderungen ausgesetzt. Um in diesem anhaltend volatilen Umfeld erfolgreich zu agieren, müssen wir mögliche Entwicklungen frühzeitig antizipieren sowie daraus resultierende 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 von Elementen 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. Über alle aktuellen Entwicklungen bzw. Änderungen im Risiko-Management-System informieren wir zudem den Prüfungsausschuss in einer jährlichen Sondersitzung. 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. Wachstumsfelder 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**

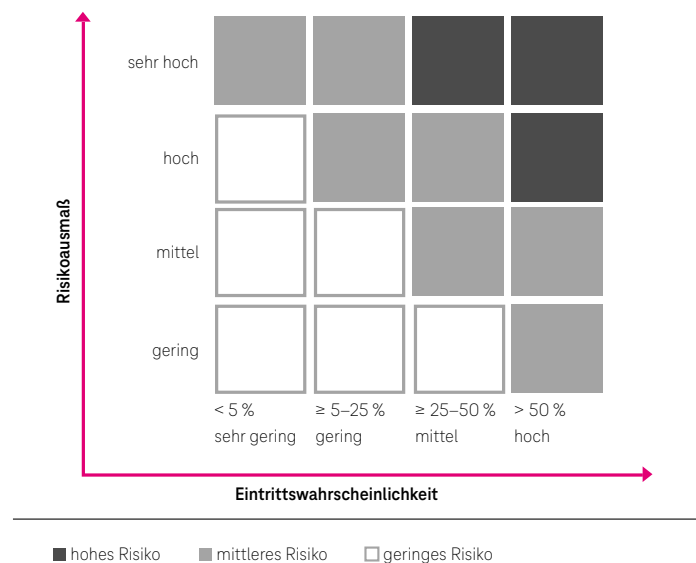
Für die Bewertung der Risiken werden die Ausprägungen „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“ herangezogen. Dabei gelten folgende Beurteilungsmaßstäbe:

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.

**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
<b>Branche, Wettbewerb und Strategie</b>				
Konjunkturelle Risiken Deutschland	mittel	mittel	mittel	verschlechtert
Konjunkturelle Risiken USA	mittel	mittel	mittel	verschlechtert
Konjunkturelle Risiken Europa	mittel	mittel	mittel	verschlechtert
Risiken aus Markt und Umfeld Deutschland	mittel	mittel	mittel	unverändert
Risiken aus Markt und Umfeld USA	mittel	sehr hoch	hoch	verschlechtert
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
<b>Regulierung</b>	Siehe dazu Risiken und Chancen aus Regulierung			
<b>Operative Risiken</b>				
Mitarbeiter	mittel	gering	gering	unverändert
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb Deutschland	gering	hoch	mittel	unverändert
Risiken aus IT-/NT-Netzbetrieb USA	sehr gering	hoch	gering	unverändert
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	mittel	mittel	unverändert
Einkauf	gering	gering	gering	unverändert
Datenschutz und Datensicherheit	hoch	mittel	mittel	unverändert
<b>Marke, Kommunikation und Reputation</b>				
Marke und Reputation (mediale Berichterstattung)	gering	gering	gering	unverändert
Nachhaltigkeitsrisiken	gering	mittel	gering	unverändert
Gesundheit und Umwelt	gering	mittel	gering	unverändert
<b>Rechts- und Kartellverfahren</b>				
Siehe dazu Rechtsverfahren				
<b>Finanzwirtschaftliche Risiken</b>				
Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken	mittel	mittel	mittel	unverändert
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 grundsätzlich zu einer verminderten Kaufkraft unserer Kunden führen und unseren Zugang zu den Kapitalmärkten beeinträchtigen. Wechselkurschwankungen können sich auf unser Ergebnis auswirken.

Die Coronavirus-Pandemie hat die Weltwirtschaft 2020 in eine tiefe Rezession gestürzt und wird auch 2021 das Geschehen in der Weltwirtschaft bestimmen. Führende Institute und Organisationen erwarten, dass das Ausgangsniveau der wirtschaftlichen Aktivität vor der Coronavirus-Pandemie voraussichtlich zum Jahreswechsel 2021/2022 erreicht werden wird. Hauptrisiken für die künftige wirtschaftliche Entwicklung sind neben der Coronavirus-Pandemie, eventuelle geopolitische Schocks und die Unsicherheit aus internationalen Handelskonflikten.

Die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf die Telekommunikationsbranche sind durch höhere Nachfrage nach bestimmten Telekommunikationsdienstleistungen nicht so gravierend wie in anderen Branchen. Es besteht allerdings weiterhin Unsicherheit darüber, wie stark in Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung der Coronavirus-Pandemie die Geschäftstätigkeit und damit die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom insgesamt betroffen sein könnte. Zum Beispiel könnten erneute Reisebeschränkungen, Shop-Schließungen oder Lieferkettenunterbrechungen zu weiteren Rückgängen des Roaming- und Visioren-Volumens oder zu rückläufigen Endgeräteverkäufen und einer geringeren Anzahl von Vertragsabschlüssen führen. Zusätzlich kann das Großkundengeschäft z. B. durch aufgeschobene oder revidierte Kundenentscheidungen weiter zurückgehen. Darüber hinaus sind erhöhte Forderungsausfälle im Privat- und Geschäftskundenbereich nicht auszuschließen. Die Deutsche Telekom hat Kosteneinsparmaßnahmen zur Mitigation möglicher Ergebniseffekte aufgesetzt. Die Coronavirus-Pandemie wirkt sich negativ auf die konjunkturellen Unternehmensrisiken des Konzerns aus. In den operativen Segmenten USA, Deutschland und Europa erhöhte sich die Risikobedeutung von „gering“ auf „mittel“.

Diesen Risiken stehen Chancen gegenüber, insbesondere wenn es gelingen sollte, die Coronavirus-Pandemie dauerhaft einzudämmen. Wir rechnen damit, dass sich die Wirtschaft in Europa nach einem harten Corona-Winter ab Frühjahr 2021 wieder erholen wird. Auch in den USA dürfte sich das Tempo der wirtschaftlichen Erholung beschleunigen. Die wirtschaftliche Entwicklung vieler Länder in Osteuropa war in der Coronavirus-Pandemie vergleichsweise robust und wird voraussichtlich auch 2021 über dem EU-Durchschnitt liegen.

**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 und überregionaler spezialisierter FTTH-Anbieter 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.

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.

Die Drillisch Netz AG 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. Zusätzlich hat Drillisch den Zugang zu einem bestehenden Netz über National Roaming als Voraussetzung für den eigenen Netzausbau definiert und Verhandlungen mit allen drei deutschen Netzanbietern begonnen. Im Herbst 2020 hat Drillisch die BNetzA in ihrer Rolle als Schiedsrichter zum Verlauf der National Roaming-Verhandlungen mit Telekom und Vodafone angerufen. Durch Änderungen auf dem Markt für Mobilfunk-Vorleistungen können sich Auswirkungen 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 Kundenzuwachstum 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 Wettbewerben 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 wurde am 1. April 2020 vollzogen. Die Umsetzung des Zusammenschlusses stellt T-Mobile US vor komplexe Herausforderungen, die erfolgreich bewältigt werden müssen, um die geplanten Synergien zu erzielen und die vereinbarten Auflagen der Behörden zu erfüllen. Die Zusammenführung beider Unternehmen zur neuen T-Mobile US betrifft alle betrieblichen Bereiche; Beispiele sind die Zusammenführung der Mobilfunknetze sowie der IT- und Techniklandschaft, das Kunden-Management, der Vertrieb, das Personal-Management, die Logistik und das Kontrollumfeld. Gleichzeitig wird es u. a. notwendig sein, die mit den Kartell- und Regulierungsbehörden vereinbarten Auflagen wie z. B. der Federal Communications Commission (FCC), des US-amerikanischen Justizministeriums Department of Justice (DoJ), der Aufsichtsbehörden diverser US-amerikanischer Bundesstaaten sowie des Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) zu erfüllen. Mit der Veräußerung des Prepaid-Geschäfts von Sprint sowie der Bestätigung einer Vereinbarung zur Veräußerung von Spektrum an DISH wurde zum 1. Juli 2020 bereits eine entscheidende Auflage der US-Behörden für die Genehmigung der Fusion erfüllt. Um die mit der Integration verbundenen Herausforderungen zu reflektieren, haben wir die Risikobedeutung der Risikokategorie „Risiken aus Markt und Umfeld USA“ seit dem ersten Halbjahr 2020 auf „hoch“ angehoben.



Unser operatives Segment Systemgeschäft steht ebenfalls vor Herausforderungen. So belasten ein beständig starker Wettbewerb sowie der anhaltende Kostendruck das klassische IT-Geschäft. Darüber hinaus führt der technische Wandel hin zu Cloud-Lösungen und Digitalisierung im IT-Geschäft zum Markteintritt neuer, kapitalstarker Wettbewerber. Dies kann zu Umsatzrückgängen und Margenverfall bei T-Systems führen. Andererseits sind die Zukunftsthemen wie Künstliche Intelligenz (KI) und Industrial IoT Initiatoren für Chancen auf neues Projektgeschäft.

**Chancen aus dem Markt und Umfeld.** Der Telekommunikations- und IT-Markt ist ein sehr dynamischer, hart umkämpfter Markt. Die wirtschaftlichen und wettbewerblichen Rahmenbedingungen sowie sich verändernde Kundenwünsche 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. Dem Ausmaß der Substitutionsrisiken begegnen wir u. a. mit Bündel-tarifen: 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, Produkten und IT Rechnung zu tragen, sind in unserem Vorstandsbe-reich „Technologie und Innovation“ alle relevanten Funktionen unter einer gemeinsamen Leitung zusammengeführt, um eine engere Integration der Bereiche Innovation, Netz, IT und Security zu ermöglichen.   Wir stellen dabei die Entwicklung von herausragenden und nahtlosen Kundenerlebnissen in den Vordergrund und wurden in diesem Jahr z. B. für unsere Smart Home-Produkte und unseren digitalen Assistenten „Frag Magenta“ ausgezeichnet.

| 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 IoT-Kommunikation im Internet der Dinge und der wachsende Bedarf an Zuverlässigkeit, Sicherheit und garantierter Dienste-Qualität 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, Mobile Gaming 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.  

**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.

Die Zusammenarbeit mit chinesischen Lieferanten wurde im Jahr 2020 durch den andauernden Handelskonflikt zwischen den USA und China erschwert. Seit 2020 sanktionieren die USA aufgrund von Sicherheitsbedenken die Nutzung von US-Technologie für und durch chinesische Lieferanten und konnte viele Länder in denen auch die Deutsche Telekom tätig ist (u. a. Griechenland und Polen) für ihre „Clean Network“-Initiative gewinnen, welche Produkte kritischer Hersteller in Telekommunikationsnetzen mittelfristig verbietet. Die anhaltende Diskussion um 5G-Sicherheit in Deutschland könnte zum teilweisen Ausschluss von chinesischen Herstellern in Netzen führen, die auch für uns den kostenintensiven Austausch aller verbauten Produkte erfordern würde.

**Chancen aus strategischer Transformation und Integration.**   Die im Berichtsjahr in Deutschland abgeschlossene IP-Transformation (All IP) bietet eine Vielzahl von Chancen: Das entstandene logische Netz spricht „eine Sprache“ und funktioniert technisch weitgehend unabhängig von den übertragenen Diensten. 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 eine Grundvoraussetzung für die zukünftige Cloud- und Software-basierte Netz- und Dienstproduktion. Bei gleichzeitiger höherer Automatisierung ergeben sich Chancen für Effizienzsteigerungen, schnellere Bereitstellung von neuen Diensten und Leistungsmerkmalen, verbesserte Qualität und die Erschließung neuer Umsatzpotenziale.

Wir treiben 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 nationaler, europäischer und US-amerikanischer 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. Die Umsetzung verzögert sich jedoch in einigen Ländern, u. a. in Deutschland. Das entsprechende Telekommunikationsmodernisierungsgesetz wird voraussichtlich erst im zweiten Quartal 2021 verabschiedet.

Die Novelle des europäischen Rechtsrahmens für Telekommunikation bleibt eingebettet in ein Gesamtpaket neuerer 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, bei der Haftung von Internet-Service-Providern (v. a. Hosting) für Inhalte Dritter). Auch national werden etwa zum deutschen Medienstaatsvertrag der Länder und im Telemediengesetz des Bundes sowie im Wettbewerbsrecht konkrete Anpassungen an Digitalisierung und Konvergenz der Medien diskutiert.

| Weitere Informationen zu wesentlichen Regulierungsentscheidungen finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“.

#### **Spektrumvergabe**

Risiken könnten dadurch erwachsen, dass folgende Sachverhalte unsere geplanten Spektrumerwerbe gefährden könnten: unpassende Auktionsregeln und Frequenznutzungsauflagen, überzogene Startpreisforderungen sowie unverhältnismäßig hohe, jährliche Frequenzgebühren. Unangemessene Auflagen im Rahmen der Frequenzvergabe können z. B. weitreichende Ausbauvorgaben sowie im Einzelfall Auflagen zur Gewährung von Netzzugang (nationales Roaming, Diensteanbieterzugang) umfassen. 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 700 MHz, 2.500 MHz, 3.400 MHz bis 3.800 MHz sowie 26.000 MHz. Außerdem müssen Frequenzen insbesondere im 900 MHz-, 1.800 MHz- und 2.100 MHz-Bereich erneuert werden, für die die Nutzungsrechte in einigen Ländern zwischen 2021 und 2022 auslaufen werden. Vergaben werden derzeit in Kroatien, Polen, Rumänien, der Slowakei sowie in Ungarn und den USA vorbereitet.

| Weitere Informationen zu laufenden und 2020 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 neben dem oben erwähnten Kodex 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. Die bislang unverbindliche Mitteilung der BNetzA zur Auslegung bestimmter Teile der Verordnung wird nach Inkrafttreten des Telekommunikationsmodernisierungsgesetzes in 2021 durch eine rechtsverbindliche Verfügung der BNetzA ersetzt. Zudem haben nationale Regulierungsbehörden gesetzlich festgelegte umfassende Möglichkeiten, Produktpassungen zur Durchsetzung der Verordnung anzuordnen oder bei Feststellung eines Verstoßes Bußgelder zu erheben.

Unsere deutschen und europäischen Gesellschaften unterliegen weiterhin einer umfänglichen **Regulierung von Vorleistungsangeboten**, die uns verpflichtet, unser Netz und unsere Dienste auch Wettbewerbern als Vorleistungen überall dort zur Verfügung zu stellen, wo wir als Betreiber mit beträchtlicher Marktmacht eingestuft werden. Die entsprechenden Angebotskonditionen und Preise werden in Regulierungsverfahren von der nationalen Regulierungsbehörde regelmäßig geprüft oder festgesetzt. Wichtigste regulierte Vorleistungsprodukte sind **Teilnehmeranschlussleitung, Bitstrom-Produkte, Mietleitungen** sowie damit verbundene Leistungen. Terminierungsentgelte werden ab 2021 direkt über einen sog. „**delegierten Rechtsakt**“ von der Europäischen Kommission bestimmt. 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** sowie Querschnittsvorschriften wie solchen des Daten- und Verbraucherschutzes; 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 2020 konnten wir den Personalumbau in unserem Konzern sozialverträglich gestalten und umsetzen, v. a. über Abfindungen, Altersteilzeit, Engagierten Ruhestand und interne Umqualifizierungsmaßnahmen sowie die von Vivento 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 Mitigationsinstrument 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 1.343 Beamte (Stand: 31. Dezember 2020).



**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) der Deutschen Telekom Security befasst sich mit der Sicherheit der Server unserer Geschäftskunden. 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.

**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 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.

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. Nach dem Zusammenschluss mit Sprint betreibt und hält T-Mobile US mehrere Kundenabrechnungssysteme in Stand und führt diese weiterhin fort, bis die erfolgreiche Migration von Sprints Altkunden auf die existierenden T-Mobile US Abrechnungssysteme stattgefunden hat. Unerwartete Schwierigkeiten oder Verzögerungen könnten zu größeren System- oder Betriebsunterbrechungen führen.

**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. Pandemien, sonstige 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 Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Jahr 2018 und der Vereinheitlichung der höheren Datenschutzanforderungen durch die DSGVO in der EU und in Deutschland im Jahr 2019 wurden diese 2020 an neue Entwicklungen angepasst und weiter gefestigt. Die DSGVO hat 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 and Security Assessment“ (PSA) bereits seit zehn Jahren eingeführt und vollständig digital implementiert. Aber auch solche Verfahren müssen sich modernen agilen Arbeitsmethoden anpassen und mit den sich ändernden organisatorischen Strukturen und Arbeitsweisen des Konzerns einhergehen. Deshalb haben wir mit dem Projekt PSA@AGIL sowohl das Verfahren angepasst als auch neue Rollen mit expliziter Datenschutz- respektive Sicherheitsverantwortung in der agilen Produktentwicklung eingeführt. Neben neuen Arbeitsweisen haben wir uns intensiv mit technischen Entwicklungen auseinandergesetzt und z. B. die in vielen europäischen Ländern eingeführte Service-App-Lösung, mit der unsere Kunden ihre Telekom Produkte und Verträge managen können, im Konzern begleitet. Des Weiteren haben wir die Weiterentwicklung unseres Produkts MagentaTV unterstützt und dort z. B. ein Privacy Dashboard eingeführt. Dieses ermöglicht es den Nutzern, ihre Datenschutzeinstellungen zu steuern und anzupassen. Darüber hinaus entwickelten wir gemeinsam mit dem Robert-Koch-Institut, SAP und weiteren Partnern die deutsche Corona-Warn-App sowie die sich daran anschließende europäische Lösung. Als Deutsche Telekom haben wir das Datenschutzkonzept in der Entwicklung maßgeblich begleitet und die Abstimmungen mit den Partnern, dem Bund und weiteren Stellen durchgeführt. Hierdurch konnten wir einen maßgeblichen Beitrag zur Bekämpfung der Coronavirus-Pandemie in Deutschland und Europa leisten. Entsprechend den Vorgaben der Bundesregierung erfolgt die Speicherung der Nutzer-ID dezentral, also auf den Smartphones der Menschen, denen man begegnet. 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.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat am 16. Juli 2020 ein wegweisendes Urteil („Schrems II“) gesprochen. Europas höchstes Gericht hat den Bedenken zum Datenschutzniveau in den USA Rechnung getragen und den Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission für die USA („Privacy Shield“) für unwirksam erklärt. Seit diesem Tag ist das Privacy Shield ungültig. Die Standardvertragsklauseln zum Datenschutz wurden im Urteil bestätigt, weil sie grundsätzlich geeignete Schutzmechanismen zum Datentransfer enthalten. Hierdurch ist garantiert, dass auf beiden Seiten der Vertragspartner ein adäquates Datenschutzniveau eingehalten werden kann. Allerdings gelten für die Vertragsparteien und die Datenschutzaufsichtsbehörden umfangreiche Prüfpflichten, ob das Datenschutzniveau auch tatsächlich adäquat ist. Hier sind technische und rechtliche Fragen für alle Drittlandtransfers umfassend zu prüfen. Als Konzerndatenschutz arbeiten wir gemeinsam mit allen betroffenen Konzerneinheiten die aus dem Urteil und den Veröffentlichungen des Europäischen Datenschutzausschusses resultierenden Umsetzungsanforderungen heraus, damit die erforderlichen Anpassungen in den Geschäfts- und Vertragsbeziehungen vorgenommen werden können. Darüber hinaus sind infolge des Urteils durch die EU-Kommission neue Standardvertragsklauseln vorgelegt worden. Der Entwurf sieht vor, dass bis Jahresende 2021 alle Verträge mit Unternehmen in Drittstaaten auf diese neuen Klauseln umgestellt werden müssen. Den erheblichen Herausforderungen dieses Urteils müssen sich alle Unternehmen in der EU, aber auch deren Vertragspartner in aller Welt stellen. Für den Telekommunikationssektor in der EU gibt es aber mit der weiterhin nicht verabschiedeten ePrivacy-Verordnung eine weitere sektorspezifische regulatorische Herausforderung. Aufgrund der gegenüber der DSGVO deutlich restriktiveren Möglichkeiten der Datenverarbeitung für Telekommunikationsanbieter können innovative Big Data- und Künstliche Intelligenz-Anwendungen im Telekommunikationsbereich kein vergleichbares Potenzial entfalten, wie bei Unternehmen, die nur der DSGVO unterliegen. Ein wesentlicher Fortschritt für Telekommunikationsanbieter könnte erreicht werden, wenn die seit 2017 auf europäischer Ebene verhandelte ePrivacy-Verordnung verabschiedet und die Möglichkeit zur Weiterverarbeitung von Kommunikationsmetadaten für kompatible Zwecke erlaubt wird. Dies wäre ein wichtiger Schritt hin zu einer innovationsfreundlichen Regulierung unter gleichzeitiger Beibehaltung eines hohen Datenschutzniveaus.

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. „Honey-pot-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.



Wir streben weiterhin an, durch IT-Sicherheitslösungen unser Wachstum zu beschleunigen. Dazu haben wir Sicherheitsabteilungen unter dem Dach der Deutschen Telekom Security 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](http://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: Die Befragung von Stakeholdern, 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, ETNO, 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.

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 und ethischer Umgang mit bzw. Einsatz von Künstlicher Intelligenz 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.

■ **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 CO<sub>2</sub>-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 CO<sub>2</sub>-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 2020 in Deutschland die bei unseren Kunden ermöglichten positiven CO<sub>2</sub>-Effekte um 610 % höher als unsere eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen (Enablement Factor von 7,1 zu 1).

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. Die Deutsche Telekom begrüßt die hinter der „Task Force on Climate-related Financial Disclosures“ (TCFD) stehenden Ziele und bemüht sich aktiv um deren Umsetzung. Im ersten Schritt haben wir eine Lückenanalyse zur Abdeckung der TCFD-Empfehlungen durchgeführt. In verschiedenen Workshops mit relevanten Akteuren aus Technik, Einkauf, Strategie und Risiko-Management haben wir die wesentlichen klimabezogenen Chancen und Risiken der Deutschen Telekom AG definiert und eine erste Gewichtung vorgenommen. Im nächsten Schritt führen wir für Deutschland exemplarisch eine Standortanalyse der physischen Klimarisiken in verschiedenen Klimaszenarien durch („Business-as-Usual“ und „4-Grad-Szenario“).

Ausführliche Informationen hierzu werden in unserem CR-Bericht 2020 veröffentlicht.

Einen Beitrag zur weiteren Vorbeugung können wir zusätzlich leisten, indem wir unsere eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren. Aus diesem Grund haben wir uns in 2019 das ambitionierte 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 aufkommenden Abgaben für CO<sub>2</sub>-Emissionen oder erhöhte Energiekosten sowie verstärkter Vorgaben für Produkte, z. B. im Hinblick auf Energieeffizienzanforderungen. Um diesen Risiken entgegenzuwirken, messen wir u. a. unsere eigene Energieeffizienz und entwickeln Maßnahmen, um diese zu verbessern. In einem konzernweiten Programm adressieren wir gezielt unsere Lieferkette und arbeiten an der Optimierung unserer Produkte und deren Verpackung. 2020 deckten mehrere Landesgesellschaften ihren Strombedarf zu 100 % aus erneuerbaren Energien ab (Deutsche Telekom Konzern in Deutschland, Magyar Telekom in Ungarn, OTE in Griechenland sowie T-Mobile Netherlands, T-Systems Iberia, T-Systems in Indien sowie alle T-Systems- und GBS-Einheiten in Russland). Weitere sechs Einheiten deckten ihren Stromverbrauch fast vollständig aus erneuerbaren Energien ab (T-Mobile und T-Systems in Österreich, T-Systems Nordic, T-Systems Netherlands, T-Systems Brasilien sowie Hrvatski Telekom). Damit betreiben die Einheiten ein aktives Management gegen die Risiken aus dem Klimawandel.

- **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.

**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.

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 Über-einkünften 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 Prospekts 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 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 Kläger 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.

**Patente und Lizenzen.** Wie viele andere große Telekommunikations- und Internet-Anbieter sieht sich die Deutsche Telekom einer wachsenden Zahl von Streitfällen „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.

#### Abgeschlossene Verfahren

**Schiedsverfahren gegen T-Mobile Polska S.A.** Im August 2019 hatte der polnische Telekommunikationsanbieter P4 Sp. z o.o. ein Schiedsverfahren gegen T-Mobile Polska S.A. eingeleitet. Die Schiedsklägerin forderte eine Zahlung in Höhe von ca. 400 Mio. PLN (ca. 93 Mio. €) nebst Zinsen für ihr vermeintlich rückwirkend zustehende Terminierungsentgelte im Mobilfunk-Bereich. Mit rechtskräftigem Schiedsurteil vom 30. Dezember 2020 wurde die Schiedsklage der P4 Sp. z o.o. abgewiesen.

#### 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 noch zwei Klagen in Höhe von insgesamt 112 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.

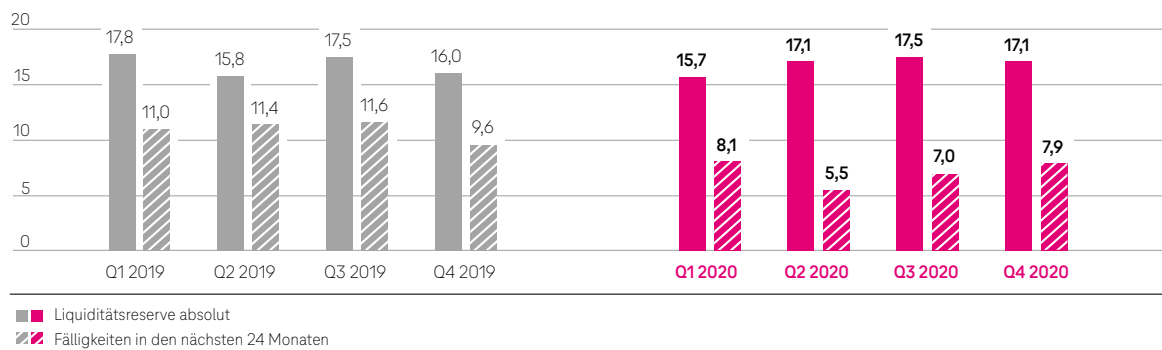
Weitere Informationen zur Risikobewertung finden Sie in der vorstehenden Tabelle „Unternehmensrisiken“.

**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. Seit dem erfolgreichen Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint besitzt T-Mobile US eine eigene Finanzierungs- und Liquiditätsstrategie.

Der Deutschen Telekom (ohne T-Mobile US) standen am 31. Dezember 2020 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 der Deutschen Telekom (ohne T-Mobile US) für mindestens die nächsten 24 Monate ab (siehe nachfolgende Grafik). Der Zugang der Deutschen Telekom (ohne T-Mobile US) zu den internationalen Fremdkapitalmärkten ist aus heutiger Sicht nicht gefährdet.

**Entwicklung Liquiditätsreserve (ohne T-Mobile US), Fälligkeiten 2019<sup>a</sup>/2020**

in Mrd. €



<sup>a</sup> Für 2019 Angabe von Pro-forma-Werten für Deutsche Telekom (ohne T-Mobile US).

Weiterhin standen T-Mobile US am 31. Dezember 2020 bilaterale Kreditlinien mit einem aggregierten Gesamtvolumen von 5,5 Mrd. US-\$ (4,5 Mrd. €) zuzüglich eines Barmittelbestands in Höhe von 10,4 Mrd. US-\$ (8,5 Mrd. €) zur Verfügung. Diese Liquiditätsreserve deckte ebenfalls zu jedem Zeitpunkt die fälligen Bonds der T-Mobile US für mindestens die nächsten 24 Monate ab. Auch der Zugang zu den internationalen Fremdkapitalmärkten für T-Mobile US ist aus heutiger Sicht nicht gefährdet.

**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.

**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 absichern.

**Zinsrisiken.** Unsere Zinsrisiken resultieren im Wesentlichen aus dem Finanzierungsbereich. Dies betrifft neben dem Zinsänderungsrisiko variabel verzinsster Verbindlichkeiten auch die Emission neuer Verbindlichkeiten. Bei einem weiterhin historisch niedrigen Zinsniveau ist unsere Risikoeinschätzung für einen Zinsanstieg im Vergleich zum Vorjahr gleich geblieben. Damit liegt die Risikobedeutung der Risikokategorie „Liquiditäts-, Ausfall-, Währungs- und Zinsrisiken“ insgesamt weiterhin bei „mittel“. 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 der T-Mobile US besteht vorrangig aus festverzinslichen Wertpapieren, welche teilweise mit Kündigungsrechten für den Emittenten ausgestattet sind. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig unterrichtet.

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

**Steuerrisiken**


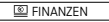
In zahlreichen Ländern unterliegen wir den jeweils geltenden steuerlichen Rechtsvorschriften. Risiken können sich ergeben aus Änderungen der lokalen Steuergesetze bzw. der Rechtsprechung und unterschiedlicher Auslegung von existierenden Vorschriften. Sie können sich sowohl auf unsere Steueraufwendungen 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 2020 bewertete die Rating-Agentur Moody's die Deutsche Telekom AG mit Baa1 und negativem Ausblick, Standard & Poor's mit BBB und stabilem Ausblick, während Fitch das derzeitige Rating mit BBB+ und stabilem Ausblick bestätigt hat. Die Absenkung des Ratings durch Standard & Poor's von BBB+ auf BBB hat, wie zuvor angekündigt, mit dem Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint stattgefunden. Ein niedrigeres Rating wird voraussichtlich über die Zeit zu einem Anstieg der Fremdfinanzierungskosten führen.

**Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW Bankengruppe.** Zum 31. Dezember 2020 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 2020 waren rund 13 % der T-Aktien im Besitz von solchen SRI-Investoren (Socially Responsible Investment) und 9 % wurden von Investoren gehalten, die ihre Fonds vorrangig unter SRI-Gesichtspunkten managen.  

**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 2020.

### 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 Richtli-

nien 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](http://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 2020.

#### Eigenkapital

**Jede Aktie gewährt eine Stimme.** Eingeschränkt sind diese Stimmrechte jedoch bei den eigenen Anteilen (per 31. Dezember 2020: insgesamt rund 18 Mio. Stück).

**Eigene Aktien.** Der zum 31. Dezember 2020 auf die eigenen Anteile entfallende Betrag des Gezeichneten Kapitals beträgt ca. 46 Mio. €. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von 0,4 %. Der Bestand an eigenen Anteilen zum 31. Dezember 2020 beträgt 18.002.303 Stück.

Hinsichtlich der Angaben zu den eigenen Anteilen gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG verweisen wir auf Angabe 8 im Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG zum 31. Dezember 2020 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 Sinne 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. Im Geschäftsjahr 2019 wurden 448 Tsd. Stück eigene Aktien in Depots von berechtigten Teilnehmern 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 der Monate März und August wurden in allen Monaten des Berichtsjahres eigene Aktien von insgesamt 523 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 2020 insgesamt ein Anteil am Grundkapital von 0,01 % bzw. ein Betrag des Grundkapitals von 1.338 Tsd. €. Der Veräußerungserlös aus Übertragungen eigener Aktien betrug 7.426 Tsd. €. Aus Übertragungen eigener Aktien resultiert eine Erhöhung der Gewinnrücklagen um 36 Tsd. € sowie eine Erhöhung der Kapitalrücklage um 6.052 Tsd. €. Im Berichtsjahr wurden 266 Tsd. Stück eigene Aktien mit einem Zeitwert von 3.885 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 558 Tsd. Stück vormals hinterlegte Aktien für die Ausgabe an berechnigte Teilnehmer des Share Matching Plans umgewidmet (Vorjahr: 61 Tsd. Stück).

**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 auszuschließen, 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 Grund-



kapital, 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 Aktienaussgabe festzulegen (**Genehmigtes Kapital 2017**). Das Genehmigte Kapital 2017 wurde am 11. Juli 2017 ins Handelsregister eingetragen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2020 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

- a. 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
- b. 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 Deutsche Telekom AG zu erwerben, sobald eine (oder mehrere) Person(en), ausgenommen die Bundesrepublik Deutschland, direkt oder indirekt 35 % der Stimmrechte an der Deutsche 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 364 ausländische Tochterunternehmen vollkonsolidiert (31. Dezember 2019: 61 und 206). Zusätzlich werden 15 assoziierte Unternehmen (31. Dezember 2019: 10) und 9 Gemeinschaftsunternehmen (31. Dezember 2019: 7) nach der Equity-Methode einbezogen.

Die wesentlichen Tochterunternehmen des Konzerns finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Wesentliche Tochterunternehmen“ im Konzern-Anhang.

#### **Unternehmenszusammenschlüsse**

Am 1. April 2020 haben sich T-Mobile US und Sprint zur „neuen“, größeren T-Mobile US zusammengeschlossen. Durch den Zusammenschluss verfügt T-Mobile US über eine umfangreichere Ausstattung mit Mobilfunk-Spektrum. Am 1. Dezember 2020 hat T-Mobile Netherlands den niederländischen MVNO und SIM-Anbieter Simpel erworben. Diese Akquisition sichert Marktanteile im Mobilfunk-Markt, hebt Synergien und verbessert unsere Wettbewerbsfähigkeit im Privatkundensegment.

Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – 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.

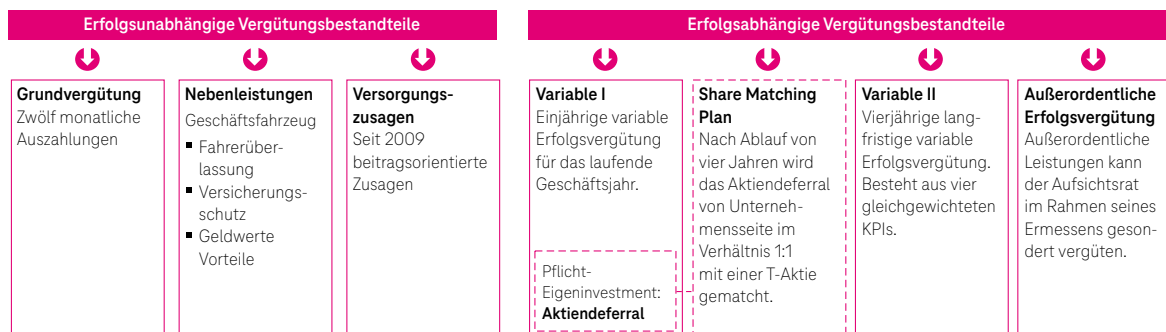
**Veränderungen im Vorstand und Vertragsverlängerungen.** Die Amtszeit von Herrn Dr. Thomas Kremer endete planmäßig zum 31. März 2020. Das von Herrn Dr. Kremer verantwortete Ressort „Datenschutz, Recht und Compliance“ wurde ab dem 1. Januar 2020 nicht mehr weiter fortgeführt, sondern auf die Ressorts „Finanzen“, „Personal und Recht“ sowie „Technologie und Innovation“ aufgeteilt. Herr Dr. Kremer hat bis zu seinem Ausscheiden den Übergang in neue Strukturen mit einer Transitionsaufgabe begleitet. Herr Dr. Dirk Wössner hat dem Aufsichtsrat mitgeteilt, sein Ende 2020 auslaufendes Vorstandsmandat nicht verlängern zu wollen. Mit Wirkung zum 31. Oktober 2020 hat Herr Dr. Wössner sein Mandat niedergelegt. Zum Nachfolger für das Vorstandsressort „Deutschland“ hat der Aufsichtsrat Herrn Srinji Gopalan ernannt, der mit Wirkung zum 1. November vom Vorstandsressort „Europa“ in das Deutschland-Ressort gewechselt ist. Zur Nachfolgerin von Herrn Gopalan für das Europa-Ressort wurde vom Aufsichtsrat Frau Dominique Leroy bestellt, die seit dem 1. November 2020 dieses Ressort verantwortet. Mit Beschluss des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG vom 16. Dezember 2020 erfolgte die Wiederbestellung von Frau Claudia Nemat zum Vorstand für das Ressort „Technologie und Innovation“ für die Zeit vom 1. Oktober 2021 bis zum 30. September 2026.

### Vergütung des Vorstands

**Grundlagen der Vorstandsvergütung.** Das aktuell gültige Vorstandsvergütungssystem wurde vom Aufsichtsrat am 24. Februar 2010 beschlossen. 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. Nebentätigkeiten sind grundsätzlich genehmigungspflichtig. Die Übernahme von Management- und Aufsichtsratsfunktionen in Konzerngesellschaften erfolgt grundsätzlich unentgeltlich.

Am 16. Dezember 2020 hat der Aufsichtsrat ein neues Vergütungssystem in seinen Grundzügen beschlossen, welches den Neuerungen des DCGK 2020 und den Gesetzesänderungen im Aktiengesetz (ARUG II) Rechnung trägt. Dieses Vergütungssystem wird der Hauptversammlung der Deutschen Telekom AG am 1. April 2021 zur Abstimmung vorgelegt und detailliert in der Einladung zur Hauptversammlung 2021 dargestellt. Im weiteren Verlauf des Vergütungsberichts werden die Regelungen des aktuell gültigen Vergütungssystems beschrieben. Innerhalb der Darstellung der Vergütungsbestandteile wird durch den Zusatz „ | **Geplante Neuerung 2021:** “ darauf hingewiesen, wenn das zur Abstimmung stehende Vergütungssystem zukünftig von den hier dargestellten Ausführungen abweichen wird. Damit soll der Leser des Vergütungsberichts in die Lage versetzt werden, einen schnellen Überblick über die geplanten Änderungen zum aktuellen System zu erhalten.

### 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, Srini 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. Gleiches gilt für das neue Vorstandsmitglied Dominique Leroy. 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.

**Geplante Neuerung 2021:** Nach Einführung des neuen Vergütungssystems werden neu bestellte Vorstandsmitglieder keine Versorgungszusage mehr erhalten.

In der folgenden Tabelle sind der Dienstzeitaufwand und die Defined Benefit Obligation für jedes Vorstandsmitglied mit einer Versorgungszusage dargestellt:

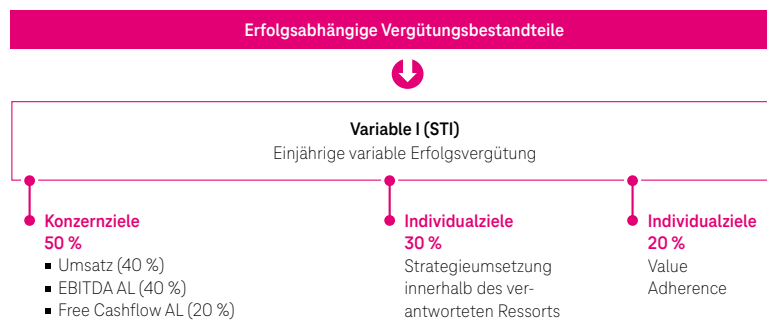
in €

	Dienstzeitaufwand 2020	Barwert der Pensionsverpflichtung (DBO) 31.12.2020	Dienstzeitaufwand 2019	Barwert der Pensionsverpflichtung (DBO) 31.12.2019
Birgit Bohle	321.623	682.824	307.304	329.515
Srini Gopalan	303.269	1.318.968	295.590	964.557
Timotheus Höttges	473.974	20.429.377	417.067	18.595.908
Dr. Christian P. Illek	263.774	1.687.449	262.191	1.377.980
Dr. Thomas Kremer (bis zum 31. März 2020)	62.500	2.139.166	247.664	2.076.666
Thorsten Langheim	279.423	582.911	275.986	287.194
Claudia Nemat	289.561	3.261.930	281.885	2.851.583
Dr. Dirk Wössner (bis zum 31. Oktober 2020)	297.545	900.303	289.418	619.879

### 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 anteilsmäßig entsprechend der ununterbrochenen Abwesenheit gekürzt.

### Variable I

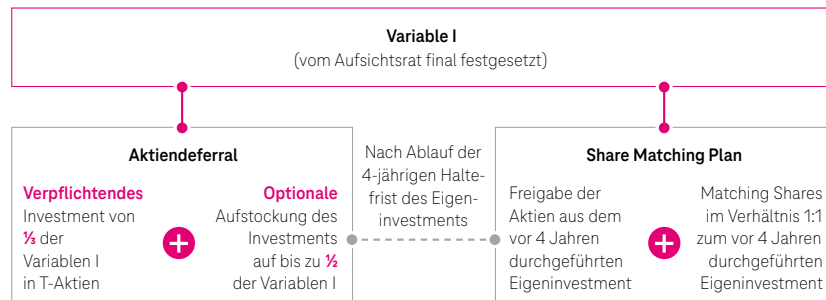


Die jährliche variable Vergütung der Vorstandsmitglieder bestimmt sich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG zu Beginn des Geschäftsjahres jedem Mitglied des Vorstands erteilten Zielvorgabe. Die Zielvorgabe setzt sich dabei aus Konzernzielen (50 %) für die jeweils 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.

**Geplante Neuerung 2021:** Im neuen Vergütungssystem wird zusätzlich ein bestehendes ESG-Ziel in der kurzfristigen variablen Vergütung verankert sein. Darüber hinaus werden die individuellen Zielparame-ter der Strategieumsetzung und Value Adherence im Rahmen eines Performance-Faktors berücksichtigt, der die Ausprägung zwischen 0,8 und 1,2 annehmen kann. Der Performance-Faktor wird dann im Nachgang zur Feststellung der Zielerreichung der Konzern- und ESG-Ziele angewendet. Durch Anwendung des Performance-Faktors sind dann Zielerreichungen zwischen 0 % und 180 % möglich.

Share Matching Plan

Aktiendeferral und Share Matching Plan



Im Geschäftsjahr 2020 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 2020 auf bis zu 50 % der ausbezahlten Variable I zu erhöhen. 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.

Neben dem Gesamtaufwand aus aktienbasierter Vergütung aus Matching Shares im Geschäftsjahr 2020 und dem beizulegenden Zeitwert der Matching Shares zum Zeitpunkt der Gewährung, sind auch die Anzahl der bestehenden Anrechte auf Matching Shares und deren Entwicklung im aktuellen Geschäftsjahr darzustellen.

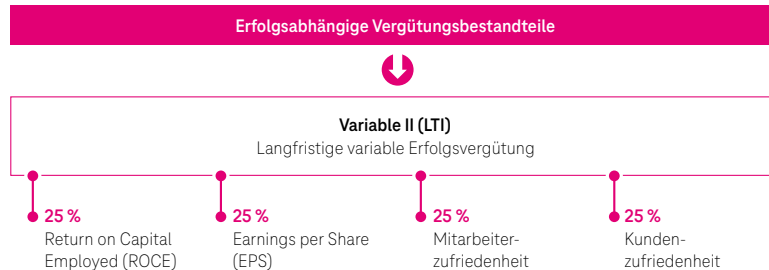
Der in der Tabelle dargestellte beizulegende Zeitwert der Matching Shares zum Zeitpunkt der Gewährung stellt keinen Gehaltszufluss des Jahres 2020 für Vorstandsmitglieder dar. Es handelt sich hierbei um einen ermittelten kalkulatorischen Wert der Matching Shares-Anrechte, der nach einschlägigen Rechnungslegungsgrundsätzen 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 2020 und damit einer geschätzten Höhe des vom jeweiligen Vorstand zu leistenden Eigeninvestments, welches Anrechte auf Matching Shares begründet. Die für das Geschäftsjahr 2020 finale Anzahl von Anrechten auf Matching Shares kann gegenüber den hier verwendeten geschätzten Werten höher oder niedriger ausfallen.

Der in den Geschäftsjahren 2019 und 2020 gemäß IFRS 2 zu erfassende Gesamtaufwand aus aktienbasierter Vergütung für Anrechte auf Matching Shares der Jahre 2015 bis 2020 ist in den letzten beiden Spalten der Tabelle enthalten.

	Anzahl der insgesamt gewährten Anrechte auf Matching Shares zum Beginn des Geschäftsjahres in Stück	Anzahl der in 2020 neu gewährten Anrechte auf Matching Shares in Stück	Anzahl der in 2020 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 2020 aus Matching Shares der Jahre 2016 bis 2020 in €	Kumulierter Gesamtaufwand aktienbasierte Vergütung im Jahr 2019 aus Matching Shares der Jahre 2015 bis 2019 in €
Adel Al-Saleh	53.100	21.845	0	291.412	194.984	120.780
Birgit Bohle	19.151	17.800	0	237.452	105.520	36.983
Srini Gopalan	69.740	21.845	0	291.412	237.132	167.268
Timotheus Höttges	423.174	58.253	38.969	777.095	856.400	683.151
Dr. Christian P. Illek	102.681	21.845	11.121	291.412	276.113	258.459
Dr. Thomas Kremer (bis zum 31. März 2020)	142.813	0	43.991	0	(84.603)	253.751
Thorsten Langheim	23.503	21.845	0	291.412	138.309	45.387
Dominique Leroy (seit dem 1. November 2020)	0	4.037	0	46.062	1.777	0
Claudia Nemat	187.904	21.845	18.120	291.412	307.351	297.804
Dr. Dirk Wössner (bis zum 31. Oktober 2020)	44.800	0	10.559	0	(9.910)	100.570

Bis zum 31. Dezember 2020 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. 2020 wurden erneut Aktien aus dem Share Matching Plan für Vorstandsmitglieder an einzelne Vorstandsmitglieder übertragen. Die Gesamtsumme der im Jahr 2020 an Vorstandsmitglieder übertragenen Aktien beträgt 122.760 Stück (2019: 55.146 Stück), davon wurden 54.550 Stück an zum Übertragungszeitpunkt bereits ehemalige Vorstandsmitglieder übertragen.

**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.

**Geplante Neuerung 2021:** Die Variable II bleibt in der hier beschriebenen Form erhalten. Die Variable II wird jedoch durch eine aktienbasierte Komponente ergänzt. Der individuelle Gewährungsbeitrag der Vorstandsmitglieder wird in virtuelle Aktien (Phantom Shares) umgerechnet und partizipiert so zusätzlich an der Aktienkursentwicklung. Die Auszahlung erfolgt durch Umrechnung der virtuellen Aktien in einen Barbetrag. Die Gesamtauszahlungshöhe ist auf 200 % des Zielbetrags begrenzt.

**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 auf maximal zwei Jahresvergütungen begrenzt ist (Abfindungs-Cap) und die nicht höher als die Vergütung für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags sein darf.

**Geplante Neuerung 2021:** Zukünftig wird im Fall der Zahlung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots die Abfindungszahlung auf die Karenzentschädigung angerechnet.

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.

Vorstandsverträge, die seit dem Geschäftsjahr 2020 abgeschlossen worden sind, enthalten ausführliche Clawback-Regelungen. So hat die Deutsche Telekom das Recht, Auszahlungen aus der Variablen I und Variablen II zurückzufordern, wenn sich innerhalb von drei Jahren nach Festsetzung der variablen Vergütung herausstellt, dass die Auszahlung ganz oder teilweise zu Unrecht erfolgte.

**Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2020.** Unter Zugrundelegung der rechtlichen und sonstigen Vorgaben werden im Folgenden die Bezüge der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020 mit insgesamt 24,1 Mio. € (2019: 23,3 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), eine außerordentliche Erfolgsvergütung 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. Darüber hinaus sind die im Vergütungsbericht beschriebene außerordentliche Erfolgsvergütung sowie der Sign-On-Bonus für ein neues Vorstandsmitglied eingerechnet.

**Gesamtbezüge.** Die Vergütung des Vorstands ergibt sich im Einzelnen aus der nachfolgenden Tabelle:

in €		Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsabhängige Vergütung			Gesamtbezüge
		Festes Jahresgehalt	Sonstige Bezüge	Einjährige variable Vergütung (Variable I)	Langfristige variable Erfolgsvergütung (Variable II und außerordentliche Erfolgsvergütung)	Langfristige variable Erfolgsvergütung (beizulegender Zeitwert Matching Shares)	
Adel Al-Saleh	2020	900.000	273.078 <sup>a</sup>	863.555	0	291.412	2.328.045
	2019	900.000	322.776	771.525	0	270.987	2.265.288
Birgit Bohle	2020	700.000	15.891	731.313	0	237.452	1.684.656
	2019	700.000	272.367	699.600	0	220.811	1.892.778
Srini Gopalan	2020	900.000	19.746	916.421	627.000	291.412	2.754.579
	2019	700.000	20.137	723.800	0	220.811	1.664.748
Timotheus Höttges	2020	1.500.000	65.066	2.494.800	2.129.880 <sup>b</sup>	777.095	6.966.841
	2019	1.500.000	60.111	2.334.600	1.435.940	722.632	6.053.283
Dr. Christian P. Illek	2020	900.000	34.175	925.655	627.000	291.412	2.778.242
	2019	900.000	34.540	895.725	588.500	270.987	2.689.752
Dr. Thomas Kremer (bis zum 31. März 2020)	2020	175.000	17.392	178.063	509.438	0	879.893
	2019	700.000	63.546	704.550	588.500	220.811	2.277.407
Thorsten Langheim	2020	900.000	14.273	915.975	0	291.412	2.121.660
	2019	900.000	17.657	839.700	0	270.987	2.028.344
Dominique Leroy (seit dem 1. November 2020)	2020	150.000	151.766 <sup>c</sup>	112.500	0	46.062	460.328
	2019	0	0	0	0	0	0
Claudia Nemat	2020	900.000	78.882	907.200	769.500	291.412	2.946.994
	2019	900.000	78.586	845.775	722.250	270.987	2.817.598
Dr. Dirk Wössner (bis zum 31. Oktober 2020)	2020	583.333	20.637	622.875	0	0	1.226.845
	2019	700.000	23.466	696.850	0	220.811	1.641.127
	<b>2020</b>	<b>7.608.333</b>	<b>625.840</b>	<b>8.668.357</b>	<b>4.662.818</b>	<b>2.517.669</b>	<b>24.148.083</b>
	<b>2019</b>	<b>7.900.000</b>	<b>893.186</b>	<b>8.512.125</b>	<b>3.335.190</b>	<b>2.689.824</b>	<b>23.330.325</b>

<sup>a</sup> 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“).

<sup>b</sup> In diesem Betrag ist eine einmalige außerordentliche Erfolgsvergütung in Höhe von 600.000 € enthalten, die für die Leistungen im Zusammenhang mit der erfolgreichen Finalisierung des Unternehmenszusammenschlusses zwischen T-Mobile US und Sprint gewährt wurde.

<sup>c</sup> In diesem Betrag ist ein einmaliger Sign-On-Bonus in Höhe von 150.000 € enthalten, der alle mit dem Wechsel zur Deutschen Telekom entstandenen Nachteile ausgleichen soll.

Für die in der Spalte „Langfristige variable Erfolgsvergütung (Variable II)“ ausgewiesenen Beträge wurde den berechtigten Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2017 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 8,5 Mio. € (2019: 8,8 Mio. €) als Gesamtbezüge enthalten.

Für laufende Pensionen und Anwartschaften auf Pensionen wurden für diesen Personenkreis sowie deren Hinterbliebene 223,9 Mio. € (31. Dezember 2019: 213,4 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			
	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
Festvergütung	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Nebenleistungen	60.111	65.066	65.066	65.066	322.776	273.078 <sup>a</sup>	273.078 <sup>a</sup>	273.078 <sup>a</sup>
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>1.560.111</b>	<b>1.565.066</b>	<b>1.565.066</b>	<b>1.565.066</b>	<b>1.222.776</b>	<b>1.173.078</b>	<b>1.173.078</b>	<b>1.173.078</b>
Einjährige variable Vergütung	1.800.000	1.800.000	0	2.700.000	675.000	675.000	0	1.012.500
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>2.722.632</b>	<b>3.377.095</b>	<b>600.000</b>	<b>6.300.000</b>	<b>945.987</b>	<b>966.412</b>	<b>0</b>	<b>2.025.000</b>
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)	2.000.000				675.000			
davon: Variable II 2020 (4 Jahre Laufzeit)		2.000.000	0	3.000.000		675.000	0	1.012.500
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)	722.632				270.987			
davon: Share Matching Plan 2020 (4 Jahre Laufzeit)		777.095	0	2.700.000		291.412	0	1.012.500
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	600.000 <sup>b</sup>	600.000 <sup>b</sup>	600.000 <sup>b</sup>	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>6.082.743</b>	<b>6.742.161</b>	<b>2.165.066</b>	<b>10.565.066</b>	<b>2.843.763</b>	<b>2.814.490</b>	<b>1.173.078</b>	<b>4.210.578</b>
Versorgungsaufwand	417.067	473.974	473.974	473.974	0	0	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>6.499.810</b>	<b>7.216.135</b>	<b>2.639.040</b>	<b>11.039.040</b>	<b>2.843.763</b>	<b>2.814.490</b>	<b>1.173.078</b>	<b>4.210.578</b>

<sup>a</sup> 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“), enthalten.

<sup>b</sup> Die außerordentliche Erfolgsvergütung wurde für die Leistungen im Zusammenhang mit der erfolgreichen Finalisierung des Unternehmenszusammenschlusses zwischen T-Mobile US und Sprint gewährt.

in €

	Birgit Bohle				Sriini Gopalan			
	Funktion: Personal und Recht seit dem 01.01.2019				Funktion: Deutschland seit dem 01.01.2017			
	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
Festvergütung	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	900.000	900.000	900.000
Nebenleistungen	272.367	15.891	15.891	15.891	20.137	19.746	19.746	19.746
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>972.367</b>	<b>715.891</b>	<b>715.891</b>	<b>715.891</b>	<b>720.137</b>	<b>919.746</b>	<b>919.746</b>	<b>919.746</b>
Einjährige variable Vergütung	550.000	550.000	0	825.000	550.000	675.000	0	1.012.500
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>770.811</b>	<b>787.452</b>	<b>0</b>	<b>1.650.000</b>	<b>770.811</b>	<b>966.412</b>	<b>0</b>	<b>2.025.000</b>
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)	550.000				550.000			
davon: Variable II 2020 (4 Jahre Laufzeit)		550.000	0	825.000		675.000	0	1.012.500
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)	220.811				220.811			
davon: Share Matching Plan 2020 (4 Jahre Laufzeit)		237.452	0	825.000		291.412	0	1.012.500
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.293.178</b>	<b>2.053.343</b>	<b>715.891</b>	<b>3.190.891</b>	<b>2.040.948</b>	<b>2.561.158</b>	<b>919.746</b>	<b>3.957.246</b>
Versorgungsaufwand	307.304	321.623	321.623	321.623	295.590	303.269	303.269	303.269
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>2.600.482</b>	<b>2.374.966</b>	<b>1.037.514</b>	<b>3.512.514</b>	<b>2.336.538</b>	<b>2.864.427</b>	<b>1.223.015</b>	<b>4.260.515</b>



in €								
	Dr. Christian P. Illek				Dr. Thomas Kremer			
	Funktion: Finanzen (CFO) seit dem 01.01.2019				Funktion: Datenschutz, Recht und Compliance bis zum 31.03.2020			
	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
Festvergütung	900.000	900.000	900.000	900.000	700.000	175.000	175.000	175.000
Nebenleistungen	34.540	34.175	34.175	34.175	63.546	17.392	17.392	17.392
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>934.540</b>	<b>934.175</b>	<b>934.175</b>	<b>934.175</b>	<b>763.546</b>	<b>192.392</b>	<b>192.392</b>	<b>192.392</b>
Einjährige variable Vergütung	675.000	675.000	0	1.012.500	550.000	137.500	0	206.250
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>945.987</b>	<b>966.412</b>	<b>0</b>	<b>2.025.000</b>	<b>770.811</b>	<b>34.375</b>	<b>0</b>	<b>51.563</b>
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)	675.000				550.000			
davon: Variable II 2020 (4 Jahre Laufzeit)		675.000	0	1.012.500		34.375	0	51.563
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)	270.987				220.811			
davon: Share Matching Plan 2020 (4 Jahre Laufzeit)		291.412	0	1.012.500		0	0	0
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.555.527</b>	<b>2.575.587</b>	<b>934.175</b>	<b>3.971.675</b>	<b>2.084.357</b>	<b>364.267</b>	<b>192.392</b>	<b>450.205</b>
Versorgungsaufwand	262.191	263.774	263.774	263.774	247.664	62.500	62.500	62.500
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>2.817.718</b>	<b>2.839.361</b>	<b>1.197.949</b>	<b>4.235.449</b>	<b>2.332.021</b>	<b>426.767</b>	<b>254.892</b>	<b>512.705</b>

in €								
	Thorsten Langheim				Dominique Leroy			
	Funktion: USA und Unternehmensentwicklung seit dem 01.01.2019				Funktion: Europa seit dem 01.11.2020			
	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
Festvergütung	900.000	900.000	900.000	900.000	0	150.000	150.000	150.000
Nebenleistungen	17.657	14.273	14.273	14.273	0	151.766 <sup>a</sup>	151.766 <sup>a</sup>	151.766 <sup>a</sup>
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>917.657</b>	<b>914.273</b>	<b>914.273</b>	<b>914.273</b>	<b>0</b>	<b>301.766</b>	<b>301.766</b>	<b>301.766</b>
Einjährige variable Vergütung	675.000	675.000	0	1.012.500	0	112.500	0	168.750
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>945.987</b>	<b>966.412</b>	<b>0</b>	<b>2.025.000</b>	<b>0</b>	<b>158.562</b>	<b>0</b>	<b>337.500</b>
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)	675.000							
davon: Variable II 2020 (4 Jahre Laufzeit)		675.000	0	1.012.500	0	112.500	0	168.750
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)	270.987							
davon: Share Matching Plan 2020 (4 Jahre Laufzeit)		291.412	0	1.012.500	0	46.062	0	168.750
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.538.644</b>	<b>2.555.685</b>	<b>914.273</b>	<b>3.951.773</b>	<b>0</b>	<b>572.828</b>	<b>301.766</b>	<b>808.016</b>
Versorgungsaufwand	275.986	279.423	279.423	279.423	0	0	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>2.814.630</b>	<b>2.835.108</b>	<b>1.193.696</b>	<b>4.231.196</b>	<b>0</b>	<b>572.828</b>	<b>301.766</b>	<b>808.016</b>

<sup>a</sup> In diesem Betrag ist ein einmaliger Sign-On-Bonus in Höhe von 150.000 € enthalten, der alle mit dem Wechsel zur Deutschen Telekom entstandenen Nachteile ausgleichen soll.

in €								
	Claudia Nemat				Dr. Dirk Wössner			
	Funktion: Technologie und Innovation seit dem 01.10.2011				Funktion: Deutschland bis zum 31.10.2020			
	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)	2019	2020	2020 (min.)	2020 (max.)
Festvergütung	900.000	900.000	900.000	900.000	700.000	583.333	583.333	583.333
Nebenleistungen	78.586	78.882	78.882	78.882	23.466	20.637	20.637	20.637
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>978.586</b>	<b>978.882</b>	<b>978.882</b>	<b>978.882</b>	<b>723.466</b>	<b>603.970</b>	<b>603.970</b>	<b>603.970</b>
Einjährige variable Vergütung	675.000	675.000	0	1.012.500	550.000	458.333	0	687.500
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>945.987</b>	<b>966.412</b>	<b>0</b>	<b>2.025.000</b>	<b>770.811</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
davon: Variable II 2019 (4 Jahre Laufzeit)	675.000				550.000			
davon: Variable II 2020 (4 Jahre Laufzeit)		675.000	0	1.012.500		0	0	0
davon: Share Matching Plan 2019 (4 Jahre Laufzeit)	270.987				220.811			
davon: Share Matching Plan 2020 (4 Jahre Laufzeit)		291.412	0	1.012.500		0	0	0
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.599.573</b>	<b>2.620.294</b>	<b>978.882</b>	<b>4.016.382</b>	<b>2.044.277</b>	<b>1.062.303</b>	<b>603.970</b>	<b>1.291.470</b>
Versorgungsaufwand	281.885	289.561	289.561	289.561	289.418	297.545	297.545	297.545
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>2.881.458</b>	<b>2.909.855</b>	<b>1.268.443</b>	<b>4.305.943</b>	<b>2.333.695</b>	<b>1.359.848</b>	<b>901.515</b>	<b>1.589.015</b>

### Zugeflossene Zuwendungen für das Berichtsjahr

In der nachfolgenden Tabelle werden nicht die Zielwerte, sondern die tatsächlich für das Jahr 2020 zufließenden Werte für einjährige und mehrjährige variable Vergütungsbestandteile ausgewiesen. 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	
	Funktion: Vorstandsvorsitzender (CEO) seit dem 01.01.2014		Funktion: T-Systems seit dem 01.01.2018	
	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	1.500.000	1.500.000	900.000	900.000
Nebenleistungen	60.111	65.066	272.776	323.078 <sup>a</sup>
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>1.560.111</b>	<b>1.565.066</b>	<b>1.172.776</b>	<b>1.223.078</b>
Einjährige variable Vergütung	2.334.600	2.494.800	771.525	863.555
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>1.822.707</b>	<b>2.721.235</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) <sup>b</sup>	1.435.940	1.529.880	0	0
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) <sup>c</sup>	386.767	591.355	0	0
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	600.000 <sup>d</sup>	0	0
Sonstiges	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>5.717.418</b>	<b>6.781.101</b>	<b>1.944.301</b>	<b>2.086.633</b>
Versorgungsaufwand	417.067	473.974	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>6.134.485</b>	<b>7.255.075</b>	<b>1.944.301</b>	<b>2.086.633</b>

<sup>a</sup> 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“) und eine nachträgliche Erhöhung der im Vorjahr pauschal abgegoltenen Zahlungen zur doppelten Haushaltsführung von 50.000 €.

<sup>b</sup> Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2020 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2017; in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

<sup>c</sup> 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 2015 bzw. 2016 geleistet wurde.

<sup>d</sup> Die außerordentliche Erfolgsvergütung wurde für die Leistungen im Zusammenhang mit der erfolgreichen Finalisierung des Unternehmenszusammenschlusses zwischen T-Mobile US und Sprint gewährt.

in €				
	Birgit Bohle		Srin Gopalan	
	Funktion: Personal und Recht seit dem 01.01.2019		Funktion: Europa seit dem 01.01.2017	
	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	700.000	700.000	700.000	900.000
Nebenleistungen	272.367	15.891	20.137	19.746
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>972.367</b>	<b>715.891</b>	<b>720.137</b>	<b>919.746</b>
Einjährige variable Vergütung	699.600	731.313	723.800	916.421
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>627.000</b>
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) <sup>a</sup>	0	0	0	627.000
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) <sup>b</sup>	0	0	0	0
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>1.671.967</b>	<b>1.447.204</b>	<b>1.443.937</b>	<b>2.463.167</b>
Versorgungsaufwand	307.304	321.623	295.590	303.269
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.979.271</b>	<b>1.768.827</b>	<b>1.739.527</b>	<b>2.766.436</b>

<sup>a</sup> Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2020 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2017; in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

<sup>b</sup> 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 2015 bzw. 2016 geleistet wurde.

in €				
	Dr. Christian P. Illek		Dr. Thomas Kremer	
	Funktion: Finanzen (CFO) seit dem 01.01.2019		Funktion: Datenschutz, Recht und Compliance bis zum 31.03.2020	
	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	900.000	900.000	700.000	175.000
Nebenleistungen	34.540	34.175	63.546	17.392
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>934.540</b>	<b>934.175</b>	<b>763.546</b>	<b>192.392</b>
Einjährige variable Vergütung	895.725	925.655	704.550	178.063
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>588.500</b>	<b>769.516</b>	<b>784.761</b>	<b>1.059.989</b>
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) <sup>a</sup>	588.500	627.000	588.500	509.438
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) <sup>b</sup>	0	142.516	196.261	550.551
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.418.765</b>	<b>2.629.346</b>	<b>2.252.857</b>	<b>1.430.444</b>
Versorgungsaufwand	262.191	263.774	247.664	62.500
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>2.680.956</b>	<b>2.893.120</b>	<b>2.500.521</b>	<b>1.492.944</b>

<sup>a</sup> Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2020 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2017; in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

<sup>b</sup> 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 2015 bzw. 2016 geleistet wurde.

in €				
	Thorsten Langheim		Dominique Leroy	
	Funktion: USA und Unternehmensentwicklung seit dem 01.01.2019		Funktion: Europa seit dem 01.11.2020	
	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	900.000	900.000	0	150.000
Nebenleistungen	17.657	14.273	0	151.766 <sup>a</sup>
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>917.657</b>	<b>914.273</b>	<b>0</b>	<b>301.766</b>
Einjährige variable Vergütung	839.700	915.975	0	112.500
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) <sup>b</sup>	0	0	0	0
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) <sup>c</sup>	0	0	0	0
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>1.757.357</b>	<b>1.830.248</b>	<b>0</b>	<b>414.266</b>
Versorgungsaufwand	275.986	279.423	0	0
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>2.033.343</b>	<b>2.109.671</b>	<b>0</b>	<b>414.266</b>

<sup>a</sup> In diesem Betrag ist ein einmaliger Sign-On-Bonus in Höhe von 150.000 € enthalten, der alle mit dem Wechsel zur Deutschen Telekom entstandenen Nachteile ausgleichen soll.

<sup>b</sup> Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2020 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2017; in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

<sup>c</sup> 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 2015 bzw. 2016 geleistet wurde.

in €				
	Claudia Nemat		Dr. Dirk Wössner	
	Funktion: Technologie und Innovation seit dem 01.10.2011		Funktion: Deutschland bis zum 31.10.2020	
	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	900.000	900.000	700.000	583.333
Nebenleistungen	78.586	78.882	23.466	20.637
<b>Summe jährliche feste Vergütung</b>	<b>978.586</b>	<b>978.882</b>	<b>723.466</b>	<b>603.970</b>
Einjährige variable Vergütung	845.775	907.200	696.850	622.875
<b>Mehrfährige variable Vergütung</b>	<b>973.641</b>	<b>1.044.480</b>	<b>0</b>	<b>138.270</b>
davon: Variable II (4 Jahre Laufzeit) <sup>a</sup>	722.250	769.500	0	0
davon: Share Matching Plan (4 Jahre Laufzeit) <sup>b</sup>	251.391	274.980	0	138.270
davon: außerordentliche Erfolgsvergütung	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.798.002</b>	<b>2.930.562</b>	<b>1.420.316</b>	<b>1.365.115</b>
Versorgungsaufwand	281.885	289.561	289.418	297.545
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>3.079.887</b>	<b>3.220.123</b>	<b>1.709.734</b>	<b>1.662.660</b>

<sup>a</sup> Bei der Darstellung der Variable II in der Spalte 2020 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2017; in der Spalte 2019 handelt es sich um den Auszahlungsbetrag der Tranche 2016 (siehe vorstehenden Abschnitt „Variable II“).

<sup>b</sup> 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 2015 bzw. 2016 geleistet wurde.

### Neues Vergütungssystem ab 2021

Die detaillierte Darstellung des neuen Vergütungssystems, welches der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG am 16. Dezember 2020 in seinen Grundzügen beschlossen hat und der Hauptversammlung am 1. April 2021 zur Abstimmung vorlegen wird, ist detailliert in der Einladung zur Hauptversammlung 2021 dargestellt. Die innerhalb dieses Vergütungsberichts dargestellten geplanten Neuerungen stellen keine vollumfängliche Darstellung des neuen Vergütungssystems dar, sondern dienen der Illustration, an welchen Stellen des aktuellen Vergütungssystems der Aufsichtsrat für die Zukunft Anpassungen vorgenommen hat.

### 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 2020 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

- a. der Vorsitzende des Prüfungsausschusses 80.000,00 €, jedes andere Mitglied des Prüfungsausschusses 40.000,00 €,
- b. der Vorsitzende des Präsidialausschusses 70.000,00 €, jedes andere Mitglied des Präsidialausschusses 30.000,00 €,
- c. der Vorsitzende des Nominierungsausschusses 25.000,00 €, jedes andere Mitglied des Nominierungsausschusses 12.500,00 €,
- d. 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 in Höhe 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 2020 beträgt 3.043.250,00 € (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 2020 verteilt sich auf die einzelnen Mitglieder wie folgt:

in €			
Aufsichtsratsmitglied	Feste Vergütung	Sitzungsgeld	Gesamtsumme
Bednarski, Josef <sup>a</sup> (bis 30.04.20)	55.000,00	5.000,00	60.000,00
Dr. Bössinger, Rolf	152.500,00	35.000,00	187.500,00
Dr. Bräunig, Günther	120.000,00	17.000,00	137.000,00
Chatzidis, Odysseus D.	99.166,67	17.000,00	116.166,67
Greve, Constantin	115.833,33	17.000,00	132.833,33
Hinrichs, Lars	95.000,00	16.000,00	111.000,00
Dr. Jung, Helga	95.000,00	14.000,00	109.000,00
Prof. Dr. Kaschke, Michael	110.000,00	17.000,00	127.000,00
Koch, Nicole <sup>b</sup>	95.000,00	16.000,00	111.000,00
Kollmann, Dagmar P.	187.500,00	25.000,00	212.500,00
Kreusel, Petra Steffi <sup>c</sup>	110.000,00	18.000,00	128.000,00
Krüger, Harald	74.166,67	14.000,00	88.166,67
Prof. Dr. Lehner, Ulrich <sup>d</sup> (Vorsitzender)	300.000,00	36.000,00	336.000,00
Kerstin Marx <sup>e</sup> (seit 01.05.20)	110.000,00	31.000,00	141.000,00
Sauerland, Frank <sup>f</sup> (stellv. Vorsitzender seit 27.03.20)	163.750,00	28.000,00	191.750,00
Schröder, Lothar <sup>g</sup> (stellv. Vorsitzender bis 26.03.20)	142.500,00	19.000,00	161.500,00
Seelemann-Wandtke, Nicole	115.833,33	19.000,00	134.833,33
Spoo, Sibylle	135.000,00	17.000,00	152.000,00
Streibich, Karl-Heinz	135.000,00	19.000,00	154.000,00
Suckale, Margret	120.000,00	21.000,00	141.000,00
Topel, Karin	95.000,00	16.000,00	111.000,00
	<b>2.626.250,00</b>	<b>417.000,00</b>	<b>3.043.250,00</b>

<sup>a</sup> Neben der Vergütung für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Herr Josef Bednarski für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 3.000,00 € (Mitglied im Datenschutzbeirat).

<sup>b</sup> Neben der Vergütung für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Frau Nicole Koch für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 4.500,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der Deutsche Telekom Privatkunden-Vertrieb GmbH).

<sup>c</sup> Neben der Vergütung für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Frau Petra Steffi Kreusel für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 8.833,33 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der T-Systems International GmbH bis 30. Juni 2020: 7.500,00 €, Aufsichtsratsmandat bei der Deutsche Telekom Business Solutions GmbH seit 1. Juli 2020: 1.333,33 €).

<sup>d</sup> Neben der Vergütung für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Herr Prof. Dr. Ulrich Lehner für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 9.000,00 € (Mitglied im Datenschutzbeirat).

<sup>e</sup> Neben der Vergütung für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Frau Kerstin Marx für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 7.083,33 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der T-Systems International GmbH bis 30. Juni 2020: 6.000,00 €, Aufsichtsratsmandat bei der Deutsche Telekom Business Solutions GmbH seit 1. Juli 2020: 1.083,33 €).

<sup>f</sup> Neben der Vergütung für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Herr Frank Sauerland für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 19.000,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der Telekom Deutschland GmbH).

<sup>g</sup> Neben der Vergütung für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG erhielt Herr Lothar Schröder für das Geschäftsjahr 2020 eine weitere Vergütung in Höhe von 32.230,00 € (inkl. Sitzungsgeld) (Aufsichtsratsmandat bei der Deutschen Telekom Services Europe SE: 20.230,00 €, Vorsitzender des Datenschutzbeirats: 12.000,00 €).

#### Anteilsbesitzliste von Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats

Von Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG wurden im Jahr 2020 Käufe und Übertragungen im Rahmen des Share Matching Plans von 353.569 Aktien (2019: 278.574) sowie Verkäufe von 90.215 Aktien (2019: 68.930) 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.