

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Conference Call**

**Bericht zum 3. Quartal 2021**

**12. November 2021**

**Timotheus Höttges**

**Vorstandsvorsitzender**

**Deutsche Telekom AG**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich möchte Sie herzlich zu unserem Conference Call willkommen heißen.

Ich hoffe, es geht Ihnen gut und Sie und Ihre Familien sind gesund. Philipp hat es ja schon angekündigt, wir wollen Sie heute durch die Zahlen zum 3. Quartal führen und dazu kann ich sagen: Die sind gut, ich würde sogar sagen sehr gut. Wir haben ein mehr als ordentliches Quartal abgeliefert. Darauf können wir stolz sein: Die Telekom liefert ab, wir halten unsere Versprechen. Was meine ich damit? Schauen wir uns das erste Chart an, das kennen Sie vom Kapitalmarkttag im Mai. Es fasst die Kernpunkte unserer Strategie zusammen.

Unterm Strich können Sie es auf diese Formel runterbrechen: Organisches Wachstum im operativen Geschäft plus stringente Kapital-Verwendung sowie Fokussierung unseres Beteiligungsportfolios ergibt Wertsteigerung für unsere Aktionäre.

Im Grunde eine simple Gleichung. Aus der konsequenten Umsetzung kommt die Kraft.

In den ersten drei Quartalen 2021 haben wir geliefert. Bei den Kundenzahlen und den Finanzzahlen sehen wir starkes Wachstum auf beiden Seiten des Atlantiks. Und wir haben unser Portfolio zu sehr guten Konditionen und kapitalschonend weiterentwickelt.

Dabei haben wir die Kosten nicht aus den Augen verloren: Mit kontinuierlichen Schritten von der Fortsetzung unseres sozialverträglichen Personalumbaus über straffere Führungsstrukturen und Outsourcing-Transaktionen bis hin zur Optimierung unseres Immobilien-Portfolios.

Wir hatten uns beim Kapitalmarkttag 2018 das Ziel gesetzt, unsere indirekten Kosten außerhalb der USA bis 2021 dauerhaft um 1,5 Milliarden Euro zu senken. An dieses Ziel können wir einen dicken grünen Haken machen. Mehr noch: Am Jahresende werden wir Einsparungen von rund 1,7 Milliarden Euro erreicht haben.

Auf dieser Basis haben wir in den ersten neun Monaten des Jahres das bereinigte Ergebnis je Aktie um 13 Prozent auf fast einen Euro gesteigert. Das langfristige Ziel für 2024 lautet unverändert mindestens 1,75 Euro je Aktie.

Meine Damen und Herren,

mit diesem spürbaren Rückenwind der ersten neun Monate erhöhen wir abermals unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2021.

- Wir heben die Planung für das bereinigte EBITDA AL auf rund 38 Milliarden Euro an. Das ist eine Milliarde Euro mehr als in unserer ersten Prognose zum Jahresbeginn. Der Vergleichswert für das ausgewiesene bereinigte EBITDA AL 2020 betrug 35,0 Milliarden Euro. Das ist ein Wachstum im Jahresvergleich von rund 8 Prozent.

- Beim Free Cashflow erwarten wir jetzt rund 8,5 Milliarden Euro. Wir sind mit einer Prognose von rund 8 Milliarden Euro in das Jahr gestartet. Nach einem Vorjahreswert von 6,3 Milliarden Euro. Mit dem Zielwert liegen wir nun um rund ein Drittel über Vorjahr.
- Wir bestätigen außerdem unsere Ziele vom Kapitalmarkttag im Mai 2021.
- Wir haben in den ersten neun Monaten 2021 unsere Kundenzahlen weiter stark gesteigert und hervorragende Finanzergebnisse erreicht. Das bereinigte Ergebnis je Aktie ist in den drei Quartalen um 13 Prozent gegenüber Vorjahr gestiegen. Auf Basis dieser positiven Geschäftsentwicklung und im Einklang mit unserer Dividendenpolitik plant der Vorstand, die Dividende für das Geschäftsjahr 2021 von zuvor 60 Cent je Aktie auf 64 Cent zu erhöhen. Das steht natürlich für den endgültigen Vorschlag an die Hauptversammlung unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Aufsichtsrates.

Meine Damen und Herren,

damit zur Entwicklung des Konzerns in den ersten neun Monaten 2021.

Ich möchte zunächst auf die Themen Portfolio und Kapitalverwendung eingehen – auch hier geht es um die Umsetzung dessen, was wir versprochen haben.

Wie Sie wissen, stehen zwei Themen in Europa im Mittelpunkt unserer strategischen Überlegungen: Wir wollen möglichst integrierte Geschäftsmodelle aus Festnetz und Mobilfunk umsetzen und wir wollen Marktführer sein.

- Aber das funktioniert nicht immer. In Rumänien etwa war das nicht möglich. Deshalb haben wir das Festnetz-Geschäft dort verkauft.
- Unser Geschäft in den Niederlanden haben wir über die vergangenen Jahre restrukturiert und zu einer echten Erfolgsstory entwickelt. Fakt ist aber, dass wir nicht auf allen Hochzeiten tanzen können. Wir haben einen sehr

guten Preis vereinbart. Das bereinigte EBITDA AL der vorangegangenen 12 Monate zum Zeitpunkt der Verkaufsvereinbarung mal Faktor 8,7.

- Die zufließenden Mittel wollen wir – zum Teil – nutzen, um ein besonders wichtiges strategisches Ziel zu erreichen: die Kapitalmehrheit bei T-Mobile US. Auf diesem Weg sind wir mit der Vereinbarung mit SoftBank vom September ein gutes Stück vorangekommen. Wir haben zu hervorragenden Konditionen in einem ersten Schritt rund 45 Millionen T-Mobile US-Aktien von SoftBank erworben. Den überwiegenden Teil zu einem Preis von 101,46 Dollar je Aktie.

Das haben wir kapitalschonend, also ohne Einsatz von Cash, umgesetzt: SoftBank hat 225 Millionen Telekom-Aktien erhalten, bewertet mit 20 Euro je Aktie. Das zeigt auch: SoftBank hat Vertrauen in die langfristige Perspektive der Telekom.

Wenn der Verkauf von T-Mobile in den Niederlanden abgeschlossen ist, wollen wir in einem weiteren Schritt zusätzliche T-Mobile US-Aktien von SoftBank erwerben. Auf Basis der bisherigen Planungen wären wir dann mit 48,4 Prozent der T-Mobile US-Aktien schon nahe an der Zielmarke von 50 Prozent plus x.

- Darüber hinaus haben wir mit SoftBank Vereinbarungen darüber getroffen, wie wir bei der Skalierung unseres jeweiligen Geschäftsmodells sowie bei Finanzinvestitionen zusammenarbeiten können. Das sind deutliche Signale für eine langfristige strategische Partnerschaft.
- Ich möchte die strategische Bedeutung der Kooperation mit SoftBank nochmal deutlich machen: Kein anderes Unternehmen unserer Industrie ist in der westlichen Welt so stark aufgestellt wie wir mit unseren Netzen und Kundenbeziehungen auf beiden Seiten des Atlantiks. SoftBank als größter strategischer Tech-Investor ist stark auf der anderen Seite des Globus. Das gibt uns eine tolle Perspektive.

Meine Damen und Herren,

bei unserem Kernthema „Netze“ haben wir mit Investitionen von rund 13 Milliarden Euro den Ausbau weiter forciert. Diese lagen um 12 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum.

- Lassen Sie mich mit einer guten Botschaft einsteigen: Wir haben dieser Tage den einmillionsten neuen Glasfaseranschluss in diesem Jahr in Deutschland gelegt. Damit liegen wir voll im Plan, bis zum Jahresende 1,2 Millionen neue Anschlüsse gebaut zu haben – auch hier gilt: versprochen – geliefert.
- Auch in unseren europäischen Beteiligungsgesellschaften sind wir inzwischen schon ein gutes Stück weiter vorangekommen, als es die Zahlen auf dem Chart für Ende September zeigen: Aktuell liegt der Bestand dort bei 6,9 Millionen, das ist ein Plus im Jahresvergleich von 1,3 Millionen.

Wir wollen das Ausbautempo in Deutschland weiter erhöhen. Besonders im ländlichen Bereich. Deshalb gründen wir mit unserem Joint-Venture-Partner IFM Investors die GlasfaserPlus. Sie wird bei der Digitalisierung unseres Landes eine wichtige Rolle spielen. Das haben wir in der vergangenen Woche bekannt gegeben.

Dieses Unternehmen ist kein Versprechen, sondern es löst ein Versprechen ein: mehr digitale Teilhabe für die Menschen in Deutschland. Bis 2028 wollen wir durch die GlasfaserPlus vier Millionen zusätzliche Haushalte im Bundesgebiet mit Gigabitleitungen versorgen. Wir ermöglichen Anschlüsse an das FTTH-Netz, also Glasfaseranschlüsse bis ins Haus oder in die Wohnung. Diese Anschlüsse sind schnell. Stabil. Zukunftssicher.

Diese vier Millionen Anschlüsse bauen wir da, wo digitale Teilhabe keine Selbstverständlichkeit ist. Im ländlichen Raum. Genauer gesagt in Gemeinden mit weniger als 20.000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Im August hatten wir angekündigt: Wir bauen bis 2030 acht Millionen Anschlüsse im ländlichen Raum.

Dank dem zusätzlichen Kapital für GlasfaserPlus können wir unser Ziel jetzt auf zwölf Millionen Haushalte erhöhen.

Schon ab dem kommenden Jahr wird unser Joint Venture ausbauen. 100.000 Haushalte im ersten Jahr. 2023 sollen es bereits mehr als 500.000 Haushalte sein.

Es ist eine ordentliche Schippe, die wir auf unsere ambitionierte Ausbauplanung drauflegen. Denn die GlasfaserPlus baut „on top“ zu unseren bisherigen Ausbauplanungen. Wir unterstreichen unsere Stellung als führendes Glasfaserunternehmen Deutschlands.

Auch bei unseren eigenen Investitionen ziehen wir an. Wie bereits angekündigt, erhöhen wir ab dem kommenden Jahr unseren CapEx. Das bedeutet: Wir wollen ab 2022 rund 6 Milliarden Euro in Deutschland investieren. Jedes Jahr. So wollen wir bis Ende 2024 unser erstes Etappenziel erreichen und zehn Millionen direkte Glasfaseranschlüsse bereitstellen.

Die Investitionen durch die GlasfaserPlus kommen hier ebenfalls „on top“. Und wir gehen noch weiter: Bis 2030 planen wir, inklusive der Investitionen in GlasfaserPlus, mehr als 30 Milliarden Euro in Glasfaser zu investieren.

Die entstehenden Netze werden wir allen Anbietern in Deutschland zur Verfügung stellen. Das gilt für unser Netz genau wie für das Netz, das GlasfaserPlus bauen wird. Glasfaser in Deutschland funktioniert nur im Team.

Die Telekom bekennt sich schon seit Jahren zum Open-Access-Prinzip. Hier hat ein Paradigmenwechsel eingesetzt. Früher war es undenkbar, dass wir unser Netz nicht besitzen. Heute mieten wir Netze unserer Wettbewerber, vermieten unser Netz an Dritte und kooperieren mit Stadtwerken und anderen lokalen Carriern. Davon profitieren alle Beteiligten. In erster Linie aber unsere Kundinnen und Kunden. Paradigmen sind sicher gut. Aber Erkenntnisse sind besser. Wir sind bereit, neue Wege zu gehen. Oder sie zu graben.

Meine Damen und Herren,

an unserem großen Ziel halten wir unbeirrt fest: Bis 2030 soll jeder Haushalt und jedes Unternehmen in Deutschland über einen Glasfaseranschluss verfügen. Einen großen Teil werden wir leisten. Es kann und wird uns jedoch nicht gelingen, diese Mammutaufgabe allein zu schaffen. Auch nicht mit der GlasfaserPlus im Rücken. Deshalb ist der Wettbewerb ebenso gefragt, Verantwortung zu übernehmen. Glasfaserausbau ist ein gesamtgesellschaftlicher Auftrag.

Meine Damen und Herren,

GlasfaserPlus zeigt, dass wir neue Wege gehen, um schnell die Mittel für den Netzausbau zu mobilisieren. Mit unseren eigenen Investitionen bewegen wir uns am Anschlag, seit Jahren. Wir bauen aus, so viel wir können. Unsere Techniker und Planer, die Tiefbau-Teams, sie alle arbeiten am Anschlag. Die Telekom steht wie kein Zweiter dafür, Deutschland zum Sprung ins Gigabitzeitalter zu verhelfen.

Was aber immer wieder untergeht: Auch wir brauchen aktive Mithilfe. Von den Bürgerinnen und Bürgern. Wir brauchen die Erlaubnis der Menschen, ihre Grundstücke, Gebäude und Wohnungen zu betreten. Denn nur dann können wir sie an unser Glasfasernetz anschließen.

Wir brauchen außerdem die Unterstützung der Behörden. Schnellere Genehmigungsprozesse, mehr Flexibilität bei den Ausbaubedingungen: Wer immer wieder – zu Unrecht – auf angeblich bessere Breitband-Versorgungen im Ausland verweist, blendet aus, dass wir hier immer noch starr an einer bestimmten Verlegetiefe für die Kabel festhalten. Besser wäre es, alternativen Methoden mehr Raum zu geben, Stichwort Trenching. In anderen Ländern werden die Kabel oftmals oberirdisch verlegt. Das geht wesentlich schneller und senkt die Ausbaukosten drastisch. Mehr Flexibilität würde mehr Ausbau-Geschwindigkeit bringen. Also mehr Anschlüsse bei gleichem Kapitaleinsatz. Das wäre eine Digitalagenda, die Deutschlands Infrastruktur zukunftsfähig macht.

- Auch im Mobilfunk liefern wir ab: In Deutschland erreicht unser 5G-Netz inzwischen 87 Prozent der Bevölkerung.
- In den USA erreichen wir mit dem 5G-Netz auf Basis von 2,5 GHz inzwischen 190 Millionen Einwohner – mehr als unsere Wettbewerber und mit besserer Netzqualität. Das ist ein Zuwachs von fast 85 Millionen Menschen seit Jahresende 2020.

Meine Damen und Herren,

die Telekom baut die besten Netze und hat die besten Produkte, das schätzen die Kundinnen und Kunden und wechseln zu uns: Das starke Kundenwachstum hat sich auch im dritten Quartal fortgesetzt.

- Insgesamt sind in den ersten drei Quartalen im Mobilfunk weltweit rund 5 Millionen neue Vertragskunden hinzugekommen. 3,8 Millionen neue Vertragskunden allein in den USA. Das ist ein weiteres Mal ein außergewöhnliches Wachstum.
- In Deutschland und Europa haben wir in den ersten neun Monaten zusammen fast 1,2 Millionen Mobilfunk-Vertragskunden hinzugewonnen.
- Darüber hinaus haben sich in den ersten neun Monaten 488.000 Kunden in Deutschland und den europäischen Beteiligungsgesellschaften dafür entschieden, einen Breitbandanschluss bei der Telekom zu buchen. Davon allein 276.000 in Deutschland.
- 193.000 neue Kunden haben wir zudem europaweit für unsere TV-Bündelprodukte gewinnen können.

Wir haben das geschafft, obwohl die Wettbewerbsintensität in unserer Branche weiterhin extrem hoch ist. Durch Investitionen in führende Netze, tadellosen Service und Produktinnovation.

Unser Kundenwachstum ist die Basis für die hervorragenden Finanzergebnisse, die wir nach neun Monaten vorlegen. Wir haben Verbesserungen über alle operativen Segmente erreicht.

Der berichtete Konzernumsatz ist im Jahresvergleich in den ersten neun Monaten um 8,8 Prozent auf 79,9 Milliarden Euro gestiegen. Beim bereinigten EBITDA AL sieht es ebenfalls sehr gut aus: Der Zuwachs liegt in diesem Zeitraum bei 8,7 Prozent, auf 28,3 Milliarden Euro. Dazu haben alle Segmente beigetragen. Organisch betrachtet sprechen wir hier von einem Zuwachs von 3,0 Prozent.

Dabei ist diese Kennziffer stark davon beeinflusst, dass T-Mobile US aktuell das Geschäftsmodell der ehemaligen Sprint umstellt. Das heißt: weg vom Endgeräte-Leasing. Zieht man diesen Faktor, der sich mit fortschreitender Integration reduziert, vor die Klammer, liegt das Wachstum des sogenannten Core EBITDA der T-Mobile US bei 11,9 Prozent (US-GAAP). Dann liegt auch das Ergebniswachstum des Konzerns bei vergleichbaren 8,7 Prozent gegenüber Vorjahr (IFRS).

In Deutschland hat das bereinigte EBITDA AL in den neun Monaten um 3,7 Prozent zugelegt. Das sind inzwischen 20 Quartale in Folge mit organischem Ergebnisplus.

Im Segment Europa haben wir in den neun Monaten organisch 5 Prozent Ergebnisplus erreicht. Das sind inzwischen 15 Quartale in Folge mit höherem Ergebnis.

Im Segment Group Development lag das Ergebnisplus in den neun Monaten vergleichbar bei 10,6 Prozent, T-Systems hat einen Zuwachs von 6,5 Prozent erreicht.

Wir haben außerdem in den ersten neun Monaten weiter massiv in den Netzausbau investiert. Gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres haben wir die Schlagzahl

noch einmal erhöht: 12,9 Milliarden Euro weltweit bedeuten ein Plus von 12,3 Prozent.

Dennoch sind wir auch beim Free Cashflow AL sehr gut unterwegs und haben unser ursprüngliches Jahresziel bereits erreicht. Er wächst auf Konzernebene um 55,0 Prozent auf über 8,3 Milliarden Euro in den ersten neun Monaten.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss ist im gleichen Zeitraum um 49 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro gestiegen.

Meine Damen und Herren,

diese hervorragende Entwicklung wollen wir auch im vierten Quartal fortsetzen. Und damit die genannten höheren Jahresziele erreichen. Das gilt für beide Seiten des Atlantiks.

Für den Konzern erwarten wir ein bereinigtes EBITDA AL von rund 38 Milliarden Euro. Für unser US-Geschäft hatten wir zum Jahresbeginn einen Beitrag zum bereinigten EBITDA AL des Konzerns von rund 22,7 Milliarden Euro geplant. Hier gehen wir jetzt von mehr als 23,2 Milliarden Euro aus, nachdem T-Mobile US in der vergangenen Woche seine Prognose angehoben hat. Ebenso planen wir auch aus dem Geschäft außerhalb der USA einen höheren Ergebnisbeitrag ein: 14,6 Milliarden Euro, das sind 0,3 Milliarden Euro mehr als zum Jahresbeginn.

Der Free Cashflow soll am Jahresende bei rund 8,5 Milliarden Euro liegen. Im Geschäft außerhalb der USA erwarten wir einen um rund 0,3 Milliarden höheren Beitrag als noch zum Jahresanfang. T-Mobile US plant mit einem um mehr als 0,2 Milliarden Euro höheren Free Cashflow-Beitrag als in unserer ersten Prognose zum Jahresbeginn.

Diese Zahlen zeigen: Unsere Strategie funktioniert ausgezeichnet, auf beiden Seiten des Atlantiks. Auch in unserer derzeitigen Hochinvestitionsphase schaffen wir es, unsere Gewinne zu steigern, sodass wir diese Investitionen finanzieren können.

Und damit übergebe ich an Christian Illek.