

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede zur Hauptversammlung der Deutschen Telekom
am 17. Mai 2018 in Bonn**

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Zuschauer in der Übertragung,
sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kunden!

Zukunft ist, was wir heute gestalten. Darum verbinden wir Menschen mit den Möglichkeiten von heute! Und bauen so auch das Morgen. Das ist unser Versprechen. Unser Auftrag. Unser Ansporn. Wir sorgen dafür, dass dieses Versprechen auch in Zukunft gilt. Denn unsere Netze sind die Grundlage für alles:

- Zugang zu Wissen weltweit.
- Kontakt halten mit Freunden.
- Behördengänge im Netz erledigen.
- Autos teilen. Und so den CO₂-Ausstoß verringern.

- Perfekte Lieferketten in der Industrie.

All das sind Möglichkeiten von heute. Und wir verbinden Sie damit. Ihre Deutsche Telekom. 216.000 Telekommer arbeiten dafür. Sie sind für das Unternehmen da. Aber vor allem für unsere Kunden. Dafür danke ich euch sehr herzlich.

Ihr seid erfolgreich! Die Telekom wächst. In allen Märkten. In Deutschland, Europa und den USA. Das Geschäftsjahr 2017 zusammengefasst:

- Umsatz: plus 2,5 Prozent. 74,9 Milliarden Euro.
- Bereinigtes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen: plus 3,8 Prozent. 22,2 Milliarden Euro.
- Frei verfügbare Mittel. Die Financer sprechen vom Free Cashflow: plus 11 Prozent. 5,5 Milliarden Euro.

Steigen die frei verfügbaren Mittel, steigt auch die Dividende. Von daher lautet unser Vorschlag: 65 Cent pro Aktie. Das wären 30 Prozent mehr als noch vor drei Jahren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wenn Sie ein Unternehmen leiten, müssen Sie mehrere Horizonte im Blick behalten. Der erste Horizont ist das laufende Geschäft. Was Sie den Kunden heute anbieten. Und wie Sie das machen. Der zweite Horizont reicht einige Monate weiter. Wie unterscheiden wir uns dann vom Wettbewerb? Was müssen wir dafür tun? Der dritte Horizont reicht noch weiter in die Zukunft. Wie verändert sich der Wettbewerb? Wie müssen wir uns verändern? Welche Möglichkeiten sehen wir?

Dieser dritte Horizont wird oft übersehen. Weil das Tagesgeschäft volle Aufmerksamkeit braucht. Weil die Neigung groß ist, auf Risikovermeidung zu setzen. Statt auf Chancen der Zukunft. Aber Unternehmertum braucht beides. Die Nummer sicher. Und die Nummer gut möglich. Unternehmertum heißt: Möglichkeiten bieten. Möglichkeiten erarbeiten. Möglichkeiten nutzen. Darüber spreche ich heute.

Bestes Beispiel sind die USA. Noch vor wenigen Jahren bedeutete T-Mobile US: Hohe Kosten. Wenig Kunden. Kaum Gewinn. Mittlerweile haben wir die T-Mobile US komplett neu aufgestellt. Mit massiven Investitionen. Inzwischen haben wir in den USA das schnellste Netz. Wir sind die Angreifer im Markt. Wir schaffen ab, was Kunden stört. 20 Quartale hintereinander haben wir jeweils mehr als eine Million Kunden gewonnen. Wir wachsen. Wir haben heute 74 Millionen Kunden. Diese Stärke hat uns neue Möglichkeiten eröffnet.

Wir haben mit der Aktie der T-Mobile US Wert geschaffen. Und den nutzen wir jetzt. Wir wollen T-Mobile US mit dem Anbieter Sprint zusammenführen. Zu einer noch stärkeren T-Mobile. Auf Augenhöhe mit den Platzhirschen AT&T und Verizon.

Die neue T-Mobile hat dann 127 Millionen Mobilfunkkunden. Bei einem Umsatz von rund 73 Milliarden Dollar. Nach heutigem Stand. Voraussetzung: Die Behörden stimmen zu. Erfolgen soll der Zusammenschluss durch Aktientausch. Das heißt: Wir nehmen kein Geld in die Hand. Unsere Pläne zu den Investitionen in Europa bleiben. Versprochen!

Größter Aktionär an der neuen T-Mobile werden wir sein. Mit rund 42 Prozent der Aktien. Außerdem haben wir mit Softbank eine Vereinbarung zum Stimmrecht. Damit haben wir Zugriff auf die Stimmrechte von insgesamt rund 69 Prozent der T-Mobile Aktien. Das heißt: Die Ergebnisse der T-Mobile US

fließen weiter in die der Deutschen Telekom ein. Sie als Aktionäre profitieren von der Entwicklung der T-Mobile US. So wie in den letzten Jahren.

Was sind die Möglichkeiten dieser Vereinbarung? Sie sind immens:

- Bessere Netze. Die von Sprint und T-Mobile legen wir zusammen. Dadurch sinken die Kosten für den Betrieb. Aber die Abdeckung steigt. Zudem können beide Unternehmen den neuen Netzstandard 5G noch schneller und umfassender ausbauen.
- Neue Arbeitsplätze. Es entstehen neue Shops. Oder Callcenter. Denn wir betreuen noch mehr Kunden innerhalb Amerikas. Gerade auf dem Land.
- Vorteile bei den Kosten. Zusammen sparen beide Unternehmen rund 43 Milliarden Dollar.
- Mehr Wettbewerb. Denn wir können unsere Rolle als Angreifer im Markt noch besser ausspielen. Wir setzen AT&T und Verizon noch stärker unter Druck. Aber auch andere Unternehmen. Wie Comcast, Dish oder Charter. Ich verspreche allen Kunden in Amerika: Wir bleiben uns treu. Wir räumen weg, was die Kunden stört.
- Mehr Wert. Allein bei den frei verfügbaren Mitteln erwarten wir 2022 9 Milliarden Euro mehr als 2019.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

für diesen Zusammenschluss habe ich auch persönlich sieben Jahre gearbeitet. Mit vielen Auf's und Abs. Aber keine Möglichkeit ist ohne Risiken. Nur wer sie eingeht, eröffnet sich den nächsten Horizont. Gleichzeitig sind wir nicht leichtsinnig. Wir haben gut verhandelt. Ich bin überzeugt: Diese Kombination ist die beste für den amerikanischen Markt. Und die beste für die Telekom. Und zwar langfristig.

Möglich war all das, weil wir bei der Telekom eine gute Mannschaft sind. Bunt gemischt. International. Einerseits erfahren. Andererseits jünger als noch vor einigen Jahren. Auch im Vorstand. Wir stehen zusammen. Wir erarbeiten uns Möglichkeiten. Wir nutzen sie. Dabei leitet uns unsere Strategie. Sie ist seit vier Jahren stabil. Dadurch bietet sie Orientierung. Wir fahren nicht zick-zack. Sondern geradeaus. Wir bleiben flexibel. Wir kratzen nicht an der Oberfläche. Sondern wir ziehen tiefe Furchen. In diesem Jahr haben wir die Strategie geschärft. Wir konzentrieren uns auf drei Punkte. Hier wollen wir führend sein. Hier sehen wir Möglichkeiten für weiteres Wachstum.

1. Führend beim Kundenerlebnis

Hier gilt: Jeder Markt braucht die richtige Antwort. In den USA lautet sie: Wir machen es anders als die anderen. Wir sind die Angreifer. So verändern wir dort die Regeln des Marktes. Demnächst noch stärker.

In Europa lautet die Antwort: Wir bieten alles aus einer Hand. Festnetz und Mobilfunk. Das wollen die Kunden. Dafür haben wir MagentaEINS erfunden. 2017 haben sich 1,5 Millionen neue Kunden in Deutschland und Europa für MagentaEINS entschieden. Oder entsprechende Produkte. In Summe: 6 Millionen Kunden.

Wir glauben an kombinierte Angebote. Aus Festnetz und Mobilfunk. Produkte mit einem Tarif. Und Service aus einer Hand. 2017 haben wir uns darum gekümmert:

- In den Niederlanden übernehmen wir Tele2. Dann können wir die Platzhirsche Vodafone/Ziggo und KPN besser attackieren. Wenn die Behörden zustimmen.

- In Österreich wollen wir durch den Kauf des Kabelnetz-Betreibers UPC ebenfalls Festnetz und Mobilfunk anbieten. Auch hier: Wenn die Behörden zustimmen.
- Und in Polen haben wir eine Vereinbarung mit dem Anbieter Orange geschlossen. Ziel ist, dass wir in Polen neben Mobilfunk auch Glasfaser anbieten. Für 5 Millionen Haushalte.

Wir sind das führende Unternehmen in Europa mit Angeboten aus einer Hand.

Darüber hinaus machen wir MagentaEINS noch attraktiver. In Deutschland erhalten Kunden im Mobilfunk das doppelte Datenvolumen. Und wer noch mehr braucht, bekommt komplette Datenfreiheit. Wir sind die ersten mit einem Tarif ohne Datengrenze. Im besten Netz.

Verehrte Damen und Herren,

niemand in Europa setzt das Einswerden verschiedener Netze so konsequent um. Damit unterscheiden wir uns vom Wettbewerb. Demnächst auch über den Wolken. Wir bringen Flugzeuge ans Netz. Pro Maschine mit 75 Mbit pro Sekunde. Deutlich schneller als bisher per Satellit. Bei 1.000 km/h. In bis zu 10 Kilometern Höhe. Wir sind weltweit die ersten damit.

Aber wir unterscheiden uns nicht nur durch unsere Netze. Sondern auch durch tadellosen Service. Wir arbeiten kontinuierlich daran. Und wir werden besser.

- Vergangenes Jahr habe ich angekündigt: Keine Technikertermine platzen mehr. Das haben wir fast geschafft. Stand heute platzen weniger als 2 Prozent aller angekündigten Termine.
- Bei meiner ersten Rede zur Hauptversammlung im Jahr 2014 hatte ich Ihnen außerdem versprochen: Bis Ende 2018 halbiere ich die Zahl der

Beschwerden. Das schaffen wir. Allein 2017 haben wir die Zahl um 17 Prozent verringert.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir gewinnen für unseren Service fast jeden Test. Focus Money, Check 24, TÜV-Siegel ... Aber: Jeder Fehler ärgert uns. Unser Service wird nie fertig sein. Darum nutzen wir jede Möglichkeit, besser zu werden. Dazu gehört die Digitalisierung.

- Kennen Sie „Bots“? Das sind Roboter. Aber nicht aus Metall und Drähten. Sondern reine Programme. Und die sind in unserem Netz unterwegs. Dort prüfen sie die Anschlüsse der Kunden. Sie melden Störungen. Oder reparieren sie gleich selbst. 1.500 davon sind bei uns im Einsatz.
- Ende des Jahres setzen wir in unserem Kundentelefon auf sogenannte Voice-Biometrie. Das heißt: Kunden identifizieren sich ganz einfach mit ihrer Stimme. Das Suchen nach der Kundennummer entfällt. Das spart Zeit. Und das Verfahren ist sicher.

2. Zweite Säule unserer Strategie: Führend in Technologie

Unser Anspruch ist glasklar. Unsere Kunden sollen alle Möglichkeiten des Netzes nutzen können. Ruckelfrei und reibungslos. Immer und überall. Heute und morgen. Darum investieren wir. 2017: 12 Milliarden Euro. Allein in Deutschland 5,4 Milliarden Euro. In Netze. Oder zum Beispiel in unser Rechenzentrum in Biere.

Niemand in Deutschland kümmert sich so sehr um Netze wie Ihre Deutsche Telekom. Beispiel Mobilfunk. Wir schließen Funklöcher. Dazu erhöht die Deutsche Funkturm ihre Investitionen. 1.200 neue Standorte bauen wir dieses

Jahr. Im kommenden Jahr 2.000. Bis Ende 2018 versorgen wir 95 Prozent der Bevölkerung mit LTE. Sowohl in Deutschland. Als auch in ganz Europa.

Beispiel Festnetz. Unsere Kritiker nehmen ständig das Wort Kupfer in den Mund. Wir nehmen Glasfaser in die Hand. 40.000 Kilometer haben wir 2017 in Deutschland verlegt. 240.000 Baugruben haben wir ausgehoben. Genug, um 13.000 Sattelschlepper zu füllen. Und in diesem Jahr bauen wir nochmal mehr. 60.000 Kilometer Glasfaser. Unser Glasfasernetz umfasst 455.000 Kilometer. Der nächste Wettbewerber hat rund 58.000 Kilometer.

20 Millionen Haushalte bekommen aktuell das schnelle Internet. Bis zu 100 Mbit pro Sekunde. Im sogenannten Download. Dem Herunterladen von Daten. Aber das Internet bietet heute noch viel mehr Möglichkeiten. Wir alle sind nicht mehr nur Empfänger. Sondern wir sind Sender. Und mit dem Netz der Telekom sind Sie sendefähig. Hier bieten wir bis zu 40 Mbit pro Sekunde. Das ist mehr als in den Kabelnetzen.

In diesem Jahr geht unser Ausbau weiter. Monat für Monat schließen wir hunderttausende Haushalte in Deutschland ans schnelle Netz an. Ende 2018 bedeutet das: Bis zu 100 Mbit für rund 26 Millionen Haushalte. 15 Millionen bekommen sogar bis zu 250 Mbit pro Sekunde.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

manche sehen unsere Investitionen kritisch. Sie werfen uns vor: „Ihr legt die Glasfaser nur an die grauen Kästen. Aber in der Regel nicht direkt in die Häuser.“ Das stimmt. Fakt ist aber auch: Dadurch werden bis Ende 2019 95 Prozent aller Haushalte mit schnellem Internet versorgt sein. 80 Prozent allein von der Telekom. Jeder Haushalt kann damit die Möglichkeiten des Internets nutzen. Reibungslos.

Natürlich hätten wir stattdessen auch Glasfaser bis in die Häuser legen können. Aber bis 2019 hätten wir dann nur einen Bruchteil geschafft. 10 Prozent. Das hätte die digitale Spaltung zwischen Stadt und Land verschärft. Und es hätte auch die Gesellschaft gespalten. Darum haben wir uns dagegen entschieden. Unser Ansatz war: Mit Milliarden für Millionen.

Jetzt kommt der nächste Schritt. Wir bauen Glasfaser bis ins Haus. Bautzen: 56.000 Haushalte. Vorpommern-Rügen: 40.000 Haushalte. Naumburg/Saale: 46.000 Haushalte. Um nur drei Beispiele zu nennen. Ein besonderes Augenmerk legen wir auf die Unternehmen. Die ersten Gewerbegebiete versorgen wir schon mit Glasfaser. Jetzt sind die nächsten 115 dran. Mit 49.000 Unternehmen. Insgesamt ist unser Ziel: 400.000 Unternehmen. 80 Prozent aller Unternehmen in Gewerbegebieten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Zahl der Haushalte mit 250 Mbit pro Sekunde steigt rapide. Ab 2021 wird die Telekom jedes Jahr rund zwei Millionen Haushalte direkt mit Glasfaser anschließen. Wenn die Politik den richtigen Rahmen setzt.

Aber: Wir brauchen Fairness beim Ausbau neuer Netze. Das heißt: keine Regulierung bei Glasfaser. Damit vermeiden wir die doppelte Verlegung. Denn wir werden unser Netz auch in Zukunft an die Wettbewerber vermieten. Aber wir wollen auch deren neue Netze mieten. Zu gleichen Konditionen. Frei und fair verhandelt. Damit erreichen wir „Gigabit bundesweit“ schneller.

Die Politik registriert, wer baut. Und wer nicht. Wer liefert. Und wer nur verspricht. Wir freuen uns über Wettbewerb. Denn wenn er fair ist, ist er gut für die Kunden.

3. Ich komme zu meinem dritten Punkt. Führend bei Geschäftskunden.

Die stecken gerade mitten in der vierten industriellen Revolution. Der Digitalisierung. Für uns ist das eine weitere Möglichkeit. Denn wir haben, was die Unternehmen brauchen.

- Ein Netz, mit dem sie nicht nur die verschiedenen Standorte weltweit verbinden. Sondern auch die Geräte, die sie herstellen. Das ist das Internet der Dinge. Dazu bauen wir das Maschinen- und Sensorenetz für Europa. In acht Ländern gibt es das bereits. Darunter Deutschland.
- Rechenzentren, von denen aus die Unternehmen alle Anwendungen zentral nutzen können. Das Geschäft mit unserer Cloud ist im vergangenen Jahr gewachsen. Um 12 Prozent.
- Drittens brauchen die Kunden die neuesten Anwendungen zur Sicherheit. Wir haben darum eine eigene Abteilung geschaffen. Das Interesse der Kunden ist groß. Wachstum 2017: 18 Prozent.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit 5G steht die nächste Generation der Netze schon vor der Tür. Dieses Netz wird das Internet der Dinge erst richtig zum Leben erwecken. Für eine Industrienation wie Deutschland ist 5G darum von strategischer Bedeutung. Die Frequenzauktion in Deutschland startet bald.

Wir werben hier für Weitsicht. Wir können jeden Euro nur einmal ausgeben. Entweder für Spektrum. Oder für den Ausbau des Netzes. Mein Vorschlag wäre: für den Ausbau.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir sehen für die Telekom bei den Geschäftskunden viele Möglichkeiten. Wir bewegen uns in wachsenden Märkten. Das Geschäft des Internets der Dinge wächst jährlich um 20 Prozent. Unternehmen wollen sich digitalisieren. Und sie fragen uns: Wie?

Das beantworten wir mit einer eigens dafür geschaffenen Einheit bei der T-Systems. Sie umfasst 4.800 Mitarbeiter mit den verschiedensten Fähigkeiten. Für jeden Kunden stellen wir daraus flexibel Arbeitsgruppen zusammen. Zugeschnitten auf das jeweilige Problem. Wir bieten nicht mehr nur Produkte. Sondern wir bieten passende Lösungen.

Hinter der T-Systems liegen schwierige Zeiten. Sie schreibt noch immer keine schwarzen Zahlen. Das hatten wir anders geplant. Die Mitarbeiter der T-Systems haben hart gearbeitet. Sie haben viel verändert. Aber der Markt hat sich noch schneller entwickelt, als wir gedacht haben. Wir müssen weiter aufholen. Mit Adel Al-Saleh hat die T-Systems einen neuen Chef. Herzlich willkommen!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2017 war ein gutes Jahr für die Telekom. Aber: Es war ein mäßiges für die Telekom-Aktie. Der Kurs ist 2017 gefallen. Ein Grund: Alle Unternehmen für Telekommunikation kämpfen mit schwierigen Bedingungen. Die Branche insgesamt ist so niedrig bewertet wie seit 15 Jahren nicht. Der Kurs des Dollars hat sich in den letzten zwölf Monaten schlecht für uns entwickelt. Minus 8 Prozent. Und der Kapitalmarkt fragt: Lohnen sich eure hohen Investitionen?

Meine Antwort lautet: Ja. Beste Netze sind ein attraktives Produkt. Auch in Zukunft. Der Telekom geht es gut. Wir haben die Möglichkeit zu investieren. Darum tun wir es. Aber: Natürlich bin ich mit dem Kurs nicht zufrieden. Ich kämpfe für bessere Bedingungen für Investitionen. Trotz enormem Gegenwind. Dieser Vorstand tut alles dafür, Wert zu schaffen. Für die Kunden. Für die Mitarbeiter. Und für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Wir haben in den vergangenen Jahren eine Deutsche Telekom gebaut, die dafür viele Möglichkeiten bietet.

Wir wachsen in 95 Prozent unserer Geschäfte. Umsatz 2017:

- USA: plus 5,9 Prozent.
- Europa: plus 0,5 Prozent organisches Wachstum.
- Deutschland: plus 0,7 Prozent.

Kein anderes Unternehmen für Telekommunikation hat ein solches Wachstumsprofil auf beiden Seiten des Atlantiks. Und auch in diesem Jahr wollen wir in allen drei Märkten wachsen. Dazu investieren wir noch einmal mehr. 12,5 Milliarden Euro.

- Damit soll der Konzernumsatz weiter steigen.
- Ebenso das bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA): auf 23,3 Milliarden Euro bei gleichen Wechselkursen.
- Ein Plus erwarten wir auch bei den frei verfügbaren Mitteln. 12 Prozent auf 6,2 Milliarden Euro.
- Und: Unsere Aussage zur Dividende gilt. Sie soll steigen. So wie die frei verfügbaren Mittel.

Am 24. Mai findet unser Kapitalmarkttag statt. Dort stellen wir noch einmal im Detail vor, welche mittelfristigen Ziele wir uns setzen. Auch unseren Kapitalmarkttag übertragen wir im Internet. Auf www.telekom.com. Ich lade Sie herzlich ein.

Unser letzter Kapitalmarkttag fand 2015 statt. Unsere damaligen Ziele haben wir übertroffen. Es gilt: Wir halten, was wir versprechen. Dafür steht der gesamte Vorstand. Ein besonderes Auge darauf hatte in den vergangenen Jahren vor allem einer: unser Finanzvorstand Thomas Dannenfeldt.

Lieber Thomas,

Du hast dich entschieden, die Telekom nach 26 Jahren im Unternehmen zu verlassen. Du hast Magenta Blut in den Adern. Und Du hast für dieses Unternehmen großartige Arbeit geleistet. Dafür danke ich Dir herzlich.

Ich danke auch unserem Aufsichtsrat. Er steht für eine neue Tradition bei der Telekom. Wir ändern den Vorstand nicht im Hauruck-Verfahren. Sondern wir gestalten die Übergänge fließend.

Unser aktueller Personalvorstand Christian Illek wird ab 2019 neuer Finanzvorstand. Er kennt Unternehmen und Geschäft wie kaum ein anderer.

Fließend war auch der Übergang bei der Telekom Deutschland. Dirk Wössner ist dort seit Januar als Vorstand an Bord. Herzlich willkommen zurück, lieber Dirk!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Digitalisierung gleicht einem Meer der Möglichkeiten. Es ist kraftvoll. Es ist unendlich. Es ist einladend. Die größte Herausforderung ist vielleicht die:

unter den vielen Möglichkeiten die jeweils richtige zu finden.

Die Telekom ist auf diesem Meer darum mit einem klaren Kompass unterwegs. Wir denken daran, wo wir herkommen. Wir wissen, wo wir stehen. Wir sind uns einig, wohin wir wollen: da sein für die Kunden. Beste Netze bauen. Unternehmen digitalisieren. Damit wachsen. Und so Wert schaffen. Dafür arbeiten wir.

Dabei besinnen wir uns auf unsere Identität. Auf unsere europäischen Werte. Wir nutzen Daten. Und wir achten Datenschutz. Wir nutzen Künstliche Intelligenz. Und wir achten ethische Prinzipien. Wir nutzen unsere Möglichkeiten im Wettbewerb. Und wir achten die geltenden Regeln.

Wir glauben, all das schließt sich nicht aus. Sondern bei Ihrer Deutschen Telekom gehört es zusammen. Mit den richtigen Menschen. Mit der richtigen Haltung. Mit den richtigen Werten ist all das zusammen eines: möglich.

Vielen Dank!