Sendesperrfrist: 5. November 2026
Beginn Rede Timotheus Höttges

– Es gilt das gesprochene Wort –

Pressekonferenz zu den Quartalszahlen Q3 2026
5. November 2026

Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Telekom AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit zehn Jahren gilt bei dieser Pressekonferenz der gleiche Satz: Wir wachsen**.** In Deutschland seit 40 Quartalen. In Europa seit 35 Quartalen. Das ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von Strategie und harter Arbeit. Wir halten, was wir versprechen.

Auch im dritten Quartal haben wir erneut hervorragende Ergebnisse erzielt, die sich nahtlos an das erste Halbjahr anschließen.

In Zahlen:

- Die Service-Umsätze: plus 4 Prozent auf 76,5 Milliarden Euro[1]
- Das bereinigte EBITDA AL: plus 7,6 Prozent auf 35,6 Milliarden Euro[1]
- Und das bereinigte Ergebnis je Aktie: plus 11,7 Prozent[2]

Sehr geehrte Damen und Herren,

40 Quartale Wachstum sind nicht selbstverständlich. Wir behaupten uns in einem hart umkämpften Markt. In Deutschland, Europa und den USA. Wir haben in allen

[1] YTD, organisch.
[2] Wie berichtet.

Märkten über Jahrzehnte konsequent Rekordsummen investiert und ernten heute die Früchte unserer Arbeit.

Auch hier in Zahlen:[3]

- In den USA: plus 9,9 Prozent
- In Deutschland: plus 2,2 Prozent
- In Europa: plus 4 Prozent
- Und bei der T-Systems: plus 4,7 Prozent. Mit einer Rekordkundenzufriedenheit und einem starken Auftragseingang von fast 900 Millionen allein im dritten Quartal

Dank des Top-Ergebnisses in den USA erhöhen wir unsere Prognose für 2026:

- Beim bereinigten EBITDA AL: auf rund 47,6 Milliarden Euro
- Und beim Free Cashflow AL: auf rund 20,1 Milliarden Euro

Unseren Erfolg geben wir voll an unsere Aktionärinnen und Aktionäre weiter. Unser Vorschlag für die Dividende: 1,10 Euro je Aktie. Plus zehn Prozent. Und im Übrigen plus 43 Prozent seit 2023. Dazu planen wir wie in den Vorjahren ein Aktienrückkaufprogramm von bis zu zwei Milliarden Euro.

Wenn wir das Programm voll ausschöpfen, entspricht das zusammen mit der Dividende einer Aktionärsvergütung von rund sechs Prozent des Börsenwerts. Wir beteiligen unsere Kapitalgeber an unserem Erfolg und investieren mit ihrer Unterstützung in die nächste Wachstumsphase der Telekom.

Sehr geehrte Damen und Herren,

dieser Erfolg ist nur möglich, weil wir über Jahrzehnte Rekordsummen investiert haben. Vor allem in unsere Netze. Unsere Strategie ist klar: Wir gewinnen Kunden. Wir verbessern unsere Abläufe, schaffen neues Geschäft und investieren weiter.

[3] YTD; organisch.

Jetzt multiplizieren wir dieses Erfolgsrezept mit KI. Entscheidend bleibt dabei immer: Welchen Nutzen schaffen wir für unsere Kunden? Und welches profitable Geschäft entsteht daraus? An diesen beiden Maßstäben lassen wir uns messen.

Auf dem ersten KI-Investorentag in der Geschichte eines deutschen DAX-Konzerns haben wir gezeigt, wie genau diese Transformation bei uns aussieht. Mit Produkten, die das beste Netz noch weiter verbessern, wie dem RAN Guardian und MINDR. Mit dem Magenta AI Assistant, mit dem Menschen ins Gespräch kommen, obwohl sie zwei komplett verschiedene Sprachen sprechen. Und mit der Infrastruktur, die jede Anwendung erst möglich macht.

Sehr geehrte Damen und Herren,

schauen wir genauer auf die Infrastruktur: unsere Netze. Die Telekom hat immer mehr investiert, als in der Branche üblich ist. Im Schnitt 20 Prozent unseres Service-Umsatzes. Jedes Jahr.

Heute zahlt sich das aus. Unsere Netze sind unser Wettbewerbsvorsprung. Wir gewinnen Kunden und schaffen Geschäft. 190.000 neue Glasfaser-Kunden haben wir allein im dritten Quartal in Deutschland gewonnen. Ich hatte Ihnen angekündigt, dass dieser Wert für uns besonders wichtig ist. Während der Wettbewerb sich immer mehr auf die Vermarktung der bestehenden Anschlüsse konzentriert, erschließen wir neue Gebiete UND erhöhen die Auslastung.

Ein Wort möchte ich an dieser Stelle zur Auslastungsquote sagen. Auch die steigt kontinuierlich. Sie liegt nun bei 17,9 Prozent. Aber wir schließen nicht nur immer mehr Kunden an und machen damit Geschäft, sondern bauen auch gleichzeitig weiter aus. Andere stoppen oder verlangsamen den Ausbau und arbeiten nur noch an der Vermarktung des Bestehenden. Für deren Auslastungsquote ist das gut. Für den Ausbau insgesamt nicht.

Weiter gilt übrigens, dass wir in aller Regel ohne Vorvermarktungsquote bauen, sowohl auf dem Land als auch in den Städten. Da ist die Auslastungsquote niedriger. Ein Grund mehr also für das Recht zum Vollausbau.

Schauen wir nach Europa. Dort versorgen wir heute zwölf Millionen Haushalte mit Glasfaser, ein Plus von 1,1 Millionen. In nur einem Jahr.

Und auch unser Mobilfunk ist absolute Champions League. In Europa erreichen wir inzwischen 95 Prozent der Bevölkerung mit 5G – ein Jahr früher, als wir es uns beim Kapitalmarkttag vorgenommen hatten.

Und Deutschland? Hier versorgen wir inzwischen 90 Prozent der Fläche mit 5G. Und das in einem Land, das zu rund 30 Prozent aus Wald besteht. Und zu vier Prozent aus Naturschutzgebieten. Sie sehen: National gewinnen wir sowieso jeden Test. Aber wir können uns eben auch international messen lassen.

Ich habe es bereits gesagt: Auf Investitionen und Qualität folgen Kunden und Geschäft. Im deutschen Mobilfunk haben sich in diesem Quartal 284.000 Neukunden für uns entschieden. Und beim Breitband sind wir wieder im Plus, trotz Konkurrenz durch neue Anbieter. Unterm Strich 11.000 neue Kunden. Das ist noch keine Trendwende, aber ein wichtiger Schritt.

In Europa haben wir beim Mobilfunk 225.000 neue Kunden[4] gewonnen – fast doppelt so viele wie im dritten Quartal 2025. Respekt an die Kolleginnen und Kollegen in unseren NatCos und an Dominique Leroy.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin optimistisch, dass wir auch in Zukunft weiter wachsen werden. KI macht es möglich. Wir werden besser, wir werden effizienter. Und wir können neues Geschäft generieren. Dazu vier Punkte:

Erstens: Heute sorgt KI für neue Meilensteine im Service. Bei etwa jedem zweiten Anrufer löst sie das Anliegen komplett eigenständig. Damit haben unsere Kolleginnen und Kollegen im Service mehr Zeit für komplizierte Fälle.

[4] Vertragskunden.

Zweitens: KI macht das beste Netz noch besser. Beispiel RAN Guardian: Allein in diesem Jahr hat der Agent 237.000 Veranstaltungen erkannt, an denen kurzfristig viele Menschen zusammenkommen. Wie Konzerte, Fußballspiele, Demonstrationen. Und immer sichergestellt, dass das Netz stabil bleibt. Indem er zusätzliche Funkkapazität freischaltet und den Datenverkehr auf benachbarte Zellen verteilt.

Drittens: Keine KI-Anwendung, kein KI-Geschäftsmodell ohne Infrastruktur. Die bauen wir in München. Und schaffen damit neues Geschäft. Die KI-Fabrik ist ein Beispiel dafür, wie wir rund um KI bis 2030 eine Milliarde Euro zusätzlichen Umsatz machen wollen. Im Februar haben wir eröffnet, heute sind wir ausverkauft und müssen aufstocken. Unsere Kunden stehen für Milliarden Euro Umsatz und Hunderttausende Jobs weltweit. Wir helfen dabei, diese Geschäftsmodelle und diese Jobs zukunftsfähig zu machen. An der Stelle ein Servicehinweis: Am 9. November mehr dazu!

Und viertens: Kein Momentum ohne Menschen, die mitziehen. Bei uns gilt: KI für alle. Wir haben 120.000 Lizenzen für ChatGPT und 80.000 Lizenzen für Microsoft Copilot im Einsatz. Seit 2023 haben wir mehr als 250.000 KI-Weiterbildungen an den Start gebracht. Heute nutzen bereits 83 Prozent unserer Kolleginnen und Kollegen regelmäßig KI. Und die allermeisten von ihnen sagen, das verschafft ihnen deutlich mehr Raum für bessere Ergebnisse.

Ich bin mit dem dritten Quartal genauso zufrieden wie mit der Sicherheit, dass wir das Jahr 2026 erneut mit einem Rekordergebnis abschließen werden. Und damit übergebe ich an dich, Christian. Du hast das Wort.