– Es gilt das gesprochene Wort –

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2025
26. Februar 2026

Dominique Leroy
Vorstandsmitglied Europa
Deutsche Telekom AG

Vielen Dank, Rodrigo.

Kommen wir nun zu unserem Europa-Segment. Wir sind stolz darauf, dass wir auch im Jahr 2025 unsere Erfolgsgeschichte fortsetzen konnten. Lassen Sie mich einige Highlights entlang unserer strategischen Prioritäten vorstellen: Wachstum, Transformation & Skalierung sowie „Die Herzen unserer Kunden und Mitarbeiter gewinnen“.

2025 haben wir ein starkes Service-Umsatzwachstum von 3,9 Prozent erreicht. Dazu haben sowohl Privatkunden als auch Geschäftskunden beigetragen. Grundlage dieses Erfolgs sind unser bestes Netz, unsere hohe Fixed-Mobile-Konvergenz sowie ein starkes Wachstum im B2B-Bereich mit ICT-Services.

Wir haben zusätzlich 1,1 Millionen Glasfaser-Haushalte ausgebaut. Damit liegen wir nun bei 11,3 Millionen Haushalten, mit einer sehr guten Auslastung von 36 Prozent. Unsere 5G-Abdeckung erreichte bis Ende 2025 92 Prozent.

Im Bereich Transformation & Skalierung sind wir stolz auf unsere App-Penetration von 73 Prozent und unseren steigenden Chat-Anteil: Unsere Transformation hin zu einem starken digitalen Vertrieb und Service schreitet gut voran. Und wir haben den Einsatz von KI für die Netzautomatisierung, für Energieeinsparungen und für eine bessere Kundenerfahrung vorangetrieben.

Wir haben gute Fortschritte bei der Skalierung von Plattformen erzielt, beim Aufbau von Centers of Excellence im B2B-Bereich sowie bei unserem gemeinsamen Network Operating Model.

Kommen wir zur letzten Kategorie: „Die Herzen unserer Kunden und Mitarbeiter gewinnen." In nahezu allen unseren Märkten sind wir bei der TRI*M-Kundenzufriedenheit führend – sowohl bei Privatkunden als auch bei Geschäftskunden. 9 Millionen unserer Kunden haben sich bei Magenta Moments registriert und rund 45 Prozent nutzen es jeden Monat aktiv.

Neben unserem starken Kundenfokus sind wir auch stolz auf eine sehr hohe Mitarbeiterzufriedenheit in unseren Landesgesellschaften. Diese Erfolge führen zu einer sehr starken finanziellen Performance.

Im vierten Quartal haben wir erneut ein hervorragendes Ergebnis erzielt – es war das 32. Quartal in Folge mit organischem EBITDA-Wachstum. Das organische Umsatzwachstum im vierten Quartal lag bei 3,5 Prozent. Die Service-Umsätze stiegen um 4,6 Prozent, unterstützt durch starke B2B-IT-Umsätze in Griechenland. Damit erreichte das Wachstum der Service-Umsätze im Gesamtjahr 3,9 Prozent. Dazu haben sowohl B2C als auch B2B beigetragen – in beiden Segmenten gewinnen wir weiterhin viele Kunden.

Das EBITDA AL-Wachstum verlangsamte sich im Quartal leicht, blieb aber mit 3,8 Prozent im Jahresvergleich weiterhin auf einem starken Niveau. Für das Gesamtjahr erreichten wir ein organisches EBITDA AL-Wachstum von 5,4 Prozent. Die leichte Verlangsamung ist durch das Auslaufen früherer Preiserhöhungen und durch die zeitliche Verteilung verschiedener Einmaleffekte zu erklären.

Unsere kommerzielle Performance in Europa bleibt weiter stark. Im letzten Quartal hat sie sich in allen relevanten Produktkategorien weiter beschleunigt. Alle Landesgesellschaften tragen dazu bei, wobei Polen sich besonders positiv entwickelt hat.

Um unsere Erfolgsgeschichte 2026 fortzusetzen, möchte ich einige Prioritäten hervorheben. Wir werden unser hohes Tempo beim Ausbau des besten Netzes beibehalten. Wir werden mehr als eine Million zusätzliche Glasfaser-Haushalte ausbauen und dabei eine hohe Auslastung sichern. Außerdem wollen wir eine 5G-Abdeckung von 95 Prozent erreichen.

Um unser Wachstum im Kerngeschäft fortzusetzen, werden wir uns noch stärker darauf konzentrieren, unseren Kunden die beste Home Experience zu bieten. Dabei setzen wir auf neue smarte Funktionen rund um Home Control und Sicherheit.

Gleichzeitig werden wir das Wachstum in neuen Geschäftsfeldern außerhalb des Kerngeschäfts beschleunigen. Im B2C-Bereich werden wir Magenta Moments weiter nutzen und neue Angebote einführen, zum Beispiel in den Bereichen Gifting, Travel und Dining. Damit stärken wir die Kundenbindung zur T-Marke noch weiter. Im B2B-Bereich werden wir uns auf die Monetarisierung von KI und digitaler Souveränität konzentrieren.

Im Jahr 2026 wollen wir noch mehr Transaktionen in unsere digitalen Kanäle bringen. Unser Ziel ist es, mehr als 30 Prozent eSales-Anteil zu erreichen und bis zu 50 Prozent aller Mobilfunk-Vertragsverlängerungen und Tarifwechsel digital abzuwickeln.

Wir werden den Einsatz von KI in Vertrieb und Service deutlich ausweiten – auch in Call-Centern und Shops durch KI-Unterstützung für unsere Mitarbeiter. Wir werden KI nutzen, um noch stärker personalisierte und kontextbezogene Produkte und Erlebnisse anzubieten.

Außerdem werden wir unsere bestehenden Systeme weiter vereinfachen und schrittweise ablösen, um zusätzliche Effizienz zu ermöglichen. All das wird nicht nur zu einer besseren Kundenerfahrung führen, sondern uns auch helfen, unser Verhältnis von „indirekten Kosten zum Service-Umsatz“ weiter zu verbessern.

Wir werden konsequent auf ein Kundenerlebnis der nächsten Generation hinarbeiten. Dabei wird die Magenta App im Zentrum stehen.

Wir werden das Kundenengagement mit Magenta Moments weiter steigern: Bis Ende 2026 wollen wir 10 Millionen registrierte Mitglieder erreichen. Außerdem werden wir unsere Kundenerfahrung in allen Bereichen konsequent weiter verbessern, das ist mir besonders wichtig.

Neben unserem Kundenfokus werden wir weiterhin in unsere Mitarbeitenden investieren. Unser Ziel ist es, zum Top-5-Arbeitgeber in TelCo und ICT zu werden und die besten Talente am Markt zu gewinnen – insbesondere mit Kompetenzen in kritischen Zukunftsfeldern wie KI. All diese Maßnahmen werden dazu beitragen, unsere Nummer-eins-Position im TRI*M zu sichern.

Wir liegen sehr gut im Plan bei unseren Zielen, die wir auf dem Kapitalmarkttag 2024 formuliert haben. Sowohl beim Service-Umsatz als auch beim EBITDA AL lagen wir in den ersten beiden Jahren deutlich über unseren CMD-Zielwerten.

Für 2026 erwarten wir weiteres Wachstum bei den Service-Umsätzen sowie einen Anstieg des EBITDA AL auf 4,8 Milliarden Euro. Weiter rechnen wir mit einem bereinigten EBITDA-AL-Wachstum von leicht über 3 Prozent. Das ist in etwa auf dem Niveau von 2025 – bereinigt um den positiven Effekt durch das Ende der ungarischen TelCo-Steuer.

Damit übergebe ich an Ferri, der Sie durch die Entwicklung von T-Systems führen wird.