Sendesperrfrist: 5. November 2026
Beginn Rede Timotheus Höttges

– Es gilt das gesprochene Wort –

Pressekonferenz zu den Quartalszahlen Q3 2026
5. November 2026

Christian P. Illek
Finanzvorstand
Deutsche Telekom AG

Guten Morgen auch von meiner Seite.

Ich werde meine Ausführungen heute in drei Abschnitte unterteilen.

- Zunächst werde ich auf die Entwicklung der Finanzzahlen des Konzerns im dritten Quartal 2026 eingehen.
- Im zweiten Teil werde ich die Entwicklung unserer operativen Segmente erläutern.
- Abschließend werde ich auf die Entwicklung von Free Cashflow, bereinigtem Konzernüberschuss sowie unserer Verschuldung im dritten Quartal 2026 eingehen.

Zunächst zu den Finanzzahlen des Konzerns in den drei Monaten. Sie haben sich insgesamt gut entwickelt.

Der berichtete Konzernumsatz ist gegenüber dem Vorjahresquartal um 7,5 Prozent auf 31,1 Milliarden Euro gestiegen. Das entspricht einem Zuwachs von 2,17 Milliarden Euro. Unterstützt wurde diese Entwicklung durch positive Wechselkurseffekte in Höhe von 337 Millionen Euro, überwiegend aus dem US-Dollar.

Auch der berichtete Service-Umsatz des Konzerns hat sich erfreulich entwickelt. Er stieg gegenüber dem Vorjahr um 6,1 Prozent auf 26,0 Milliarden Euro. Der absolute Zuwachs betrug 1,5 Milliarden Euro. Dabei haben Wechselkurseffekte mit rund 280 Millionen Euro unterstützt, ebenfalls überwiegend aus dem US-Dollar.

Positiv entwickelte sich auch unser berichtetes bereinigtes EBITDA AL. Dieses stieg gegenüber dem Vorjahr um 9,9 Prozent auf 12,2 Milliarden Euro. Das entspricht einem Zuwachs von rund 1,1 Milliarden Euro. Darin enthalten sind positive Wechselkurseffekte von 127 Millionen Euro.

Auch beim bereinigten Konzernüberschuss konnten wir ein deutliches Wachstum erzielen. Dieser erhöhte sich in den drei Monaten Juli bis September um 12,7 Prozent auf 3,0 Milliarden Euro. Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg damit in den ersten neun Monaten 2026 um 11,7 Prozent auf 1,74 Euro.

Damit komme ich zur Entwicklung in den operativen Segmenten im dritten Quartal 2026.

Da T-Mobile US bereits am 28. Oktober seine Quartalsergebnisse veröffentlicht hat, möchte ich mich an dieser Stelle kurzfassen.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Trotz des intensiven Wettbewerbs hat sich T-Mobile US im dritten Quartal operativ sehr stark entwickelt und erneut ein industrieführendes Wachstum bei den Finanzkennzahlen erzielt.

Bei den Vertragskundenkonten, den sogenannten Postpaid Accounts, konnten wir im dritten Quartal 274.000 zusätzliche Accounts gewinnen.

Im Folgenden werde ich der Einfachheit halber von Accounts sprechen.

Auch beim durchschnittlichen monatlichen Umsatz pro Kundenkonto, dem sogenannten ARPA, sehen wir eine sehr erfreuliche Entwicklung. Dieser stieg im Postpaid-Geschäft um 4,2 Prozent auf 156 US-Dollar. Im Vorjahresquartal hatte er noch bei 149 US-Dollar gelegen.

T-Mobile US liegt weiterhin gut auf Kurs, das Jahresziel von rund einer Million neuen Vertragskundenkonten zu erreichen.

Bei den Finanzkennzahlen von T-Mobile US sehen wir ein industrieführendes Wachstum.

Der berichtete Service-Umsatz (in Dollar und nach amerikanischem Rechnungslegungsstandard US-GAAP) stieg im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 6,2 Prozent auf 19,4 Milliarden US-Dollar.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir im Vorjahresquartal bereits erste Effekte aus der Akquisition von UScellular verzeichnet hatten. Dies beeinflusst den Vergleich und dämpft entsprechend die ausgewiesene Wachstumsrate.

Besonders dynamisch entwickelte sich der Postpaid-Service-Umsatz. Dieser legte gegenüber dem Vorjahr um 9,3 Prozent zu.

Getragen wurde diese Entwicklung sowohl durch das gestiegene Volumen als auch durch den höheren durchschnittlichen Umsatz pro Kundenkonto.

Das bereinigte Core EBITDA nach US-GAAP erhöhte sich im dritten Quartal um 10,8 Prozent auf 9,6 Milliarden US-Dollar.

Damit bestätigt sich die starke operative und finanzielle Entwicklung von T-Mobile US.

Damit komme ich zum Geschäft in Deutschland.

Zunächst ein Blick auf den Breitbandmarkt. Hier sind die strukturellen Marktverhältnisse unverändert. Wir sehen ein langsames Marktwachstum, eine zunehmende Marktsättigung und einen unverändert intensiven Wettbewerb.

Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung unseres Breitbandgeschäfts im dritten Quartal umso erfreulicher. Wir konnten sowohl bei der Entwicklung der Neukundenzahlen als auch bei der Umsatzentwicklung Fortschritte erzielen.

Bei den Breitbandanschlüssen verzeichneten wir im dritten Quartal einen Zuwachs von 11.000 Anschlüssen. Zum Vergleich: Im Vorjahresquartal hatten wir noch einen Rückgang von 25.000 Anschlüssen.

Auch bei den höherwertigen Breitbandanschlüssen sehen wir weiter eine sehr positive Entwicklung. Die Zahl unserer Retail-Kunden mit Anschlüssen von mindestens 100 MBit pro Sekunde stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Millionen auf insgesamt 8,8 Millionen.

Damit verfügen inzwischen 59 Prozent unserer Retail-Breitbandkunden über einen Anschluss mit mindestens 100 MBit pro Sekunde. Das entspricht einem Anstieg um fünf Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.

Besonders erfreulich ist auch die Entwicklung bei unseren Glasfaser-Kunden.

Im dritten Quartal konnten wir 190.000 neue Kunden gewinnen, die einen FTTH-Anschluss nutzen. Das sind 22 Prozent Neukunden mehr als im Vorjahresquartal.

Die FTTH-Penetration stieg damit auf 17,9 Prozent, verglichen mit 16,1 Prozent im dritten Quartal 2025.

Unser FTTH-Kundenbestand ist gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 35 Prozent gewachsen und liegt inzwischen bei rund 2,6 Millionen Anschlüssen.

Im TV-Geschäft haben wir bei den anschlussgebundenen TV-Neukunden im dritten Quartal 2026 einen Zuwachs von 8.000 verzeichnet. Im Vorjahresquartal waren es noch 27.000 Neukunden.

Gleichzeitig konnten wir im nicht anschlussgebundenen Geschäft, also bei Over-the-Top-Angeboten, gute Zuwächse erzielen. 58.000 Neukunden haben sich im dritten Quartal für einen TV-Vertrag mit einer Laufzeit von 24 Monaten entschieden.

Der TV-Markt befindet sich insgesamt im Wandel. Die Abgrenzung zwischen OTT-Angeboten und klassischen Triple-Play-Produkten wird dabei zunehmend schwieriger.

Wir sehen uns mit unserem Angebot MagentaTV weiterhin sehr gut im Markt positioniert und sind überzeugt, dass wir auch in diesem sich verändernden Marktumfeld attraktive Angebote für unsere Kunden haben.

Kommen wir nun zum Mobilfunkgeschäft in Deutschland.

Unser Fokus liegt unverändert darauf, unsere Netz- und Marktführerschaft weiter auszubauen.

Bei unseren Mobilfunk-Eigenkunden konnten wir im dritten Quartal einen Zuwachs von 284.000 Kunden erzielen. Im Vorjahresquartal waren es 314.000.

Besonders erfreulich ist, dass alle Kundensegmente einen positiven Beitrag zu dieser Entwicklung geleistet haben.

Bei der Wechselrate unserer privaten Vertragskunden sehen wir eine stabile Entwicklung. Sie lag im dritten Quartal bei 0,9 Prozent und damit auf dem Niveau des Vorjahres.

Ein Blick auf die Service-Umsätze in Deutschland.

Die Service-Umsätze des Segments Deutschland sind in organischer Betrachtung im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Prozent gestiegen.

Im Mobilfunkgeschäft lag das organische Wachstum bei 2,9 Prozent.

Damit entwickeln wir uns weiterhin positiv und liegen bei den Service-Umsätzen im Mobilfunk oberhalb unseres beim Kapitalmarkttag 2024 kommunizierten Zielkorridors.

Zur Erinnerung: Unser Ziel ist ein durchschnittliches jährliches Wachstum, also ein CAGR, von 2,0 bis 2,5 Prozent im Zeitraum von 2023 bis 2027 bei den Service-Umsätzen im Mobilfunk.

Schauen wir uns nun die Umsatzentwicklung im Festnetz etwas genauer an.

Im Festnetzgeschäft in Deutschland sind die Service-Umsätze im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr organisch um 1,5 Prozent gestiegen.

Maßgeblich dazu beigetragen hat die positive Entwicklung im Breitbandgeschäft.

Wie bereits im vergangenen Quartal angekündigt, haben sich unsere Breitband-Umsätze im Jahresverlauf weiter verbessert. Im dritten Quartal verzeichneten wir hier ein organisches Wachstum von 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert.

Die Profitabilität unserer Breitbandkunden hat sich weiter erhöht. Das zeigt sich unter anderem an der Entwicklung des durchschnittlichen Monatsumsatzes pro Anschluss im Privatkundengeschäft, der gegenüber dem Vorjahr um 2,9 Prozent gestiegen ist.

Bei den Wholesale-Access-Umsätzen verzeichneten wir hingegen einen Rückgang in organischer Betrachtung von 1,7 Prozent. Im Vorjahresquartal hatte der Rückgang lediglich 0,1 Prozent betragen.

Allerdings ist dabei die Entwicklung der vergangenen Jahre zu berücksichtigen. Wir hatten insbesondere 2024 und 2025 ein deutliches Wachstum bei den Wholesale-Umsätzen erzielt.

Vor diesem Hintergrund liegen wir weiterhin gut auf Kurs, um insgesamt eine stabile Entwicklung zu erreichen. Das entspricht auch unserer Aussage vom Capital Markets Day 2024 für den Zeitraum 2023 bis 2027.

Kommen wir nun zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Segments Deutschland. Der berichtete Gesamtumsatz des Segments stieg im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 3,9 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro.

Bei den Nicht-Service-Umsätzen konnten wir dabei von positiven Effekten im Zusammenhang mit der Fußball-Weltmeisterschaft profitieren.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL erhöhte sich um 1,5 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro.

Auch organisch lag das Wachstum bei 1,5 Prozent. Das entspricht einem absoluten Zuwachs von 42 Millionen Euro und bestätigt damit die Entwicklung, die wir bereits im letzten Quartal angekündigt hatten.

Beeinflusst wurde die Ergebnisentwicklung insbesondere durch das erwartete Kosten-Phasing in diesem Quartal.

Für das vierte Quartal 2026 erwarten wir deshalb im Vergleich zu den ersten drei Quartalen ein höheres Wachstum.

Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle auch die Kontinuität unserer Entwicklung: Wir verzeichnen inzwischen 40 Quartale in Folge ein organisches Wachstum beim bereinigten EBITDA AL im Segment Deutschland.

Damit komme ich zur Entwicklung im operativen Segment Europa.

Unsere Kundenzahlen entwickelten sich im dritten Quartal weiterhin sehr robust.

Bei den neuen Mobilfunkvertragskunden konnten wir einen Zuwachs von 225.000 erzielen. Im Vorjahresquartal waren es 129.000.

Im Breitbandgeschäft gewannen wir 64.000 Kunden hinzu, nach 57.000 im Vorjahresquartal.

Bei den FMC-Kunden, also Kunden mit konvergenten Festnetz- und Mobilfunkangeboten, lag der Zuwachs bei 114.000. Im Vorjahr waren es 143.000.

Auch bei den TV-Kunden konnten wir weiter wachsen. Hier verzeichneten wir einen Zuwachs von 37.000 Kunden, verglichen mit 38.000 im dritten Quartal 2025.

Auch die Finanzkennzahlen des Segments Europa haben sich weiter erfreulich entwickelt.

Der berichtete Segmentumsatz stieg im dritten Quartal um 4,2 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Das entspricht einem absoluten Zuwachs von 132 Millionen Euro.

In organischer Betrachtung lag das Umsatzwachstum ebenfalls bei 4,2 Prozent.

Getragen wurde diese Entwicklung insbesondere durch höhere Endgeräteumsätze sowie eine Stabilisierung bei den Transitumsätzen.

Die Service-Umsätze stiegen in organischer Betrachtung insgesamt um 4,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Dabei entwickelte sich das Mobilfunkgeschäft mit einem Wachstum von 3,3 Prozent weiterhin positiv. Im Festnetzgeschäft, einschließlich IT, konnten wir ein organisches Wachstum von 5,5 Prozent erzielen.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL des Segments stieg im dritten Quartal 2026 um 6,3 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Das entspricht einem absoluten Zuwachs von 78 Millionen Euro.

Unterstützt wurde diese Entwicklung durch positive Wechselkurseffekte von rund 21 Millionen Euro, vor allem als Folge des stärkeren ungarischen Forint.

In organischer Betrachtung lag das Wachstum des bereinigten EBITDA AL bei 4,3 Prozent beziehungsweise 54 Millionen Euro.

Damit verzeichnen wir inzwischen 35 Quartale in Folge ein organisches EBITDA-Wachstum im Segment Europa.

Wir liegen weiterhin gut auf Kurs, unser beim Capital Markets Day 2024 kommuniziertes Ziel zu erreichen. Dieses sieht ein durchschnittliches jährliches Wachstum des bereinigten EBITDA AL im Segment Europa von 4 bis 5 Prozent im Zeitraum von 2023 bis 2027 vor.

Zum Abschluss der Betrachtung der operativen Segmente ein Blick auf T-Systems.

Der Auftragseingang der vergangenen zwölf Monate entwickelte sich gegenüber dem Vorjahr mit einem Plus von 2,0 Prozent positiv.

Auch beim Umsatz sehen wir eine gute Entwicklung. Der berichtete Umsatz von T-Systems stieg im dritten Quartal 2026 um 6,5 Prozent auf 1,08 Milliarden Euro gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres.

Getragen wurde dieses Wachstum im Wesentlichen durch den Bereich Digital.

Das berichtete bereinigte EBITDA AL erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent auf 132 Millionen Euro.

Besonders positiv ist das anhaltende Momentum in den Sektoren Public und Defense.

Darüber hinaus bauen wir unsere Industrial AI Cloud angesichts der hohen Nachfrage konsequent weiter aus.

Insgesamt sehen wir T-Systems damit auf einem guten Weg, die beim Kapitalmarkttag 2024 kommunizierten Ziele zu erreichen.

Damit komme ich zum dritten Teil meiner Ausführungen.

Ich beginne mit der Entwicklung des Free Cashflow.

Der Free Cashflow AL lag im dritten Quartal 2026 bei 5,7 Milliarden Euro. Gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht das einem Anstieg um 1,4 Prozent beziehungsweise 81 Millionen Euro.

Die positive Entwicklung wurde im Wesentlichen durch einen höheren Cashflow aus der Geschäftstätigkeit getragen. Dieser erhöhte sich um 182 Millionen Euro.

Kommen wir zum bereinigten Konzernüberschuss.

Dieser stieg im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 12,7 Prozent auf 3,0 Milliarden Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 338 Millionen Euro.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag im dritten Quartal bei 0,63 Euro und damit 14,3 Prozent über dem Vorjahreswert.

Für die ersten neun Monate des Jahres ergibt sich damit ein bereinigtes Ergebnis je Aktie von 1,74 Euro. Das entspricht einem Wachstum von 11,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Wir sind damit auf einem sehr guten Weg, unser Jahresziel von 2,20 Euro je Aktie für 2026 zu erreichen.

Schauen wir uns kurz die wesentlichen Einflussfaktoren auf die Entwicklung des bereinigten Konzernüberschusses an.

Positiv wirkte sich insbesondere der Anstieg des bereinigten EBITDA aus. Dieses trug mit einem Anstieg um 1,12 Milliarden Euro zur Verbesserung bei.

Auf der anderen Seite gab es mehrere gegenläufige Effekte.

Ein höherer Steueraufwand belastete das Ergebnis mit 335 Millionen Euro.

Hinzu kam ein höherer Anteil der Minderheitseigentümer am Ergebnis in Höhe von 236 Millionen Euro. Dieser ist im Wesentlichen auf den gestiegenen Überschuss von T-Mobile US zurückzuführen.

Das um 166 Millionen Euro rückläufige Finanzergebnis wirkte sich ebenfalls mindernd auf den bereinigten Konzernüberschuss aus.

Zudem stiegen die Abschreibungen gegenüber dem Vorjahresquartal um 41 Millionen Euro.

Damit komme ich zur Entwicklung unserer Finanzverbindlichkeiten und der wesentlichen Finanzrelationen.

Zunächst ein Blick auf die Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing im Vergleich zum zweiten Quartal 2026.

Hier haben wir eine deutliche Verbesserung erzielt. Die Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing gingen gegenüber dem zweiten Quartal 2026 um 3,7 Prozent beziehungsweise 3,8 Milliarden Euro auf 100,5 Milliarden Euro zurück.

Entschuldend wirkte dabei der Free Cashflow AL des dritten Quartals 2026 in Höhe von 5,7 Milliarden Euro.

Einen weiteren positiven Effekt hatte der Saldo aus Spektrum-Transaktionen in Höhe von 2,2 Milliarden Euro. Dahinter stehen im Wesentlichen Einnahmen von 2,5 Milliarden Euro aus dem Verkauf des 800-MHz-Spektrums an Grain.

Gegenläufig wirkten Ausgaben von rund 0,2 Milliarden Euro im Zusammenhang mit der FCC-Auktion 113 für AWS-3. Die Auktion selbst war bereits im Juni beendet worden, die entsprechenden Zahlungen wurden allerdings erst im dritten Quartal zahlungswirksam.

Auf der anderen Seite gab es mehrere Faktoren, die unsere Nettofinanzverbindlichkeiten erhöht haben.

Dazu zählen die Aktienrückkäufe von T-Mobile US in Höhe von 2,1 Milliarden Euro sowie die Aktienrückkäufe der Deutschen Telekom in Höhe von 0,7 Milliarden Euro.

Hinzu kamen Dividendenzahlungen in Höhe von insgesamt 0,7 Milliarden Euro. Davon entfielen 0,43 Milliarden Euro auf T-Mobile US.

Wechselkurseffekte und sonstige Effekte erhöhten die Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing um weitere 0,6 Milliarden Euro.

Die Entwicklung unserer Verschuldungsrelationen wird auch durch die Entwicklung des Wechselkurses des US-Dollars in Relation zum Euro beeinflusst.

Das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing zum bereinigten EBITDA AL lag im dritten Quartal 2026 bei 2,17. Zum Jahresende 2025 hatte der Wert noch 2,22 betragen.

Unter Einschluss der Leasingverbindlichkeiten lag das Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA bei 2,55. Auch hier haben wir uns gegenüber dem Jahresende 2025 verbessert. Damals hatte der Wert bei 2,62 gelegen.

Damit bewegen wir uns weiterhin unterhalb unseres beim Capital Markets Day 2024 kommunizierten Zielwerts von bis zu 2,75 bis zum Jahr 2027.

Damit bin ich am Ende meiner Ausführungen angekommen und übergebe an Henrik.