

# Q1/12 – Präsentation Ergebnisse. Deutsche Telekom.

10. Mai 2012

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den  
QR-Code scannen und  
diese Präsentation  
herunterladen.



Erleben, was verbindet.



# Disclaimer.

Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beinhalten Aussagen zu der erwarteten Entwicklung von Umsätzen, Erträgen, Betriebsergebnis, Abschreibungen, Cashflow und personalbezogenen Maßnahmen. Daher sollte ihnen nicht zu viel Gewicht beigemessen werden. Zukunftsbezogene Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die generell außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Zu den Faktoren, die unsere Fähigkeit zur Umsetzung unserer Ziele beeinträchtigen könnten, gehören auch der Fortschritt, den wir im Rahmen unserer personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen und anderer Maßnahmen zur Kostenreduzierung erzielen, sowie die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer, arbeitsbezogener und geschäftlicher Initiativen, so z. B. der Erwerb und die Veräußerung von Gesellschaften, Unternehmenszusammenschlüsse und unsere Initiativen zur Netzmodernisierung und zum Netzausbau. Weitere mögliche Faktoren, welche die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind ein Wettbewerb, der schärfer ist als erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und regulatorische Entwicklungen. Des Weiteren können ein konjunktureller Abschwung in unseren Märkten sowie Veränderungen in den Zinssätzen und Wechselkursen ebenfalls einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung und die Verfügbarkeit von Kapital unter vorteilhaften Bedingungen haben. Veränderungen unserer Erwartungen hinsichtlich künftiger Cashflows können Wertminderungsabschreibungen für zu ursprünglichen Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte haben, was unsere Ergebnisse auf Konzern- und operativer Segmentebene wesentlich beeinflussen könnte. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen abweichen, die in zukunftsbezogenen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Wir können nicht garantieren, dass unsere Schätzungen oder Erwartungen tatsächlich erreicht werden. Wir lehnen – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom auch Pro-forma-Kennzahlen vor, einschließlich EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigtes EBITDA-Marge, bereinigtes EBT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind, unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.



# Agenda.

## Präsentation Ergebnisse Deutsche Telekom.



**René Obermann**  
Vorstandsvorsitzender



**Timotheus Höttges**  
Vorstand Finanzen



# Q1/2012: Ein solides Quartal.

## Konzern

- **Solides erstes Quartal, Guidance für das Gesamtjahr bestätigt**
  - Konzernumsatz i. H. v. 14,4 Mrd. € (-1,1%) – organisch (-1,7%) ggü. Umsatzentwicklung 2011 verbessert
  - Ber. EBITDA mit 4,5 Mrd. € im Jahresvergleich stabil
  - FCF mit 1,1 Mrd. € auf Vorjahresniveau, Netto-Finanzverbindlichkeiten auf 38,6 Mrd. € reduziert
- **Ausgewogene Dividendenpolitik umgesetzt**

## Deutschland

- **DT bleibt erfolgreichster etablierter Anbieter auf dem Heimatmarkt und hält starke Markt- und Finanzposition:**
  - Umsatzentwicklung (-2,3%) besser als in jedem Vorjahresquartal, ber. EBITDA-Marge weiter auf 40,7% verbessert
  - Weiter starker Bestandsmarktanteil von 45,1% im Breitbandsektor (+102.000 Kunden) und solides Wachstum bei Entertain (173.000); Anschlussverluste (-259.000) und Kündigungsrate Breitband auf historisch niedrigem Niveau
  - Hervorragende Ergebnisse im mobilen Datengeschäft: Umsätze +20%, Smartphone-Absatz (+11%) auf 863.000, iPhone-Absatz 291.000

## Europa

- **Kontinuierliche Verbesserung der Umsatz- und ber. EBITDA-Entwicklung:**
  - Umsatz- (-2,6%) und ber. EBITDA-Entwicklung (-4,3%) im Quartal weiter im Aufschwung; organischer Umsatzrückgang von 0,7%, ber. EBITDA -2,2%
  - Tarifoffensive im Mobilfunkgeschäft mit ermutigenden Ergebnissen: u.a. in Griechenland, Rumänien und Bulgarien
  - Solider Anstieg der wichtigsten KPI: Breitbandanschlüsse (+3%), Smartphone-Anteil (+43%) und Mobilfunk-Vertragskunden (+3%)

## USA

- **Starke Finanzergebnisse in Q1 schaffen Spielraum für Umsetzung der Challenger-Strategie:**
  - Gesamtumsätze aufgrund von Währungseffekten um 2% auf 3,8 Mrd. € gestiegen, Umsatz auf US\$-Basis um 2,3% auf 5,0 Mrd. US\$ zurückgegangen
  - Ber. EBITDA um 12,9% auf 1,0 Mrd. € gesteigert; Verbesserung auf US\$-Basis um 8% auf 1,3 Mrd. US\$; Marge von 25,6%
  - 187.000 Nettoneuzugänge durch Steigerung bei den Marken-Prepaidkunden und M2M-Nettoneuzugängen; Kündigungsrate von Markenvertragskunden verbessert



# Wichtige Finanzkennzahlen Q1/2012: Umsatzentwicklung verbessert, ber. EBITDA, Free Cashflow und Capex stabil.

Mio. €	Q1/11	Q1/12	Veränd. in %
Umsatz	14.597	14.432	-1%
Ber. EBITDA	4.480	4.477	0%
Ber. Konzernüberschuss	701	581	-17%
Konzernüberschuss	480	238	-50%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,16	0,14	-13%
Ergebnis je Aktie (in €)	0,11	0,06	-46%
Free Cashflow <sup>1</sup>	1.061	1.122	6%
Cash Capex <sup>2</sup>	2.120	2.129	0%

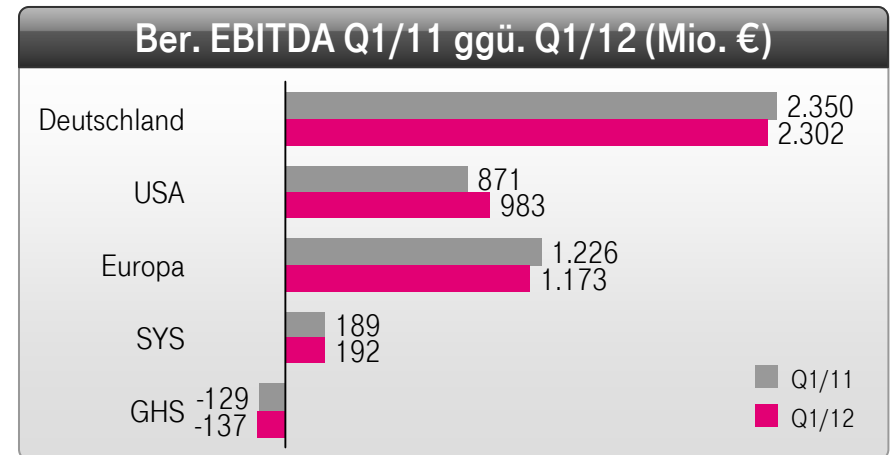
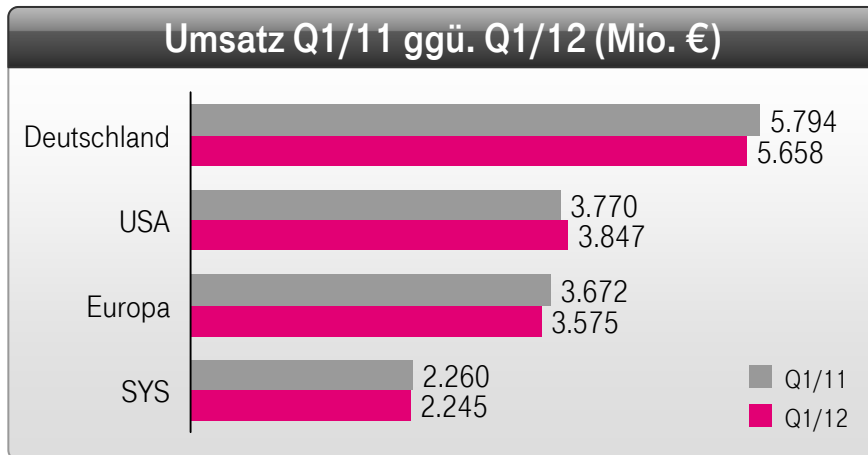
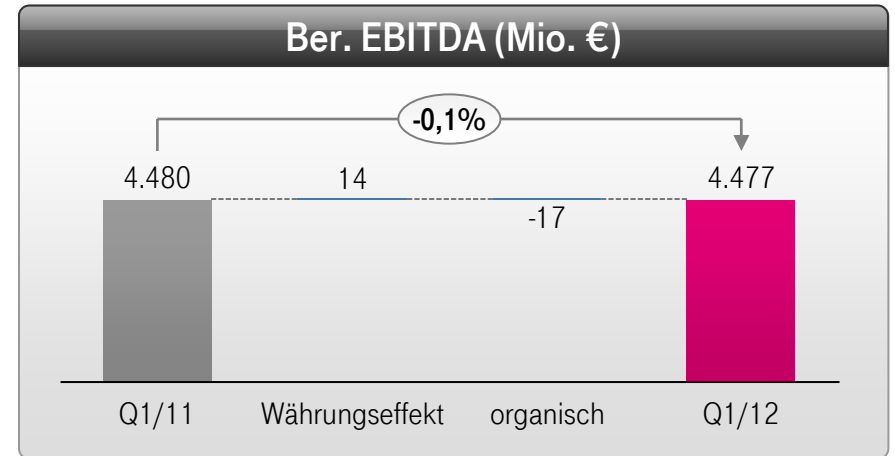
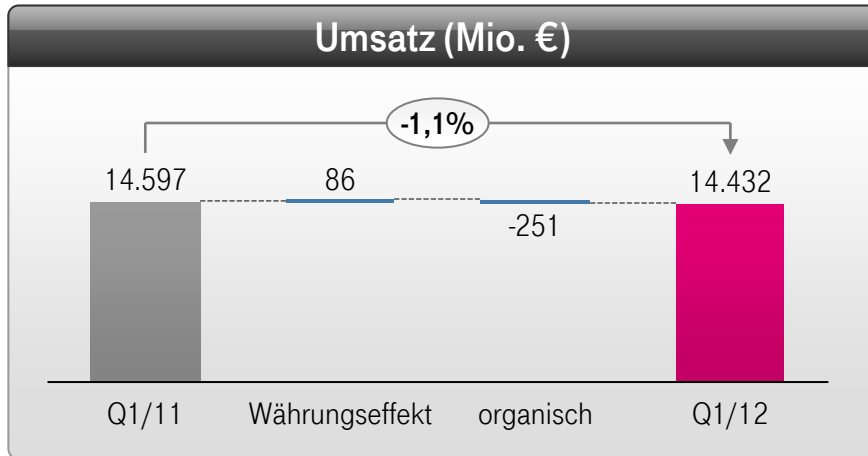
Enthält 464 Millionen €  
Rückstellung für Vorruhestand.  
Abweichende Saisonalität zu 2011.



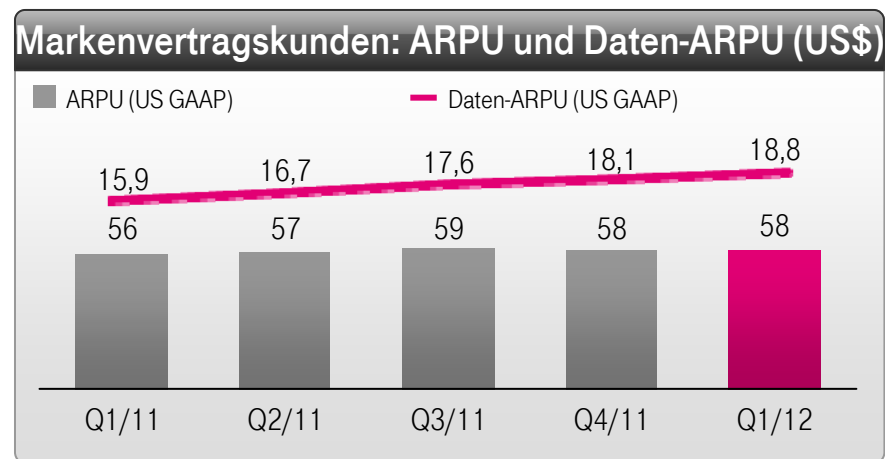
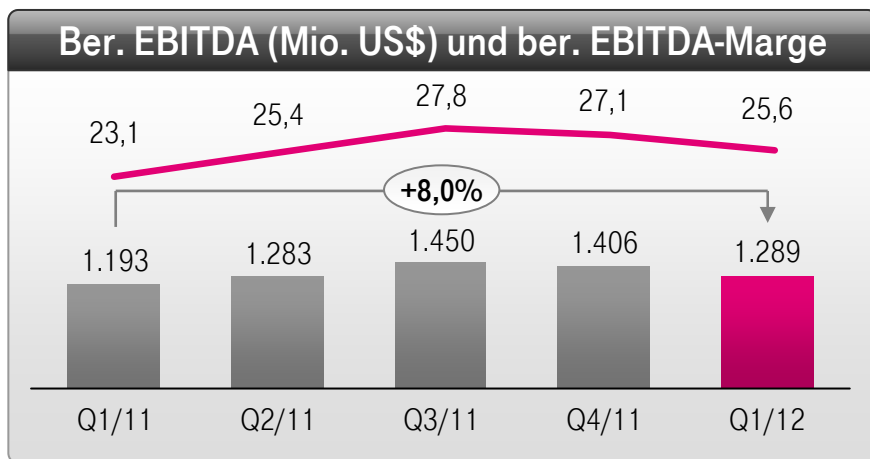
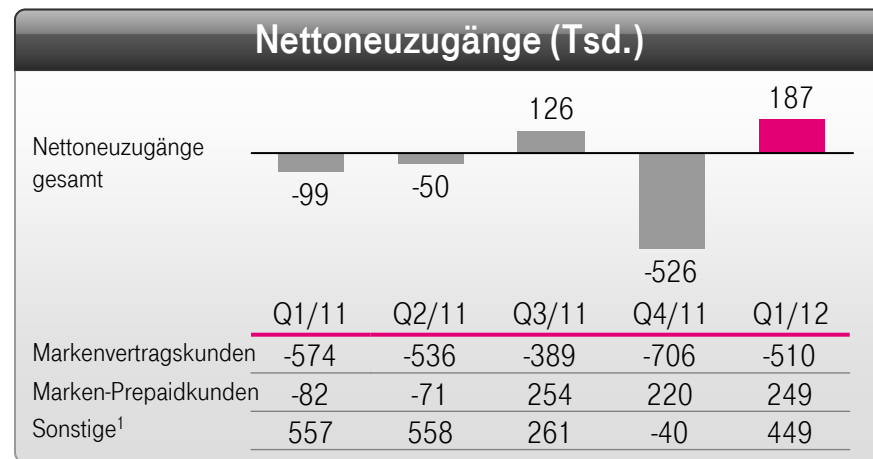
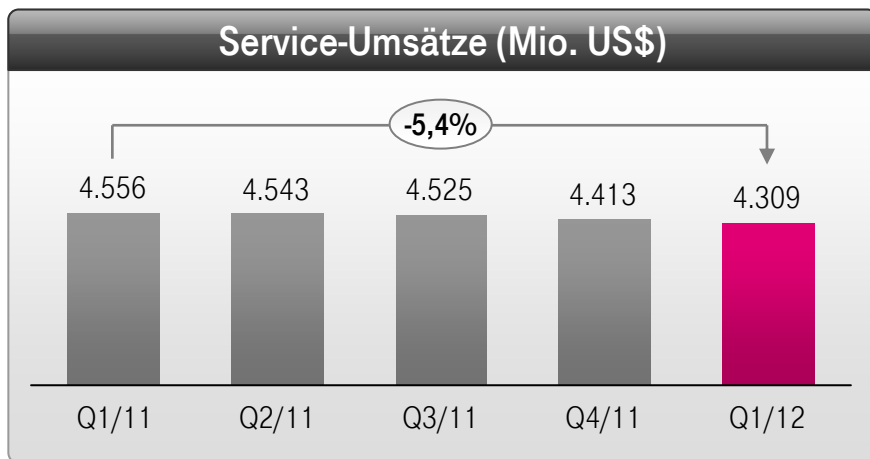
<sup>1</sup> vor Dividendenausschüttungen, Ausfallentschädigung USA, Einigung PTC, mit Auflösung der mit der AT&T-Transaktion verbundenen Zahlungen und Spektrumsinvestitionen

<sup>2</sup> bereinigt um Spektrumsinvestitionen (40 Mio. € in Q1/12)

# Q1/12 im Überblick.



# USA: Steigerung des ber. EBITDA um +8% und 187.000 zusätzliche Kunden.



<sup>1</sup> „Sonstige“ umfassen MVNO und Machine-to-Machine. Beträge gerundet.

# USA: Gute Fortschritte bei der Umsetzung der Challenger-Strategie.

Mission: Großartige 4G-Dienste zu erschwinglichen Preisen

Großartige 4G-Dienste

Value Leader

Marke, der die Kunden vertrauen

Segmentübergreifender Anbieter

Challenger-Geschäftsmodell

Schlüsselprogramme

- Refarming
- LTE 2013

▪ Marken-Relaunch

▪ Vertriebsschub

- B2B-Investitionen
- MVNE-Plattform

- Reinvent v2
- Churn v2

Fortschritt

- Breakup-Spektrum übertragen
- Verträge mit Ericsson und NSN
- Refarming für Q4/12-Launch läuft nach Plan

- Rebranding-Phase 1 „Test Drive“

- 115 neue Markenhändler
- 7.000 neue Geschäfte

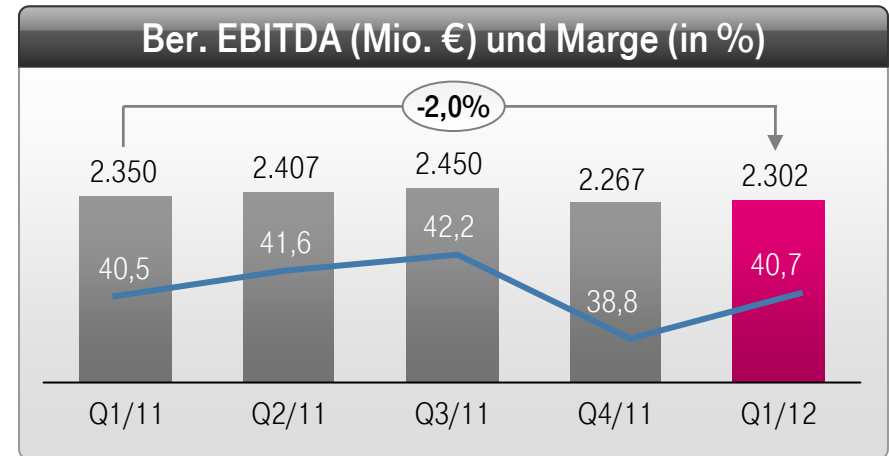
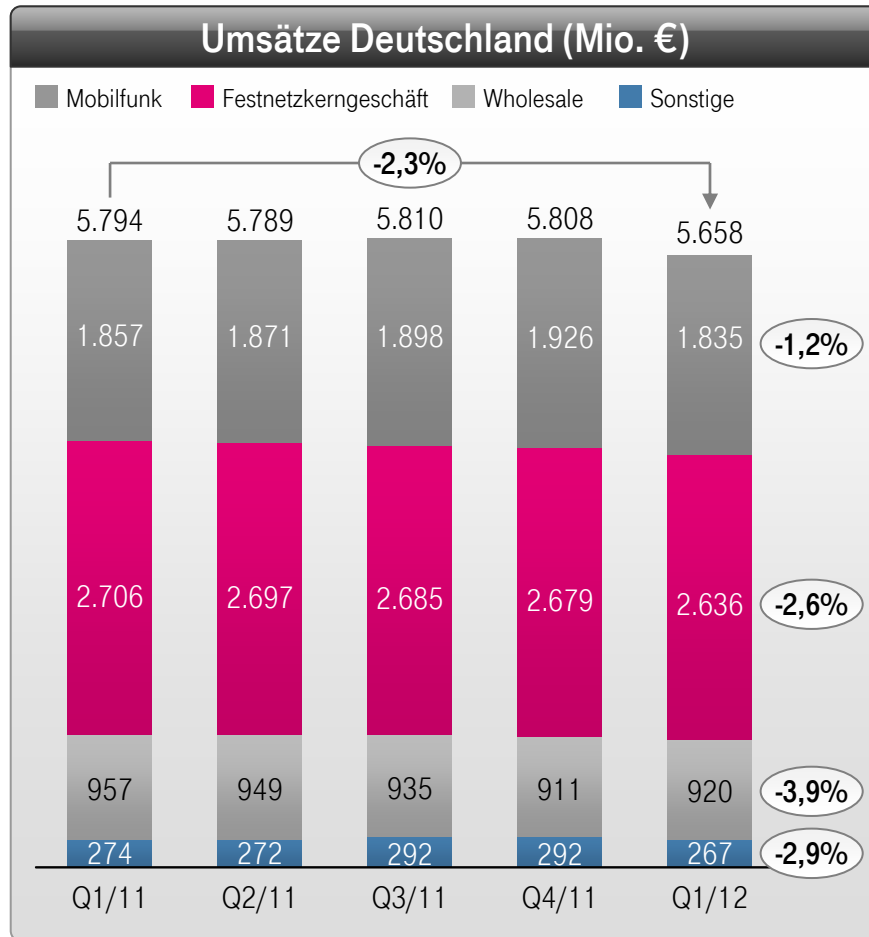
- B2B-Anlaufphase eingeleitet
- 4 neue MVNO-Verträge

- Verfolgung des Einsparziels i. H. v. 0,9 Mrd. US\$
- Wechslerate bei Markenkunden verbessert

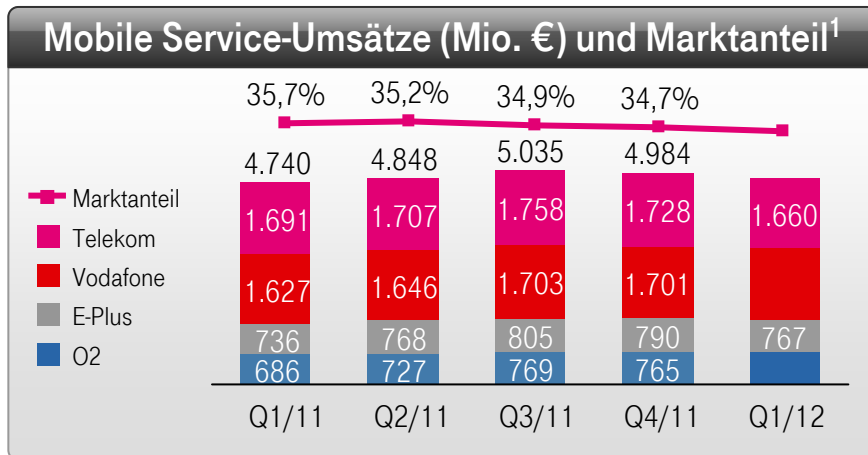
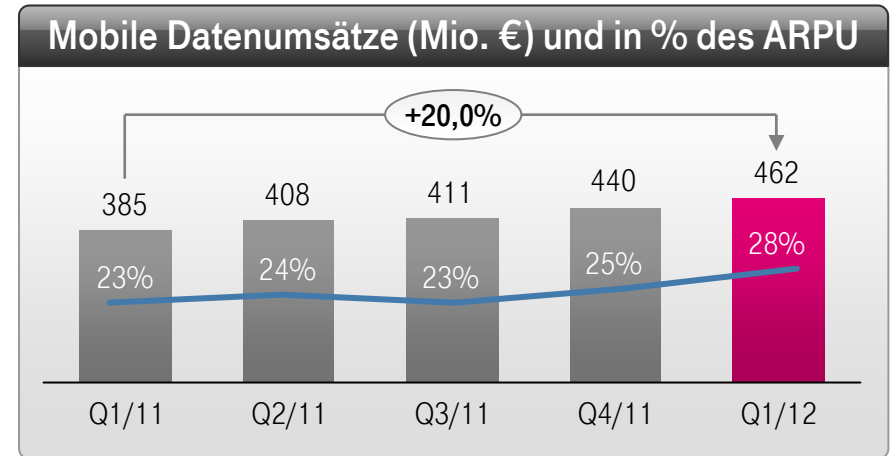
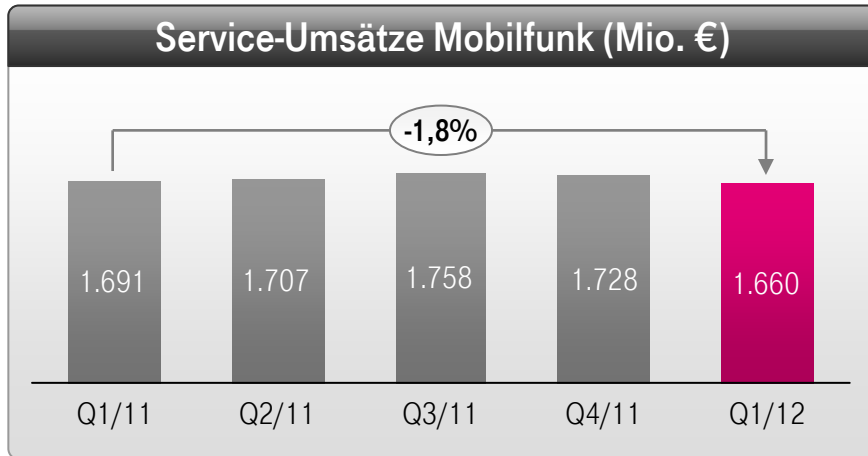




# Deutschland: Bessere Umsatzentwicklung und weiter verbesserte EBITDA-Marge.



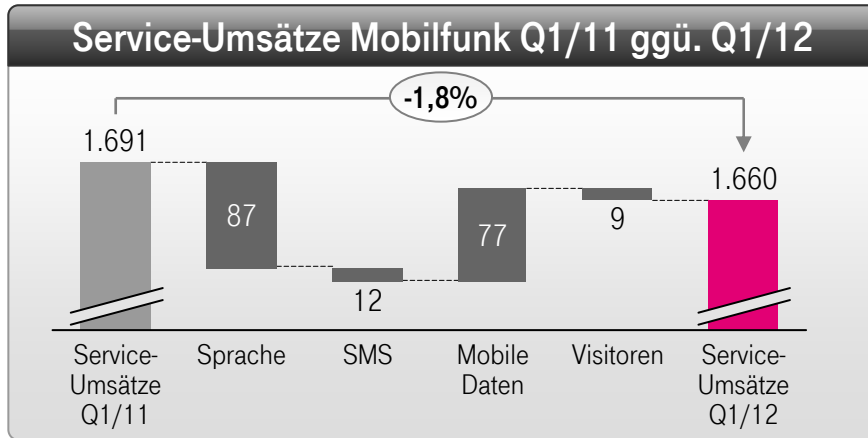
# Deutschland – Mobilfunk: Weiterhin starke Entwicklung bei Smartphones und mobilem Datengeschäft.



- Nettoneuzugänge Mobilfunkvertragskunden -107.000  
Ursache: Kundenmigration eines Resellers
- Smartphone-Absatz in Q1: 863.000, davon 291.000 iPhones
- Reichweite von LTE im ersten Quartal auf 25% der Bevölkerung ausgebaut (+11 Prozentpunkte ggü. Vorquartal)



# Deutschland – Service-Umsätze Mobilfunk: Maßnahmen.

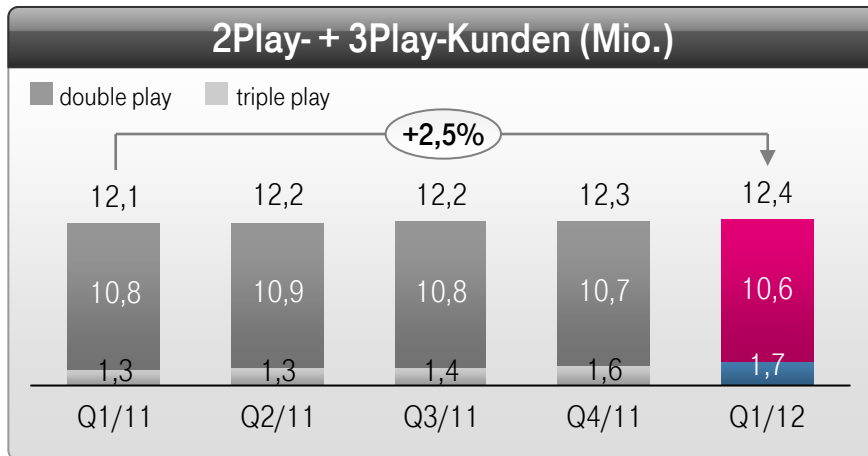
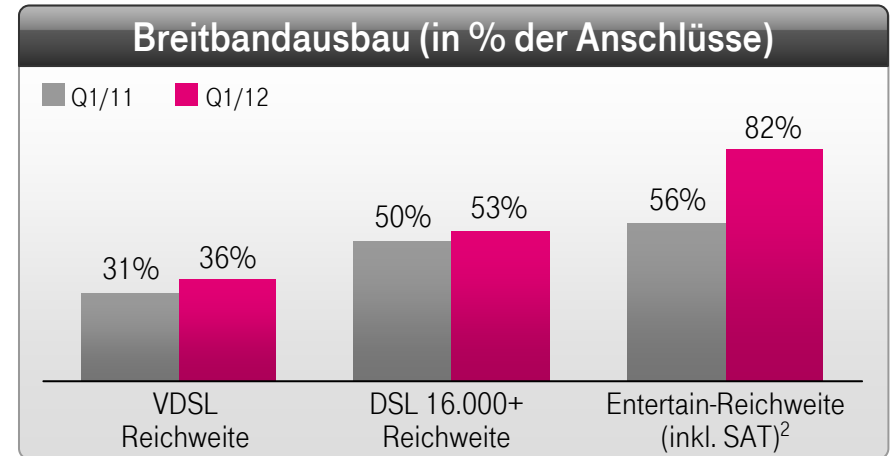
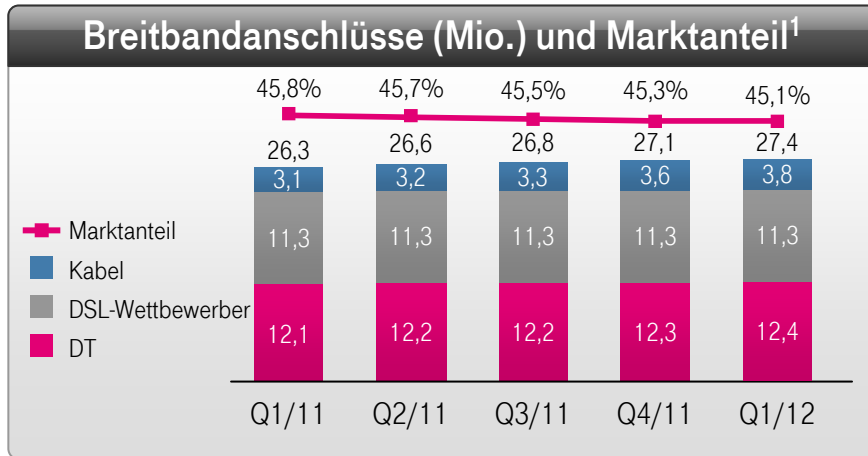


- Service-Umsätze Mobilfunk für Geschäftskunden -1,5%
  - Preisrückgang nur teilweise durch Bestandswachstum kompensiert
- Service-Umsätze Mobilfunk für Privatkunden -2% durch:
  - Kundenmigration in neues Tarifportfolio
  - Geringere Umsätze durch Service-Provider
  - Geringere Umsätze im Prepaid-Bereich

	Fokus	Maßnahmen
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eigener Vertragskundenstamm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tarfmigration geschickter gestalten</li> <li>▪ Durch neue Tarife und Erhöhung der Subventionen mobiles Breitband mit Tablets und Sticks vorantreiben</li> <li>▪ Marketing zusätzlicher Tarifoptionen („speed-on“, SMS-Flats)</li> <li>▪ LTE-Absatz verbessern (Verkaufsstart auch außerhalb der „weißen Flecken“)</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prepaid</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neue Tarifangebote Congstar (im 1. Quartal) und T-Marke (im Juni) für Datennutzer</li> <li>▪ Congstar-Vertrieb über Vertriebskanäle der Dachmarke</li> <li>▪ Roamingpotenzial durch Einführung von „travel&amp;surf“ im Prepaid nutzen</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Service-Provider</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Attraktivere Datenangebote für das Wholesale-Geschäft</li> <li>▪ Ethnospezifische und preisgünstige Marken vorantreiben</li> </ul>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Geschäftskunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mobiles Breitbandgeschäft vorantreiben</li> <li>▪ Ausbau maßgeschneiderter Tarife im Geschäftskundenbereich</li> <li>▪ Verstärkung der CRM-Aktivitäten (hoher Bestand an reinen Festnetzkunden)</li> </ul>



# Deutschland: Starke Kundenentwicklung im Festnetz.



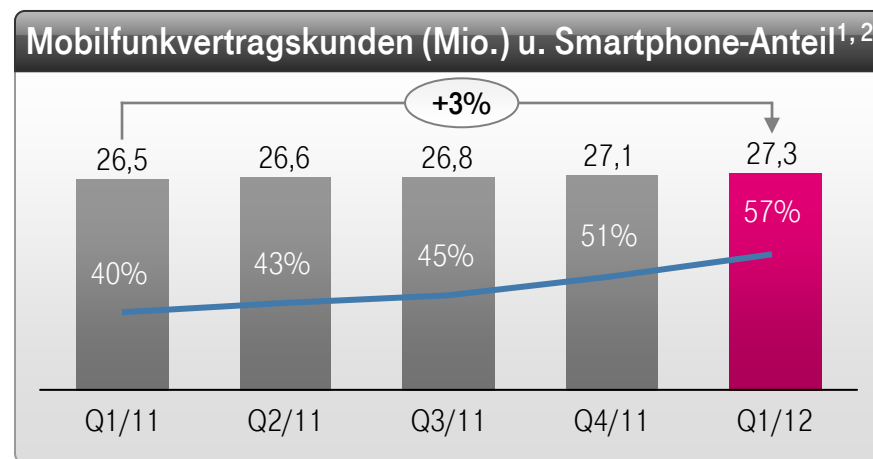
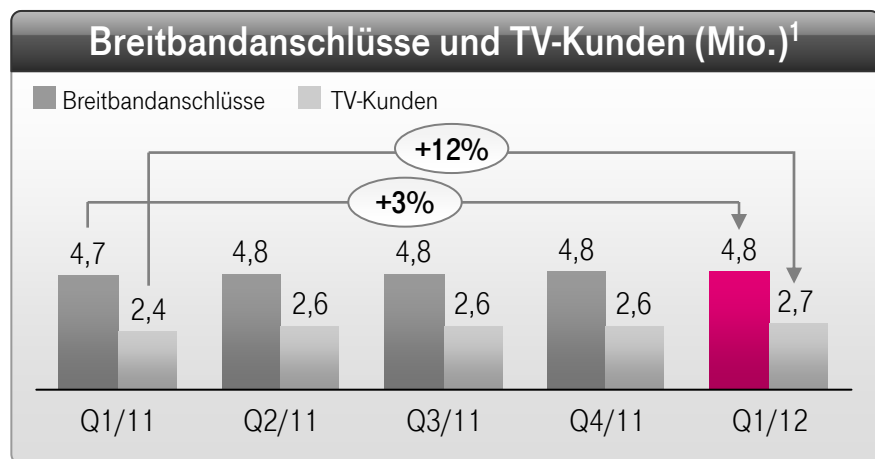
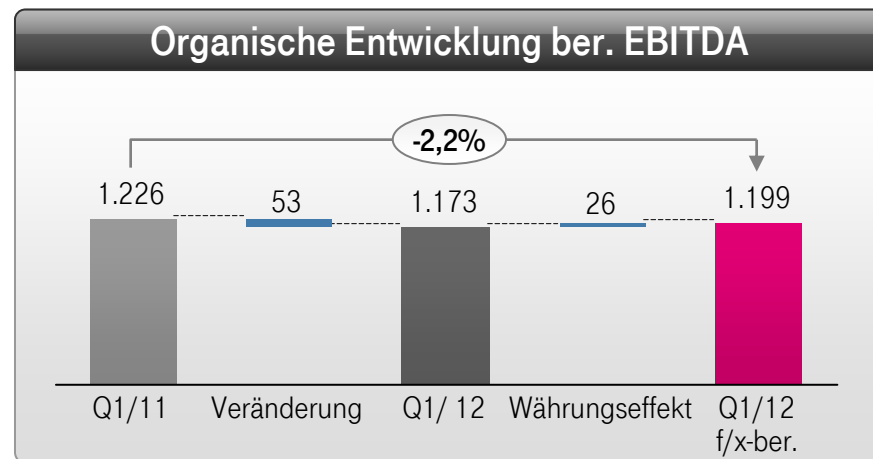
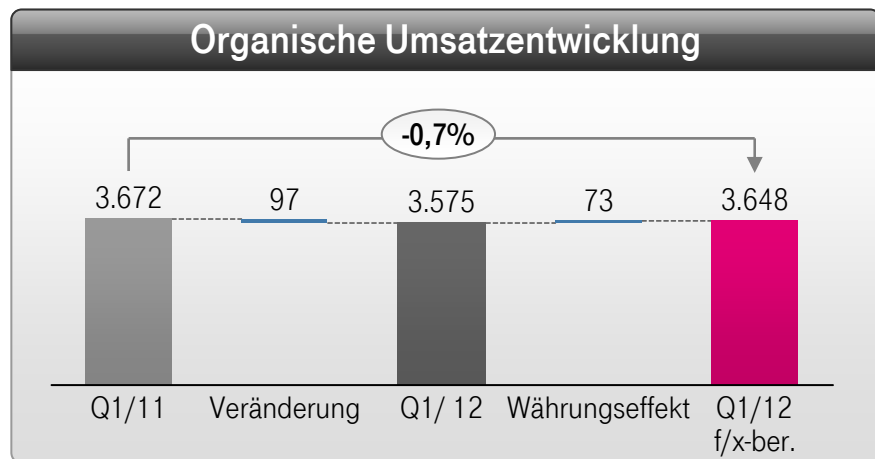
- Anschlussverluste 24% unter Vorjahreswert: 259.000 in Q1 (339.000 in Q1/11)
- Breitbandkunden +2,5%: 12.367.000, 102.000 Nettoneuzugänge in Q1
- Entertain-Kunden +37%: 1.725.000 insgesamt, 173.000 Nettoneuzugänge in Q1
- Glasfaser-Privatkunden (VDSL) +67%: 674.000 insgesamt, 66.000 Nettoneuzugänge in Q1
- Upselling-Strategie: Privatkunden-ARPA um 0,40 € auf 25,60 € gesteigert



<sup>1</sup> Unternehmensschätzung; Werte gerundet; einschl. Reseller (Resale Wettbewerber und Resale); Q1/11 insbesondere wegen Veränderungen der KDG-Berichtsstruktur angepasst

<sup>2</sup> Voraussetzung: DSL-Anschluss mit mindestens 3 Mbit/s

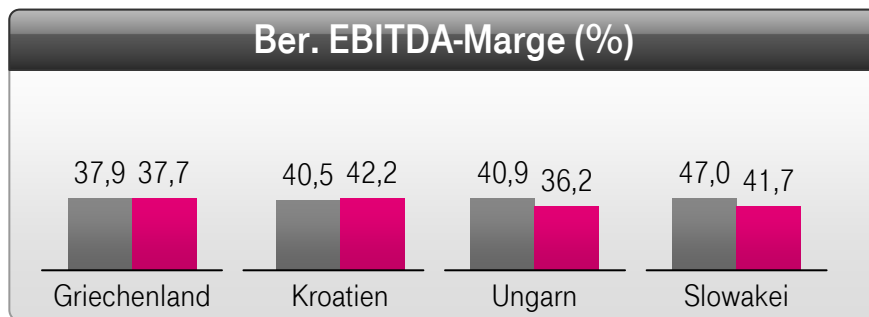
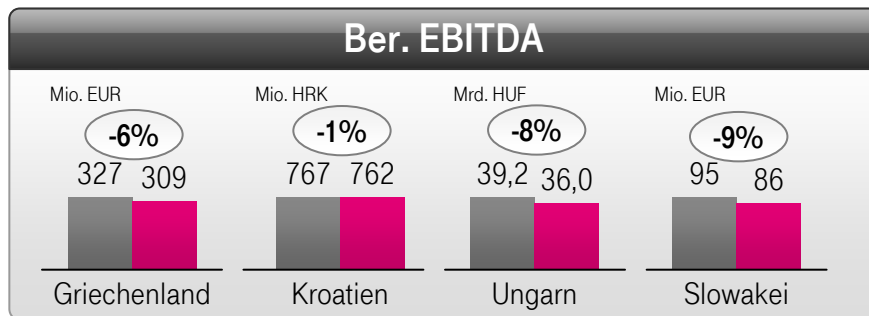
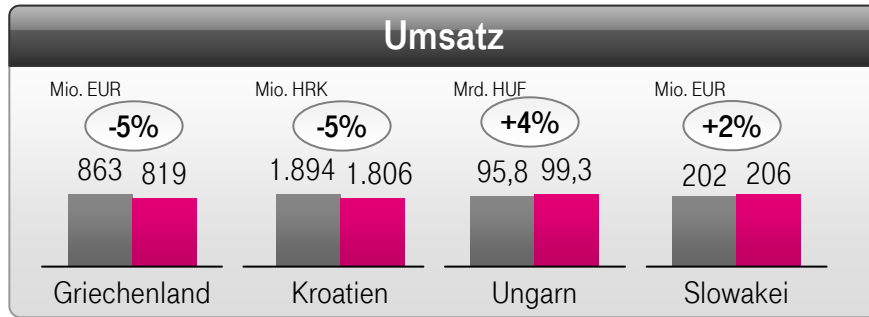
# Europa: Erfolgreiches segmentübergreifendes Maßnahmenprogramm führt zu nahezu stabilisiertem Umsatz und ber. EBITDA.



1 einschl. Geschäftskundenwechsel zu T-Systems in Ungarn ab 1.1.2011

2 Zahlen angepasst durch Einbeziehung der Daten von Cosmote Griechenland. Prozentanteil Smartphones an tatsächlich ausgelieferten Geräten (ohne Slowakei, Rumänien, Bulgarien, Montenegro und Mazedonien).

# Europa: Integrierte Märkte.



## Griechenland:

- Mobilfunk: Service-Umsätze im Jahresvergleich wieder leicht angestiegen. Haupttreiber: größerer Kundenstamm und gezielte Preisinitiativen, insbesondere im Privatkundensegment.
- Festnetz: Umsätze im Jahresvergleich um 8,7% rückläufig. Situation weiter durch Ex-ante-Regulierung dominiert, die zu nicht wettbewerbsfähigen Angeboten führt: rund 50% teurer als Mitbewerber.

## Kroatien:

- Zugrunde liegendes ber. EBITDA (ohne Währungs- und Einmaleffekte) liegt um 1,0% über Vorjahreswert
- Smartphone-Schub: 48% aller tatsächlich ausgelieferten Geräte sind Smartphones

## Ungarn:

- Zahlen in € durch schwachen Forint negativ beeinflusst
- Zugrunde liegender Umsatz (ohne Währungseffekte und MTR-Senkung) +4,8% durch starke Performance bei Energie-Resale und IPTV
- Zugrunde liegendes ber. EBITDA (ohne Währungseffekte, MTR-Senkung und Einmaleffekte 2011) -4,2%: Neue Umsätze können den Rückgang des durch hohe Margen gekennzeichneten traditionellen Umsatzes nicht vollständig ausgleichen.

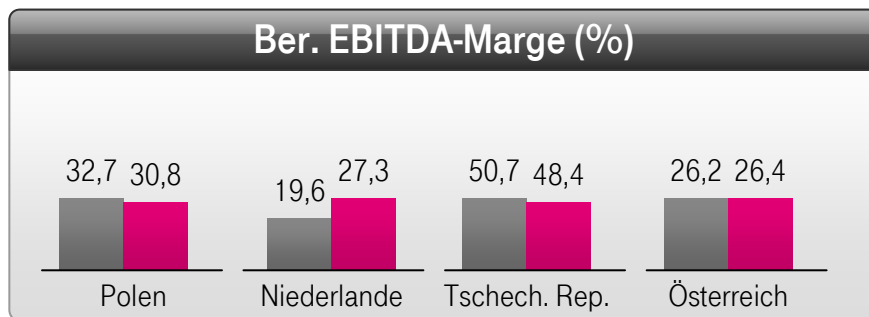
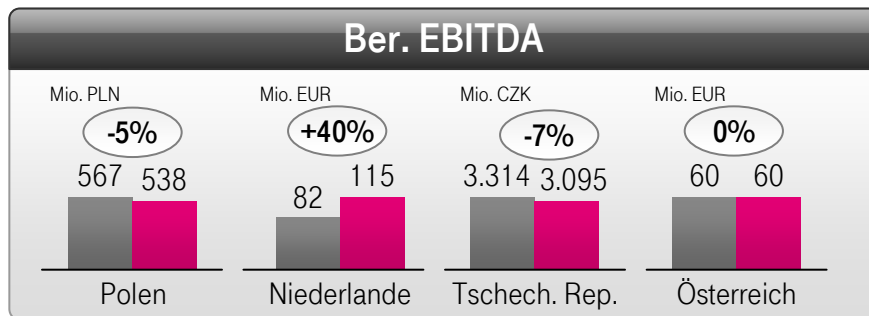
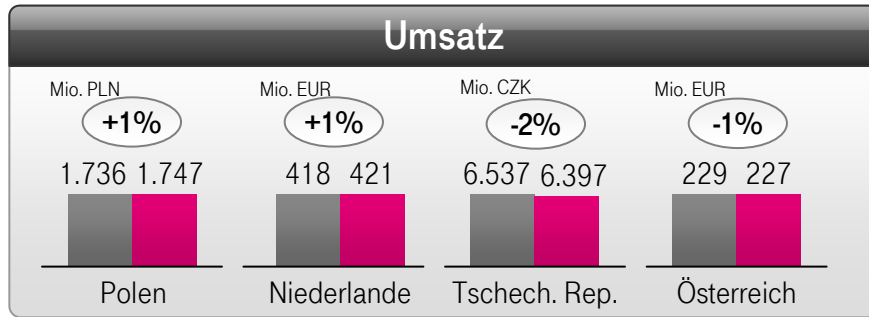
## Slowakei:

- Umsatz getrieben durch ICT-Akquisition im Festnetzbereich
- Ber. EBITDA zum Teil wegen höherer Marktinvestitionen als 2011 rückläufig
- IPTV-Kunden +10,5%, SAT-TV +31,4%

■ Q1/11 ■ Q1/12



# Europa: Fokus Mobilfunk.



## Polen:

- Zahlen in € durch schwachen Zloty negativ beeinflusst
- Zugrunde liegender Umsatz (ohne MTR-Senkung und Währungseffekte) +3,0% durch höhere Geräteumsätze (auch wegen höherem Smartphoneabsatz)
- Zugrunde liegendes ber. EBITDA (ohne MTR-Senkung, Währungs- und Einmaleffekte) -0,7% und damit trotz des scharfen Wettbewerbs fast auf Vorjahresniveau

## Niederlande:

- Umsätze im Jahresvergleich positiv durch größeren Kundenstamm, höhere Geräteumsätze, gezielte Umsatzinitiativen und Residualeffekte des Wegfalls unbegrenzter Nutzungsangebote beeinflusst
- Anstieg des ber. EBITDA durch gezieltere Marktinvestitionen in Kundenbindung, Umsatzwachstum und weitere Kosteneinsparungen getrieben (z. B. FTE -300 ggü. Vorjahr)
- Weiterhin Fokus auf Vertragskundenwachstum (+7,1% ggü. Vorjahr)

## Tschechische Republik:

- Zugrunde liegender Umsatz (ohne MTR-Senkung und Währungseffekte) +1,9%
- Anteil Smartphones an tatsächlich ausgelieferten Geräten bei 49%
- Wieder die höchste ber. EBITDA-Marge im Segment

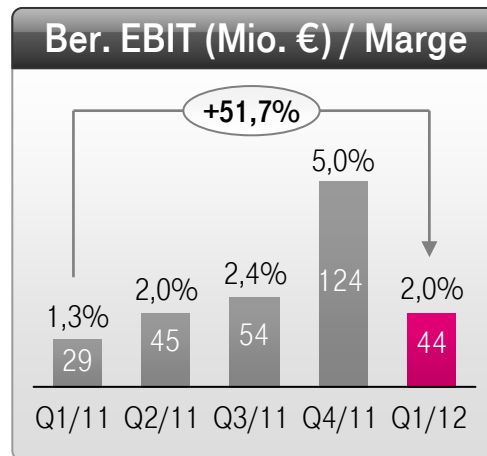
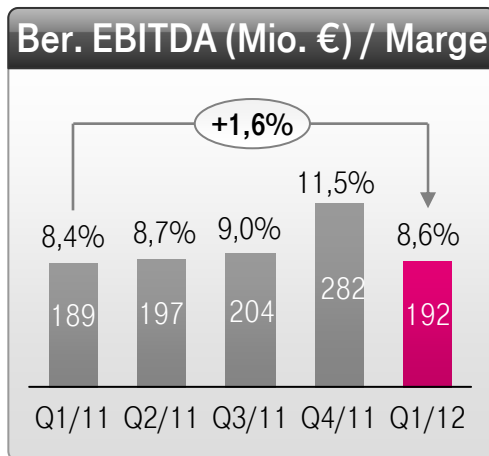
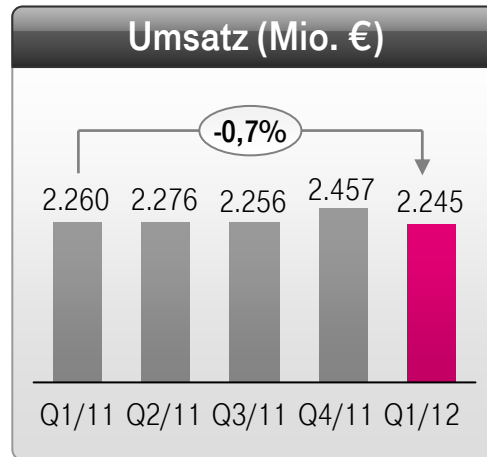
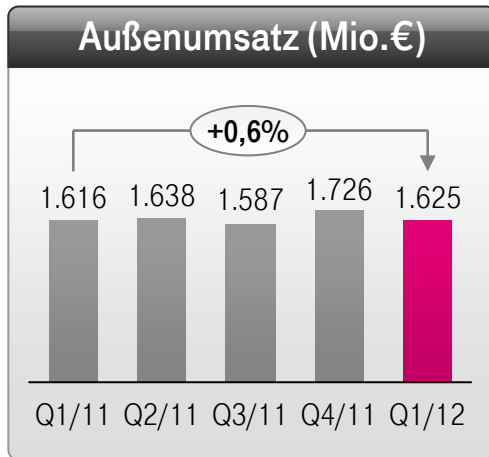
## Österreich:

- Zugrunde liegender Umsatz (ohne MTR-Senkung) +3,5%
- 10. Quartal in Folge mit positiven Nettoneuzugängen!
- Smartphone-Anteil an tatsächlich ausgelieferten Geräten mit 74% höher als je zuvor.

■ Q1/11 ■ Q1/12



# Systemgeschäft: Steigerung des Außenumsatzes bei verbesserter Profitabilität.

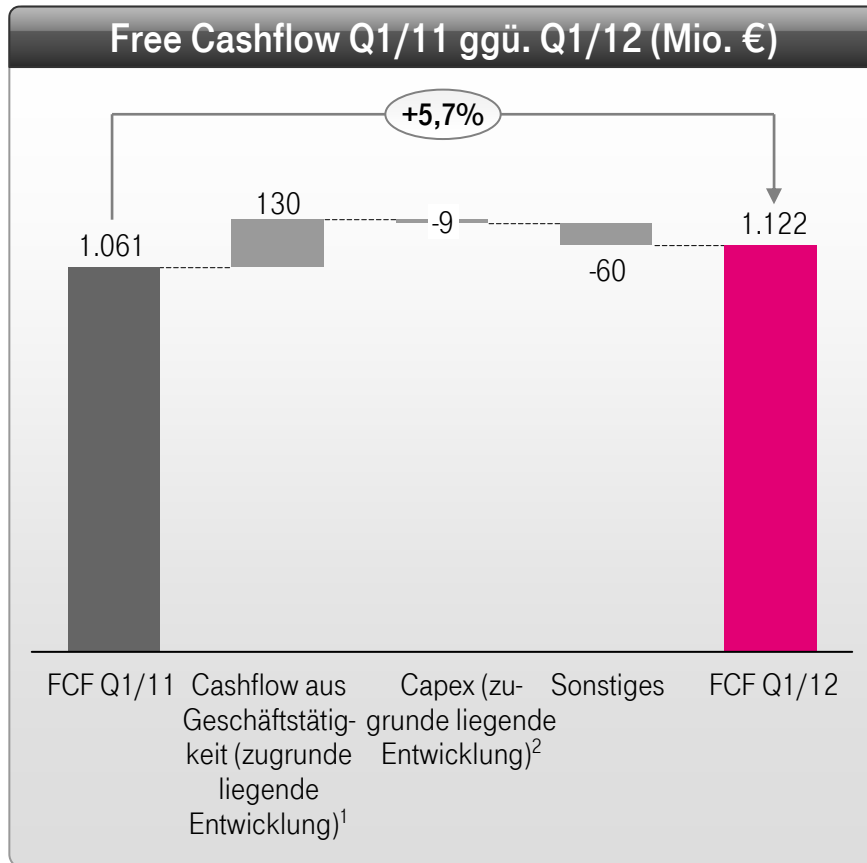


- Anstieg Außenumsatz um 0,6% auf 1.625 Mio. € durch erfolgreiche Vertragsabschlüsse 2010 und 2011 und steigende Umsätze aus Cloud Computing
- Umsatzrückgang um 0,7% ggü. Vorjahr auf 2.245 Mio. € in Q1/12, getrieben durch rückläufige Innenumsätze (-3,7% ggü. Vorjahr)
- Wichtigste Deals in Q1/12: OMG, BAT
- Ber. EBITDA bei 192 Mio. € mit einer Marge von 8,6%
- Ber. EBIT um 51,7% ggü. Vorjahr erheblich verbessert, mit einer Marge von 2,0% in Q1/12
- Erfolgreiche Bruttokosteneinsparungen i. H. v. 166 Mio. € in Q1/12





# Free Cashflow: Solider Start in das Jahr 2012 – Guidance bestätigt.

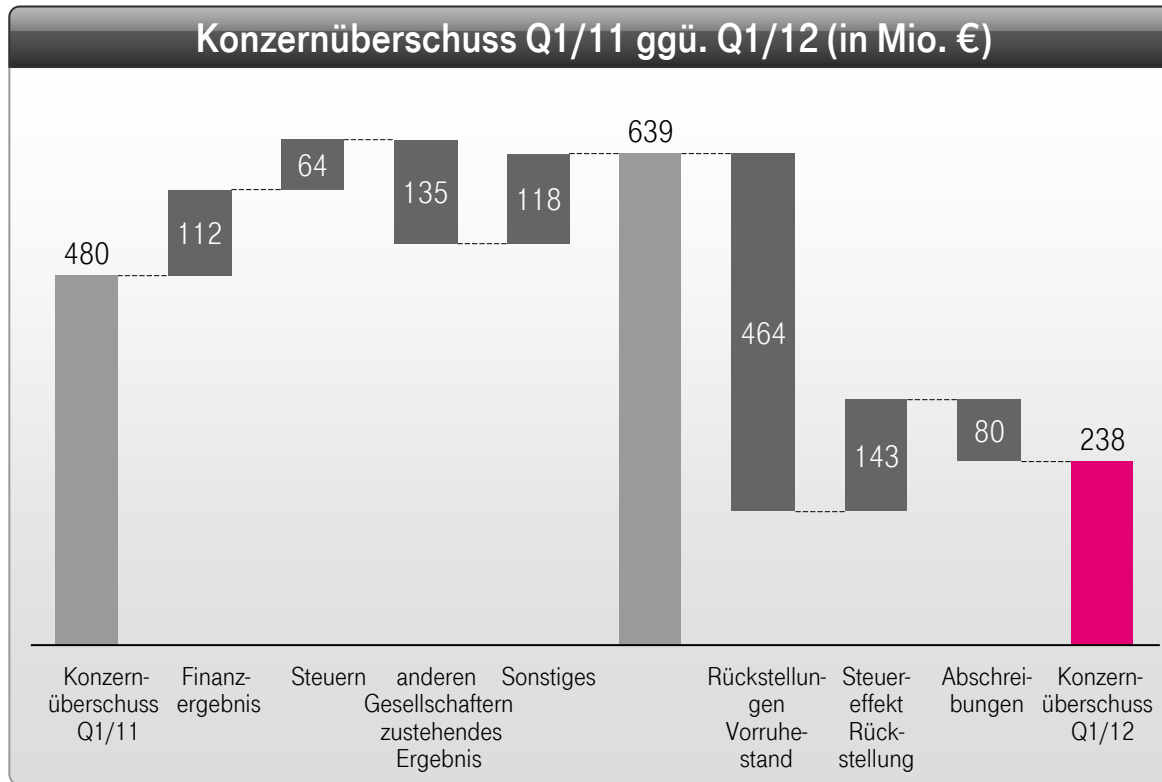


- Anstieg Free Cashflow um 5,7% auf 1,1 Mrd. €
- Verbesserung des zugrunde liegenden Cashflows aus Geschäftstätigkeit insbesondere durch:
  - geringere Steuerzahlungen
  - geringere Zinszahlungen
- Zugrunde liegende Capex-Entwicklung mit 2,1 Mrd. € auf hohem Niveau des Vorjahres
- „Sonstiges“ durch Rückgang bei der Veräußerung von Vermögenswerten gesunken



1 zugrunde liegender Cashflow aus Geschäftstätigkeit bereinigt um: Zahlungen in Verbindung mit Auflösung der AT&T-Transaktion i. H. v. 226 Mio. € in Q1/12 und Zahlung i. H. v. 400 Mio. € für Einigung PTC in Q1/11 enthalten  
2 zugrunde liegende Capex-Entwicklung bereinigt um: Spektrumzahlungen i. H. v. 40 Mio. € in Q1/12

# Entwicklung Konzernüberschuss Q1/12: Beeinflusst durch Aufwendungen für Vorruhestand und Abschreibungen US-Geschäft.



- Veräußerung von Telekom Serbien wirkt sich positiv auf das Finanzergebnis und das anderen Gesellschaftern zustehende Ergebnis aus.
- Höhere Umstrukturierungsaufwendungen und einmalige Steueraufwendungen in Zusammenhang mit dem US-Geschäft in Q1/11 wirken sich positiv auf die Steuern aus.
- Rückstellung i. H. v. 464 Mio. € für Vorruhestandsprogramme in Deutschland in Q1: anderes zeitliches Auftreten von Sondereffekten im Vergleich zu 2011.
- Zusätzliche Abschreibungen i. H. v. 80 Mio. € vor allem in Zusammenhang mit dem US-Geschäft, das wieder voll konsolidiert ist. Trend wird sich in Q2 und Q3 fortsetzen und in Q4 umkehren.



# Bilanzkennzahlen: Besseres Verhältnis Netto-Finanzverbindlichkeiten/EBITDA und Gearing in Q1.

in Mrd. €	31/03/2011	30/06/2011	30/09/2011	31/12/2011	31/03/2012
<b>Bilanzsumme</b>	<b>123,2</b>	<b>123,1</b>	<b>124,6</b>	<b>122,5</b>	<b>120,5</b>
Eigenkapital	42,7	39,3	40,7	39,9	39,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten	41,8	43,3	43,4	40,1	38,6
Netto-Finanzverbindlichkeiten / ber. EBITDA <sup>1</sup>	2,2	2,3	2,3	2,1	2,1
Gearing	1,0x	1,1x	1,1x	1,0x	1,0x
<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>34,6%</b>	<b>31,9%</b>	<b>32,7%</b>	<b>32,6%</b>	<b>33,0%</b>

## Kennzahlen-Zielbereich

Netto-Finanzverbindlichkeiten / ber. EBITDA 2 - 2,5x	✓
Eigenkapitalquote 25 - 35%	✓
Gearing: 0,8 bis 1,2	✓
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	✓

## Derzeitiges Rating

Fitch: <b>BBB+</b> Ausblick stabil	✓
Moody's: <b>Baa1</b> Ausblick stabil	✓
S&P: <b>BBB+</b> Ausblick stabil	✓
R&I: <b>A</b> Ausblick stabil	✓



# Q&As



**René Obermann**  
Vorstandsvorsitzender



**Timotheus Höttges**  
Vorstand Finanzen



Vielen Dank!

