



# DEUTSCHE TELEKOM ERGEBNISSE Q2/15

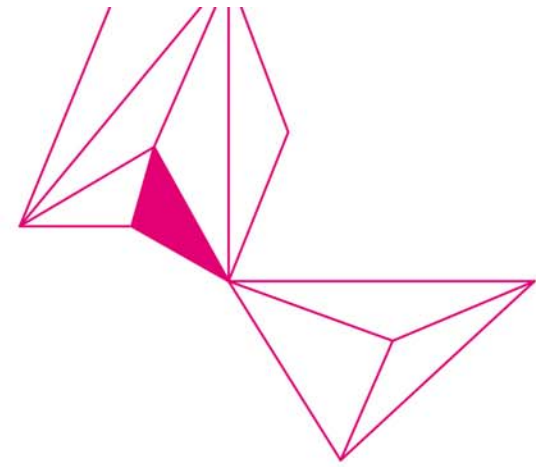
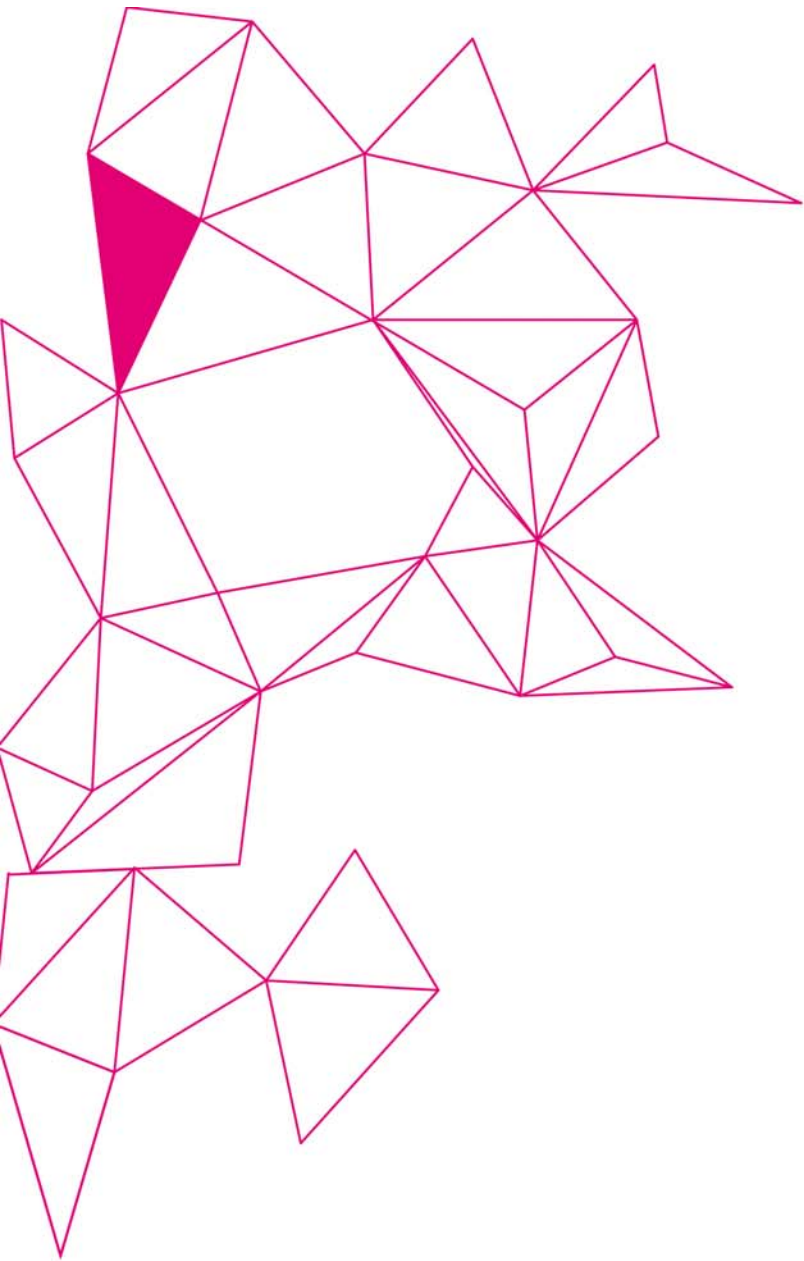


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

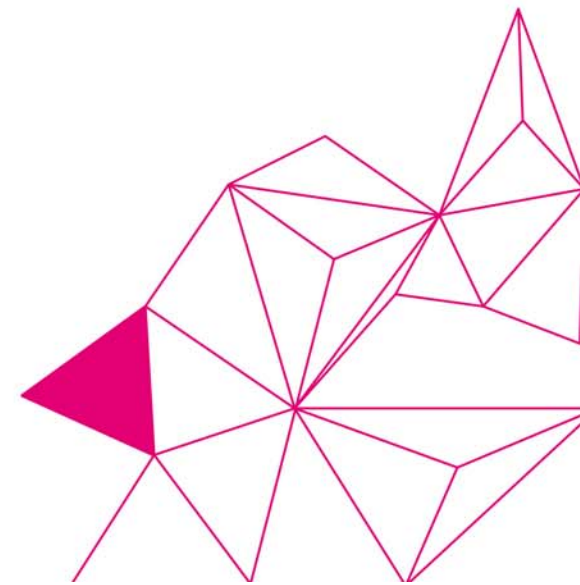
# DISCLAIMER

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, personeller und geschäftlicher Initiativen, so z. B. der Erwerb und die Veräußerung von Gesellschaften und 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 bei den Zinssätzen und Wechselkursen ebenfalls einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung und die Verfügbarkeit von Kapital zu vorteilhaften Bedingungen haben. Veränderungen unserer Erwartungen hinsichtlich künftiger Cashflows können Wertminderungen für zu ursprünglichen Anschaffungskosten bewerteten Vermögenswerten zur Folge haben, was unsere Ergebnisse auf Konzern- und operativer Segmentebene wesentlich beeinflussen könnte. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so 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, u. a. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, 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.



# BERICHT Q2/15



# FÜHRENDER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER IN EUROPA: KERNAUSSAGEN Q2

- 1** Starkes Wachstum bei Umsatz, ber. EBITDA und Free Cashflow; auf gutem Weg, unsere Guidance für 2015 und die Ziele für unseren Kapitalmarkttag zu erreichen. Wir bestätigen unsere Guidance für 2015.
- 2** Wie in Q1 Ergebnisse für unsere wichtigsten KPI (US-Nettoneuzugänge, Glasfaser/Breitband in Deutschland, All-IP-Anschlüsse) besser als erwartet. Zugrunde liegende Mobilfunk-Service-Umsätze in Deutschland erfüllen die Erwartungen. Geringste Anschlussverluste in Deutschland seit elf Jahren. Wir erwarten nun 250 Tsd. Breitband-Neukunden in 2015 statt 100 Tsd.
- 3** Wir investieren weiterhin stark – 5 Mrd. € im ersten Halbjahr – in Netz-Differenzierung durch All-IP, LTE und Glasfaser.
- 4** Strikte indirekte Kostenkontrolle zur Umsetzung der Finanzziele trotz eines stärker als erwarteten KPI-Wachstums und weiterhin hohen Investitionen.
- 5** TMUS: 9. Quartal in Folge mit mehr als einer Million Neukunden. Weitere Erhöhung der Guidance für Kundenwachstum bei unveränderten EBITDA-Wachstumserwartungen. Jetzt drittgrößter Anbieter in den USA.
- 6** Zurückhaltende Investitionen zur Stärkung unserer gegenwärtigen Präsenz (Übernahme verbleibender Minderheitenanteile an Slovak Telekom, deutsches und US-Spektrum und Mobilfunkstandorte).



# H1/15: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

MIO. €	Q2			H1		
	2014	2015	Veränderung	2014	2015	Veränderung
UMSATZ	15.114	17.428	+15,3%	30.008	34.270	+14,2%
BER. EBITDA	4.429	5.026	+13,5%	8.550	9.600	+12,3%
BER. KONZERNÜBERSCHUSS	636	1.078	+69,5%	1.223	2.114	+72,9%
KONZERNÜBERSCHUSS	711	712	+0,1%	2.528	1.499	-40,7%
BER. ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	0,15	0,24	+60,0%	0,28	0,47	+67,9%
ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	0,16	0,16	0,0%	0,57	0,33	-42,1%
FREE CASHFLOW <sup>1</sup>	1.049	1.375	+31,1%	2.032	2.240	+10,2%
CASH CAPEX <sup>2</sup>	2.197	2.575	+17,2%	4.262	5.105	+19,8%
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN (IN MRD. €)	41,385	48,835	+18,0%	41,385	48,835	+18,0%

1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen 2) Ohne Spektrum: Q2/14 1.749 Mio. €; Q2/15 1.755 Mio. €; H1/14 1.881 Mio. €; H1/15 3.654 Mio. €

# FOKUS TRANSAKTIONEN: STÄRKUNG UNSERER WICHTIGSTEN VERMÖGENSWERTE

## ÜBERNAHME MINDERHEITENANTEILE SLOVAK TELEKOM

- Erwerb des 49-prozentigen staatlichen Anteils für 0,9 Mrd. €<sup>1</sup>; entspricht dem 3,8-Fachen des EBITDA 2014
- Qualitativ hochwertiger Vermögenswert in Einklang mit DT-Strategie (voll integriert, 100% AIHP)



- **Stärkung unserer Präsenz in Europa**
- **Weiteres Beispiel für unseren besonnenen M&A-Ansatz**

## DEUTSCHE FREQUENZVERSTEIGERUNG

- DT erwarb 100 von 270 MHz verfügbarem Spektrum
- DT erwarb 50 von 130 MHz verfügbarem Low-Band-Spektrum<sup>2</sup>
- Durchschnittskosten i .H. v. 0,22 €/MHz/POP (insgesamt 1,8 Mrd. €)



- **Stärkung unserer Führungsposition im deutschen Netzgeschäft**

## ÜBERNAHME VON MOBILFUNKSTANDORTEN VON TEFD

- Übernahme von 7.700 Standorten von Telefonica Deutschland
- Beschleunigter Mobilfunk-Ausbau und erweiterte Netzkapazität



- **Stärkung unserer Führungsposition im deutschen Netzgeschäft**

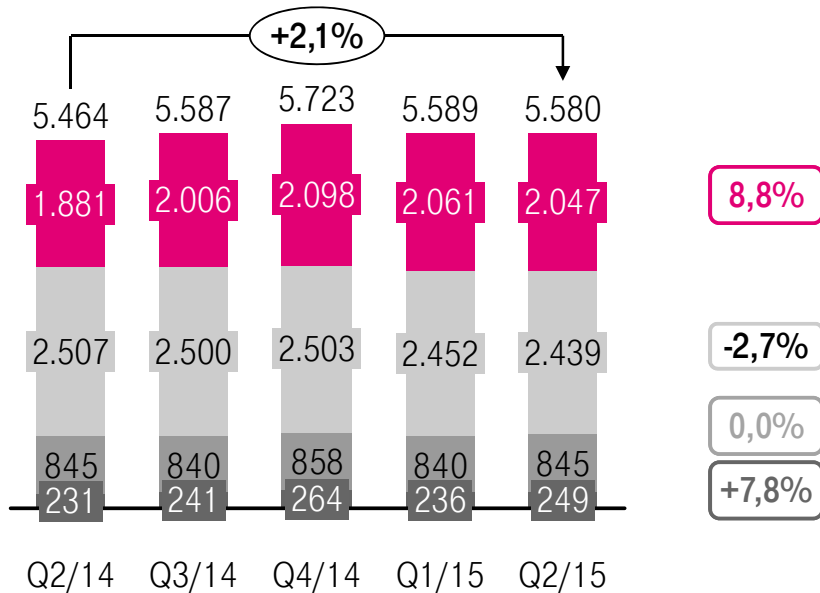
1) Inkl. Hinterlegung von 0,1 Mrd. € für Prozessrisiken 2) Inkl. 20 MHz im 700-MHz-Frequenzband und 30 MHz im 900-MHz-Frequenzband



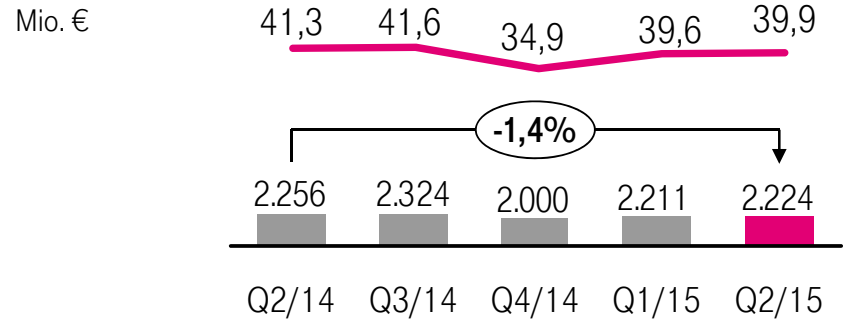
# DEUTSCHLAND: WEITERE UMSATZSTEIGERUNG DANK ROBUSTEM WACHSTUM IM MOBILFUNK UND STABILER WHOLESAL-UMSÄTZE

## UMSATZ<sup>1</sup>

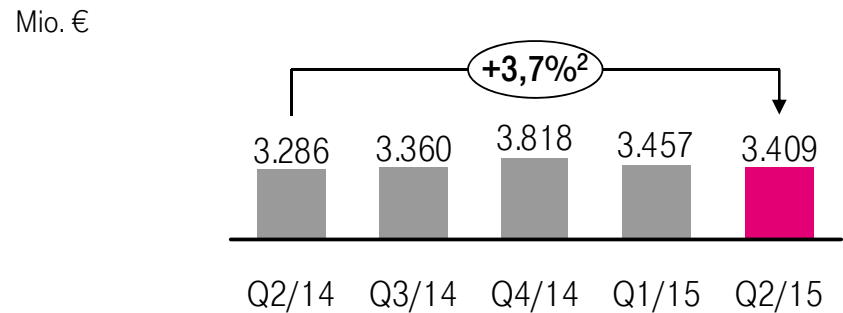
Mio. € Mobilfunk Festnetz Wholesale-Dienste Sonstige



## BER. EBITDA UND MARGE (IN %)



## BER. OPEX



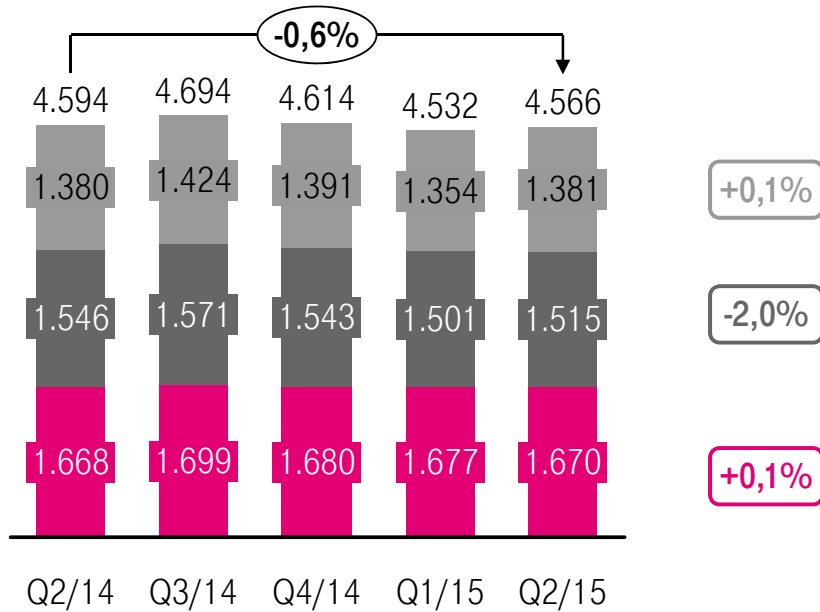
1) Onlinekunden-Serviceumsätze unter „Sonstige“ werden seit dem 1. Jan. 2015 unter den Kernfestnetzumsätzen verbucht. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. 2) Indirekte Kosten um 0,3% gg. VJ reduziert



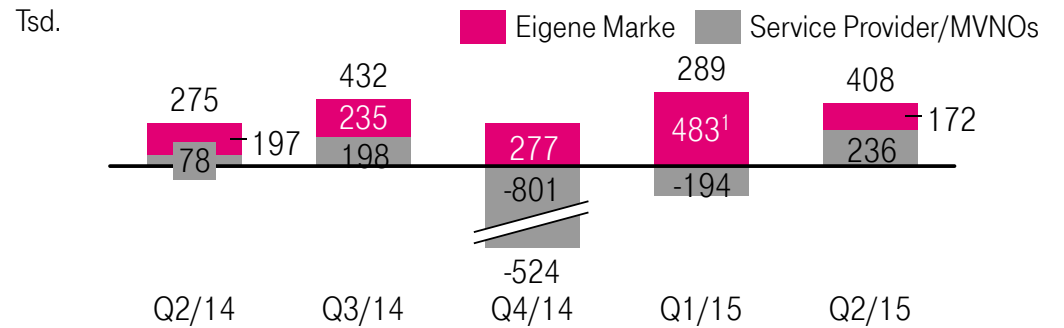
# DEUTSCHLAND MOBILFUNK: TELEKOM WEITERHIN STÄRKER ALS DER MARKT

## SERVICE-UMSÄTZE DEUTSCHER MOBILFUNKMARKT

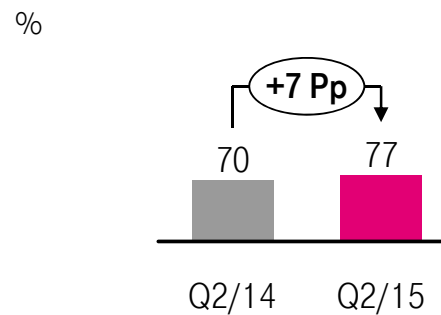
Mio. €    ■ Telefonica    ■ Vodafone    ■ Telekom



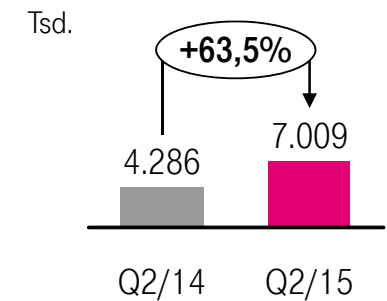
## NETTO-NEUZUGÄNGE VERTRAGSKUNDEN



## SMARTPHONE-DURCHDRINGUNG<sup>2</sup>



## LTE-KUNDEN<sup>3</sup>

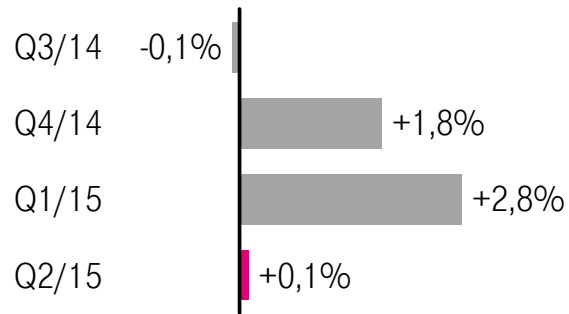


1) Q1/15 durch Neuklassifizierung von 288 Tsd. netto beeinflusst.    2) Bei eigenen Retail-Kunden.    3) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

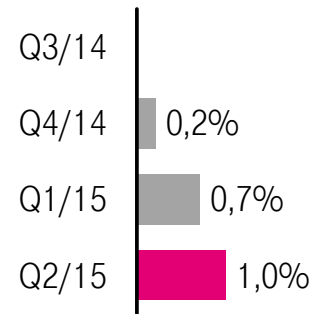


# FOKUS DEUTSCHER MOBILFUNK-SERVICE-UMSATZ: TRENDS VOR KONVERGENZPRODUKTEN UND SAISONALITÄT BLEIBEN STARK

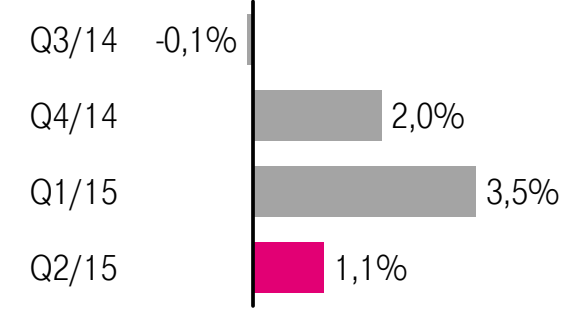
## MOBILFUNK-SERVICE-UMSATZ BERICHTET



## EFFEKT KONVERGENZPRODUKTE<sup>1</sup>



## MOBILFUNK-SERVICE-UMSATZ BEREINIGT

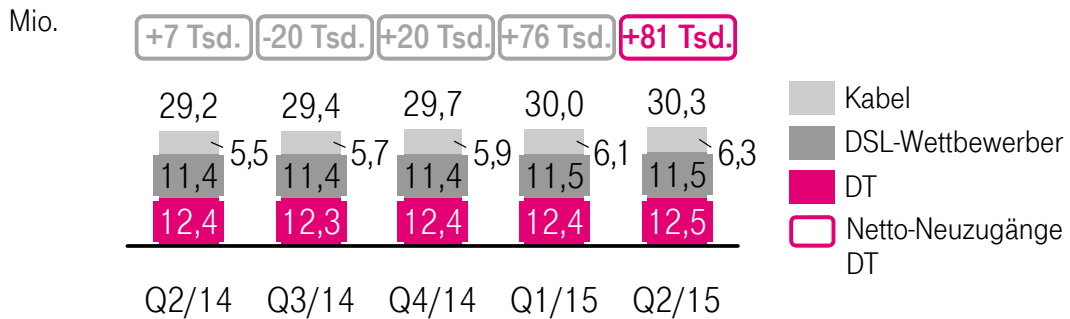


- **Berichteter Mobilfunk-Service-Umsatz von 3 Faktoren beeinflusst**
  - MagentaEINS Rabatte werden komplett im Mobilfunk erfasst
  - DT LTE Breitbandkunden migrieren mit dem Hybrid-Anschluss aus dem Mobilfunk in das Festnetz
  - Höhere Volatilität in der Umsatzabgrenzung, insbesondere bei Großkunden
- **Keine wesentlichen Veränderungen im Marktumfeld oder bei den zugrunde liegenden Trends**
- **Am mittelfristigen Ziel von 1% durchschnittlichem Wachstum bei den Mobilfunk-Service-Umsätzen wird festgehalten**

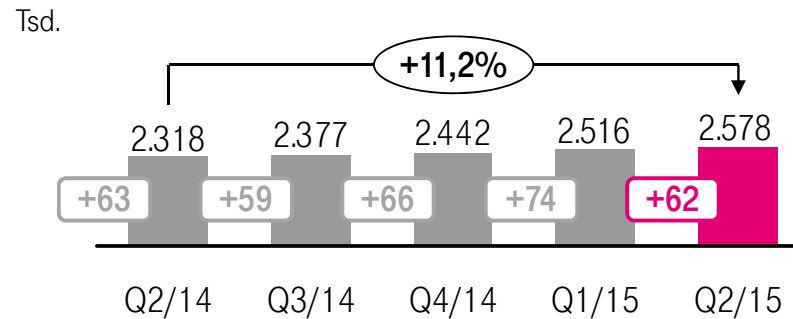
1) Auswirkung von MagentaEINS und Telekom LTE Breitband

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: STÄRKSTER ANSTIEG IM BREITBAND- GESCHÄFT SEIT Q1/2012

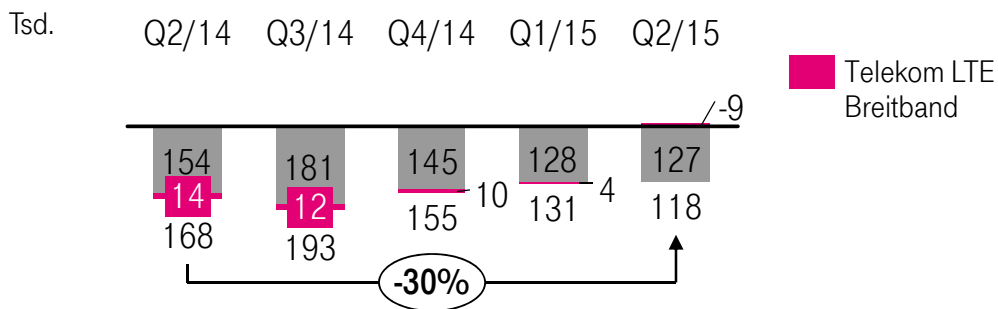
## BREITBANDMARKT DEUTSCHLAND<sup>1</sup>



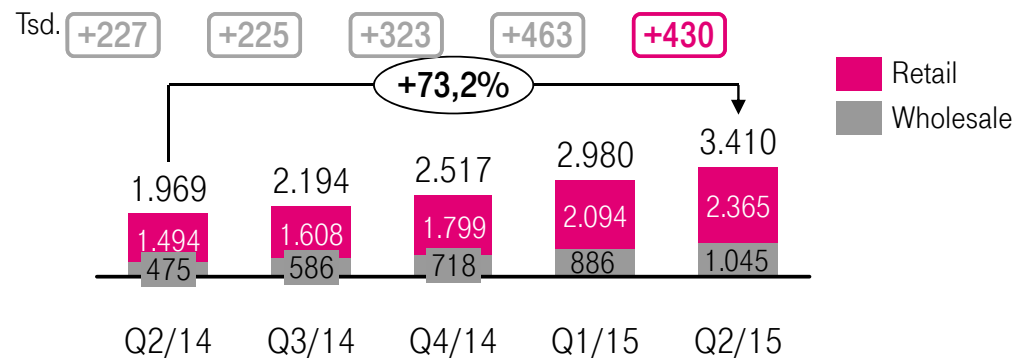
## ENTERTAIN-KUNDEN



## ANSCHLUSSVERLUSTE



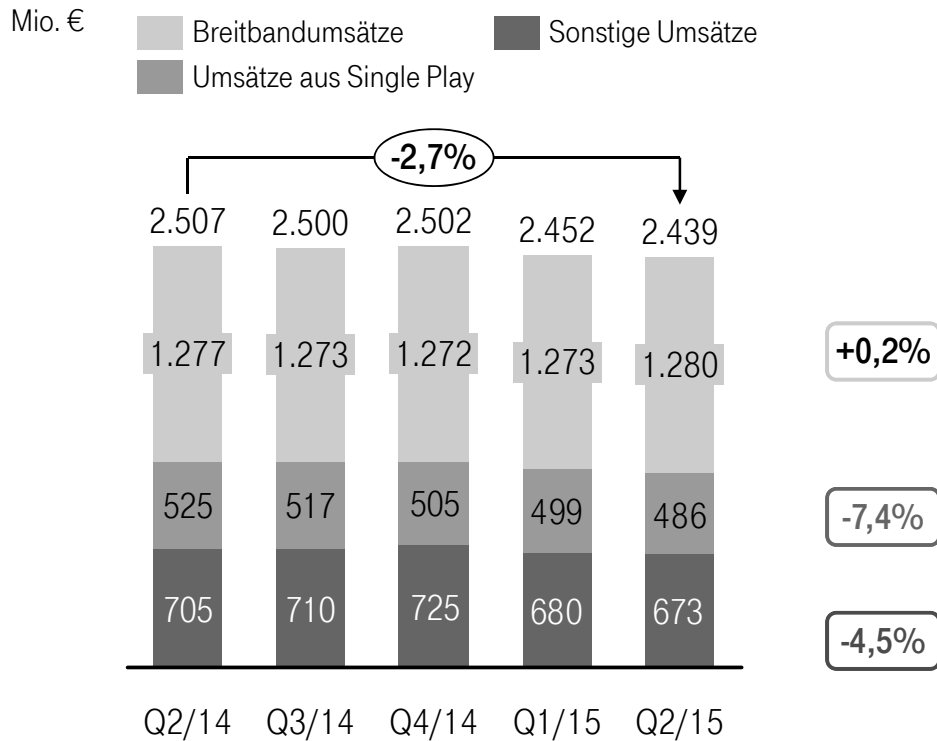
## GLASFASERKUNDEN<sup>2</sup>



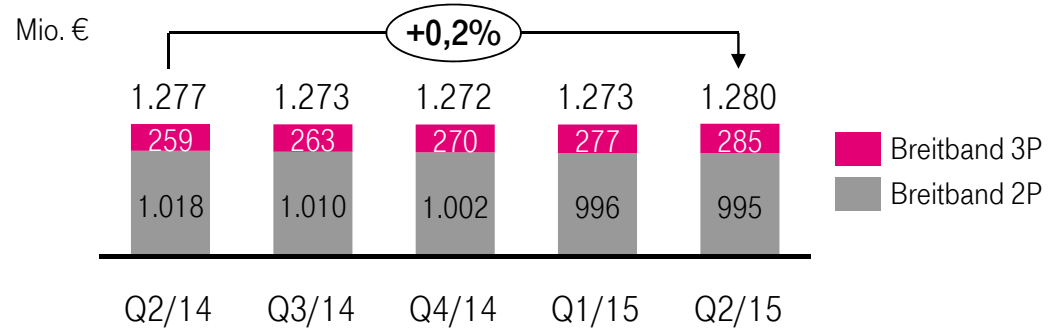
1) Schätzung 2) Summe der FTTx-Anschlüsse (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: WACHSTUM BEI BREITBANDUMSÄTZEN BEGINNT

## FESTNETZUMSÄTZE (KERNFESTNETZ)<sup>1</sup>

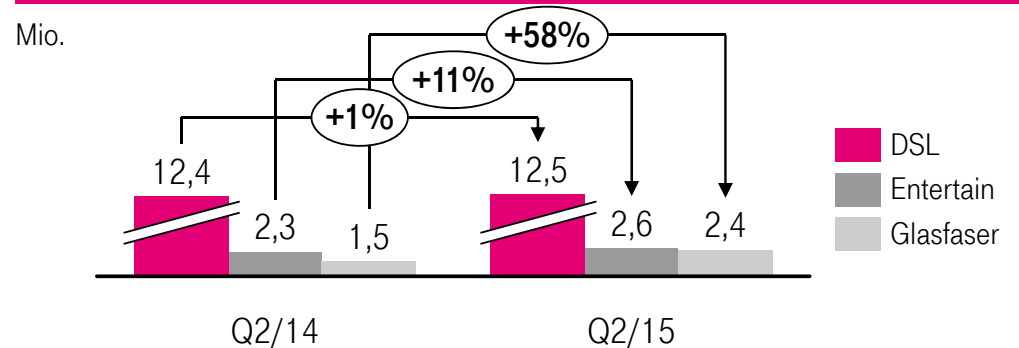


## BREITBANDUMSÄTZE<sup>2</sup>



## RETAIL: UPSELLING-STRATEGIE

% errechnet aus genauen Zahlen



1) Onlinekunden-Serviceumsätze werden seit dem 1. Jan. 2015 bei Umsätzen aus Zubuchoptionen verbucht. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

2) Umsätze aus Supplement-Anschlüssen werden seit dem 1. Jan 2015 nicht mehr bei Umsätzen aus Breitband-Double-Play, sondern bei Sprachumsätzen verbucht. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

# FOKUS SERVICE-UMSÄTZE DEUTSCHLAND: RÜCKGANG IM 1. HALBJAHR VON WENIGER ALS 1% IST IM RAHMEN DER ERWARTUNG

## SERVICE-UMSÄTZE D GESAMT<sup>1</sup>

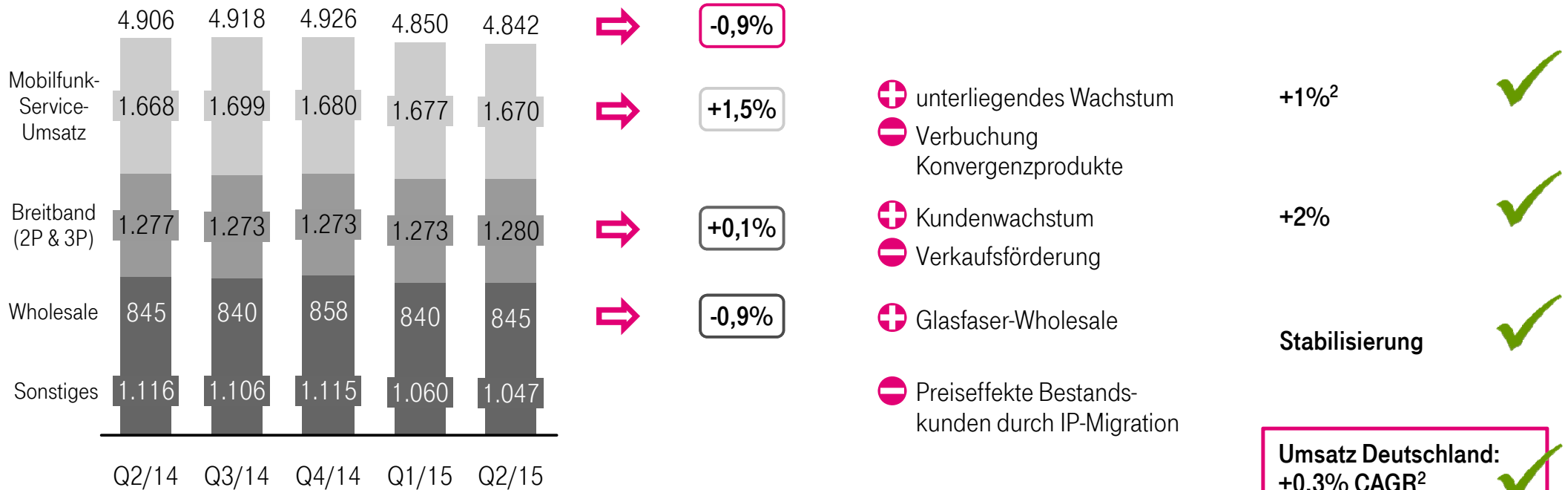
## WACHSTUM 1. HJ

## TREIBER

## MITTELFRISTZIEL

Mio. €

(2014-2018 CAGR)

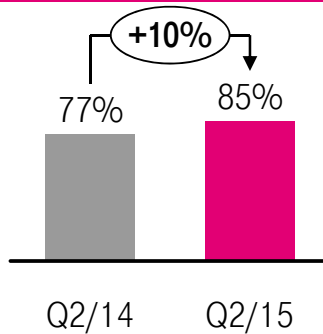


1) Kernfestnetzumsatz ohne Endgeräteumsatz + Wholesale-Umsatz Festnetz + Mobilfunk-Service-Umsatz 2) ohne Einfluss von EU-Roaming

# DEUTSCHLAND: AUSBAU DER HIGH-SPEED-INFRASTRUKTUR UND IP-MIGRATION

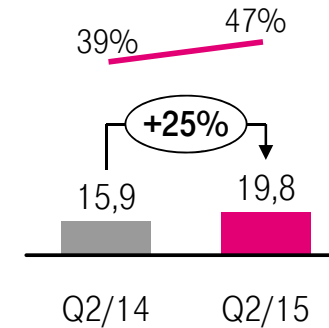
## INS - STATUS LTE-AUSBAU

POP-  
Abdeckung in %<sup>1</sup>



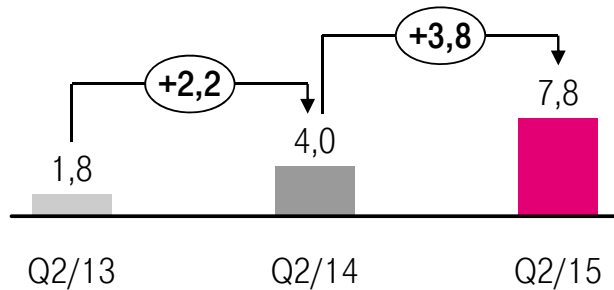
## INS - STATUS GLASFASER-AUSBAU <sup>2</sup>

Abdeckung in %  
und in Mio.  
Haushalten



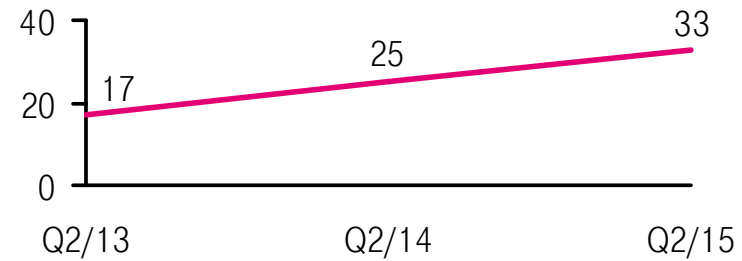
## STATUS IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL U. WHOLESALE)

Mio.



## STATUS IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL U. WHOLESALE)

in % der Haushalte



**Ziel:**  
100% der  
Anschlüsse  
bis 2018!

1) Outdoor-Abdeckung 2) In % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland

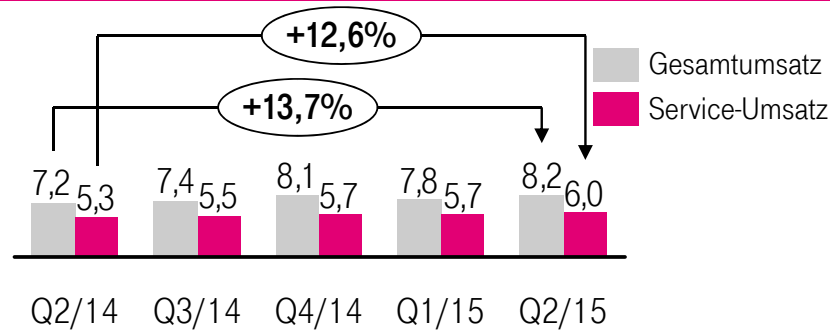


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# TMUS: ANHALTENDE KUNDENDYNAMIK. ERNEUT HÖHERE NETTO-NEUKUNDENPROGNOSE

## UMSATZ UND SERVICE-UMSÄTZE

Mrd. US\$



## NETTO-NEUZUGÄNGE

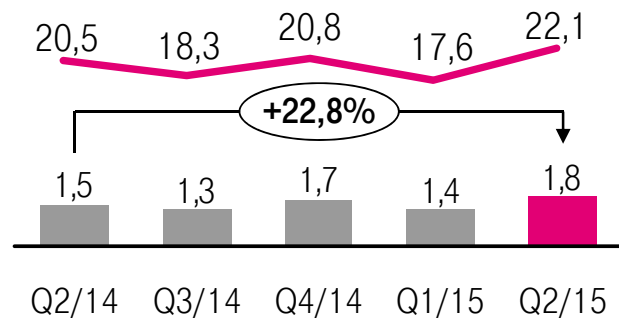
in Tsd.

Netto-Neuzugänge gesamt

	Q2/14	Q3/14	Q4/14	Q1/15	Q2/15
Netto-Neuzugänge gesamt	1.470	2.345	2.128	1.818	2.072
Eigene:					
▪ Vertrag	908	1.379	1.276	1.125	1.008
▪ Prepaid	102	411	266	73	178
Wholesale <sup>1</sup>	460	555	586	620	886

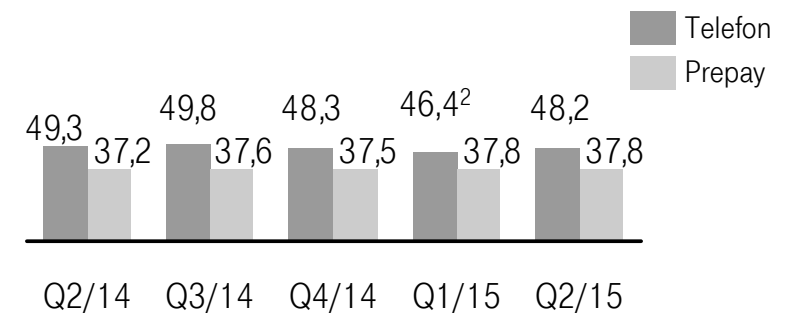
## BER. EBITDA UND MARGE (IN %)

Mrd. US\$



## EIGENE KUNDEN: POSTPAID-TELEFONKUNDEN- UND PREPAID-ARPU

US\$ (US-GAAP)



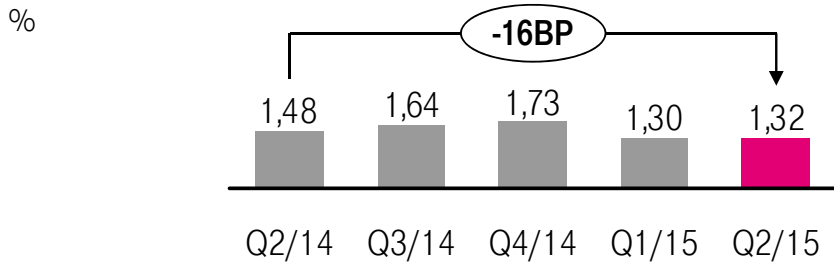
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet. 2) Ohne „Data stash“-Effekt betrug der Postpaid-Telefon-ARPU 47,7 US\$.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

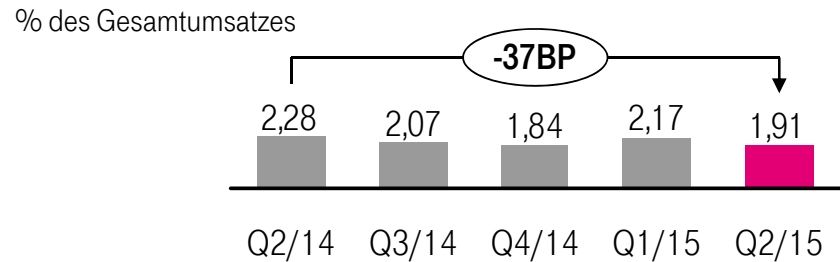
# FOKUS TMUS: POSITIVE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

## WECHSLERRATE EIGENE KUNDEN: POSTPAID-PHONE



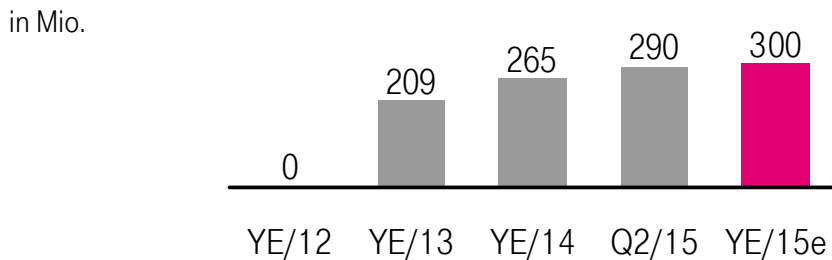
- Positive Portierungsraten ggü. allen Betreibern

## AUFWENDUNGEN FÜR FORDERUNGS-AUSFÄLLE U. VERLUSTE AUS FACTORING



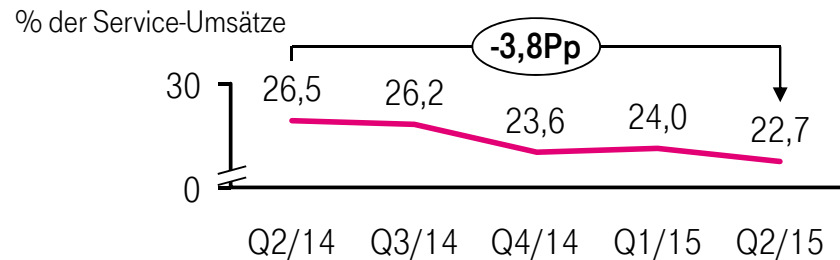
- Forderungen mit 52% als „prime stable“ eingestuft

## POPS MIT LTE-ABDECKUNG



- A-Block-Spektrum jetzt in 141 Marktgebieten in Betrieb (Spektrum deckt 60% der US-POPs ab)

## SERVICEKOSTEN



- Vorteile aus MetroPCS-Synergien (Netzintegration am 1. Juli abgeschlossen)



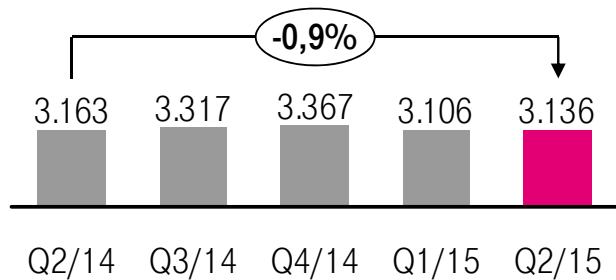
ERLEBEN, WAS VERBINDET.



# EUROPA: ANHALTEN DER UMSATZTRANSFORMATION WIE ERWARTET

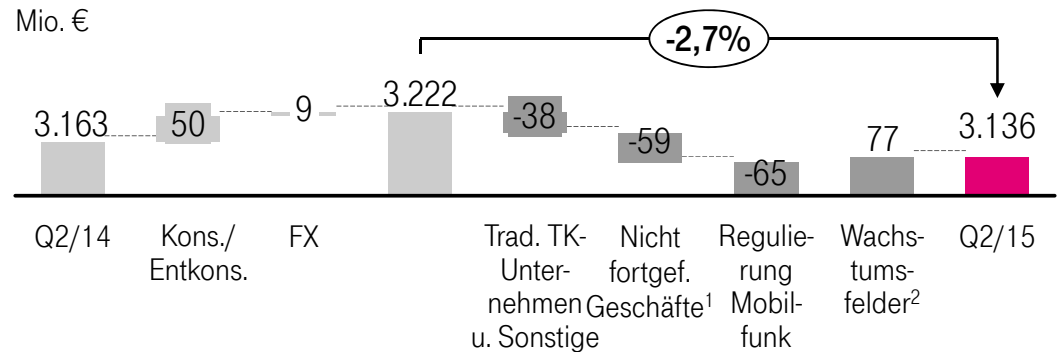
## UMSATZ (AUSGEWIESEN)

Mio. €



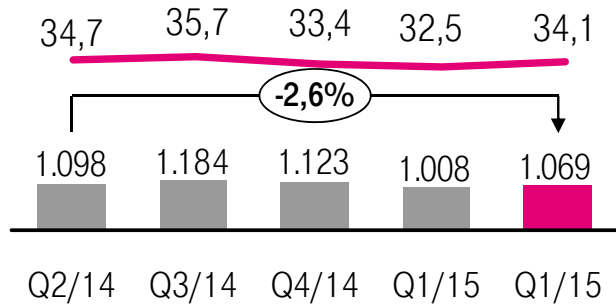
## ORGANISCHE UMSATZENTWICKLUNG

Mio. €



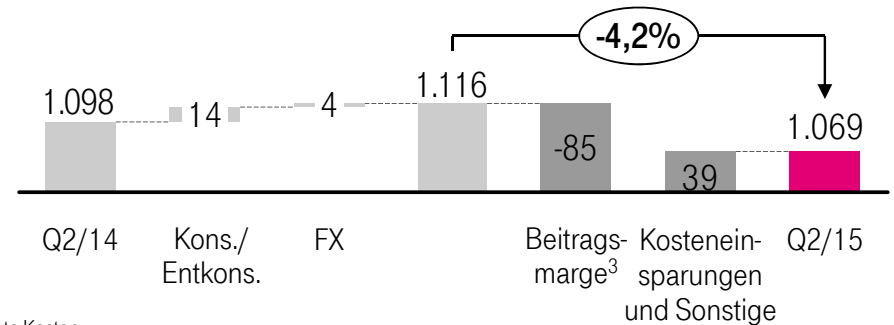
## BER. EBITDA UND MARGE (%) (AUSGEWIESEN)

Mio. €



## ENTWICKLUNG ORGANISCHES BER. EBITDA

Mio. €



1) International Voice Hubbing

2) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.)

3) Gesamtumsatz - direkte Kosten

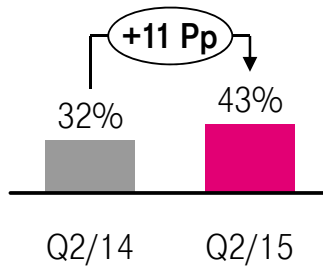


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# EUROPA: TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT UND BESTES KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

## IP-MIGRATION

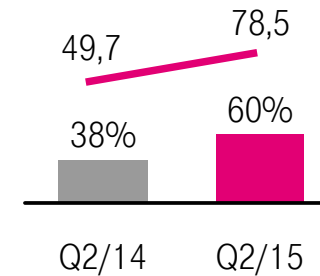
Anteil IP an Festnetzanschlüssen



## LTE-AUSBAU

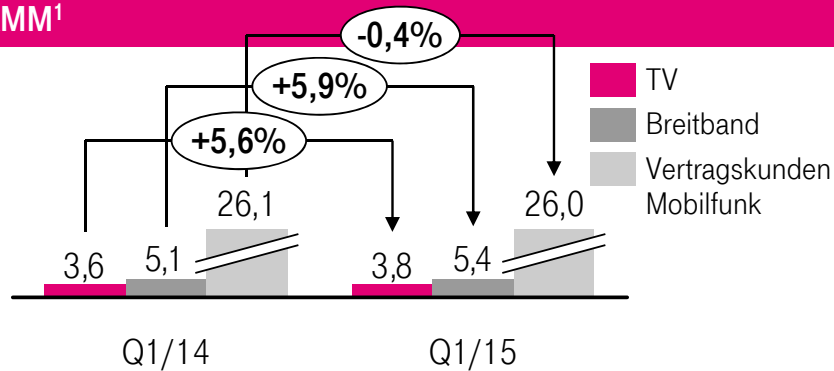
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

in Mio. und %



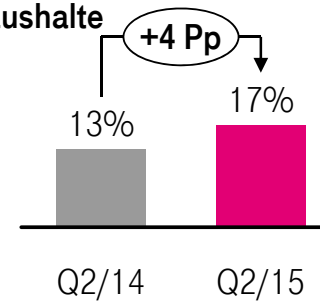
## KUNDENSTAMM<sup>1</sup>

Mio.



## GLASFASERAUSBAU

Glasfaserabdeckung Haushalte



1) Inkl. Verlagerung Geschäftskunden zu T-Systems in Ungarn zum 1.1.2011



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# SYSTEMGESCHÄFT: LEISTUNGSSTEIGERUNG DER MARKET UNIT

## FINANZKENNZAHLEN T-SYSTEMS

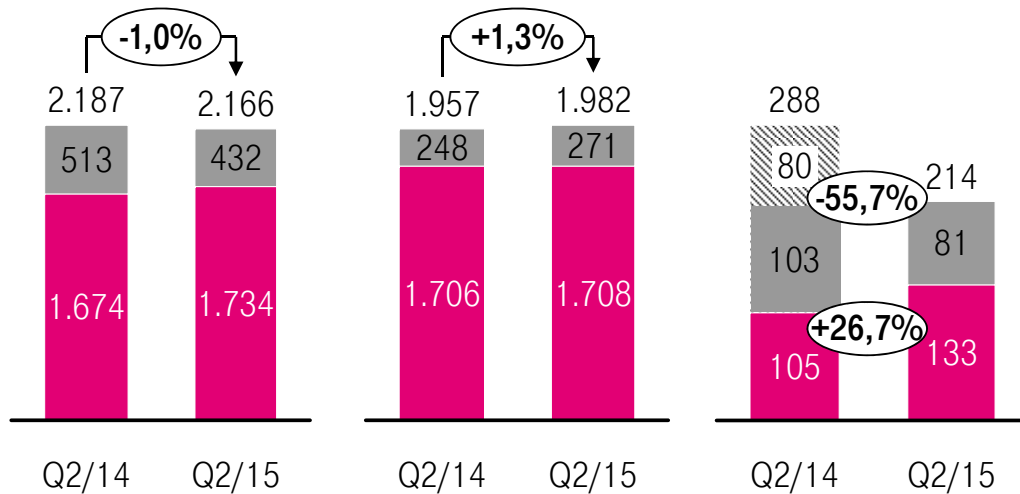
Mio. €

GESAMTUMSATZ

BER. OPEX<sup>1</sup>

BER. EBITDA<sup>2</sup>

■ TeHT ■ MU

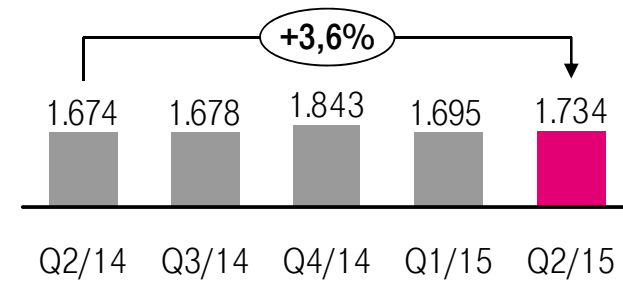


1) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung/Überleitung

2) Q2/14 ber. EBITDA von TeHT profitierte von einer Meilenstein-Zahlung eines großen internen IT-Projekts (OneERP). Dieser Gewinn bei TeHT wurde auf Konzernebene eliminiert.

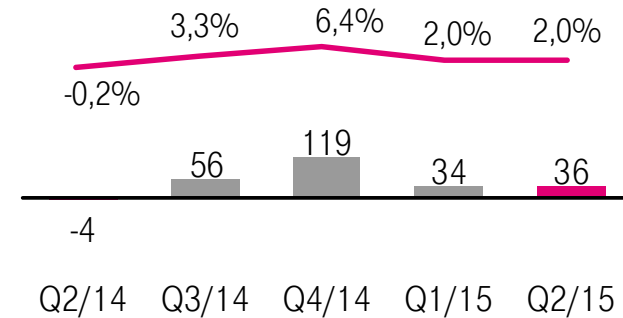
## UMSATZ MARKET UNIT

Mio. €



## BER. EBIT UND MARGE MARKET UNIT

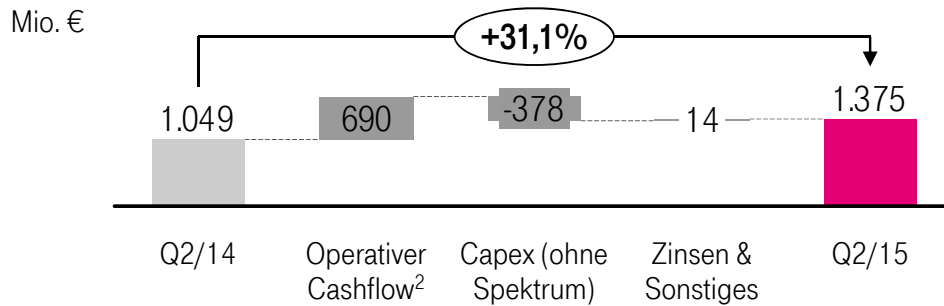
%  
Mio. €



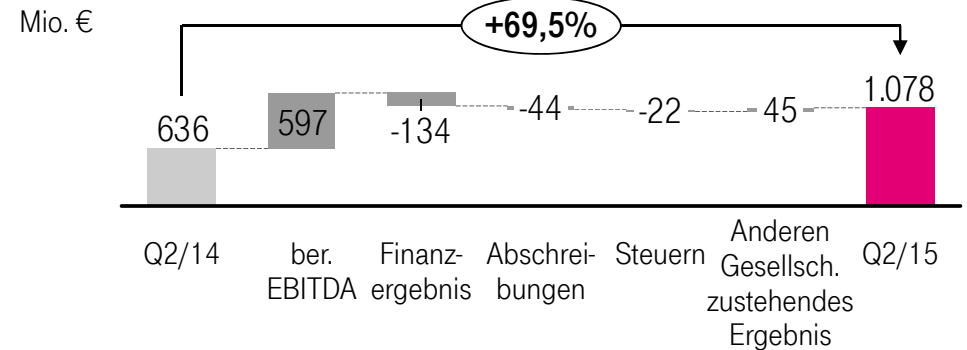
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# FINANZKENNZAHLEN: WACHSTUM BEI FCF UND BEREINIGTEM KONZERNÜBERSCHUSS

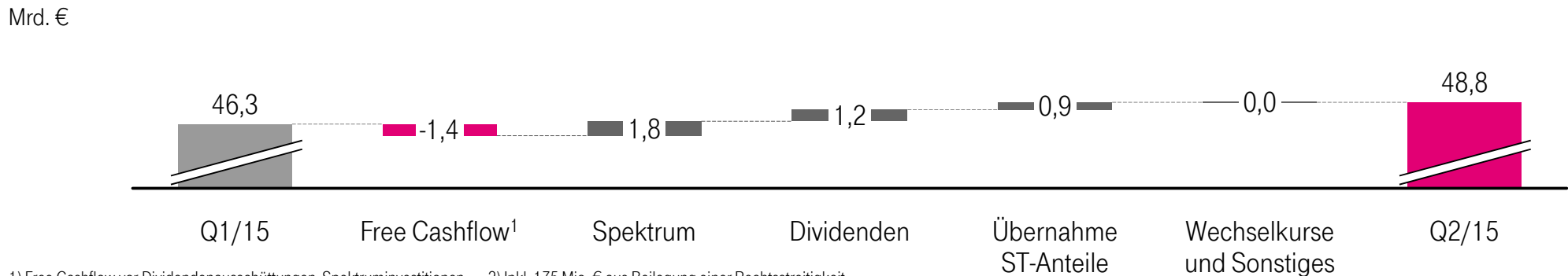
## FREE CASHFLOW Q2/15<sup>1</sup>



## BER. KONZERNÜBERSCHUSS Q2/15



## ENTWICKLUNG NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN Q2/15



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen, Spektruminvestitionen 2) Inkl. 175 Mio. € aus Beilegung einer Rechtsstreitigkeit

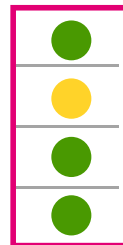


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# FINANZKENNZAHLEN: BILANZ

MRD. €	30/06/2014	30/09/2014	31/12/2014	31/03/2015	30/06/2015
<b>BILANZSUMME</b>	118,0	125,0	129,4	137,5	135,0
<b>EIGENKAPITAL</b>	32,5	34,0	34,1	37,0	36,0
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	41,4	41,8	42,5	46,3	48,8
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN/BER. EBITDA<sup>1</sup></b>	2,4	2,4	2,4	2,6	2,6
<b>EIGENKAPITALQUOTE</b>	27,5%	27,2%	26,3%	26,9%	26,6%

Kennzahlen-Zielbereich
Rating: A-/BBB
2 – 2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA
Eigenkapitalquote 25 – 35%
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab



Derzeitiges Rating
Fitch:
Moody's:
S&P:

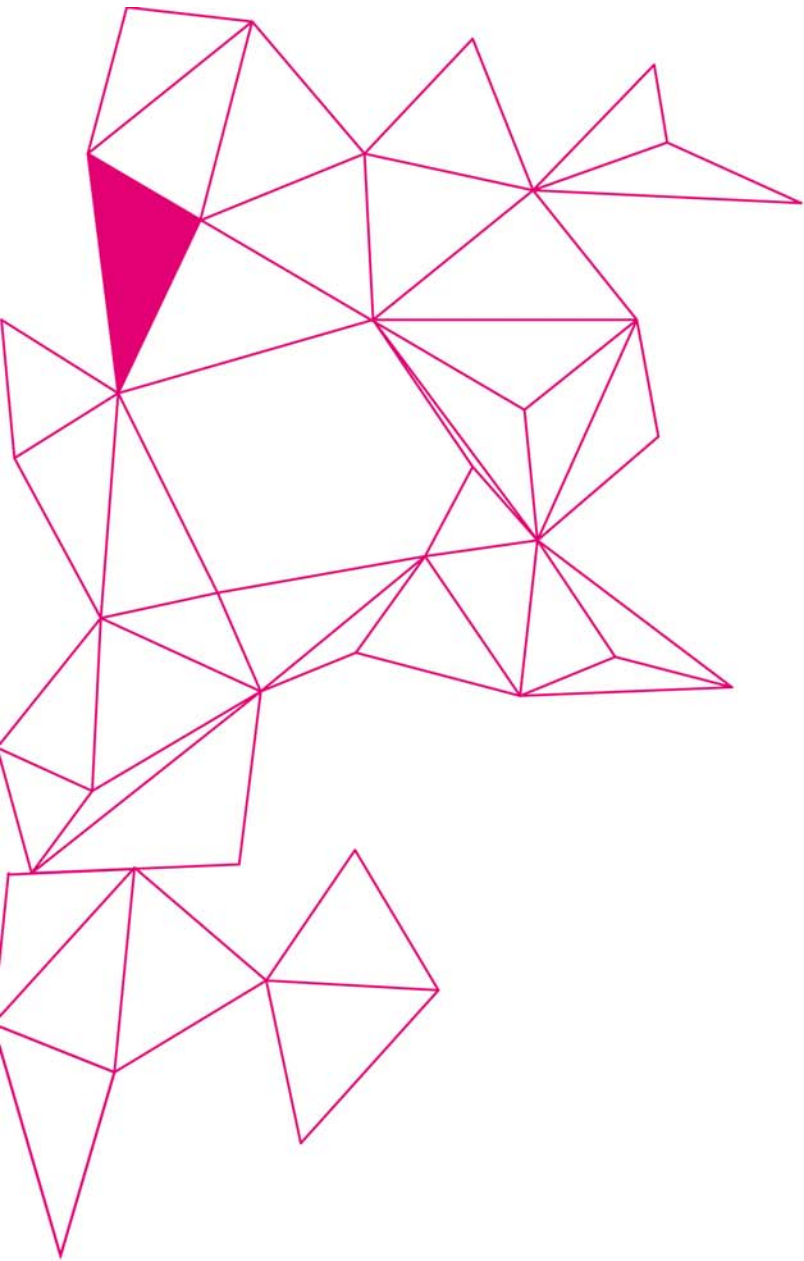
<b>BBB+</b>	Ausblick stabil
<b>Baa1</b>	Ausblick stabil
<b>BBB+</b>	Ausblick stabil

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der vier vorhergegangenen Quartale berechnet.

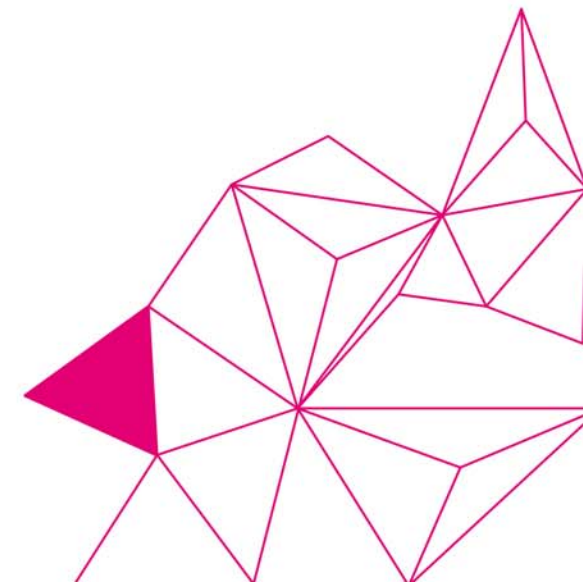
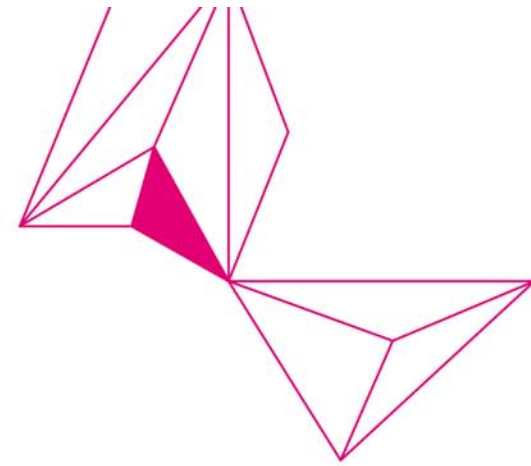
# REALISIERUNG UNSERER STRATEGIE

- 1** Führender Telekommunikationsanbieter in Europa:  
Integrierter Marktführer mit überlegenen Margen und Renditen.
- 2** Wir setzen uns vom Wettbewerb ab, indem wir unsere Kunden begeistern und konsequent in führende Zugangsnetze und unsere Transformationsprogramme investieren.
- 3** Ziel unserer Transformation ist eine schlanke und höchst agile IP-Produktion.
- 4** Durch diszipliniertes Kostenmanagement finanzieren wir unsere Transformation selbst.
- 5** Wir steigern uns im Hinblick auf alle relevanten finanziellen KPI (ROCE, Umsatz, EBITDA, FCF).
- 6** Unsere Aktionäre werden durch steigende Dividenden am FCF-Wachstum teilhaben.  
Unsere umsichtige Fremdkapitalpolitik verfolgen wir unverändert weiter.

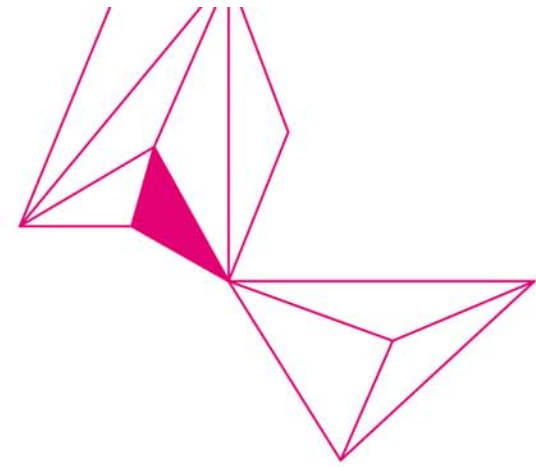
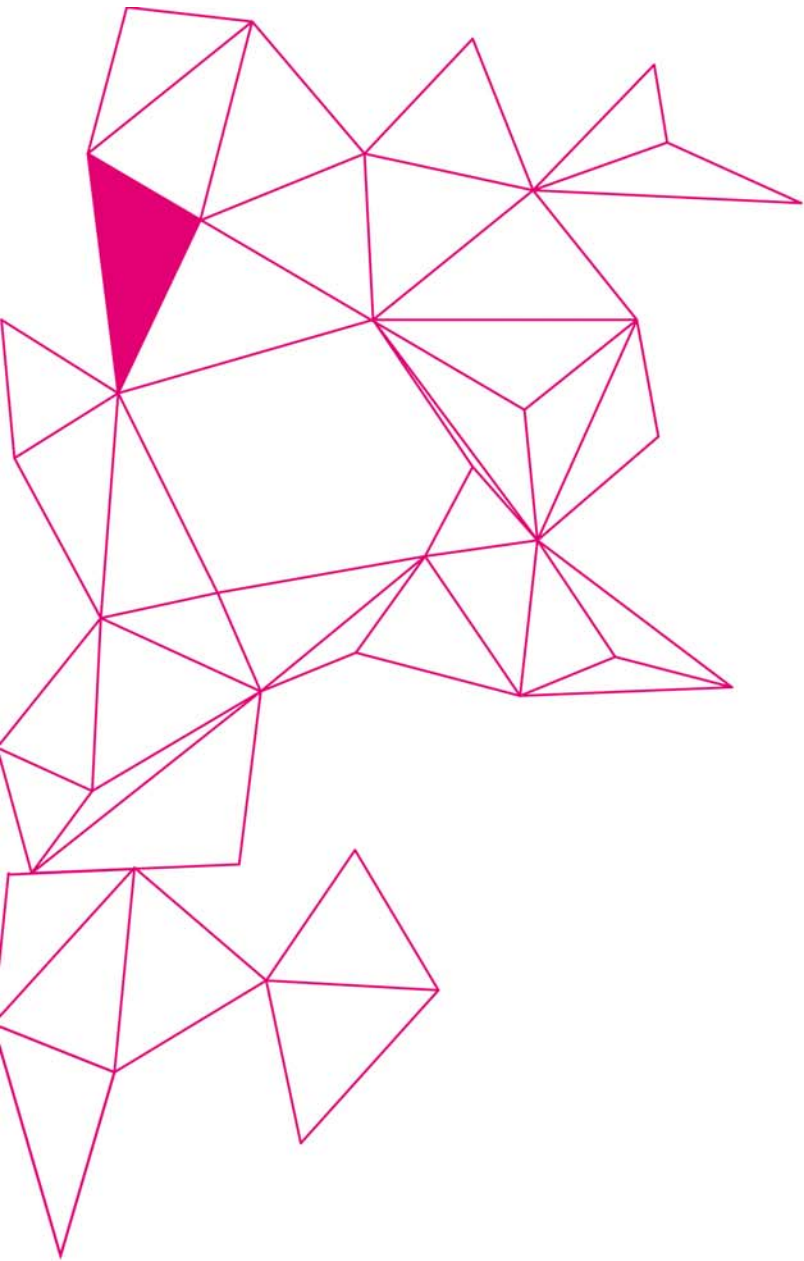




## Q & A







**VIELEN DANK!**

