



DEUTSCHE TELEKOM ERGEBNISSE Q3/15



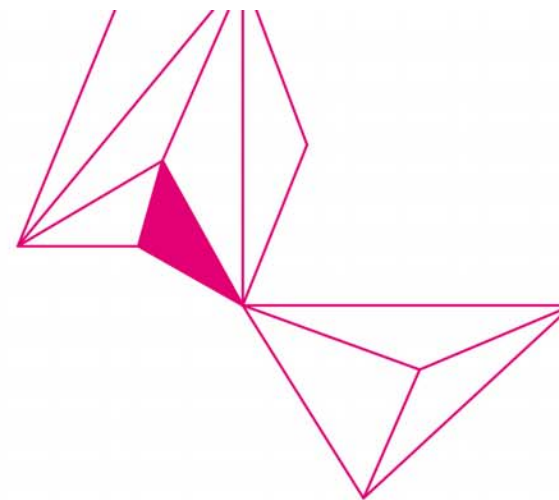
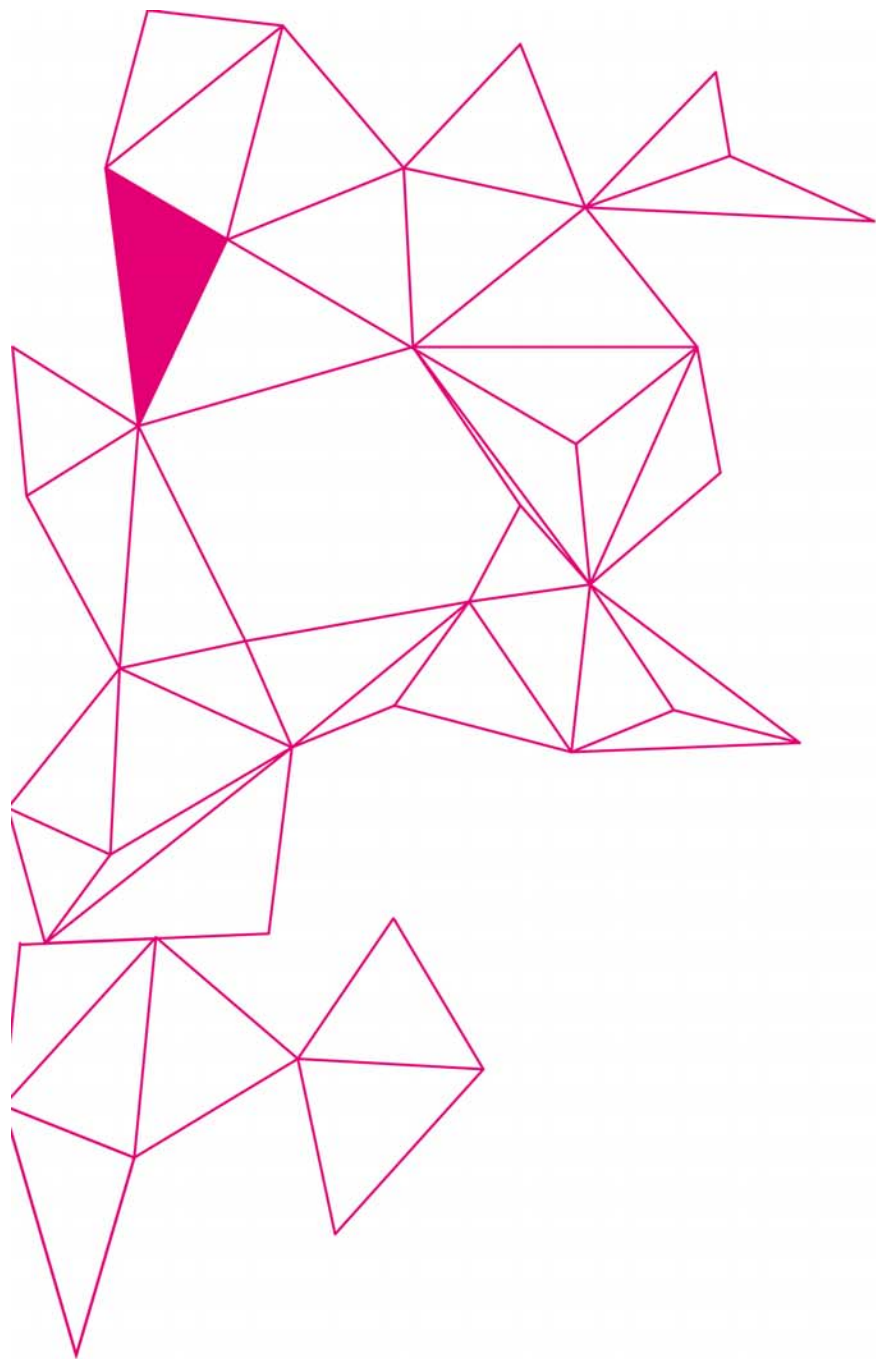
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DISCLAIMER

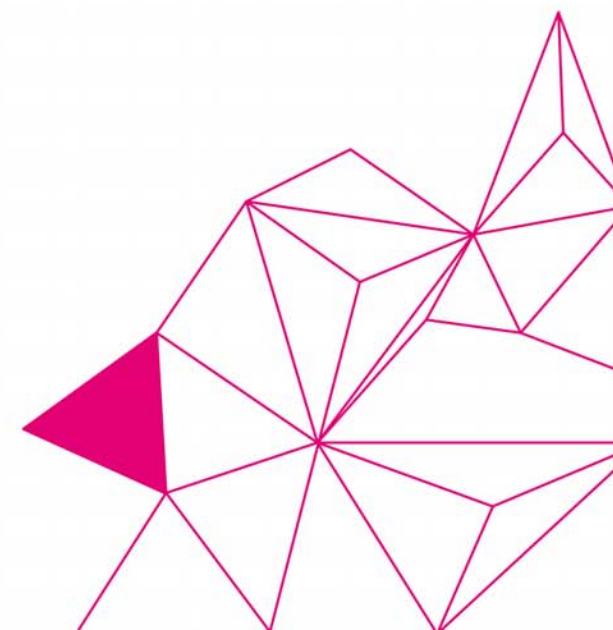
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beinhalten Aussagen zu der erwarteten Entwicklung von Umsätzen, Erträgen, Betriebsergebnis, 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 zu Grunde 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 Q3/15



FÜHRENDER EUROPÄISCHER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER: KERNAUSSAGEN Q3

- 1** Auf gutem Weg, unsere Guidance für 2015 und die Ziele für unseren Kapitalmarkttag zu erreichen. Wir bestätigen unsere Guidance. Starkes Wachstum bei allen relevanten Finanzkennzahlen. Deutschland mit wachsendem Umsatz.
- 2** All-IP-Migration und Glasfaserausbau in Europa sowie LTE-Ausbau in Europa und in den USA laufen planmäßig. Weiter kräftige Investitionen in Qualitätsdifferenzierung: 7,8 Mrd. €¹ in 9M.
- 3** Die wichtigsten KPI stark im Aufwind (Netto-Neuzugänge bei TM US, Glasfaser/Breitband und Anschlussverluste in Deutschland, MagentaEINS-, TV- und Breitband-Kunden in Europa).
- 4** T-Mobile führt weiter bei den Wachstumsraten im US-amerikanischen Mobilfunkmarkt. Prognose für Kundenwachstum zum dritten Mal in diesem Jahr angehoben, EBITDA-Guidance dabei unverändert.
- 5** Weitere wertsteigernde Transaktionen im Portfoliomanagement: Scout24 und T-Online.

1) Ohne Spektrum



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

9M/15: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

MIO. €	Q3			9M		
	2014	2015	Veränderung	2014	2015	Veränderung
UMSATZ	15.648	17.099	+9,3%	45.656	51.369	+12,5%
BER. EBITDA	4.575	5.165	+12,9%	13.125	14.765	+12,5%
BER. KONZERNÜBERSCHUSS	800	1.040	+30,0%	2.023	3.154	+55,9%
KONZERNÜBERSCHUSS	506	809	+59,9%	3.034	2.308	-23,9%
BER. ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	0,17	0,22	+29,4%	0,45	0,69	+53,3%
ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	0,11	0,18	+63,6%	0,68	0,51	-25,0%
FREE CASHFLOW ¹	1.125	1.308	+16,3%	3.157	3.548	+12,4%
CASH CAPEX ²	2.493	2.698	+8,2%	6.755	7.803	+15,5%
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN (IN MIO. €)	41.809	47.868	+14,5%	41.809	47.868	+14,5%

1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen 2) Ohne Spektrum: Q3/14: 91 Mio. €; Q3/15: 115 Mio. €; 9M/14: 1.972 Mio. €; 9M/15: 3.769 Mio. €



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TRANSAKTIONEN: PORTFOLIOTRANSFORMATION GEHT WEITER

TRANSAKTION T-ONLINE

- Verkauf des T-Online Portalgeschäfts und der InteractiveMedia an Ströer
- DT erhält Ströer-Aktien im Wert von 0,4 Mrd. €

- **Wertrealisierung nicht-strategischer Vermögenswerte mit starken Partnern**

BÖRSENGANG SCOUT24

- Erfolgreicher IPO von Scout24 mit Erlösen i. H. v. 0,4 Mrd. € für die DT
- Gesamterlöse für Scout24 jetzt bei 2,1 Mrd. €

- **Monetarisierung nicht-strategischer Vermögenswerte**

TRANSAKTION AIR TO GROUND

- Partnerschaft mit Inmarsat „European Aviation Network“ soll Satellitenverbindung mit terrestrischem LTE kombinieren
- Hochgeschwindigkeitsanbindung auf LTE-Basis für Flugpassagiere in Europa

- **Bestes Netz und nahtlose Konnektivität für unsere Kunden**

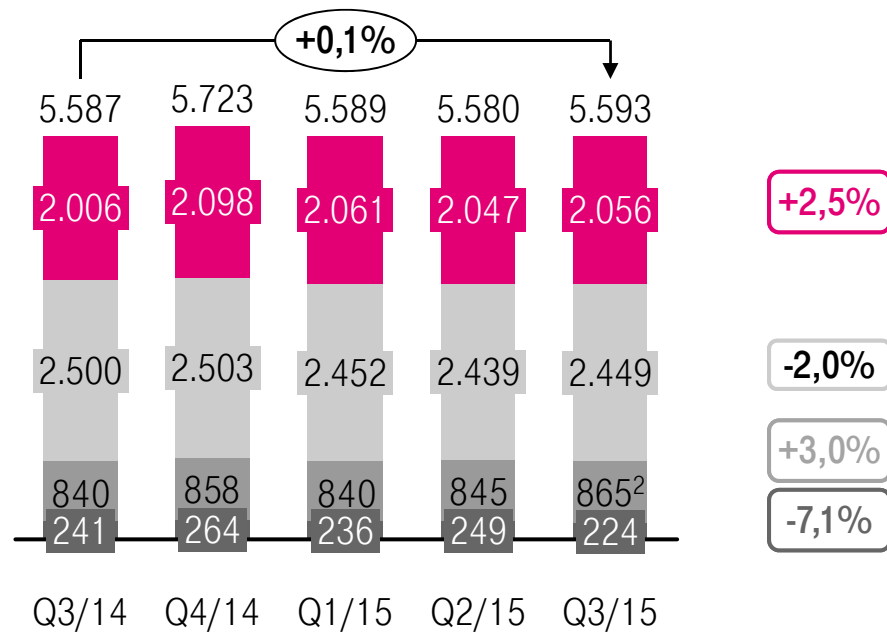


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

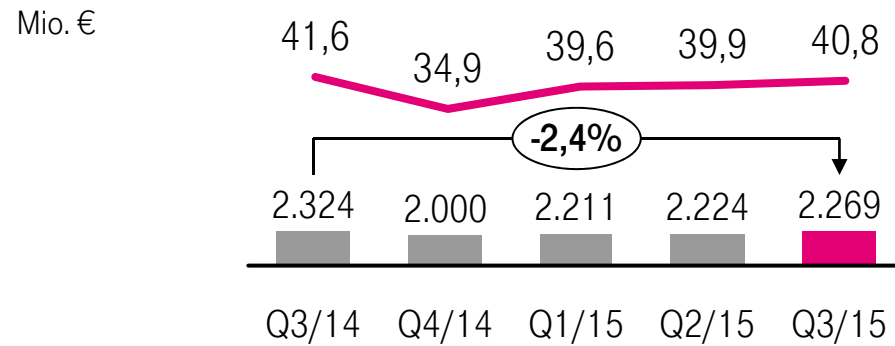
DEUTSCHLAND: AUF GUTEM WEG ZUM STABILEN BER. EBITDA FÜR 2015

UMSATZ BERICHTET¹

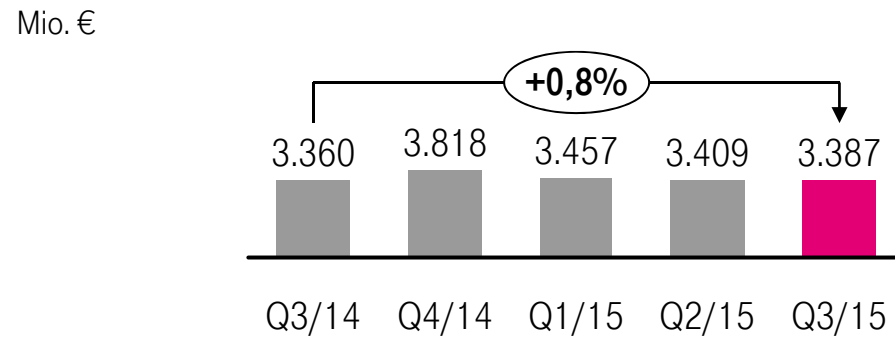
Mio. € Mobilfunk Festnetz Wholesale-Dienste Sonstige



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.

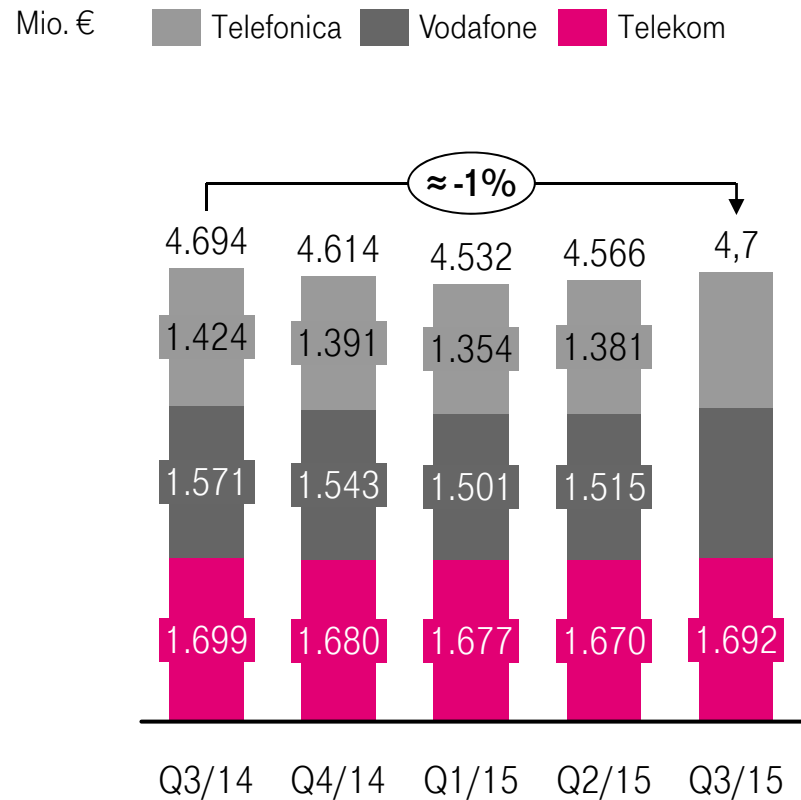
2) Umsatz in Q3/15 profitierte von einem Sondereinfluss aus einer Vergleichsvereinbarung bzgl. Gebühren aus Vorjahren. Bereinigte Wachstumsrate von 0,0%.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

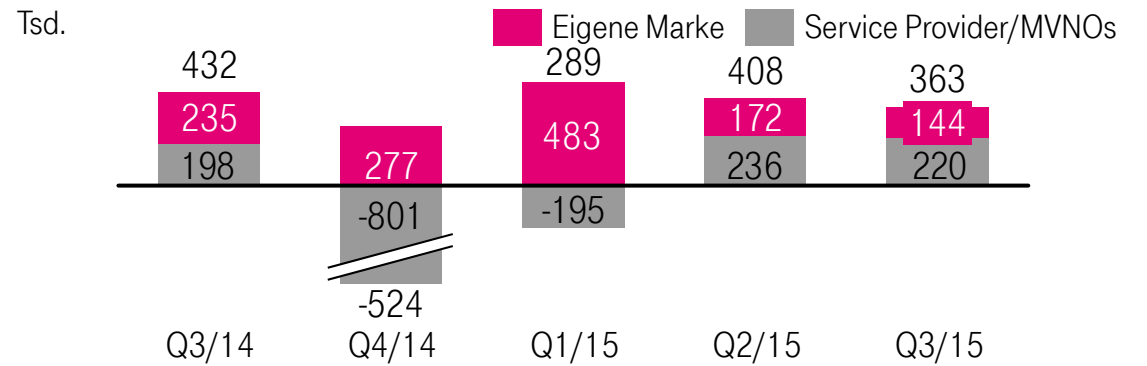
DEUTSCHLAND MOBILFUNK: WIEDER STÄRKSTE PERFORMANCE IM MARKT

SERVICEUMSÄTZE DEUTSCHER MOBILFUNKMARKT¹

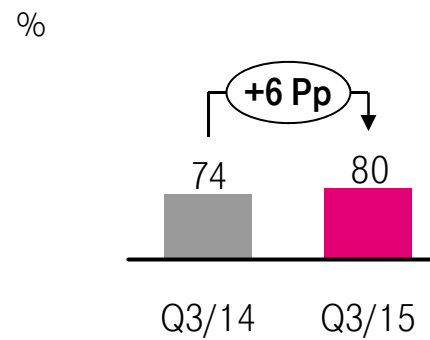


-0,4%

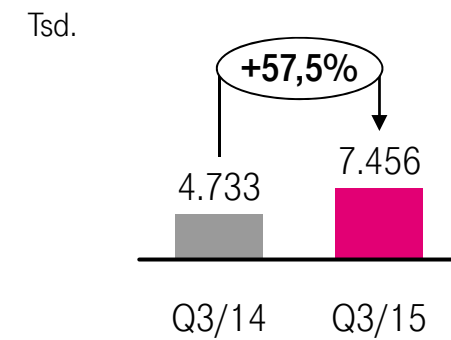
NETTO-NEUZUGÄNGE VERTRAGSKUNDEN⁴



SMARTPHONE-DURCHDRINGUNG²



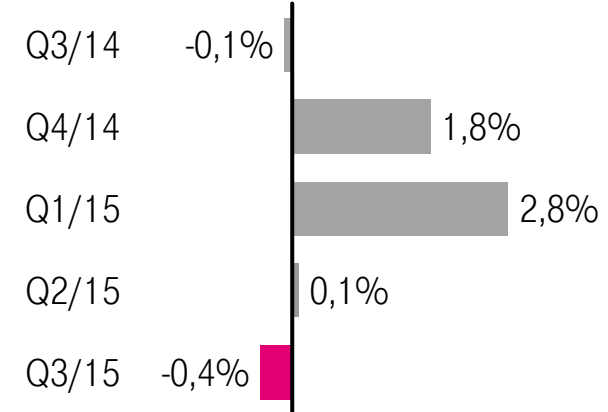
LTE-KUNDEN³



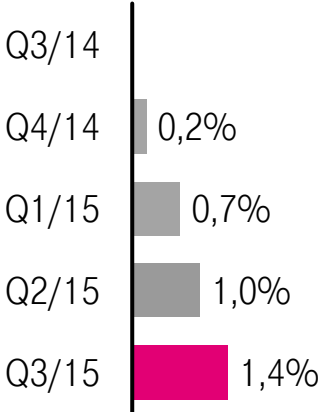
1) Schätzung 2) Bei eigenen Retail-Kunden 3) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE 4) Abweichung in der Summe wegen Rundung

SERVICEUMSÄTZE IM DEUTSCHEN MOBILFUNK: ROBUSTE ZUGRUNDELIEGENDE DYNAMIK

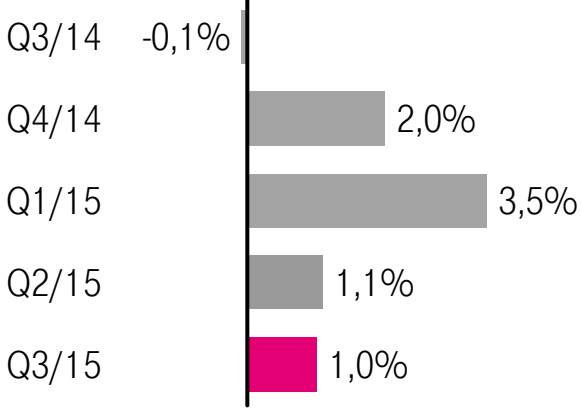
AUSGEWIESENE SERVICEUMSÄTZE MOBILFUNK



EINFLUSS VON KONVERGENZPRODUKTEN¹



ZUGRUNDELIEGENDES WACHSTUM

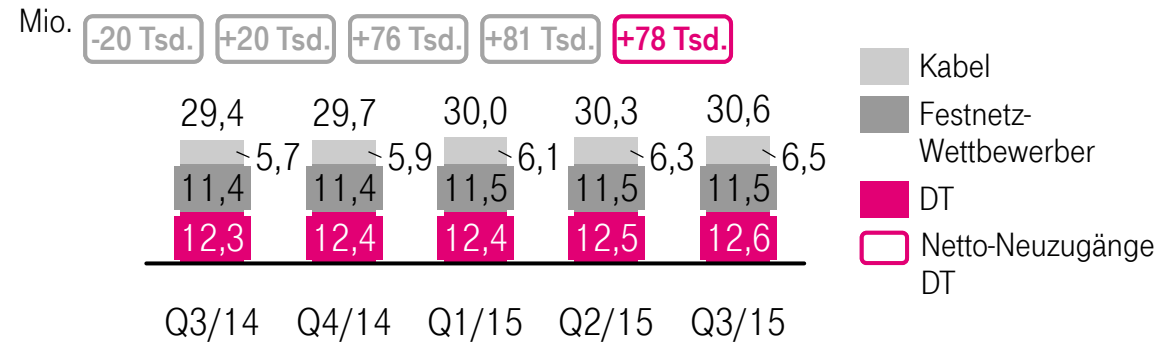


▪ **Mittelfristiges Ziel von ≈ 1% CAGR (vor Auswirkung von EU-Roaming) bestätigt**

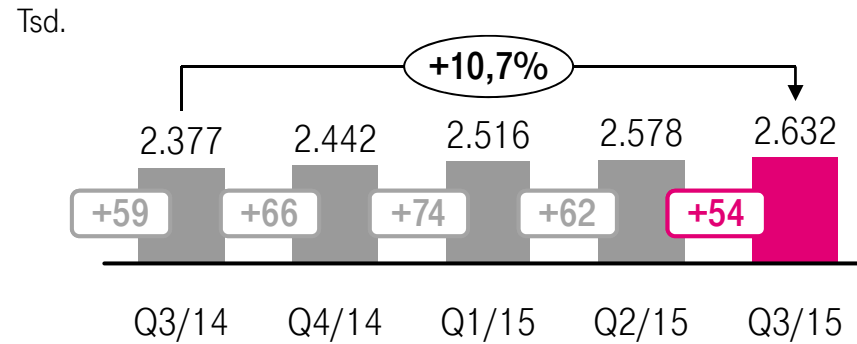
1) Einfluss von MagentaEINS und Telekom LTE Breitband

DEUTSCHLAND FESTNETZ: STARKES WACHSTUM BEI GLASFASER

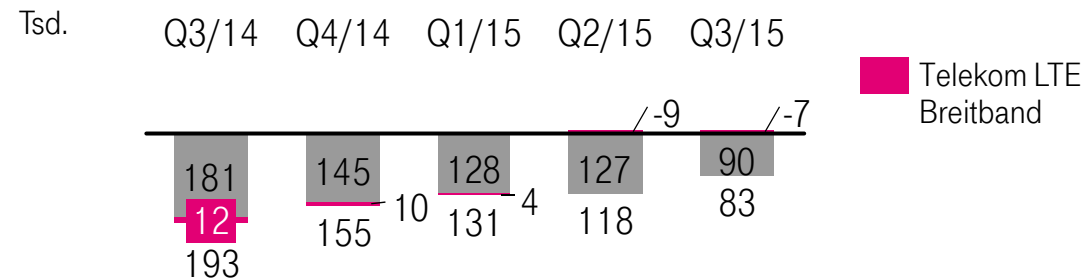
BREITBANDMARKT DEUTSCHLAND¹



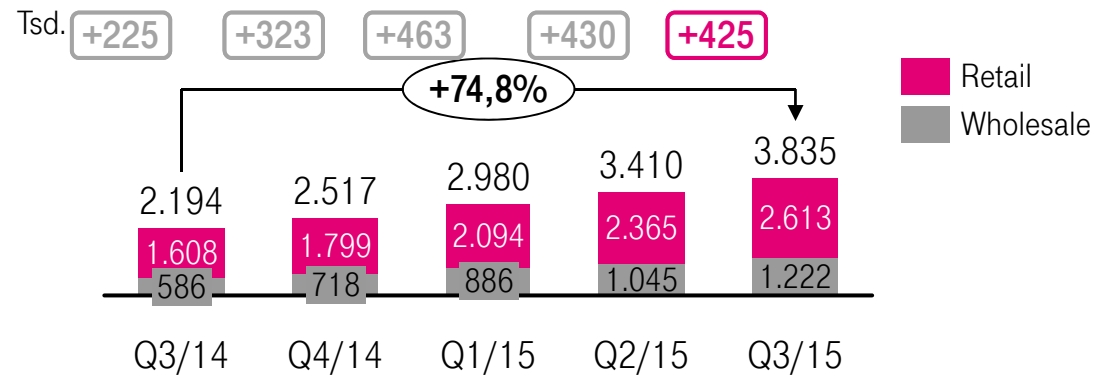
ENTERTAIN-KUNDEN



ANSCHLUSSVERLUSTE



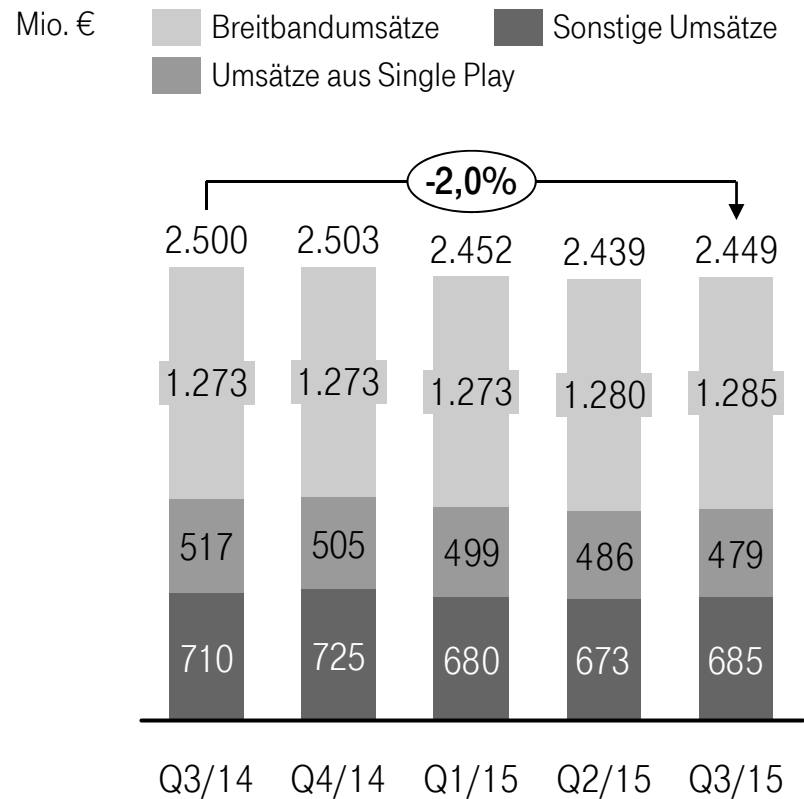
GLASFASERKUNDEN²



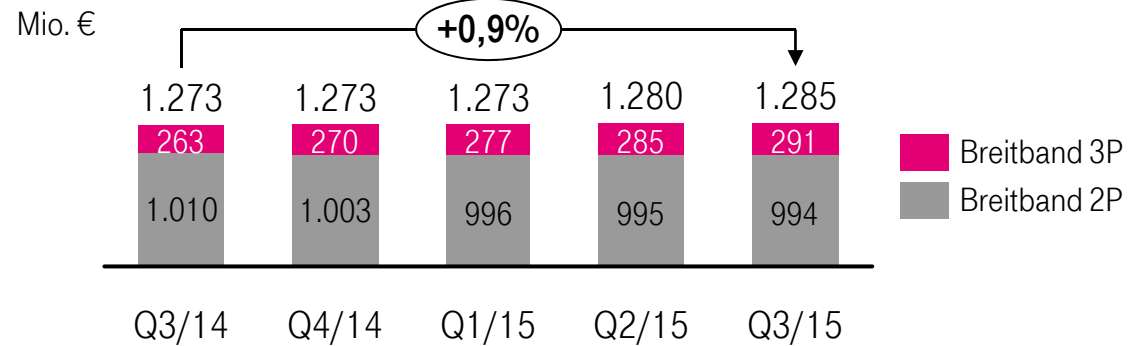
1) Schätzung 2) Summe der FTTx-Anschlüsse (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

DEUTSCHLAND FESTNETZ: WACHSTUM BEI BREITBANDUMSÄTZEN

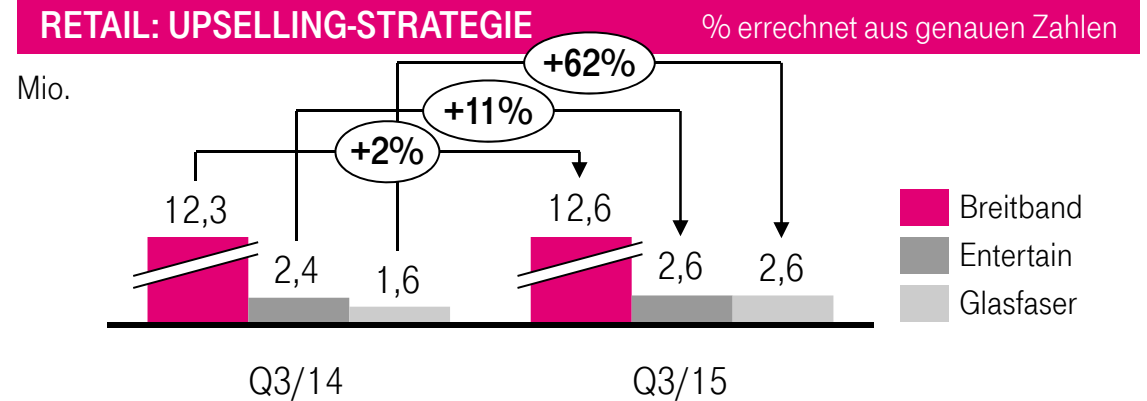
FESTNETZUMSÄTZE (KERNFESTNETZ)¹



BREITBANDUMSÄTZE²



RETAIL: UPSELLING-STRATEGIE



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

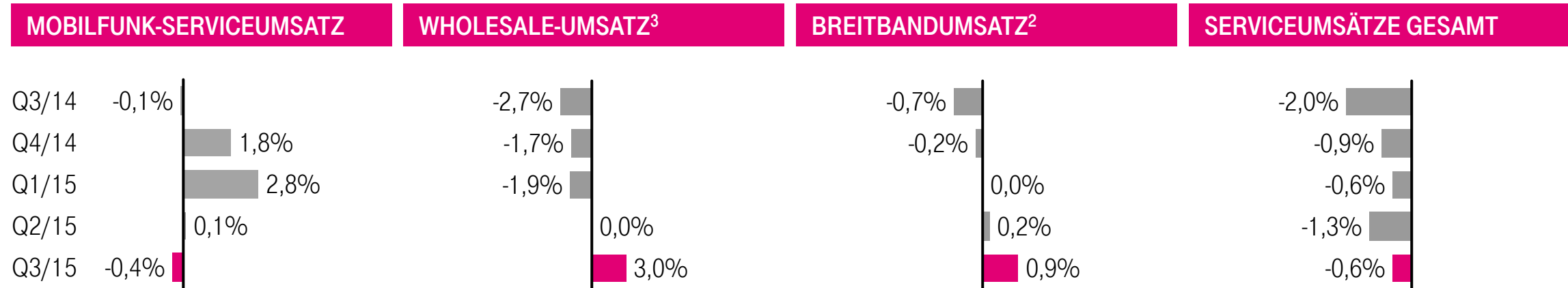
2) Umsätze aus Supplement-Anschlüssen werden seit dem 1. Jan 2015 nicht mehr bei Umsätzen aus Breitband-Double-Play, sondern bei Sprachumsätzen verbucht. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

GESAMT-SERVICEUMSÄTZE DEUTSCHLAND: ERFOLGE AUF DEM WEG ZUM AMBITIONSNIVEAU LAUT CMD

WACHSTUMSRATEN GGÜ. VJ



MITTELFRISTIGE GUIDANCE

(2014 – 2018 CAGR)

MOBILFUNK-SERVICEUMSATZ	WHOLESALE-UMSATZ	BREITBANDUMSATZ	UMSÄTZE GESAMT
≈ +1% ¹	+0,0%	+2,0%	+0,3% ¹

1) Vor Auswirkung von EU-Roaming 2) Prozentuale Veränderungen für Q3/Q4 2014 nicht neu ausgewiesen 3) Umsatz in Q3/15 profitierte von Sondereinfluss aus einer Vergleichsvereinbarung bzgl. Gebühren aus Vorjahren. Ber. Wachstumsrate von 0,0%.

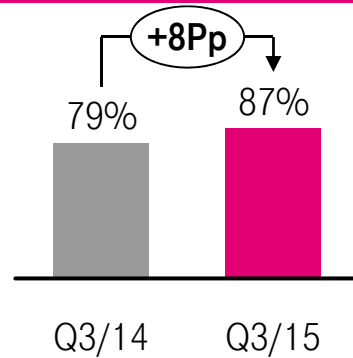


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: INVESTITIONEN IN LTE, GLASFASER UND ALL-IP

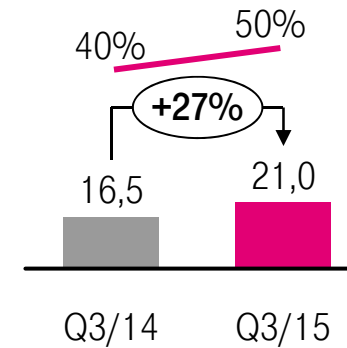
INS - STATUS LTE-AUSBAU

POP-
Abdeckung in
%¹



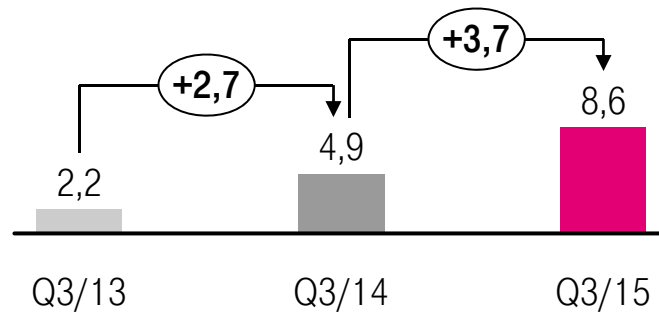
INS - STATUS GLASFASER-AUSBAU ²

Abdeckung in
% und
Millionen
Haushalten



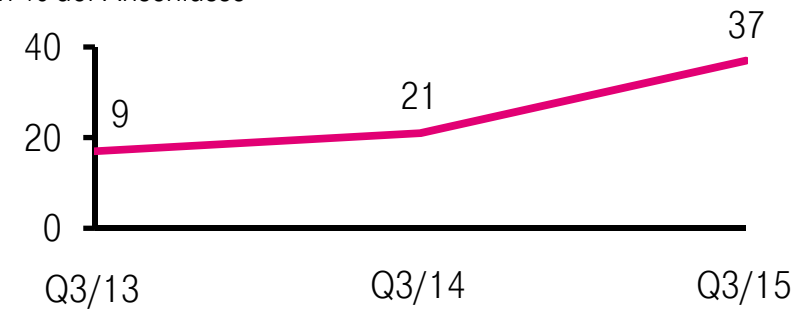
STATUS IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL U. WHOLESAL)

Mio.



STATUS IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL U. WHOLESAL)

in % der Anschlüsse



Ziel:
100% der
Anschlüsse
bis 2018!

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

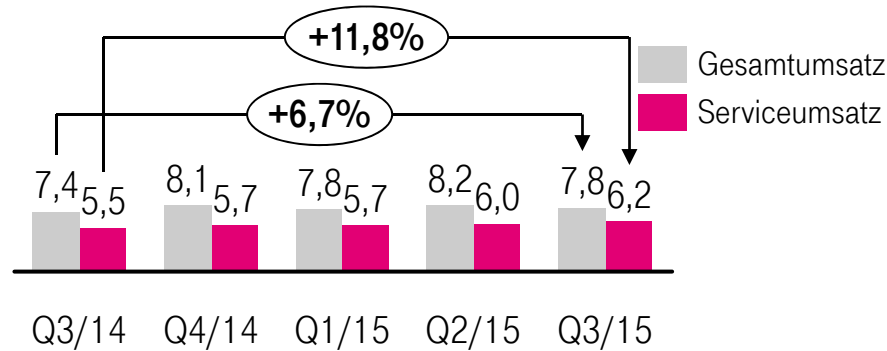


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: 10. QUARTAL IN FOLGE MIT MEHR ALS 1 MIO. NETTO-NEUZUGÄNGEN TREIBT STARKES FINANZWACHSTUM

UMSATZ UND SERVICEUMSÄTZE

Mrd. US\$



NETTO-NEUZUGÄNGE

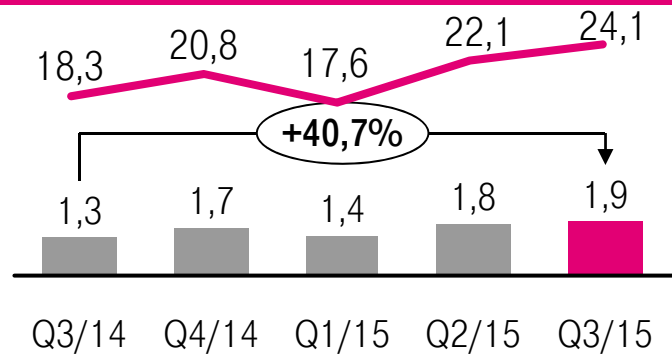
in Tsd.

Netto-Neuzugänge gesamt

	Q3/14	Q4/14	Q1/15	Q2/15	Q3/15
Netto-Neuzugänge gesamt	2.345	2.128	1.818	2.072	2.312
Eigene:					
Vertrag	1.379	1.276	1.125	1.008	1.085
Prepaid	411	266	73	178	595
Wholesale ¹	555	586	620	886	632

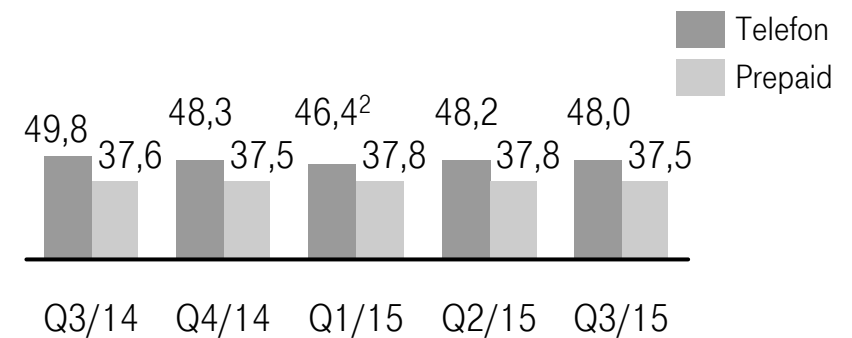
BER. EBITDA UND MARGE (IN %)

Mrd. US\$



EIGENE KUNDEN: POSTPAID-PHONE- UND PREPAID-ARPU

US\$ (US-GAAP)



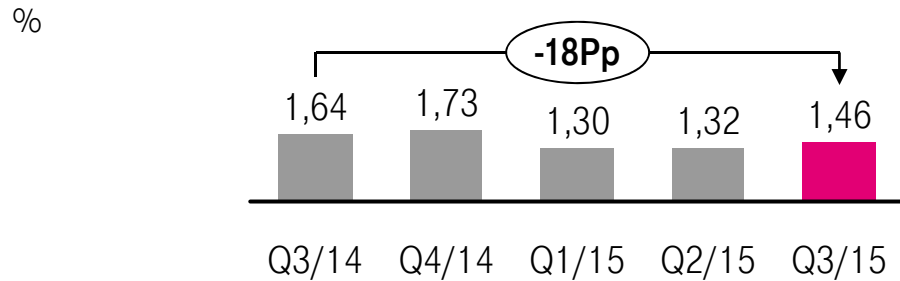
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet. 2) Ohne „Data stash“-Effekt betrug der Postpaid-Telefon-ARPU 47,7 US\$.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

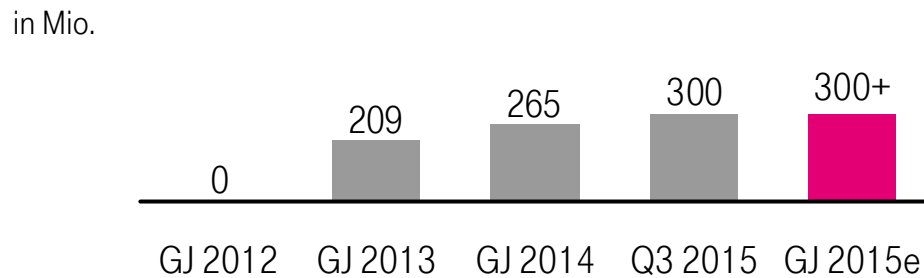
TMUS: GUTE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

WECHSLERRATE EIGENE KUNDEN: POSTPAID-PHONE



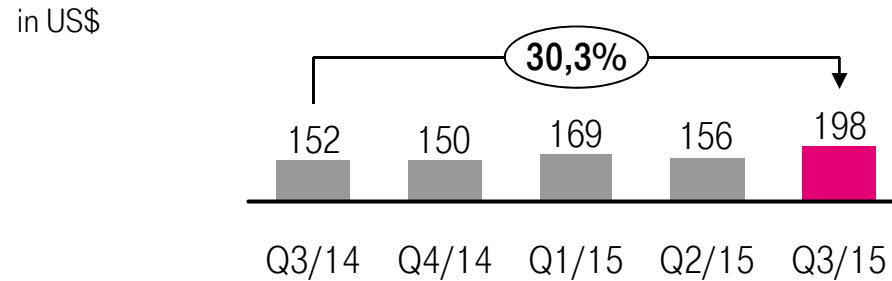
- Positive Portierungsraten ggü. allen Betreibern

POPS MIT 4G LTE-ABDECKUNG



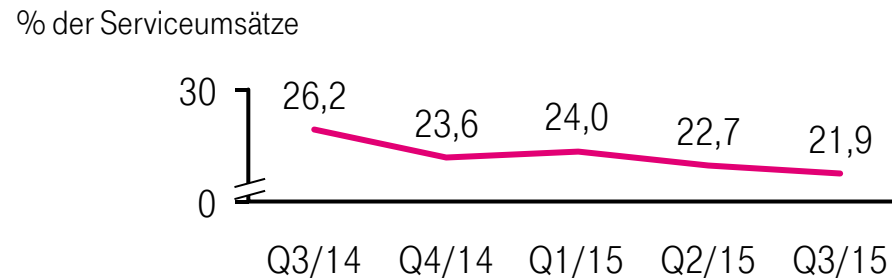
- GJ-Ziel 2015 einer 4G LTE PoP-Gesamtabdeckung von 300 Mio. bereits umgesetzt

AUFWENDUNGEN FÜR FORDERUNGS-AUSFÄLLE U. VERLUSTE AUS FACTORING



- Sequenzieller Anstieg aufgrund höherer Aufwendungen für EIP-Forderungsausfälle infolge saisonal bedingt hoher Zahl von EIP-Altforderungen

SERVICEKOSTEN



- Vorteile aus MetroPCS-Synergien und geringeren Kosten für Anbindung (Backhaul)

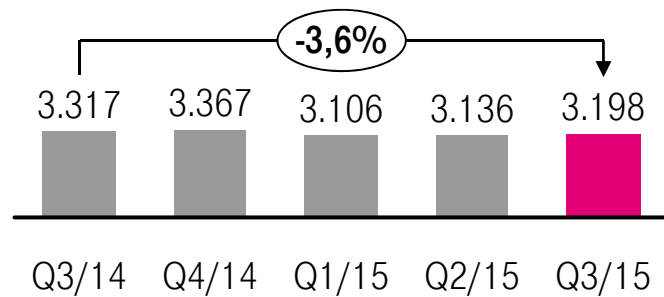


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: ERWARTUNGSGEMÄSS ANHALTENDE UMSATZTRANSFORMATION

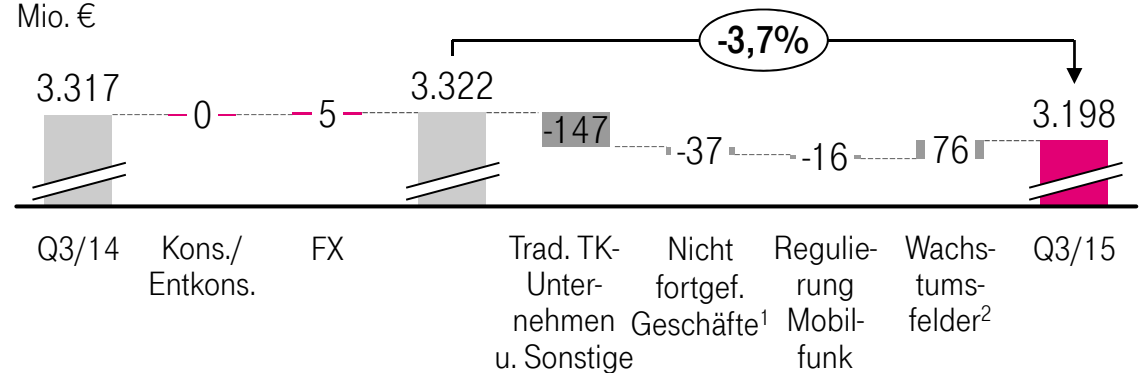
UMSATZ (AUSGEWIESEN)

Mio. €



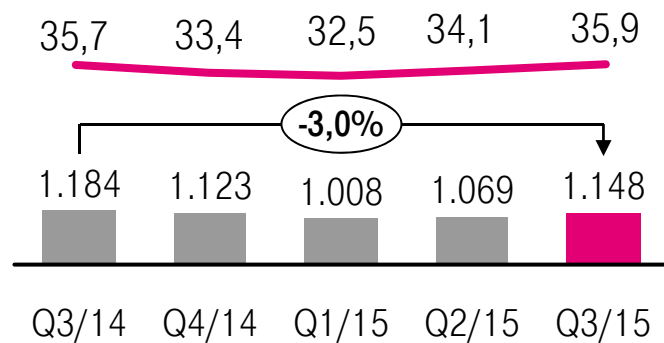
ORGANISCHE UMSATZENTWICKLUNG

Mio. €



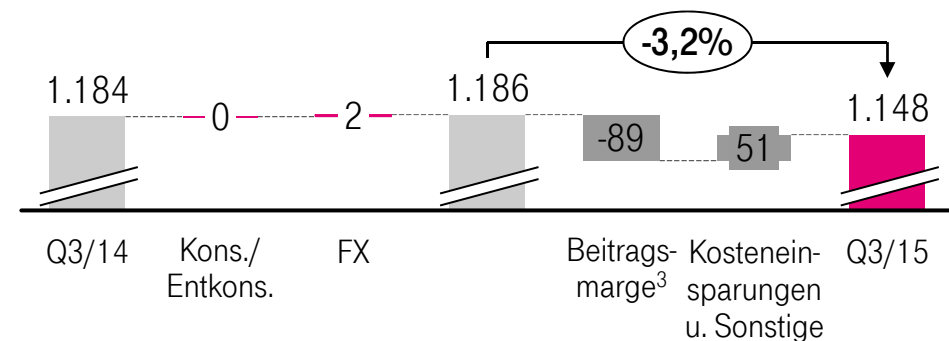
BER. EBITDA UND MARGE (%) (AUSGEWIESEN)

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

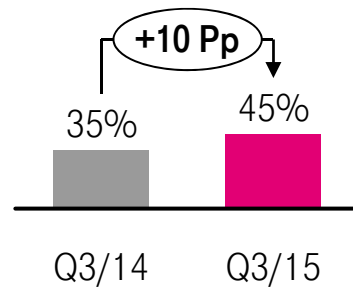


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: INVESTITION IN TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

IP-MIGRATION

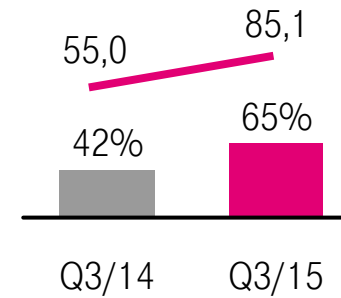
Anteil IP an Festnetzanschlüssen



LTE-AUSBAU

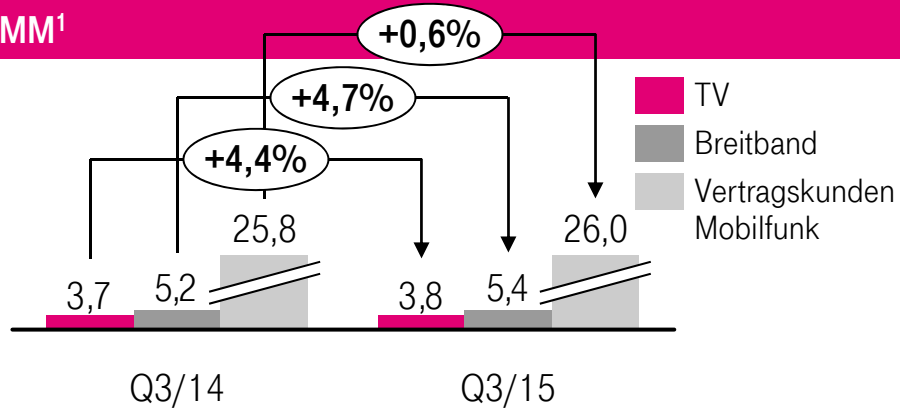
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

in Mio. und %



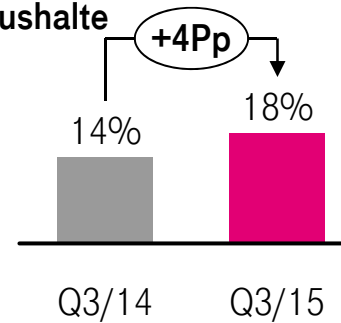
KUNDENSTAMM¹

Mio.



GLASFASERAUSBAU

Glasfaserabdeckung Haushalte



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



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SYSTEMGESCHÄFT: MARKET UNIT STEIGERT UMSATZLEISTUNG

FINANZKENNZAHLEN T-SYSTEMS

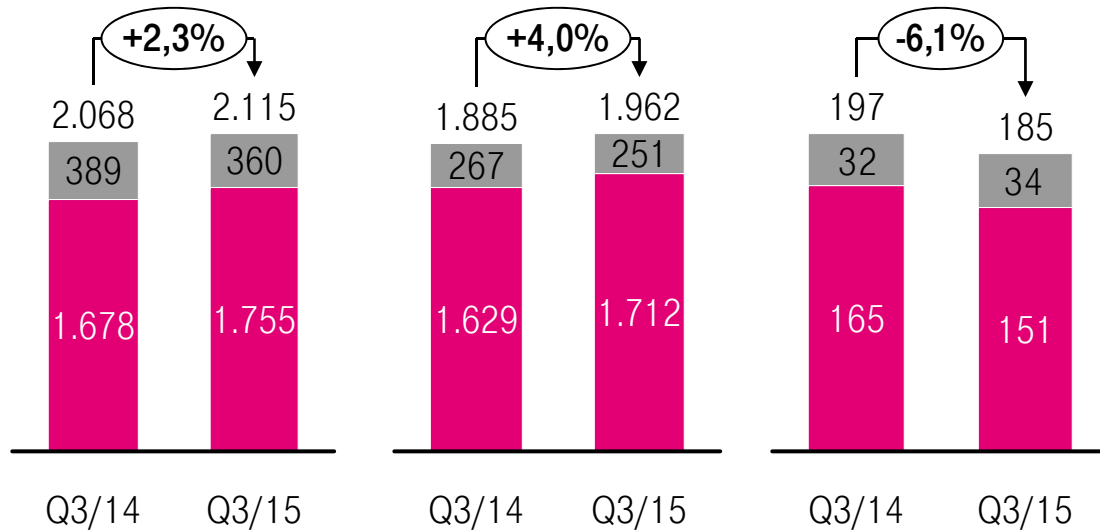
Mio. €

GESAMTUMSATZ

BER. OPEX¹

BER. EBITDA

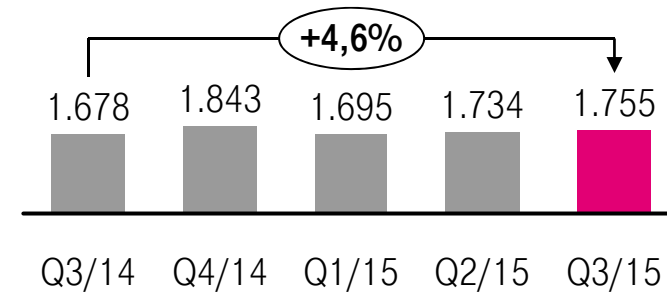
■ Te-IT ■ MU



1) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung/Überleitung

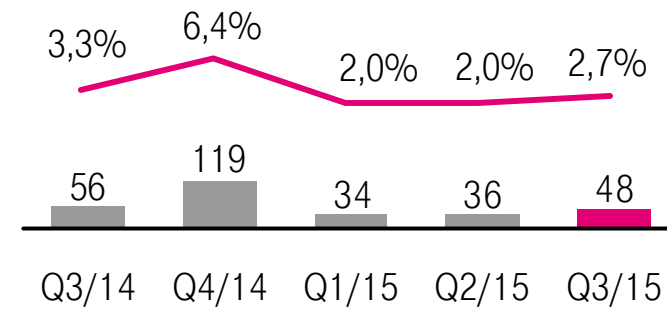
UMSATZ MARKET UNIT

Mio. €



BER. EBIT UND MARGE MARKET UNIT

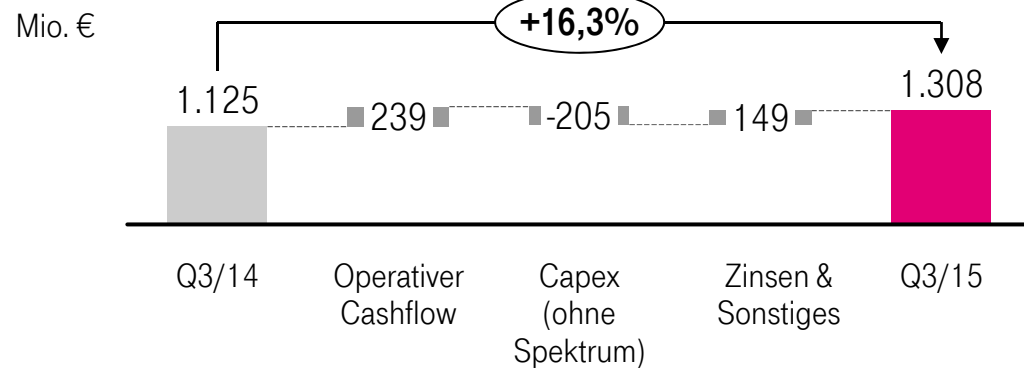
%
Mio. €



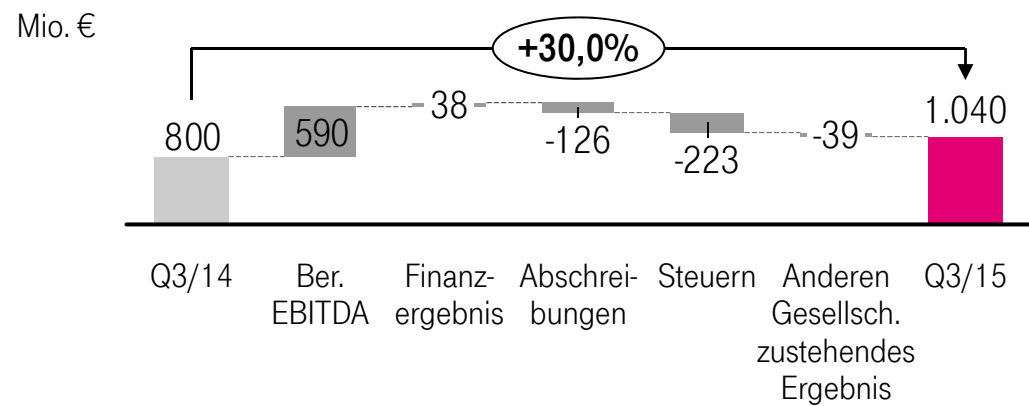
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: BER. EBITDA TREIBT FREE CASHFLOW UND KONZERNÜBERSCHUSS

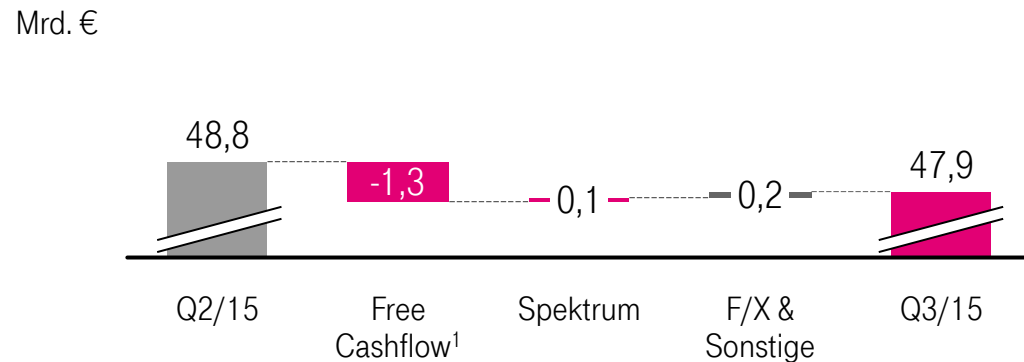
FREE CASHFLOW Q3/15¹



BER. KONZERNÜBERSCHUSS Q3/15



ENTWICKLUNG NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN Q3/15²



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen (Q3/14: 91 Mio. €; Q3/15: 115 Mio. €) 2) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN WEITERHIN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

MRD. €	30/09/2014	31/12/2014	31/03/2015	30/06/2015	30/09/2015
BILANZSUMME	125,0	129,4	137,5	135,0	135,2
EIGENKAPITAL	34,0	34,1	37,0	36,0	36,5
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	41,8	42,5	46,3	48,8	47,9
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN/BER. EBITDA¹	2,4	2,4	2,6	2,6	2,5
EIGENKAPITALQUOTE	27,2%	26,3%	26,9%	26,6%	27,0%

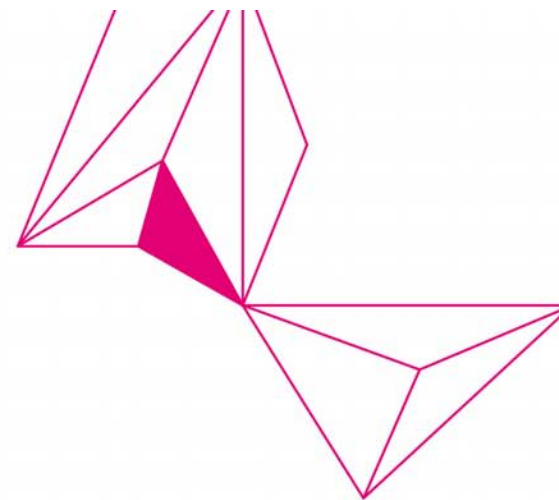
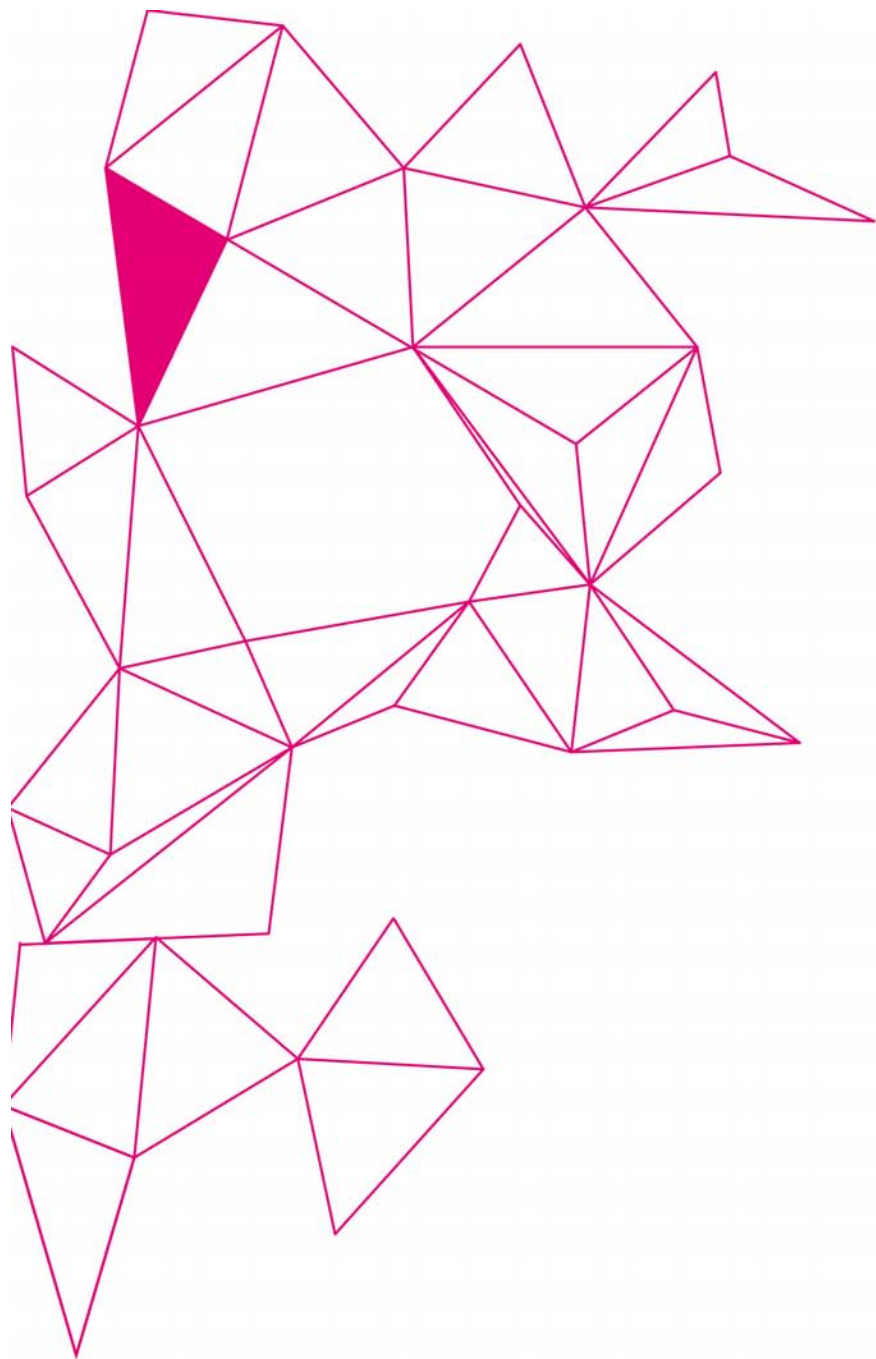
Kennzahlen-Zielbereich	Derzeitiges Rating
Rating: A-/BBB	BBB+ Ausblick stabil
2 – 2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA	Baa1 Ausblick stabil
Eigenkapitalquote 25 – 35%	BBB+ Ausblick stabil
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorhergegangenen Quartale berechnet

UMSETZUNG 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.





VIELEN DANK!

