

SS IN DER WIRTSCHAFT
HIN MORGEN
SOWIE
WAS KON

DEUTSCHE TELEKOM
ERGEBNISSE Q1/2016



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 auf zu ursprünglichen Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte 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 Q1/16

UNSERE STRATEGIE

**FÜHRENDER
TELEKOMMUNIKATIONS-
ANBIETER IN EUROPA**

**INTEGRIERTE
IP-NETZE**

**KUNDEN
BEGEISTERN**

**MIT PARTNERN
GEWINNEN**

**FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN**

PORTFOLIO TRANSFORMIEREN

FINANZZIELE & EFFIZIENZ WEITERENTWICKELN

FÜHRUNGSKOMPETENZ & LEISTUNGSORIENTIERUNG AUSBAUEN



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FÜHRENDER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER IN EUROPA: UMSETZUNG GEHT WEITER – GUIDANCE BESTÄTIGT

Kunden

- Rekordnachfrage nach Glasfaser
 - 5 Millionen deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss
 - Allein in Q1 660 Tsd. Nettoneuzugänge
- Wachstum in den USA fortgesetzt
 - 2,2 Mio. Nettoneuzugänge
 - 14% Wachstum Serviceumsätze



Investitionen und Innovation

- Spektrumsposition in den USA und in Europa weiter ausgebaut
- Laufende Investitionen in Netze und Transformation
- Innovative Angebote eingeführt



Finanzergebnisse

- Robustes Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 4,7% gesteigert
 - Vergleichbares¹ ber. EBITDA +6,5%
 - Vergleichbarer¹ FCF um 10,6% gesteigert
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,3

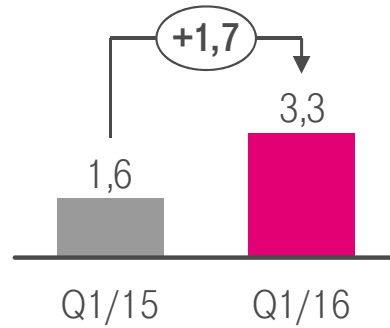


1) Bereinigt um Endgeräte-Mieten und „Data Stash“ (ber. EBITDA) und EE-Dividende (FCF)

KUNDEN: STARKE KUNDENDYNAMIK

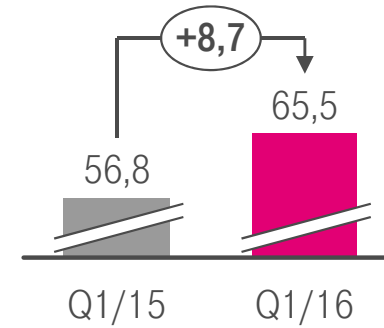
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



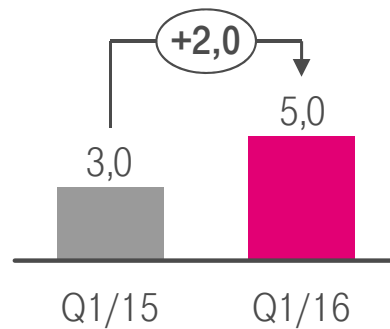
Mobilfunk USA

Mio.



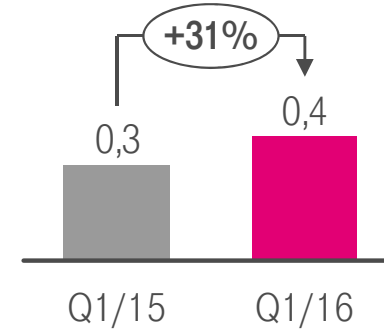
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

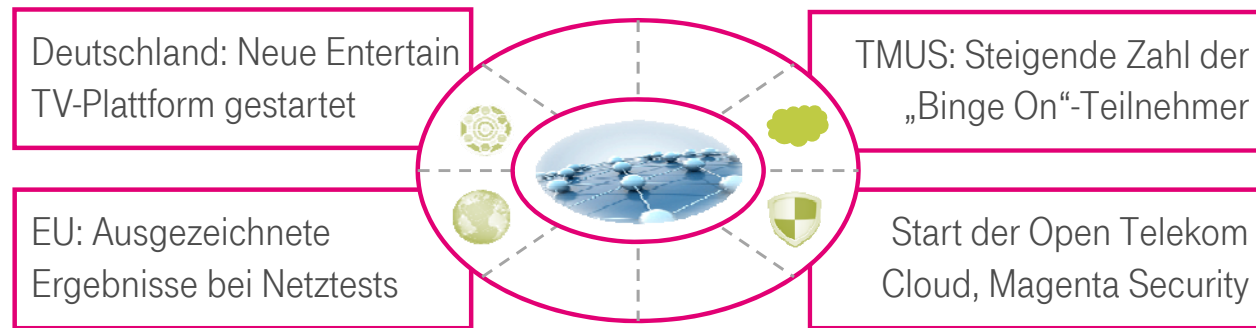
Mrd. €



1) FMC-RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt.

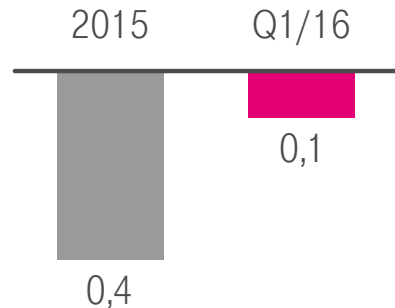
Q1 2016: HIGHLIGHTS

Innovation/Beste Netze



Effizienz

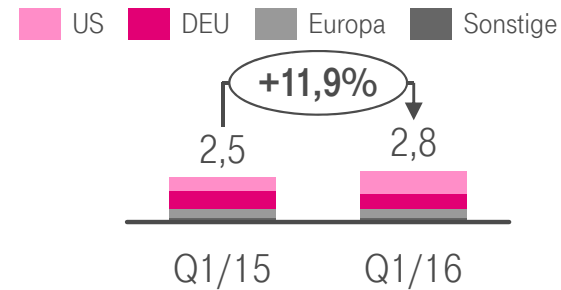
Indirekte Kosten (ohne USA) in Mrd. €



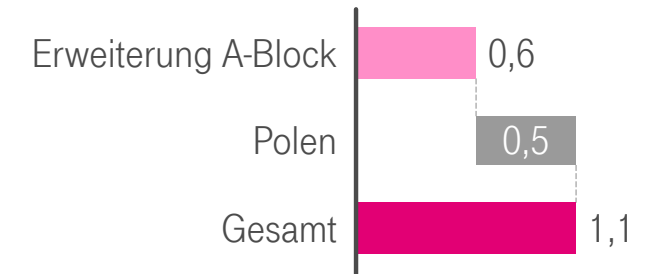
- Effizienzverbesserungen im Einklang mit angestrebter Run-Rate fortgesetzt

Investitionen (Mrd. €)

Cash Capex (ohne Spektrum)



Spektrumsinvestitionen



Finanzierung/Portfolio

Finanzierung

- Fälligkeiten 2016 gedeckt (4,5 Mrd. € in Q1 aufgenommen)
- Selbstfinanzierungsansatz für TMUS geändert
 - Note Purchase Agreements mit TMUS über 4 Mrd. US\$ in Q1
 - Einzelfall-Logik – keine Übertragung auf andere Säulen der TMUS-Strategie oder Spektrumsauktion

Portfolio

- M&A-Strategie bestätigt

FINANZKENNZAHLEN UND GUIDANCE 2016: WEITERHIN STARKE DYNAMIK – GUIDANCE BESTÄTIGT

Mrd. €

	<u>Umsatz</u>	<u>Ber. EBITDA</u>	<u>FCF</u>
Guidance 2016 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 21,2 Mrd. ²	ca. 4,9 Mrd.
14-18 CAGR ¹	+1-2 %	+2-4%	≈+10%
Performance Q1 2016	+4,7%	+12,9%	-5,0% (+10,6%) ³

1) 14-18 CAGR gemäß Guidance vom KMT 2015 2) Davon 0,7 Mrd. US\$ Endgeräte-Mieten und „Data Stash“ 3) Bereinigt um EE-Dividendeneffekt. FCF vor Spektrumsinvestitionen.

BERICHT Q1/16

Q1/2016: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

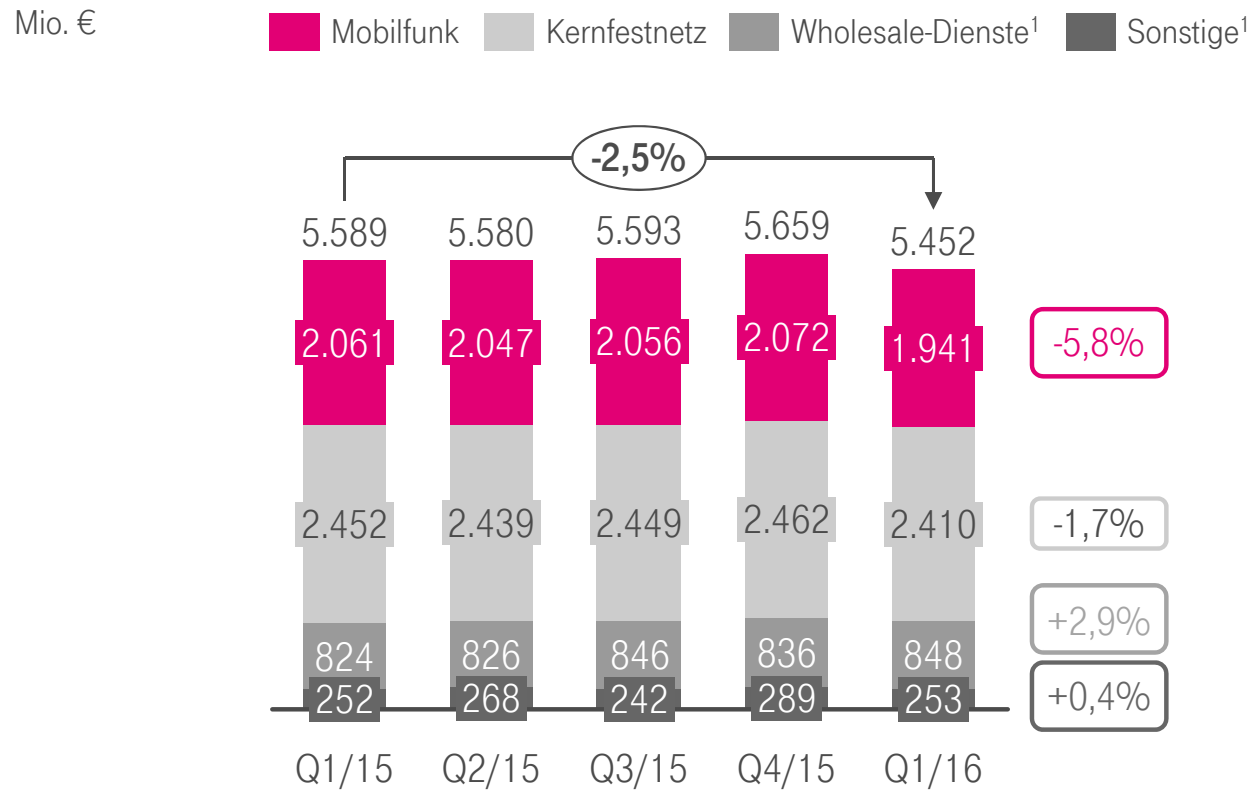
Mio. €

	Q1			GJ		
	2015	2016	Veränderung	2014	2015	Veränderung
Umsatz	16.842	17.630	+4,7%	62.658	69.228	+10,5%
Ber. EBITDA	4.574	5.163	+12,9%	17.569	19.908	+13,3%
Ber. Konzernüberschuss	1.036	1.047	+1,1%	2.422	4.113	+69,8%
Konzernüberschuss	787	3.125	+297,1%	2.924	3.254	+11,3%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,23	0,23	0,0%	0,54	0,90	+66,7%
Ergebnis je Aktie (in €)	0,17	0,68	+300%	0,65	0,71	+9,2%
Free Cashflow ¹	865	822	-5,0%	4.140	4.546	+9,8%
Cash Capex ²	2.530	2.831	+11,9%	9.534	10.818	+13,5%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	46.310	47.603	+2,8%	42.500	47.570	+11,9%

1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektrumsinvestitionen 2) Ohne Spektrum: Q1/15: 1.899 Mio. €; Q1/16: 1.065 Mio. €; GJ/14: 2.310 Mio. €; GJ/15: 3.795 Mio. €

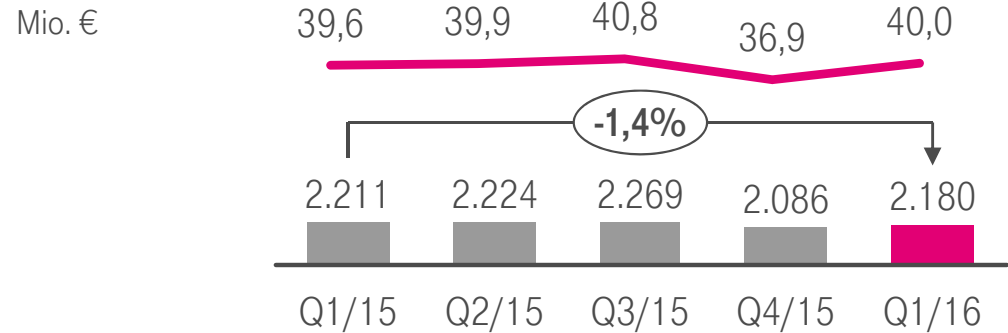
DEUTSCHLAND: UMSÄTZE DURCH RÜCKKLÄUFIGEN ENDGERÄTEABSATZ BEEINFLUSST – EBITDA IM PLAN

Umsatz (ausgewiesen)

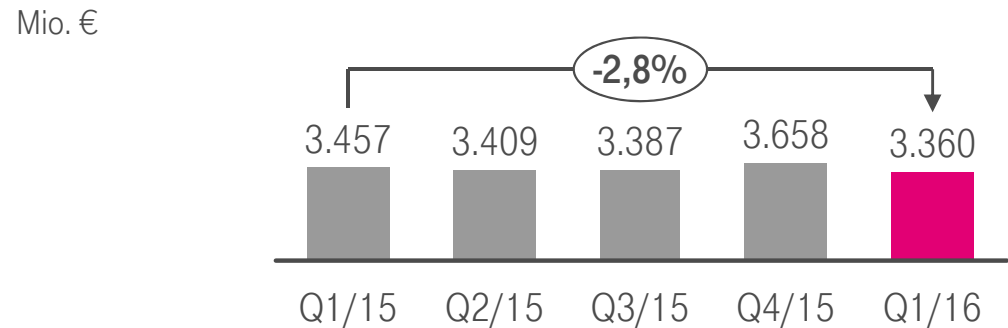


1) Zahlen für 2015 neu ausgewiesen. Etwa 80 Mio. € von Wholesale auf Sonstige übertragen.

Ber. EBITDA und Marge (in %)



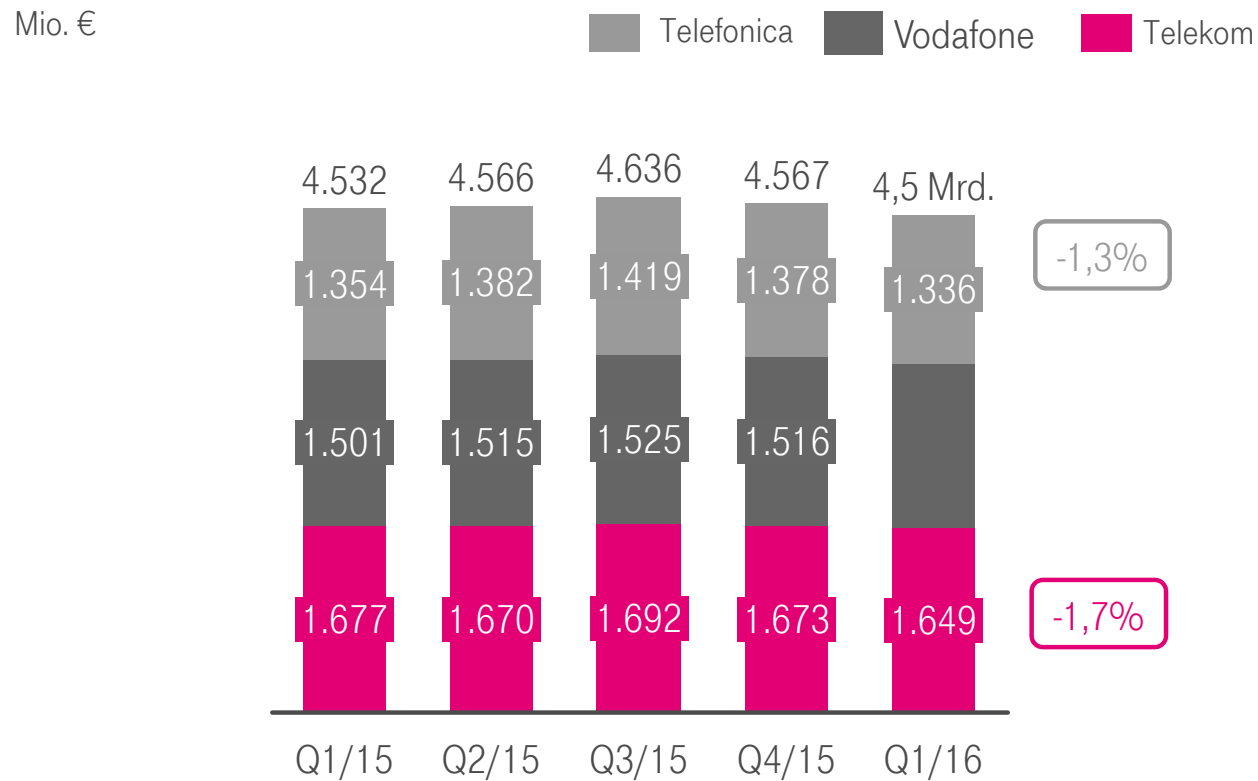
Ber. OPEX



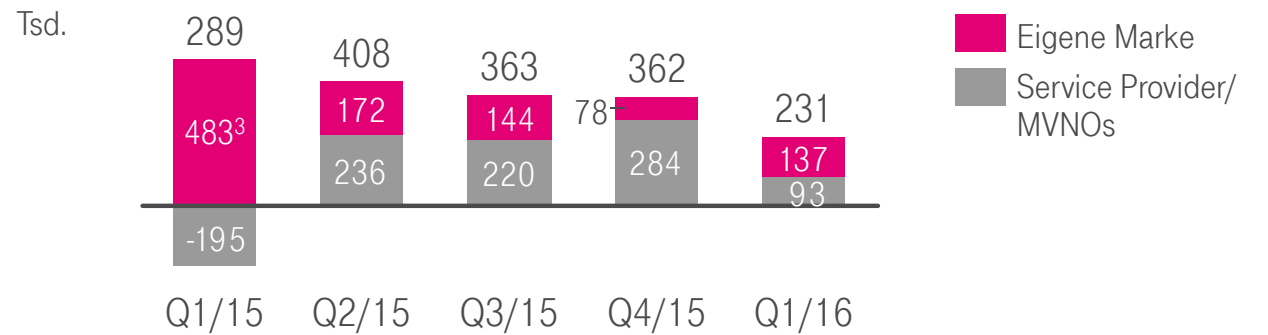
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

MOBILFUNK DEUTSCHLAND: STABILE KUNDENDYNAMIK

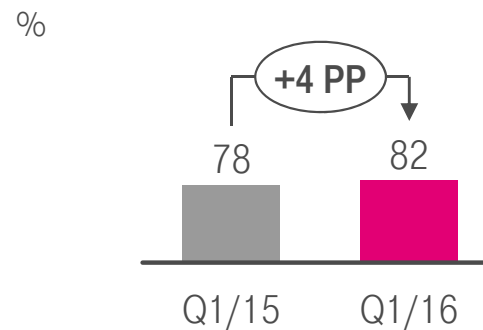
Serviceumsätze deutscher Mobilfunkmarkt¹



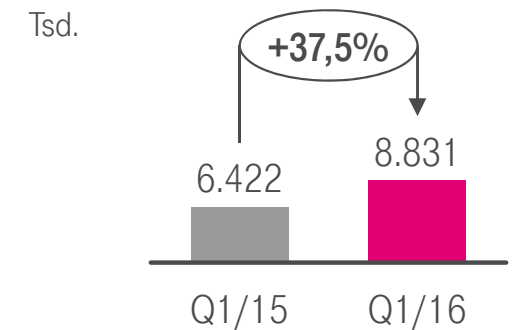
Nettoneuzugänge Vertragskunden²



Smartphone-Durchdringung⁴



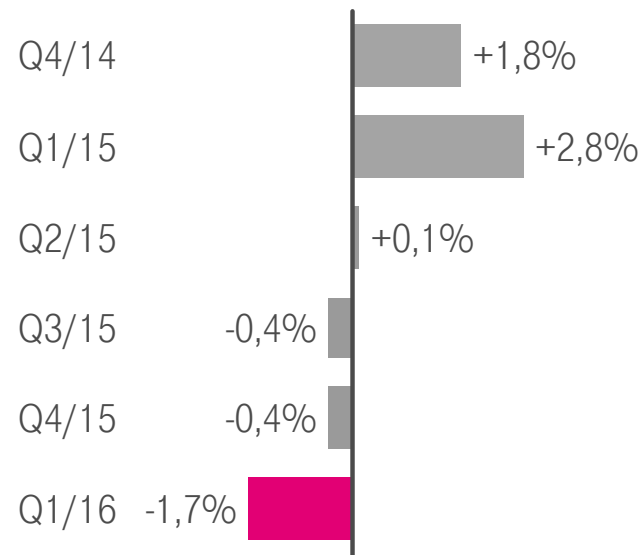
LTE-Kunden⁵



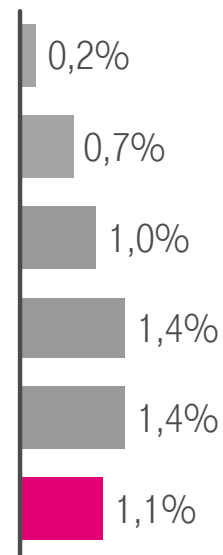
1) Schätzung 2) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung 3) Q1/15 beeinflusst durch Reklassifizierung von 288 Tsd. Kunden von Service Providern zu eigener Marke 4) Bei eigenen Retail-Kunden 5) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE

SERVICEUMSÄTZE MOBILFUNK DEUTSCHLAND: STARKES VORJAHRESQUARTAL, ABER KEINE GRUNDLEGENDE VERÄNDERUNG

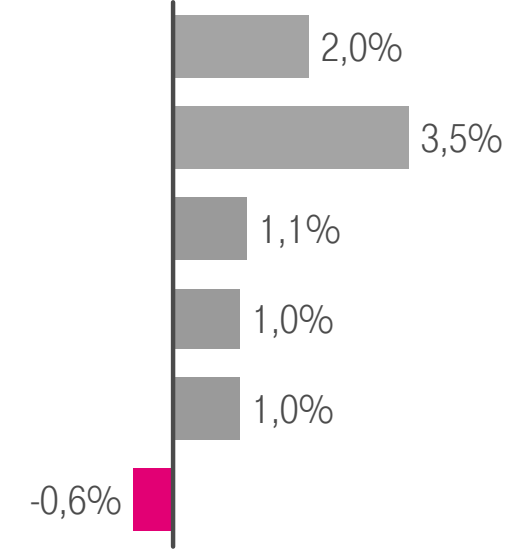
Ausgewiesene Serviceumsätze Mobilfunk



Einfluss von Konvergenzprodukten¹



Zugrunde liegendes Wachstum



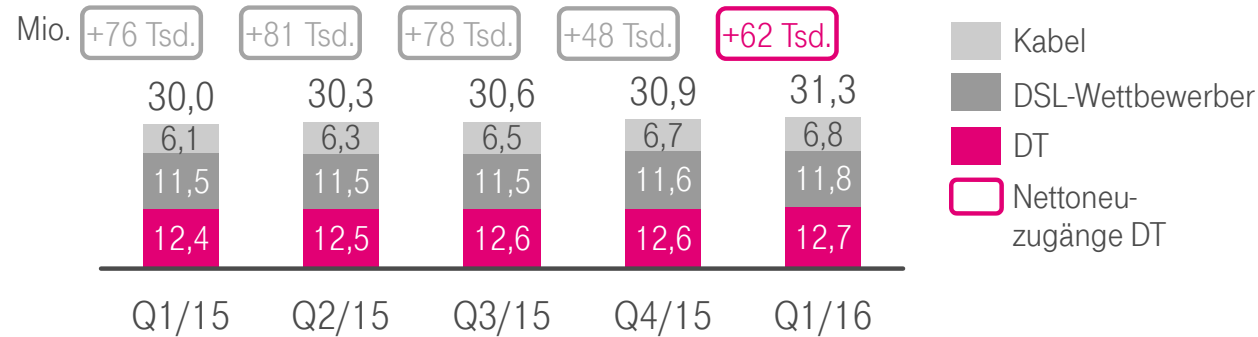
Mittelfristige Guidance (2014–2018 CAGR): **Bestätigt**

≈ +1% (ohne Einfluss EU-Roaming)

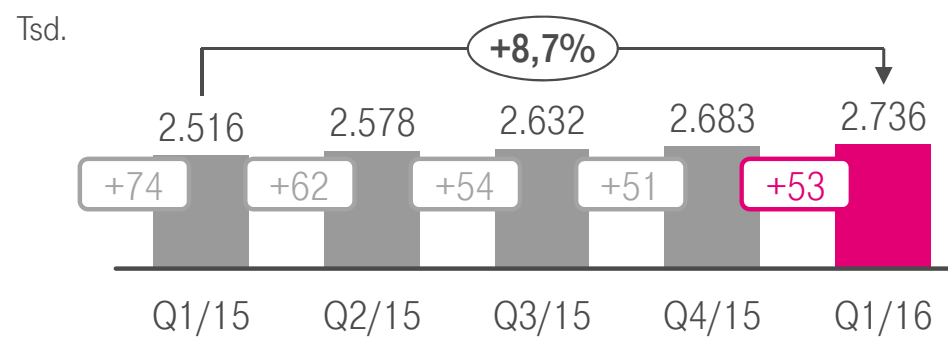
1) Einfluss von MagentaEINS und Telekom LTE Breitband

FESTNETZ DEUTSCHLAND: INVESTITIONEN IN INFRASTRUKTUR TREIBEN GLASFASERWACHSTUM

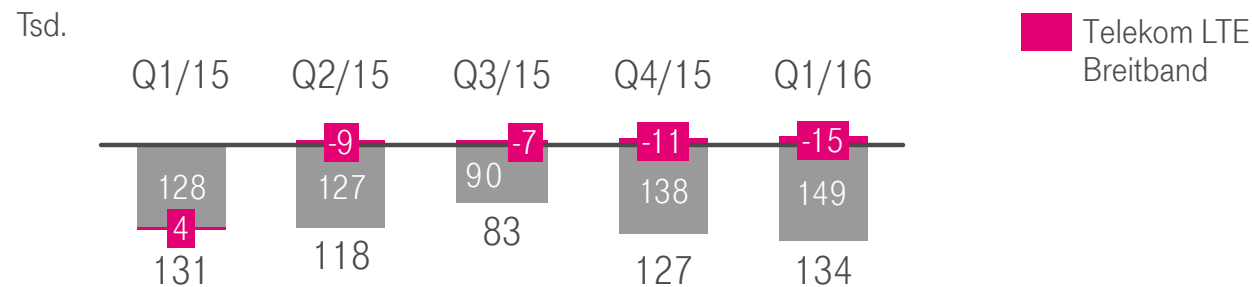
Breitbandmarkt Deutschland¹



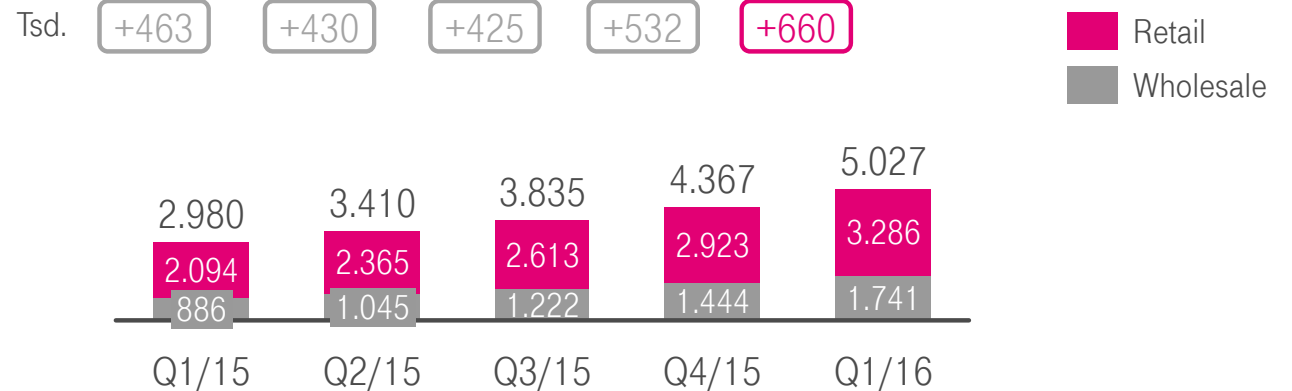
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



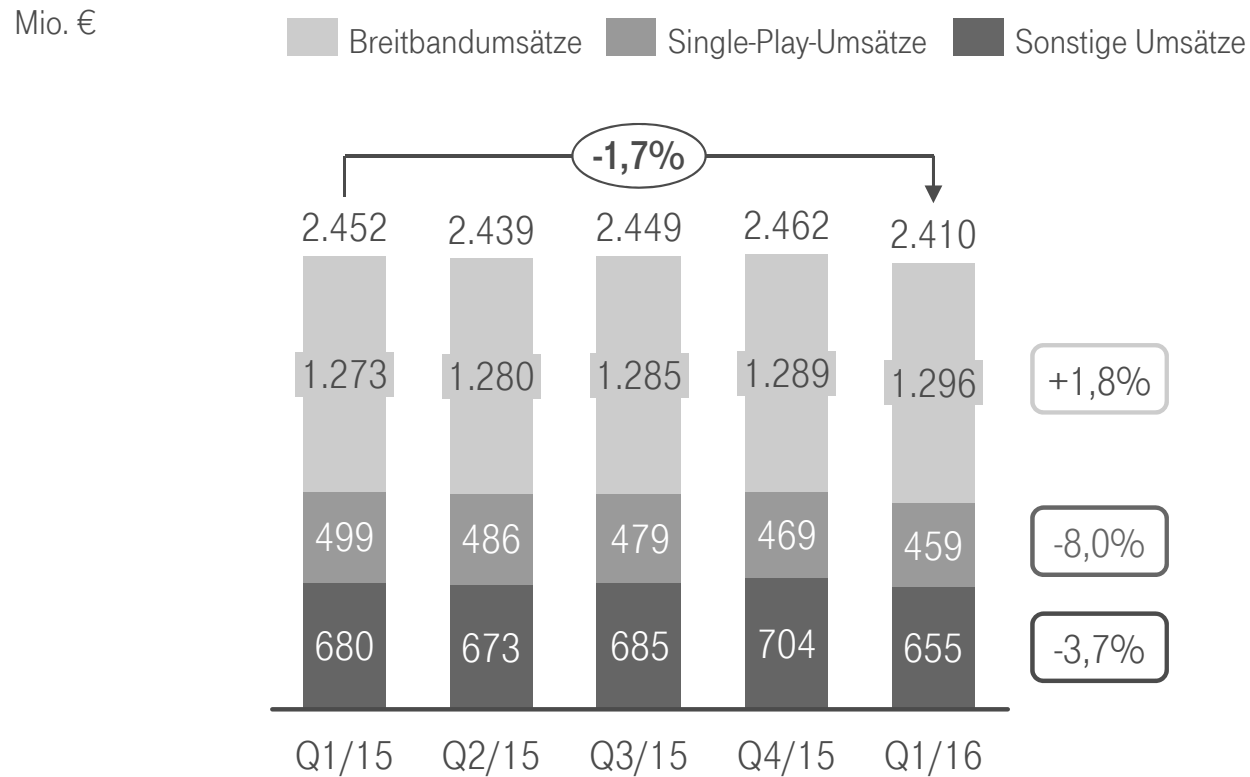
Glasfaserkunden²



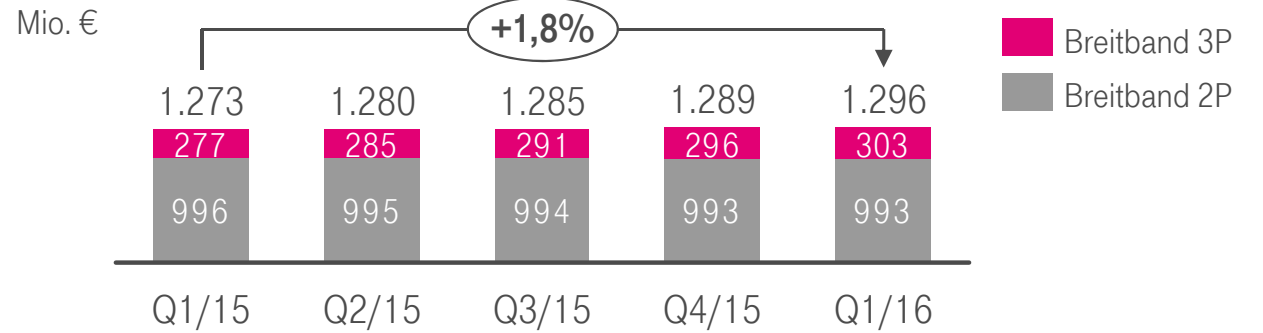
1) Schätzung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

FESTNETZ DEUTSCHLAND: UPSELLING-STRATEGIE GREIFT

Festnetzumsätze (Kernfestnetz)

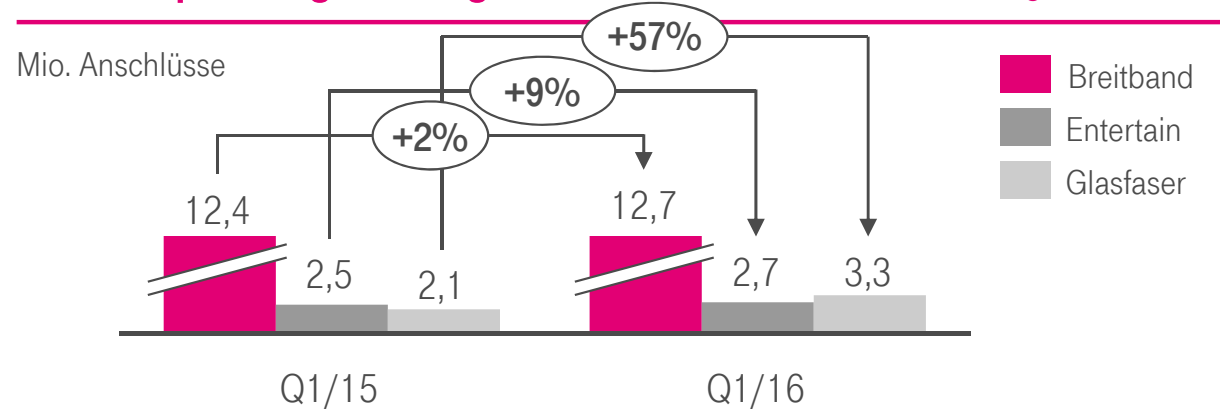


Breitbandumsätze



Retail Upselling-Strategie

% errechnet aus genauen Zahlen



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SERVICEUMSÄTZE DEUTSCHLAND INSGESAMT: WIR SIND GRUNDSÄTZLICH IM PLAN

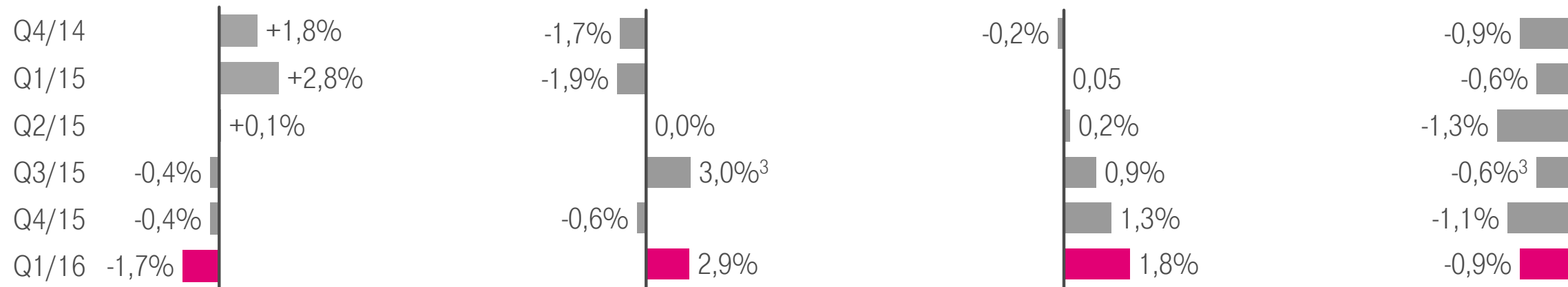
Wachstumsraten gg. VJ

Serviceumsätze Mobilfunk

Wholesale-Umsatz²

Breitbandumsatz²

Serviceumsätze gesamt



Mittelfristige Guidance (2014–2018 CAGR): **Bestätigt**

≈ +1 %¹

+0,0%

+2,0%

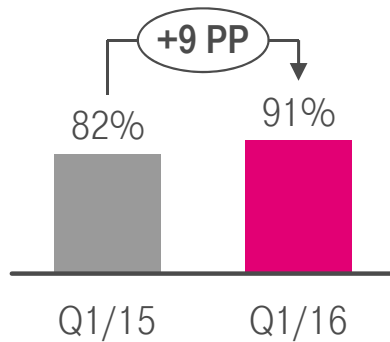
+0,3%^{1,4}

1) Vor Einfluss EU-Roaming 2) Prozentuale Veränderungen für Q4/14 – Q4/15 nicht neu ausgewiesen 3) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Bereinigte Wachstumsrate bei Wholesale-Umsätzen 0,0 % bzw. -1,1 % bei Serviceumsätzen gesamt. 4) CAGR für Gesamtumsätze

DEUTSCHLAND: NETZAUSBAU UND TRANSFORMATION WERDEN FORTGESETZT

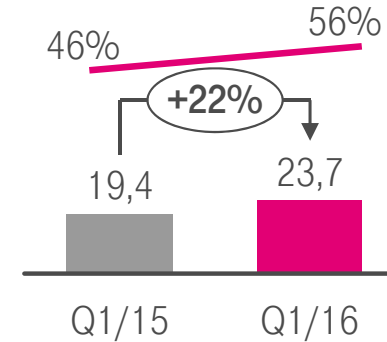
INS – Stand LTE-Ausbau

POP-
Abdeckung in %¹



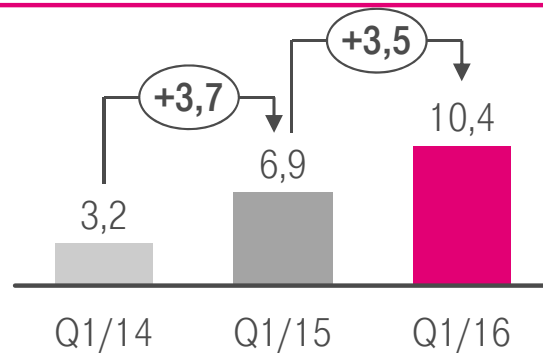
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und
Millionen Haushalten



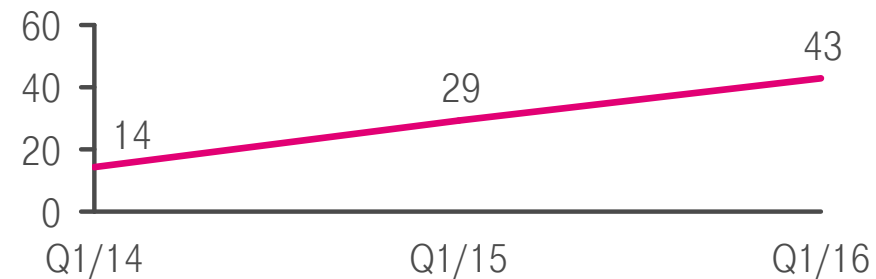
Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

% der Anschlüsse



Ziel: 100% der
Anschlüsse
bis 2018!

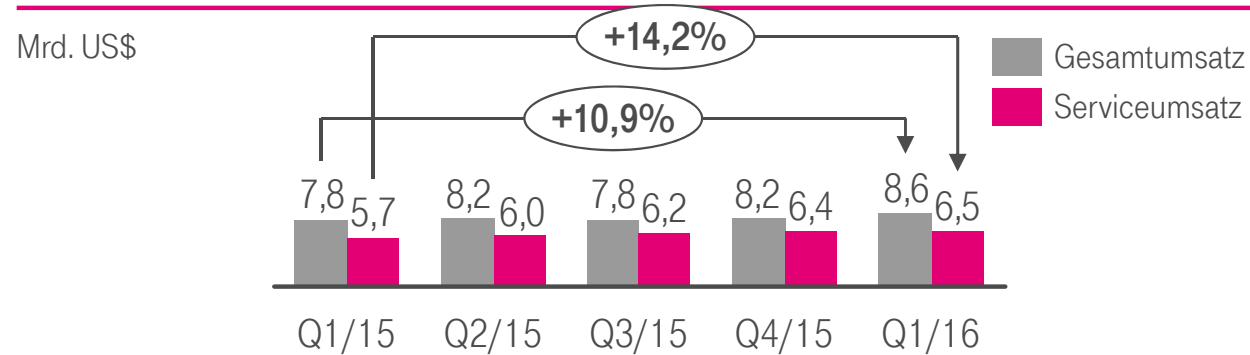
1) Outdoor-Abdeckung 2) in % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland



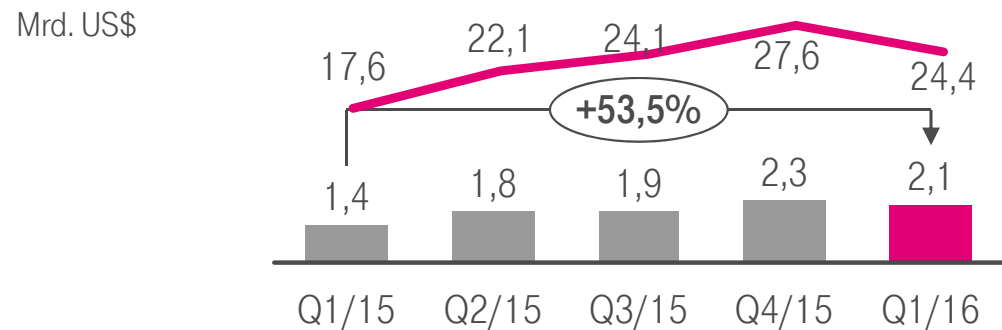
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: STARKES WACHSTUM BEI ALLEN WICHTIGEN KENNZAHLEN

Umsatz und Serviceumsätze



Ber. EBITDA und Marge (in %)

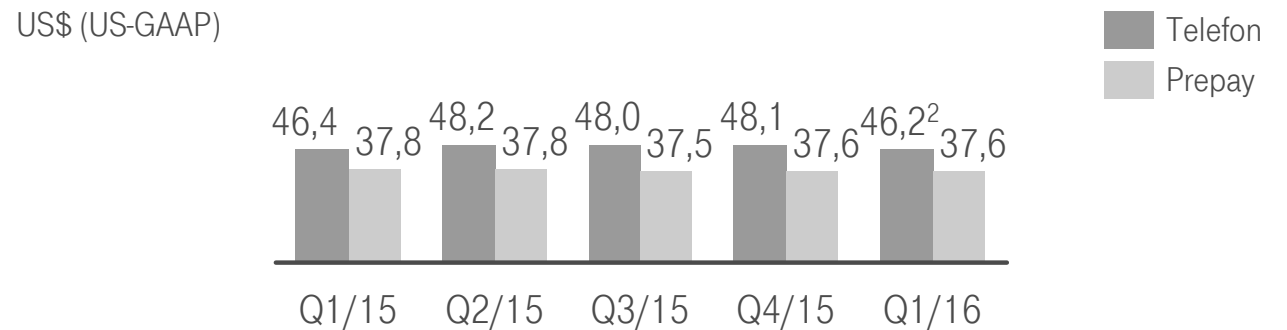


Nettoneuzugänge

Tsd.

Nettoneuzugänge gesamt	Q1/15	Q2/15	Q3/15	Q4/15	Q1/16
Eigene:					
▪ Vertrag	1.125	1.008	1.085	1.292	1.041
▪ Prepaid	73	178	595	469	807
Wholesale ¹	620	886	632	301	373

Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



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

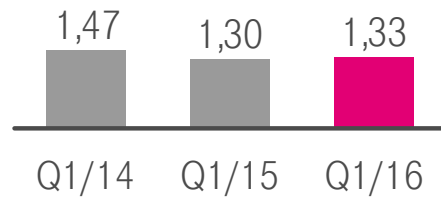


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FOKUS TMUS: WEITERHIN POSITIVE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

Wechslerate eigene Kunden: Postpaid-Phone

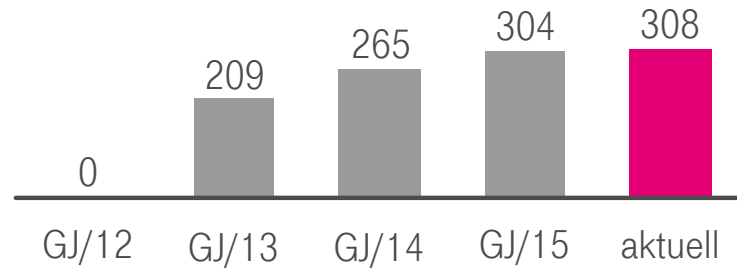
%



- Wechslerate bleibt trotz schärferem Wettbewerb auf niedrigem Niveau

POPs mit LTE-Abdeckung

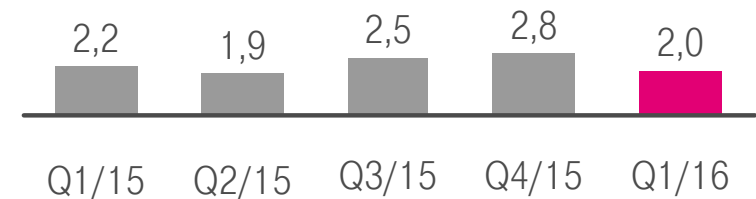
Mio.



- Update A-Block: in 340 Marktgebieten in Betrieb (Spektrum deckt 80% der US-POPs oder 258 Mio. Personen ab)

Aufw. f. Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

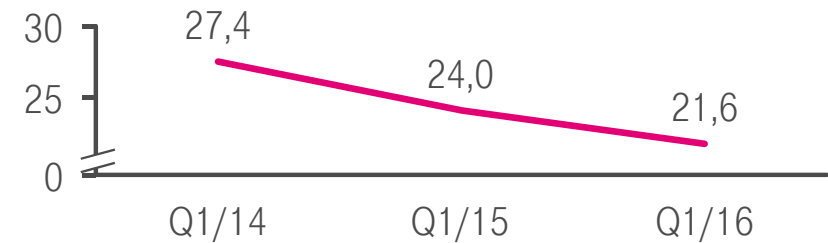
% des Gesamtumsatzes



- Forderungen unverändert mit 52% als „prime“ eingestuft (einschl. verkaufter EIP-Forderungen)

Servicekosten

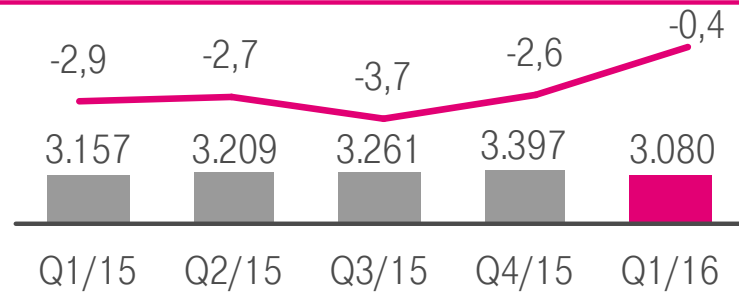
% der Serviceumsätze



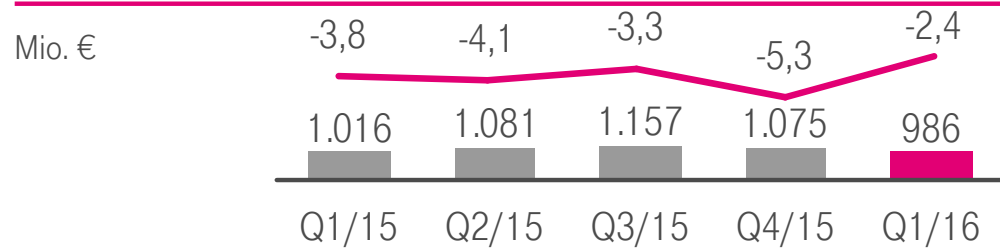
- MetroPCS-Synergien und zunehmende Skalenvorteile gleichen höhere Netzkosten mehr als aus

EUROPA: STABILISIERUNGSTREND HÄLT AN

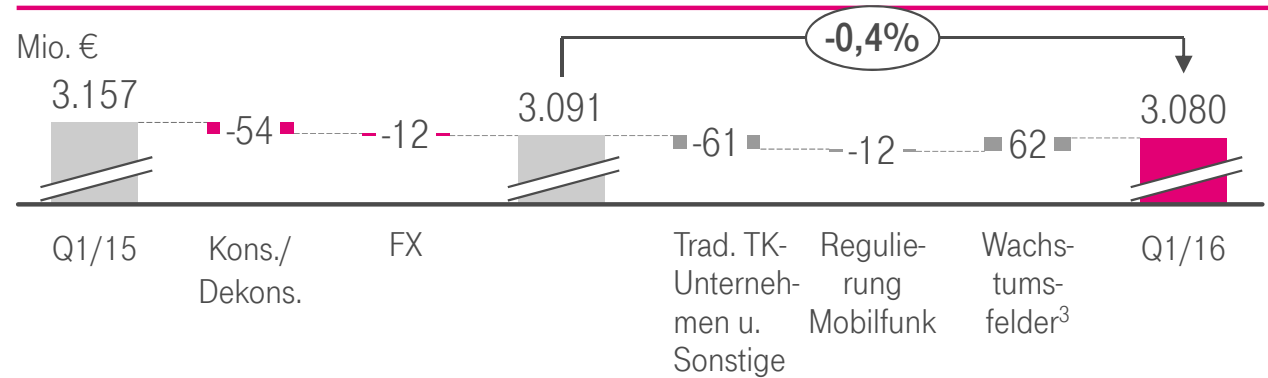
Umsatz wie ausgewiesen in Mio. € u. organische Veränderung gg. VJ in %^{1,2}



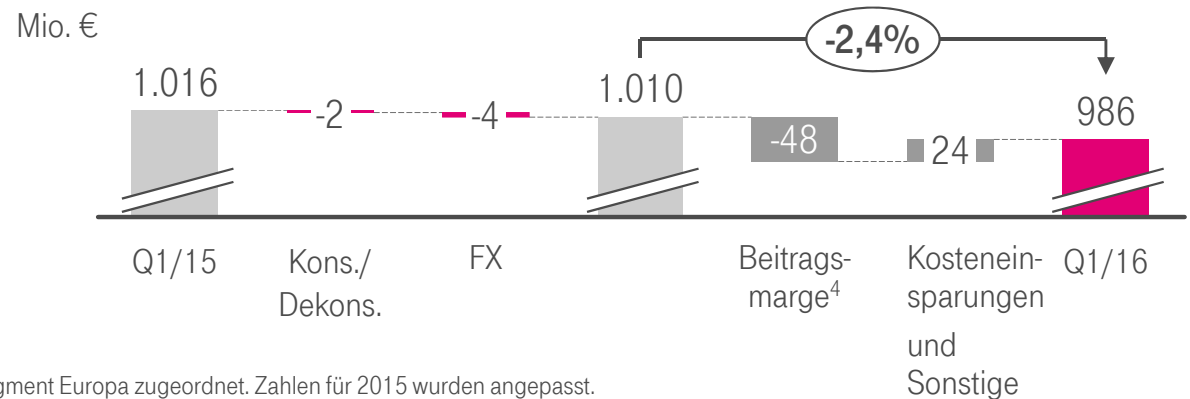
Ber. EBITDA wie ausgewiesen und organische Veränderung gg. VJ in %^{1,2}



Organische Umsatzentwicklung



Entwicklung organisches ber. EBITDA



1) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung für Neuausweisung.

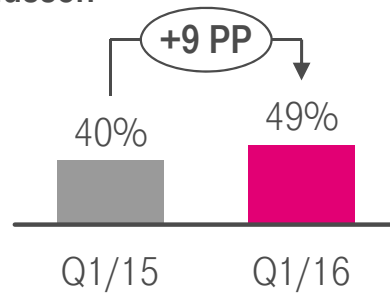
2) Geschäftskunden von Magyar Telekom, die zuvor organisatorisch T-Systems zugeordnet waren, sind seit 1. Januar 2016 dem Segment Europa zugeordnet. Zahlen für 2015 wurden angepasst.

3) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.) 4) Gesamtumsatz - direkte Kosten

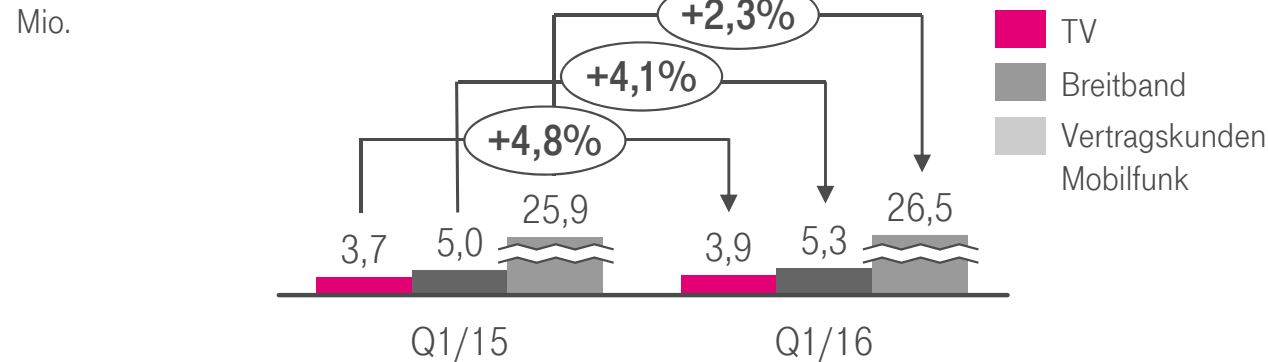
EUROPA: IP-MIGRATION UND FÜHRUNGSROLLE BEI LTE

IP-MIGRATION

Anteil IP an Festnetzanschlüssen



Kundenstamm¹

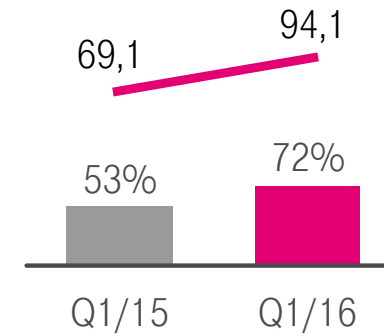


1) ≥ 100 Mbit/s-Abdeckung: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3

LTE-Ausbau

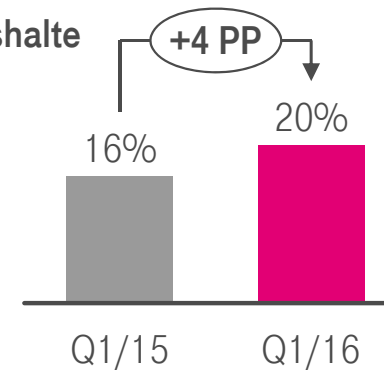
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



Glasfaserausbau¹

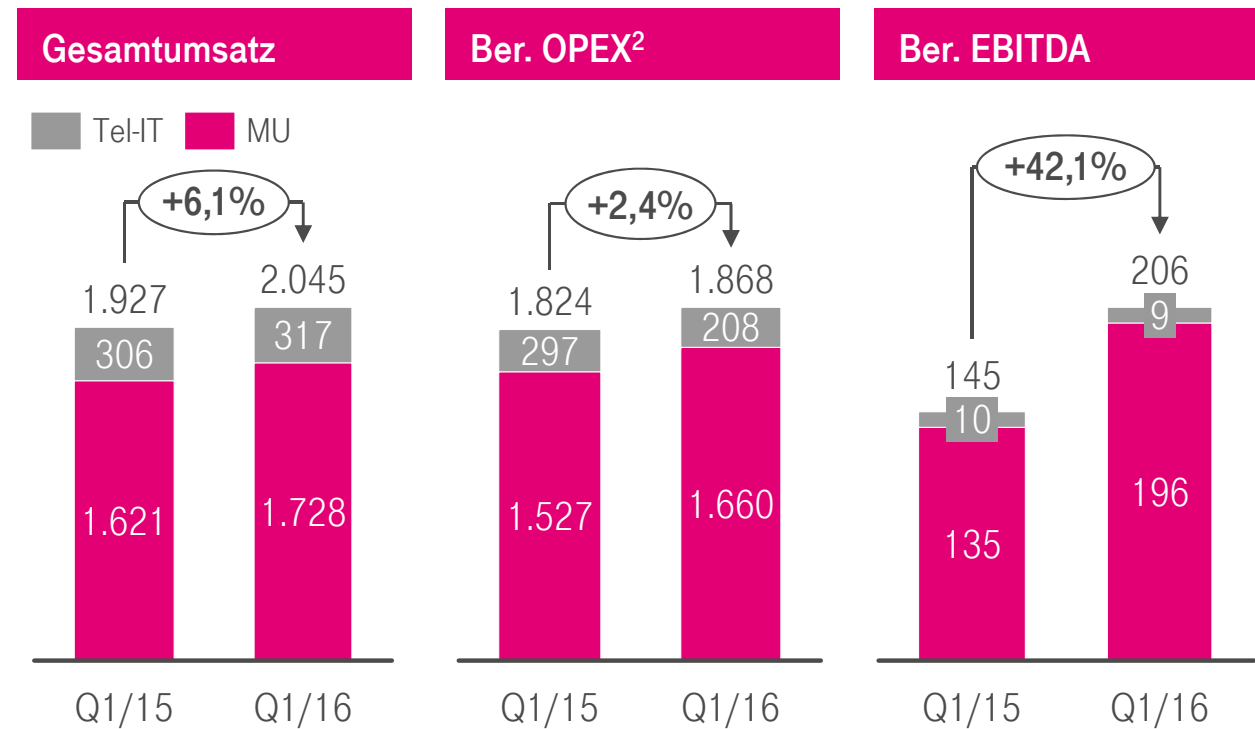
Glasfaserabdeckung Haushalte



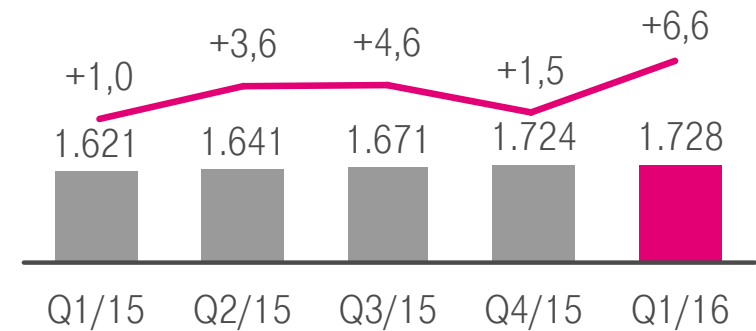
SYSTEMGESCHÄFT: TRANSFORMATION SCHREITET VORAN

Finanzkennzahlen T-Systems¹

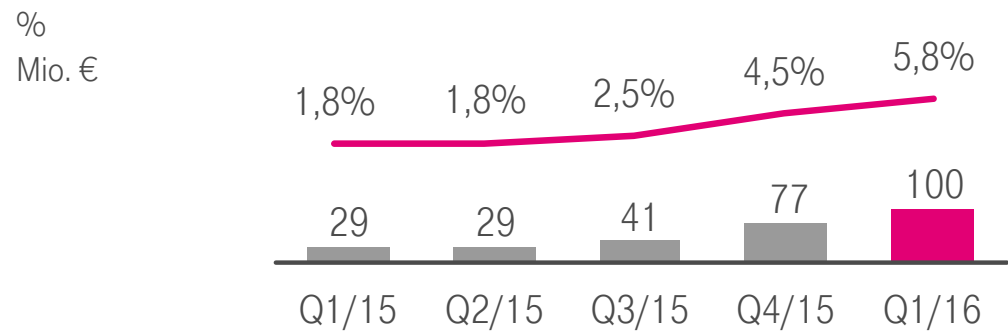
Mio. €



Umsatz Market Unit in Mio. € und Veränderung gg. VJ in %³



Ber. EBIT und Marge Market Unit

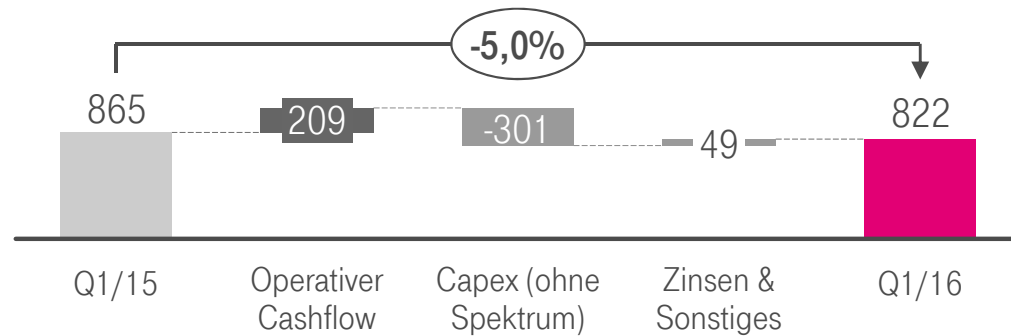


1) Fertigstellung des Mautsystems in Belgien hat Entwicklung in Q1 positiv beeinflusst 2) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung/Überleitung 3) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung für Neuausweisung.

FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KONZERNÜBERSCHUSS

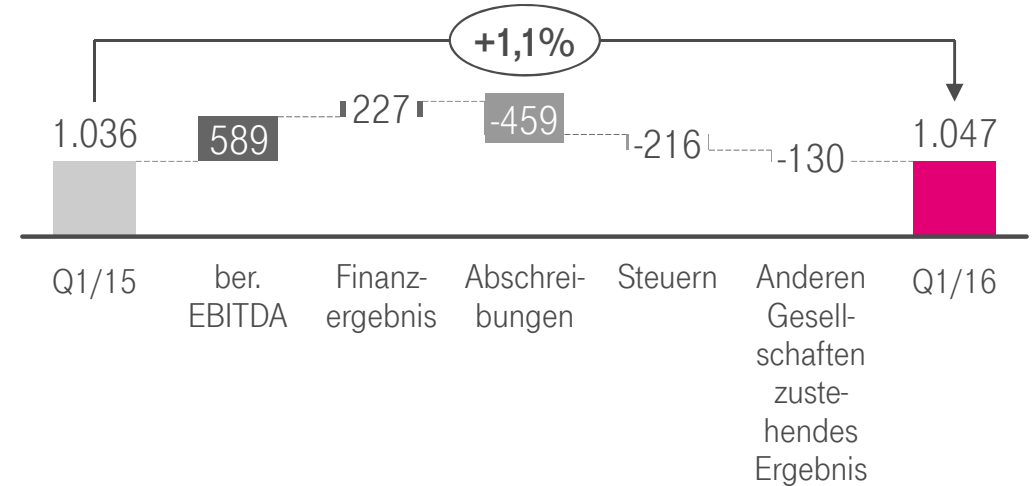
Free Cashflow Q1/16¹

Mio. €



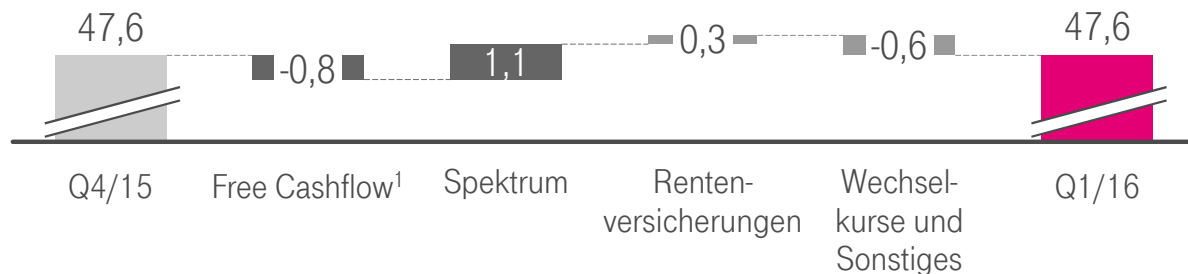
Ber. Konzernüberschuss Q1/16

Mio. €



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten Q1/16

Mrd. €



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektrumsinvestitionen (Q1/15: 1.899 Mio. €; Q1/16: 1.065 Mio. €)

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	31.03.2015	30.06.2015	30.09.2015	31.12.2015	31.03.2016
Bilanzsumme	137,5	135,0	135,2	143,9	143,6
Eigenkapital	37,0	36,0	36,5	38,2	38,4
Netto-Finanzverbindlichkeiten	46,3	48,8	47,9	47,6	47,6
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ Ber. EBITDA ¹	2,6	2,6	2,5	2,4	2,3
Eigenkapitalquote	26,9%	26,6%	27,0%	26,5%	26,8%

Kennzahlen-Zielbereich

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

Derzeitiges Ranking

Fitch:	BBB+	Ausblick stabil
Moody's:	Baa1	Ausblick stabil
S&P:	BBB+	Ausblick stabil

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

STRATEGIEUMSETZUNG

- 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!