

SS IN DER WIRTSCHAFT
MORGEN
SOWIE
WAS KON

DEUTSCHE TELEKOM
ERGEBNISSE Q2/2016



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 für 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 H1/16

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: GUIDANCE BESTÄTIGT – UMSETZUNG GEHT WEITER

Kunden (H1/16)

- Rekordnachfrage nach Glasfaser in Deutschland
 - 5,6 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss
 - 1,2 Mio. Nettoneuzugänge
- Wachstum in den USA fortgesetzt
 - 4,1 Mio. Nettoneuzugänge
 - Prognose für das Gesamtjahr erneut angehoben



Investitionen und Innovation (H1/16)

- Spektrumsposition in den USA und Europa weiter ausgebaut
- Weiter hohe Investitionen (ohne Spektrum) i. H. v. 5,5 Mrd. € (+7,6%) in Netze und Transformation
- Fortschritte im Bereich 5G
 - Testnetz in Berlin, Geschwindigkeitsrekord in Polen
- Innovative Produkte im Markt



Finanzergebnisse (H1/16)

- Robustes Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 3,4% gesteigert
 - Vergleichbares¹ ber. EBITDA +6,9%
 - Vergleichbarer¹ FCF um 15,9% gesteigert
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA im Vorjahresvergleich von 2,6x auf 2,3x gesunken

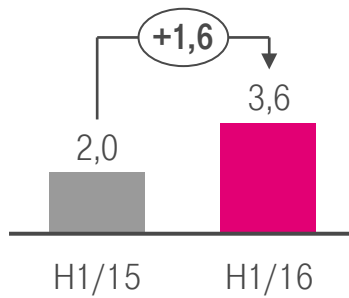


1) Bereinigt um Endgeräte-Mieten und „Data Stash“ (ber. EBITDA) , EE-Dividende (FCF) und Settlement (ber. EBITDA und FCF).

KUNDEN: STARKE DYNAMIK

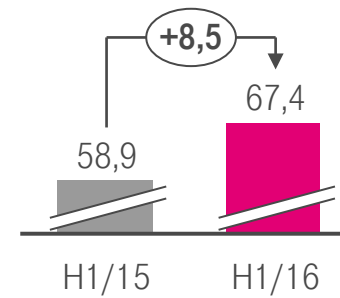
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



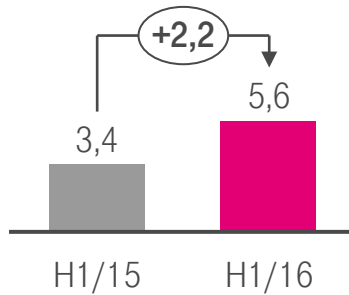
Mobilfunk USA

Mio.



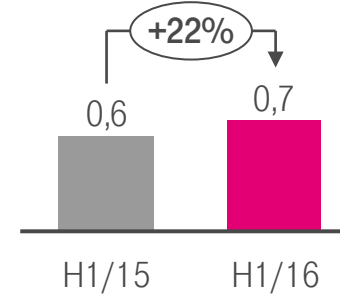
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

Mrd. €



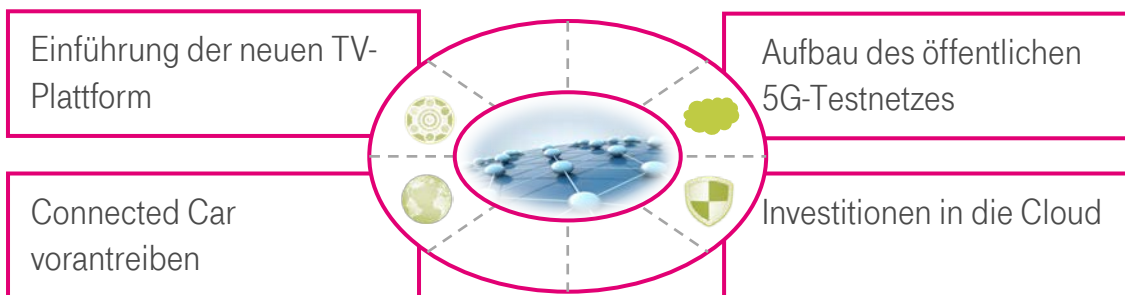
1) FMC RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

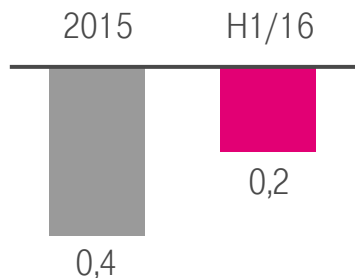
H1 2016: HIGHLIGHTS

Innovation/Beste Netze



Effizienz

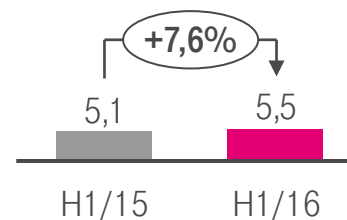
Veränderung indirekte Kosten im Jahresvergleich (ohne USA) in Mrd. €



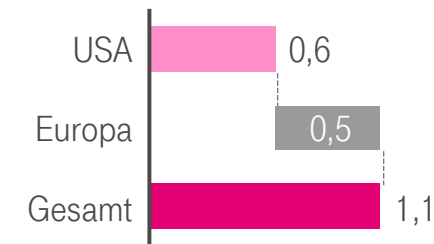
- Effizienzverbesserungen vor allem in Deutschland im Einklang mit angestrebter Run-Rate fortgesetzt

Investitionen (Mrd. €)

Cash Capex (ohne Spektrum)



Spektrumsinvestitionen H1/16



Regulierung

Nahbereich

- Bedingte Genehmigung des überarbeiteten BNetzA-Vorschlags durch die EU

BSA Level 2

- BNetzA schlägt Bedingungen für BSA L2 vor

Breitbandsubventionen

- Regierung erhöht Subventionen von 2,7 Mrd. € auf 4,0 Mrd. €

FINANZKENNZAHLEN UND GUIDANCE 2016: WEITERHIN STARKE DYNAMIK, GUIDANCE BESTÄTIGT

Mrd. €

	Umsatz	Ber. EBITDA	FCF
14-18 CAGR ¹	+1-2%	+2-4%	≈+10%
Guidance 2016 (\$/€: 1,11)	Anstieg	rund 21,2 Mrd. ²	rund 4,9 Mrd.
Performance H1 2016	+3,4%	+10,6% (+6,9%) ³	-4,4% (+15,9%) ³

1) 14-18 CAGR gemäß Guidance vom KMT 2015. 2) Davon 0,7 Mrd. US\$ Endgeräte-Mieten und „Data Stash“.

3) Prozentuale Veränderung in Klammern: ber. EBITDA und FCF im Vorjahresvergleich, bereinigt um Endgeräte-Mieten/„Data Stash“ (ber. EBITDA), EE-Dividende (FCF) und Vergleichsvereinbarung (ber. EBITDA und FCF).



BERICHT Q2/16

Q2/2016: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €

	Q2			H1		
	2015	2016	Veränderung	2015	2016	Veränderung
Umsatz	17.428	17.817	+2,2%	34.270	35.447	+3,4%
Ber. EBITDA	5.026	5.457	+8,6%	9.600	10.620	+10,6%
Ber. Konzernüberschuss	1.078	1.054	-2,2%	2.114	2.101	-0,6%
Konzernüberschuss	712	621	-12,8%	1.499	3.746	+149,9%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,24	0,23	-4,2%	0,47	0,46	-2,1%
Ergebnis je Aktie (in €)	0,16	0,13	-18,8%	0,33	0,81	+145,5%
Free Cashflow ¹	1.375	1.320	-4,0%	2.240	2.142	-4,4%
Cash Capex ²	2.575	2.664	+3,5%	5.105	5.495	+7,6%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	48.835	48.692	-0,3%	48.835	48.692	-0,3%

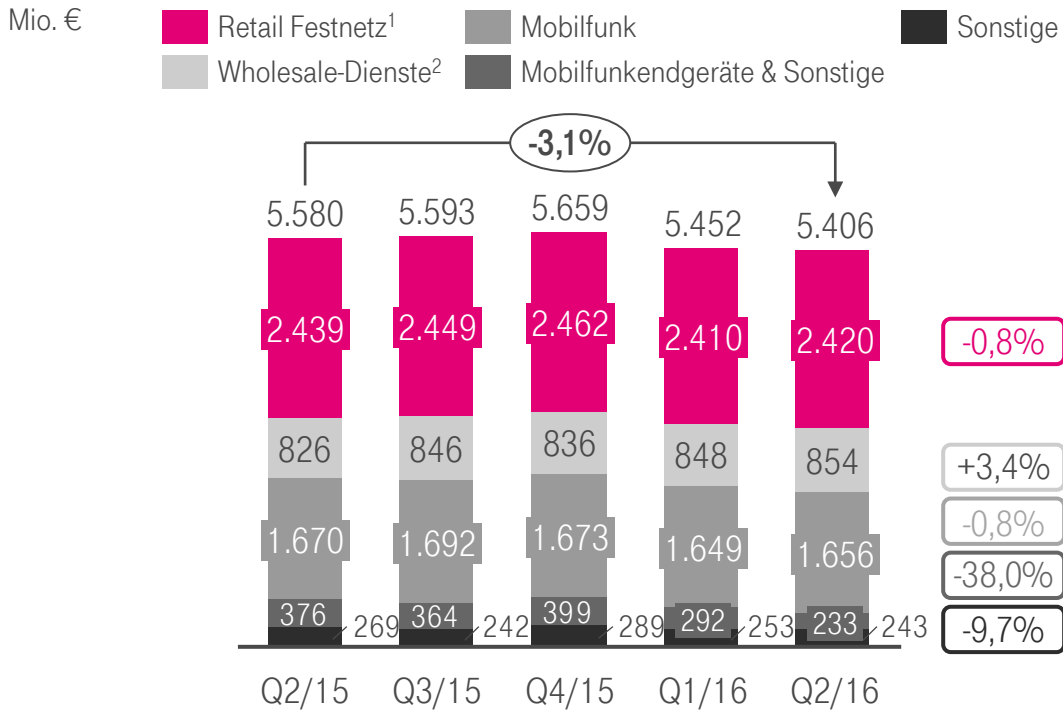
1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektrumsinvestitionen . 2) Ohne Spektrum: Q2/15: 1.755 Mio. €; Q2/16: 39 Mio. €; H1/15: 3.654 Mio. €; H1/16: 1.104 Mio. €.



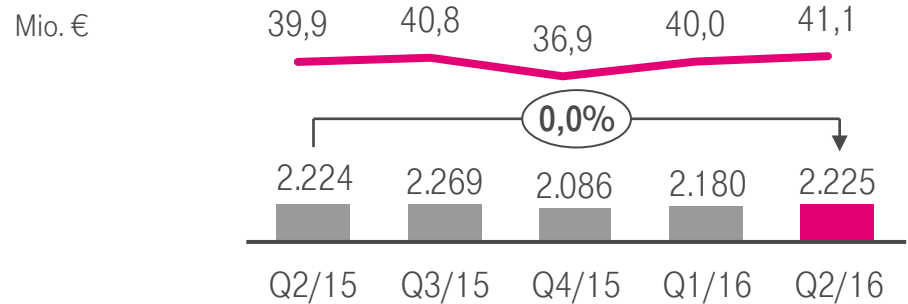
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: HÖHERE MARGE DURCH GERINGEREN ENDGERÄTEUMSATZ UND STRIKTES KOSTENMANAGEMENT

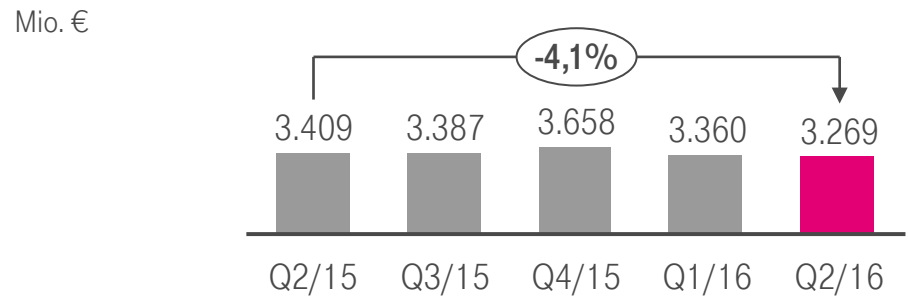
Umsatz (ausgewiesen)



Ber. EBITDA und Marge (in %)



Ber. OPEX



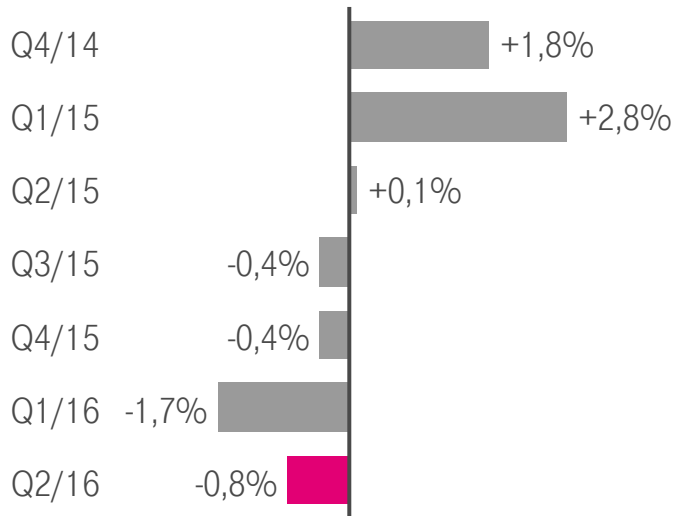
1) Festnetz-Kerngeschäft

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

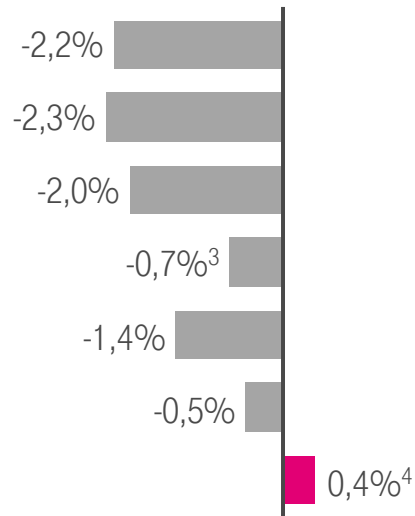


DEUTSCHE SERVICEUMSÄTZE INSGESAMT: WACHSTUM IM FESTNETZ, GENERELL STABIL

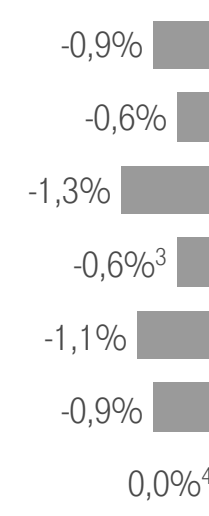
Serviceumsätze Mobilfunk



Serviceumsätze Festnetz^{1,2}



Gesamtserviceumsätze^{1,2}

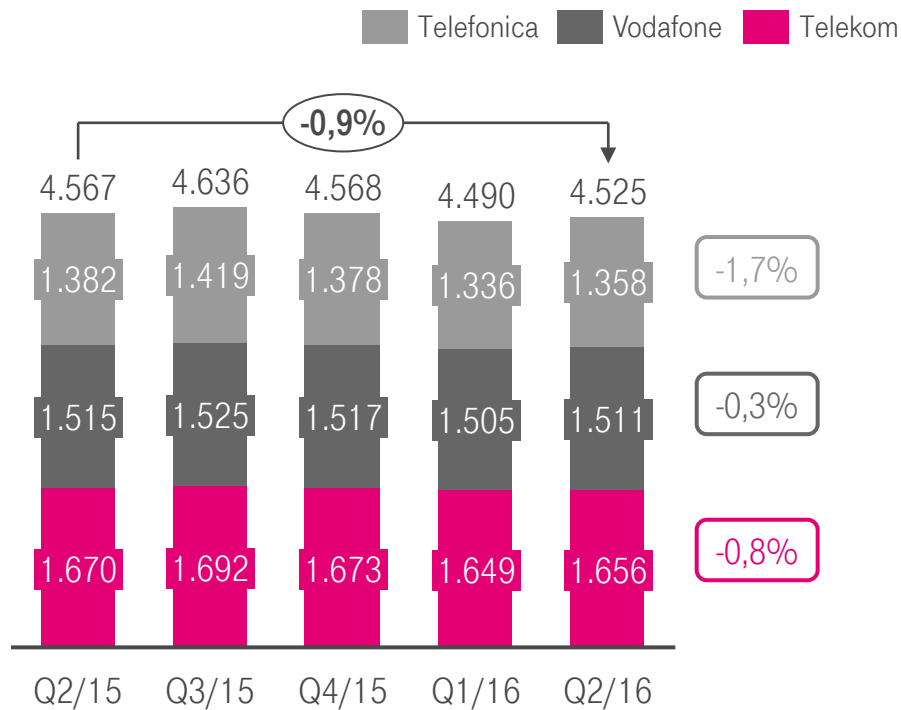


1) Gesamtserviceumsätze = Summe der Serviceumsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Serviceumsätze Festnetz als Festnetzumsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetzumsätze Hardware zuzüglich Festnetzumsätze Wholesale-Dienste. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Serviceumsätze Festnetz und damit auch als Teil der Gesamtserviceumsätze klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Serviceumsätze Festnetz in Q2/16 auf +0,2% belaufen, während die TSR-Wachstumsrate in Q2/16 bei -0,2% liegen würde. Alte Wachstumsraten wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Prozentuale Veränderungen für Q4 2014–Q4 2015 nicht neu ausgewiesen. 3) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Ber. Wachstumsrate bei -1,5% für Serviceumsätze Festnetz bzw. -1,1% für Gesamtserviceumsätze. 4) Umsatz Q2/16 durch negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung beeinflusst. Ber. Wachstumsrate bei +0,7% für Serviceumsätze Festnetz gemäß Definition Q2/16 (siehe 1) bzw. +0,2% für Gesamtserviceumsätze gemäß Definition Q2/16 (siehe 1).

MOBILFUNK DEUTSCHLAND: STABILE GESCHÄFTSDYNAMIK

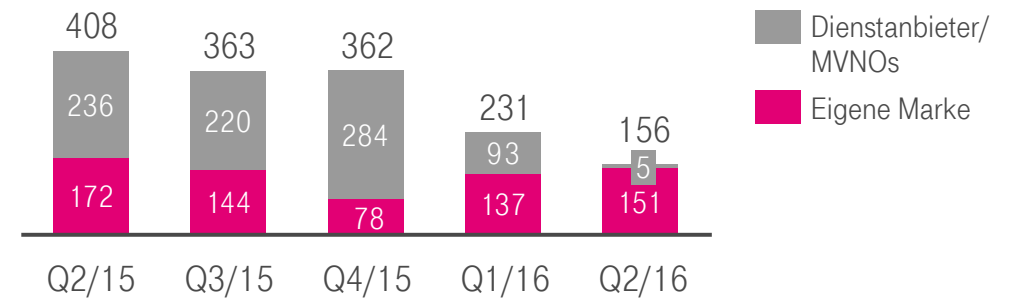
Serviceumsätze deutscher Mobilfunkmarkt

Mio. €



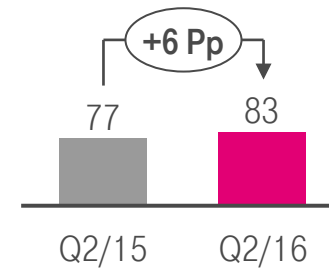
Nettoneuzugänge Vertragskunden¹

Tsd.



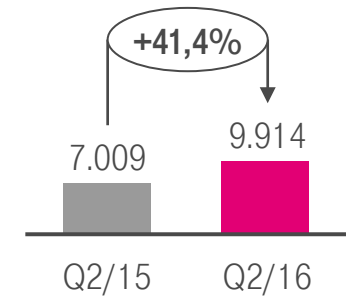
Smartphone-Durchdringung²

%



LTE-Kunden³

Tsd.



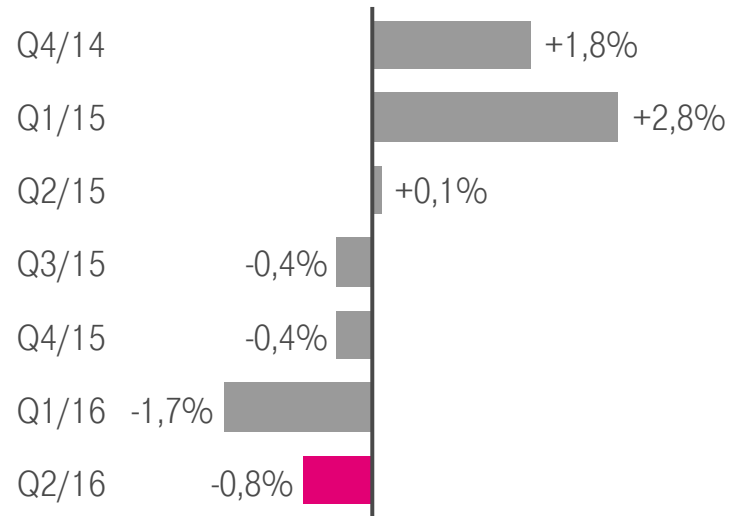
1) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung. 2) Bei eigenen Retail-Kunden. 3) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.



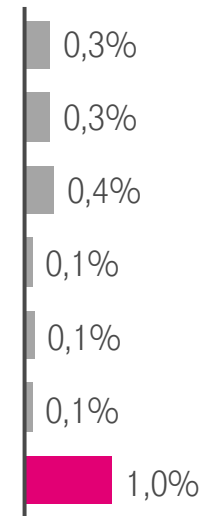
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SERVICEUMSÄTZE MOBILFUNK DEUTSCHLAND: TRENDVERBESSERUNG IN Q2 ENTSPRICHT ERWARTUNGEN

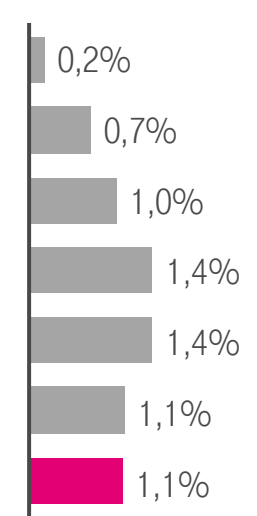
Ausgewiesene Serviceumsätze Mobilfunk



Einfluss Mobilfunkregulierung¹



Einfluss Konvergenzangebote²



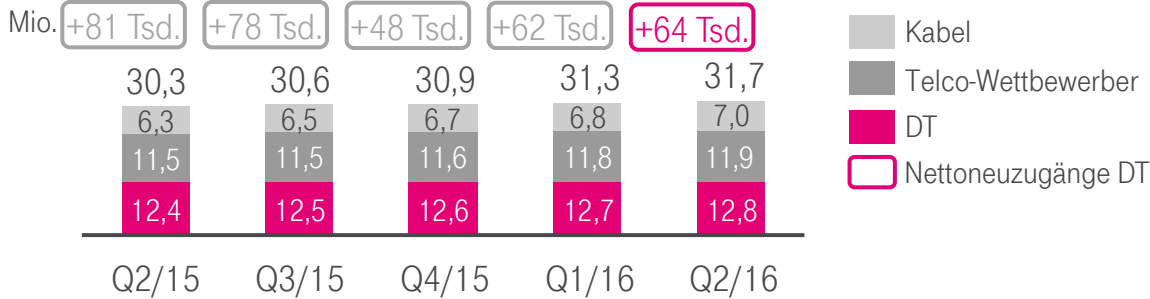
Mittelfristige Guidance (2014–2018 CAGR): **Bestätigt**

≈ +1% (ohne Einfluss von EU-Roaming)

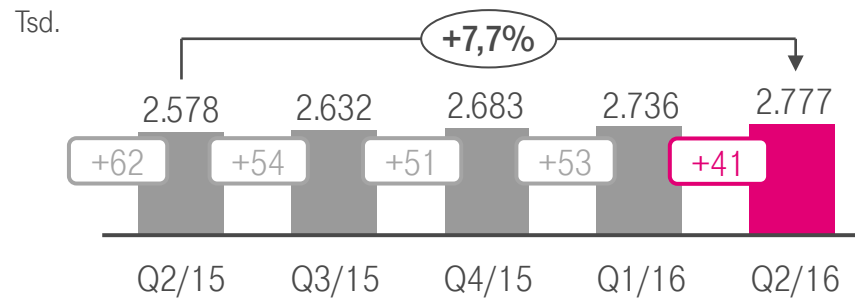
1) Einfluss von MTR und Regulierung EU-Roaming. 2) Einfluss von MagentaEINS und Telekom LTE Breitband.

FESTNETZ DEUTSCHLAND: STARKES WACHSTUM BEI GLASFASER

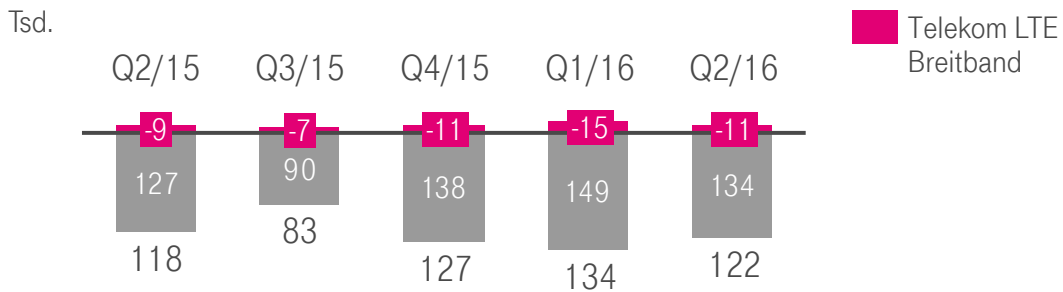
Breitbandmarkt Deutschland¹



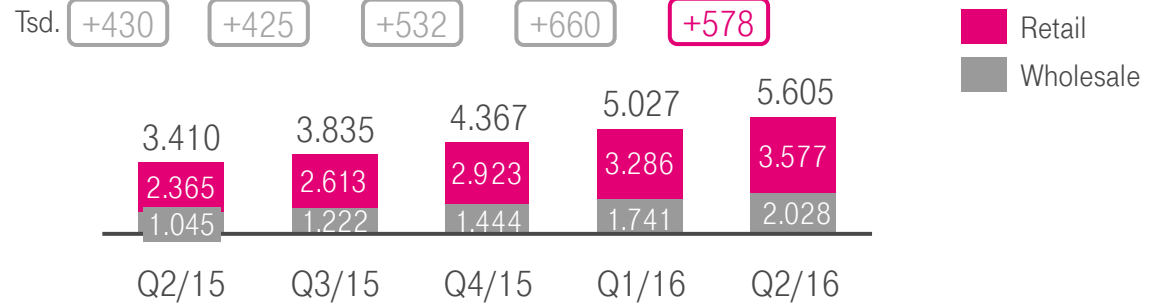
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



Glasfaserkunden²



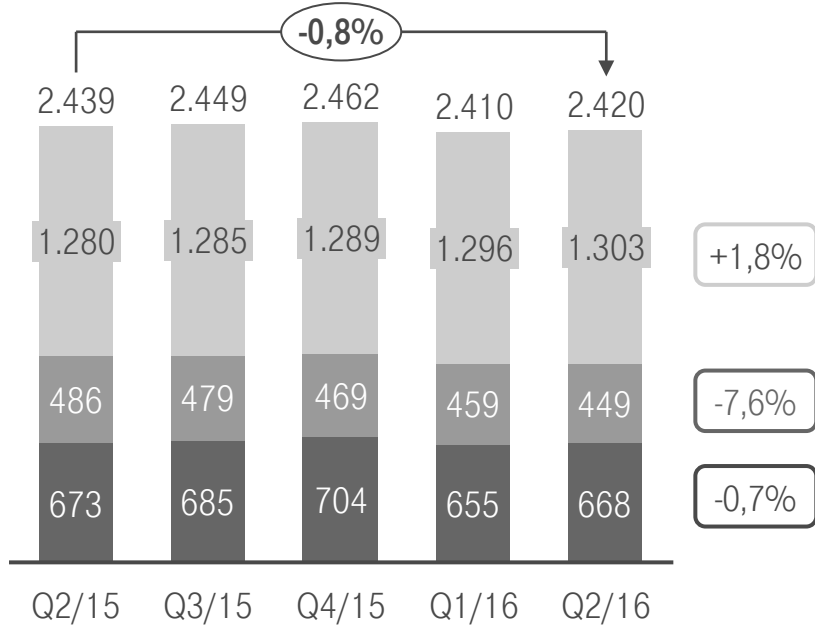
1) Schätzung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

FESTNETZ DEUTSCHLAND: GLASFASER TREIBT RETAIL-BREITBANDUMSÄTZE

Festnetzumsätze Retail

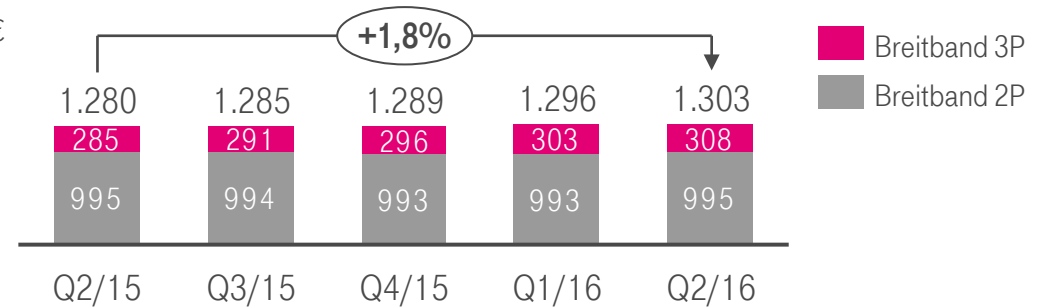
Mio. €

Breitbandumsätze
 Single-Play-Umsätze
 Sonstige Umsätze



Breitbandumsätze

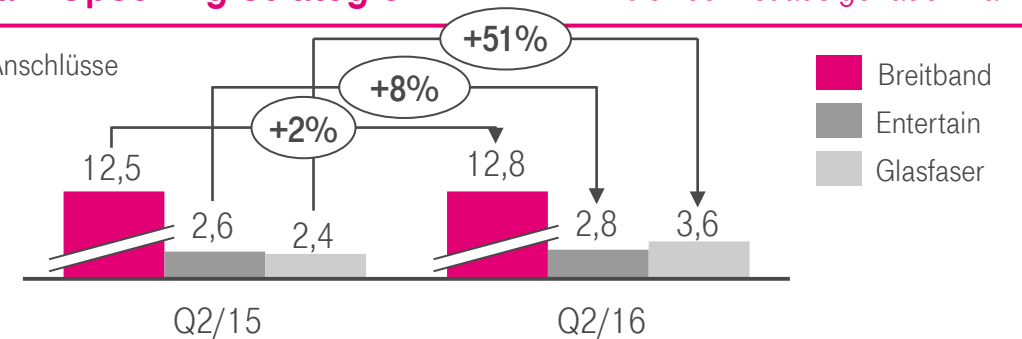
Mio. €



Retail: Upselling-Strategy

% errechnet aus genauen Zahlen

Mio. Anschlüsse

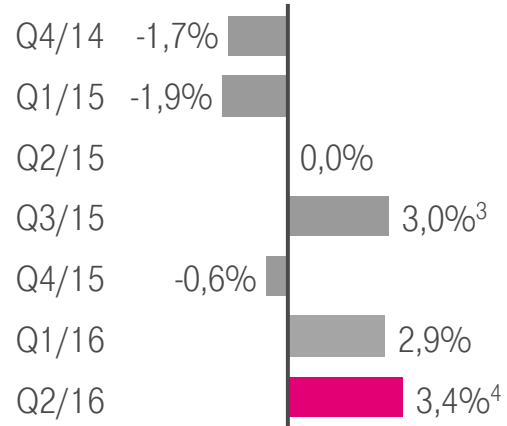


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

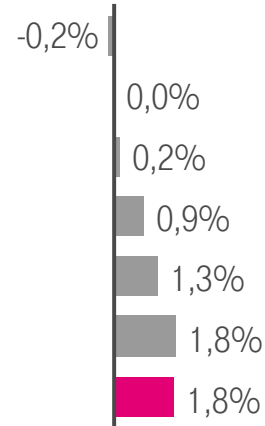
SERVICEUMSÄTZE FESTNETZ DEUTSCHLAND: ERFOLGREICHE TRENDWENDE

Wachstumsraten ggü. VJ

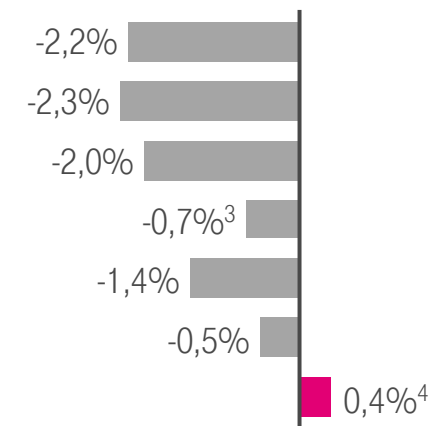
Wholesale-Umsatz²



Breitbandumsatz



Serviceumsätze Festnetz^{1,2}



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

+0,0%

+2,0%

1) Wir definieren Serviceumsätze Festnetz als Festnetzumsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetzumsätze Hardware zuzüglich Festnetzumsätze Wholesale-Dienste. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Serviceumsätze Festnetz klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Festnetz-Serviceumsätze in Q2/16 auf +0,2% belaufen. Wachstumsraten für frühere Quartale wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Prozentuale Veränderungen für Q4 2014–Q4 2015 nicht neu ausgewiesen. 3) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Ber. Wachstumsrate bei 0,0% für Wholesale bzw. -1,1% für Gesamtserviceumsätze. 4) Umsatz Q2/16 durch negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung beeinflusst. Bereinigte Wachstumsrate +4,6% für Wholesale bzw. +0,7% für Festnetz-Serviceumsätze gemäß Definition Q2/16 (siehe 1).

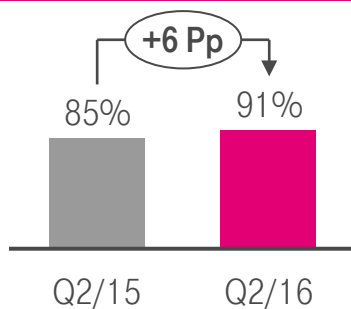


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: NETZAUSBAU UND TRANSFORMATION AUF KURS

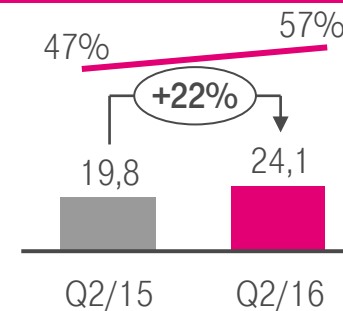
INS – Stand LTE-Ausbau

POP-
Abdeckung in %¹



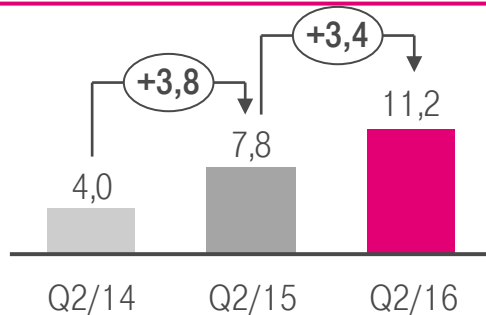
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und
Millionen Haushalten



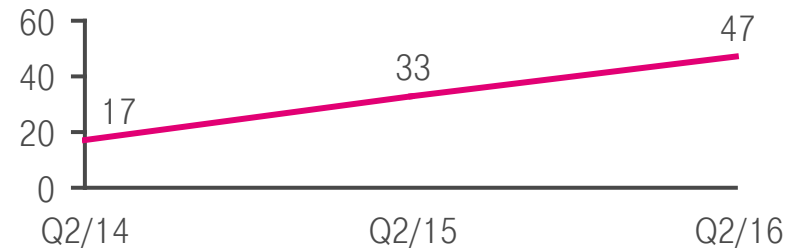
Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

% der Anschlüsse



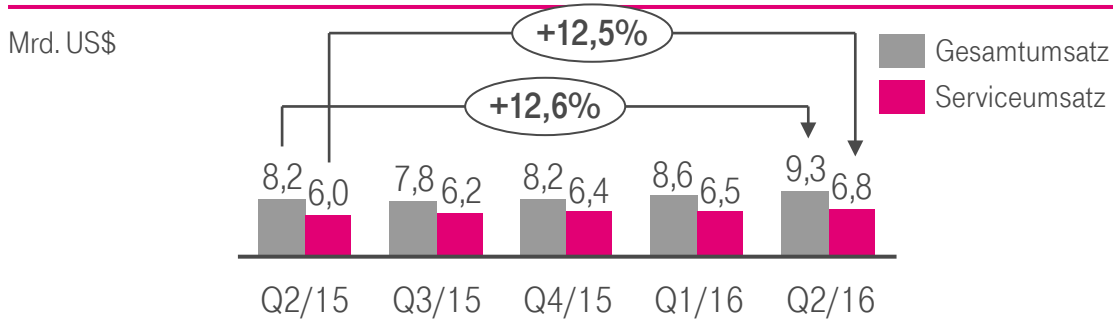
Ziel: 100% der
Anschlüsse
bis 2018!

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

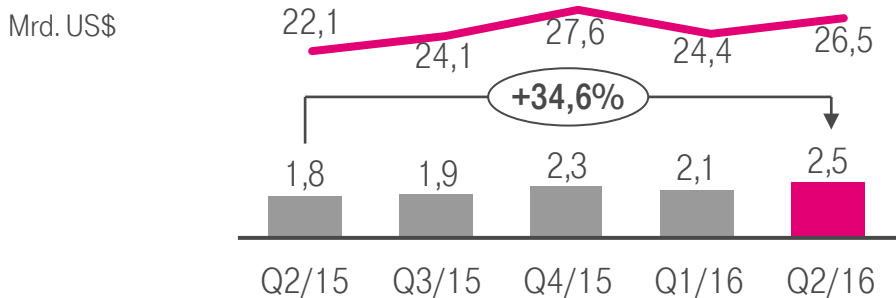


TMUS: ROBUSTES WACHSTUM BEI ALLEN WICHTIGEN KENNZAHLEN

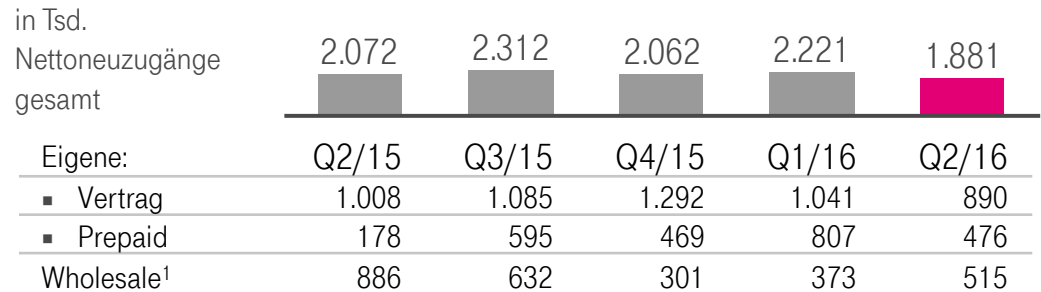
Umsatz und Serviceumsätze



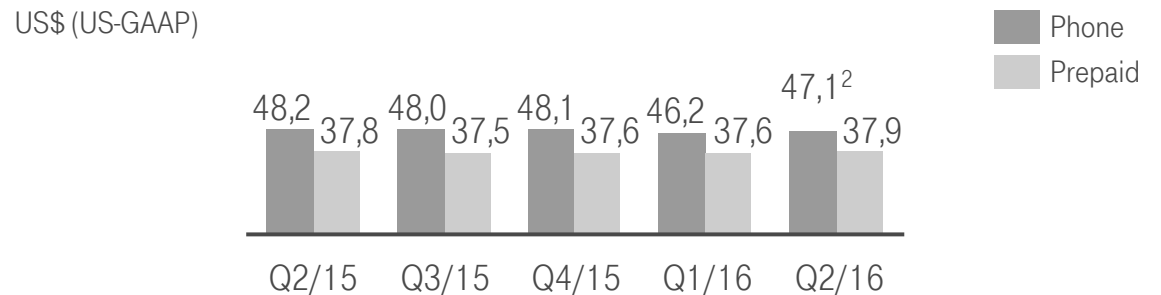
Ber. EBITDA und Marge (in %)



Nettoneuzugänge



Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



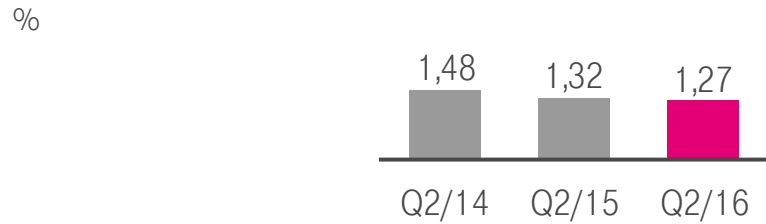
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet.

2) Ohne „Data Stash“-Effekt Steigerung des Postpaid-Phone-ARPU um 0,8% im Quartalsvergleich und Rückgang um 0,4% im Jahresvergleich.



FOKUS TMUS: WEITERHIN POSITIVE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

Wechslerate eigene Kunden: Postpaid-Phone



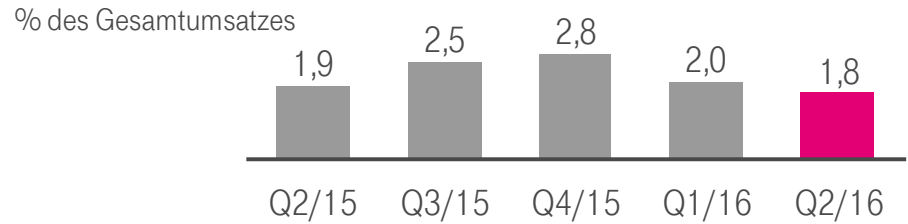
- Rekordtief bei Wechslerate

POPs mit LTE-Abdeckung



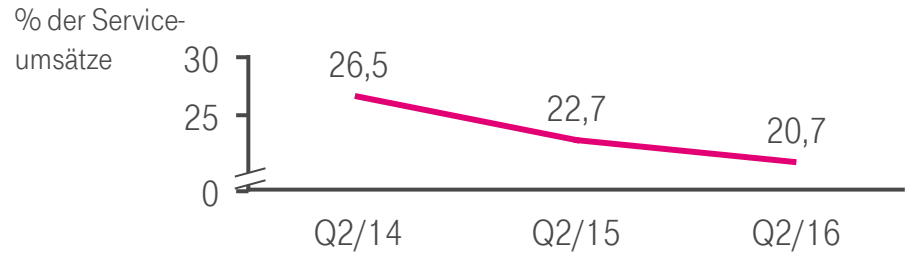
- Update A-Block: in über 200 Mio. POPs in 350 Marktgebieten in Betrieb (Spektrum deckt ca. 83% der US-POPs oder 269 Mio. Personen ab)

Aufw. f. Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf



- Als „prime“ eingestufte Forderungen leicht angestiegen auf 53% (einschl. verkaufter EIP-Forderungen)

Servicekosten

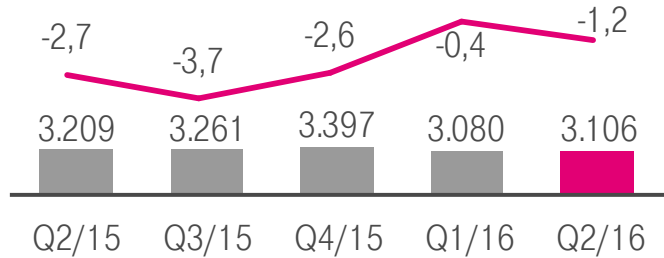


- MetroPCS-Synergien und zunehmende Skalenvorteile gleichen Netzausbaukosten mehr als aus

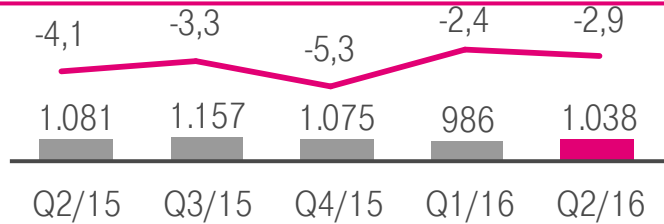


EUROPA: STABILISIERUNGSTREND HÄLT AN

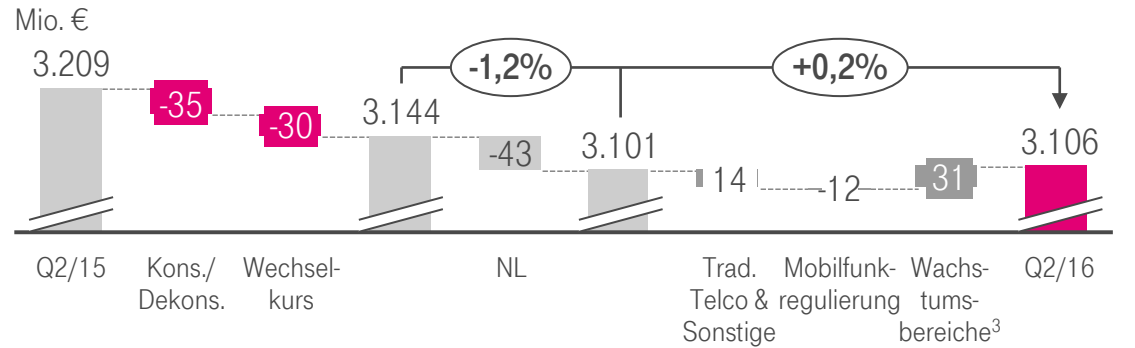
Umsatz wie ausgewiesen in Mio. € und org. Veränderung ggü. VJ in %^{1,2}



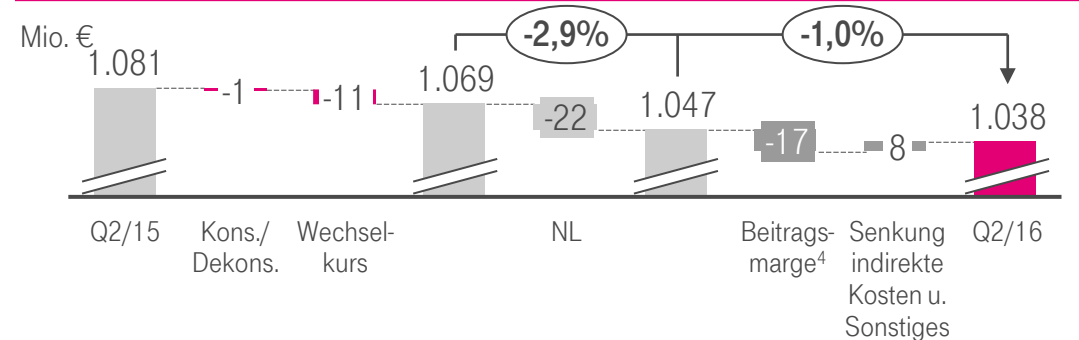
Ber. EBITDA wie ausgewiesen und org. Veränderung ggü. VJ in %^{1,2}



Organische Umsatzentwicklung



Organisches ber. EBITDA

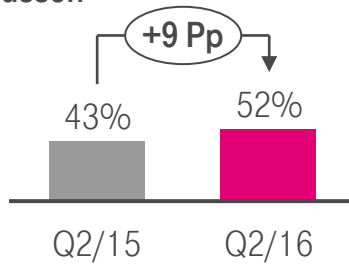


1) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung für Neuausweisung. 2) Die Geschäftskundensparte unserer ungarischen Tochter Magyar Telekom, die früher bei Systems Solutions angesiedelt war, ist seit 1. Januar 2016 im operativen Segment Europa konsolidiert. Zahlen für 2015 neu ausgewiesen. 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

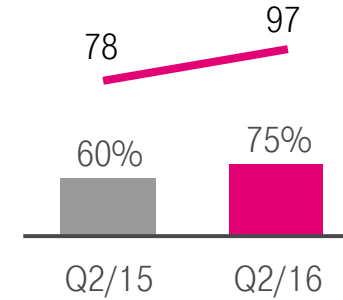
Anteil IP an Festnetzanschlüssen



LTE-Ausbau

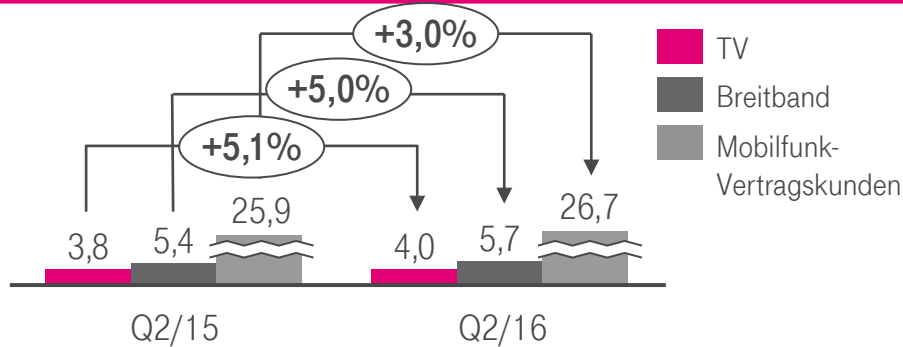
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



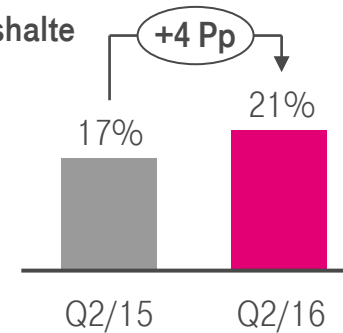
Kundenstamm¹

Mio.



Glasfaserausbau¹

Glasfaserabdeckung Haushalte

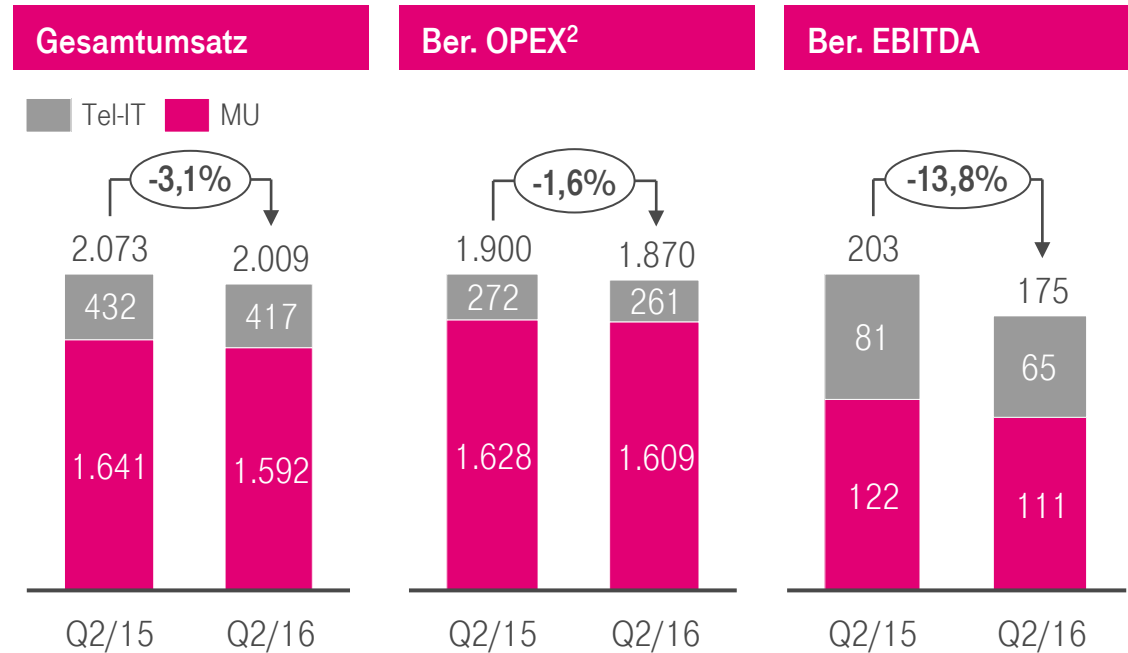


1) ≥ 100 Mbit/s-Abdeckung: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband inkl. Wholesale-Kunden.

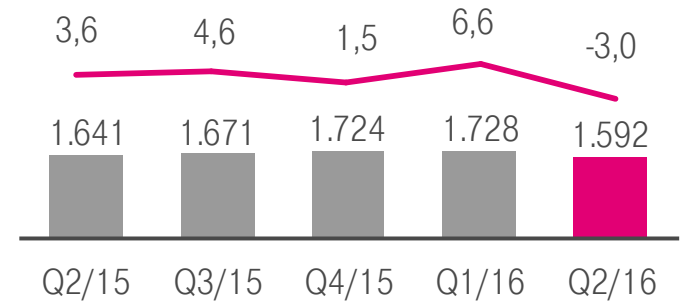
SYSTEMS SOLUTIONS: TRANSFORMATION GEHT WEITER

Finanzkennzahlen T-Systems¹

Mio. €

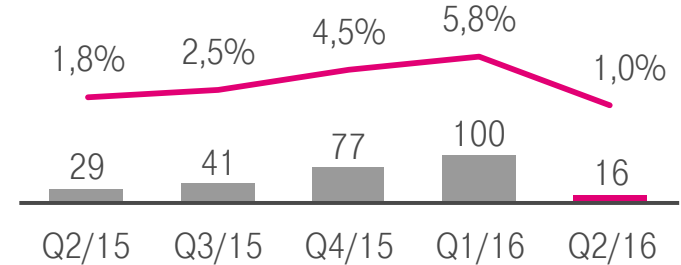


Umsatz Market Unit in Mio. € und Veränderung ggü. VJ in %³



Ber. EBIT und Marge Market Unit

%
Mio. €



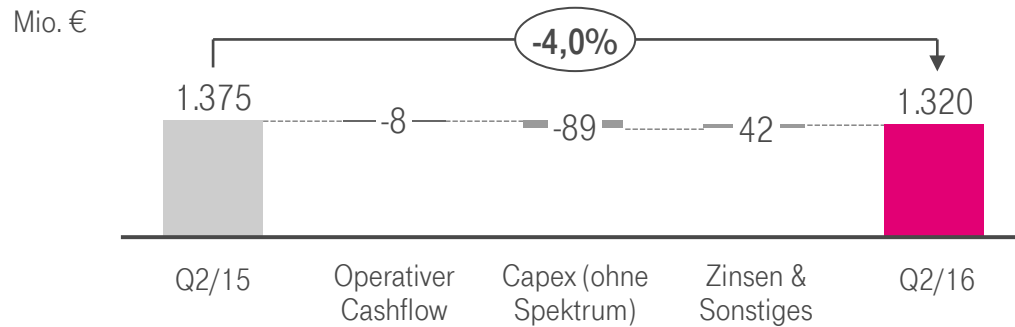
1) Entwicklung in Q1/16 durch Fertigstellung des Mautsystems in Belgien positiv beeinflusst – Normalisierung in Q2. 2) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung/Überleitung. 3) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung für Neuausweisung.



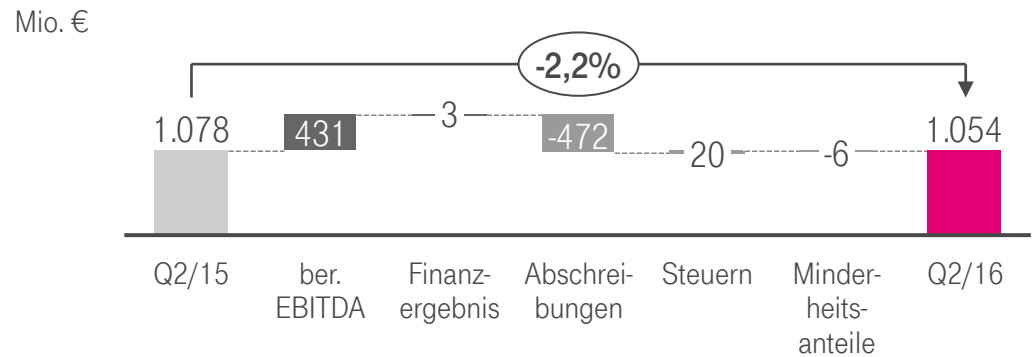
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KONZERNÜBERSCHUSS

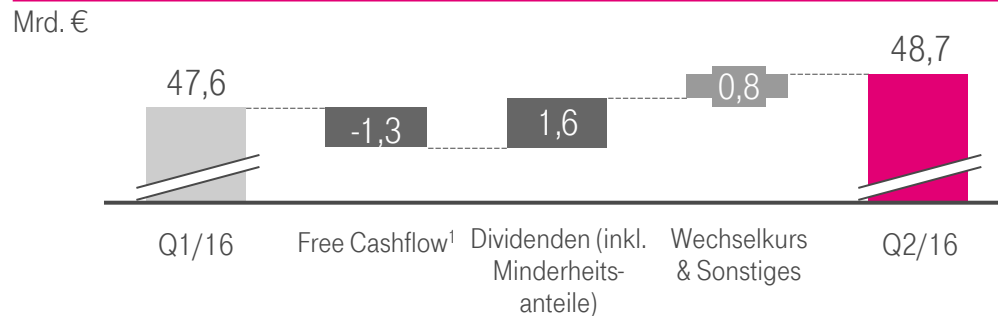
Free Cashflow Q2/16¹



Ber. Konzernüberschuss Q2/16



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten Q2/16



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektrumsinvestitionen (Q2/15: 1.755 Mio. €; Q2/16: 39 Mio. €).

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	30.06.2015	30.09.2015	31.12.2015	31.03.2016	30.06.2016
Bilanzsumme	135,0	135,2	143,9	143,6	143,5
Eigenkapital	36,0	36,5	38,2	38,4	37,0
Netto-Finanzverbindlichkeiten	48,8	47,9	47,6	47,6	48,7
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ Ber. EBITDA ¹	2,6	2,5	2,4	2,3	2,3
Eigenkapitalquote	26,6%	27,0%	26,5%	26,8%	25,8%

Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB	●
2-2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA	●
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.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

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.

