

# VERBESSERN – VERÄNDERN – ERNEUERN. Von „Telco“ zu „Telco plus“.

Pressegespräch, Bonn 17. März 2010  
René Obermann, CEO Deutsche Telekom



2007 – 2009: Woher wir kommen.



### **Trend gedreht:**

1 Mio. Rückkehrer  
Umsatz-Marktführer Mobilfunkdienste  
Service verbessert  
One Company

**Verbessern der  
Wettbewerbs-  
fähigkeit in  
Deutschland  
und SEE**

**Wachstum im  
Ausland  
durch Mobilfunk**

### **Trend bestätigt/fortgesetzt:**

Akquisitionen in USA, NL & SEE  
Deutliches Plus bei Umsatz (7%) und  
EBITDA (10%) in Mobilfunk  
Plus 8 Mio. Kunden in USA

### **Trends gesetzt:**

> 1 Mrd. Quartalsumsätze  
mit mobilem Internet  
Innovative Smartphones  
Vernetztes Leben und Arbeiten startet

**Mobilisierung  
des  
Internets**

**Aufbau  
netzzentrischer  
ICT**

### **Trend umgekehrt:**

Fokus Systemgeschäft und Großkunden  
Starkes Wachstum mit  
Internationalen Big Deals  
Innovationen, z.B. Dynamic Computing  
EBIT-Marge gesteigert: von -0,5% auf 2,6%\*

\* Marge für 2007 pro Forma angepasst um Verkauf Media & Broadcast  
sowie Entkonsolidierung Active Billing





Verbessern der  
Wettbewerbs-  
fähigkeit in  
Deutschland  
und SEE

Wachstum im  
Ausland  
durch Mobilfunk



Mobilisierung  
des  
Internets

Aufbau  
netzcentrischer  
ICT

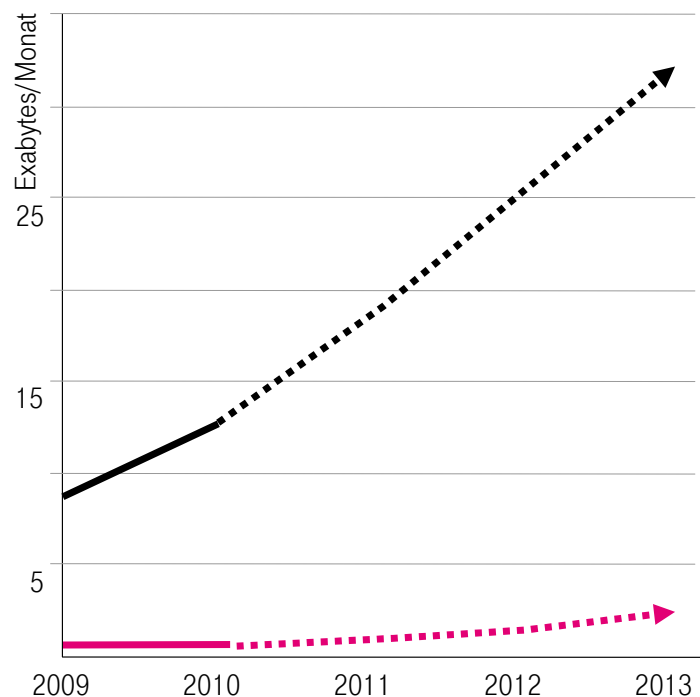


Wovon wir überzeugt sind.



# Auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft.

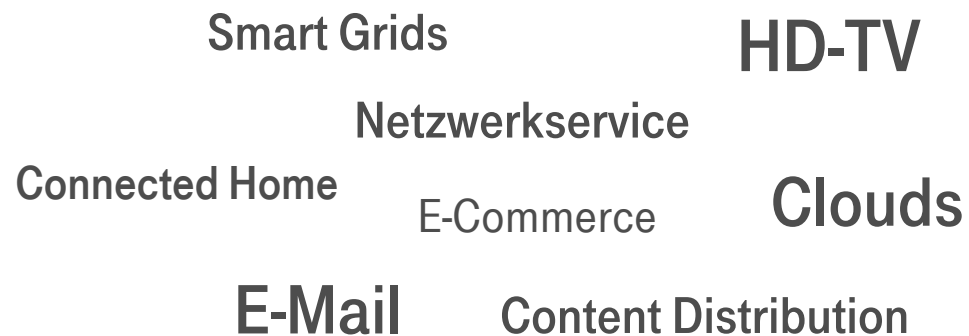
## Globaler Datenverkehr



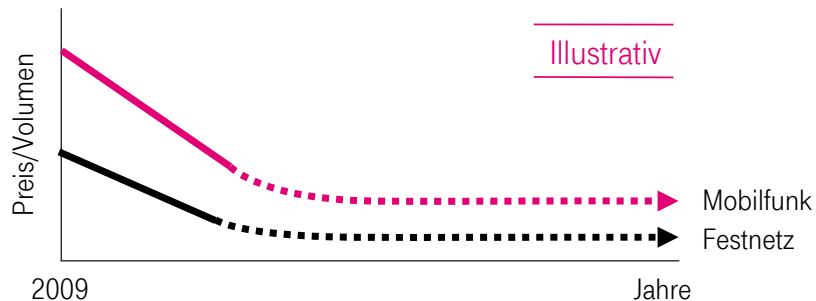
**Festnetz  
Faktor 5**

**Mobilfunk  
Faktor 60**

Quelle: Cisco, Juni 2009



## Preise für Festnetz-/Mobilfunk-Datenübertragung<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Quellen: Cisco 2009, PWC 2009, Forrester 2009, DT Schätzungen.



- 1 Infrastruktur bleibt Basis des Geschäfts. Das starke Wachstum des Datenverkehrs verlangt immer schnellere Netze und übersteigt langfristig Preisverfall. Weitere Umsatzchancen entstehen durch Preisdifferenzierung.
- 2 Netze der nächsten Generation (NGN) und konsequent standardisierte IT sind entscheidend für Effizienz und Erfolg.
- 3 Erhebliche Wachstumschancen liegen im mobilen Internet und in Online-Diensten.
- 4 Kunden erwarten sicheren und universellen Zugang zu allen Diensten mit allen Endgeräten.
- 5 Cloud Computing und Dynamic Computing bieten großes Wachstumspotential.
- 6 Intelligente Netze unterstützen Transformation in Branchen wie Energie, Gesundheit, Medien und Verkehr/Automobil.
- 7 Starke nationale Wettbewerbspositionen sind Voraussetzung für ein profitables Geschäft.

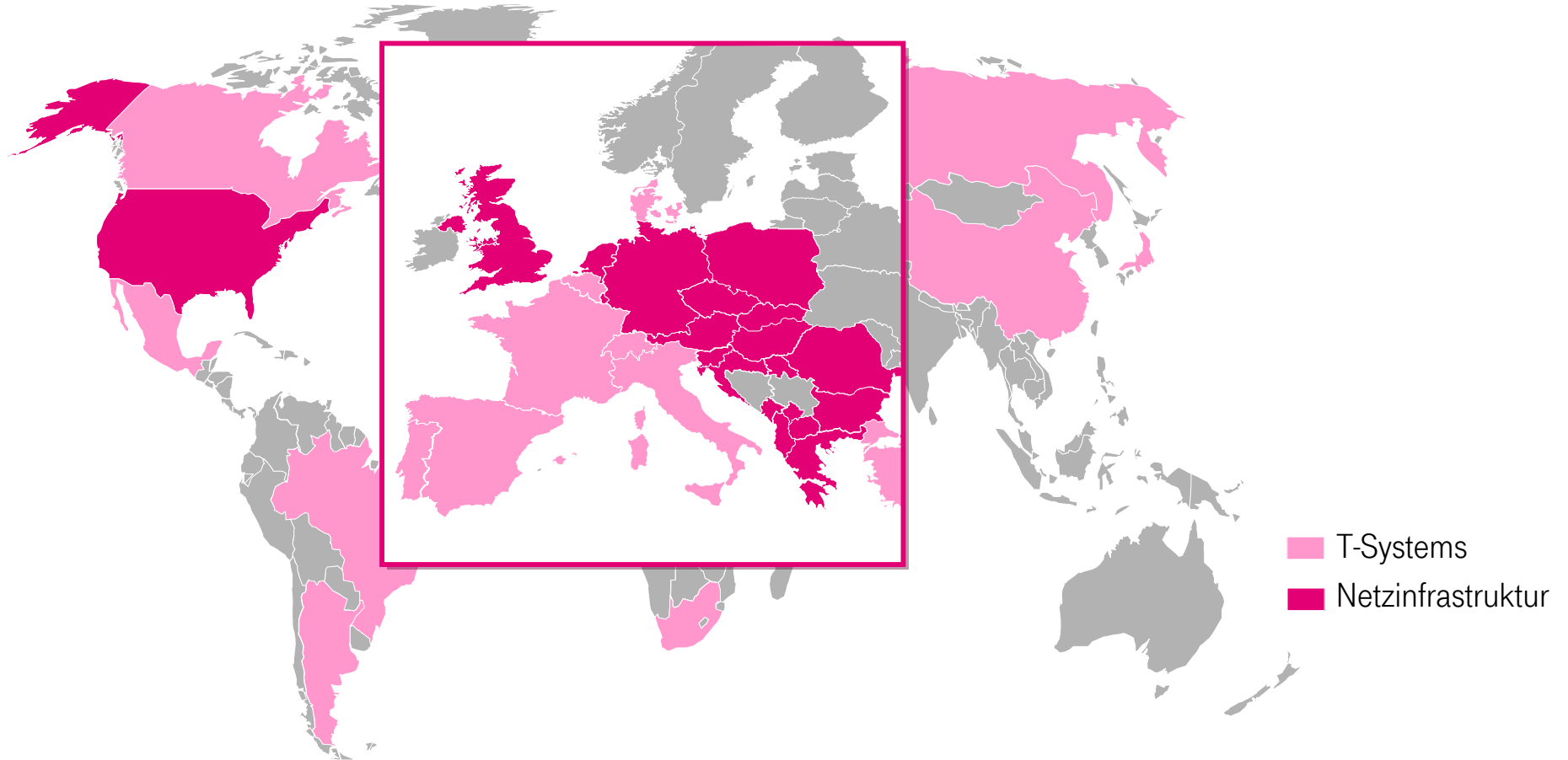


Die Ausgangslage.





## Unsere internationale Präsenz



Wir entwickeln die Deutsche Telekom zu  
einem Multiprodukt-Unternehmen.

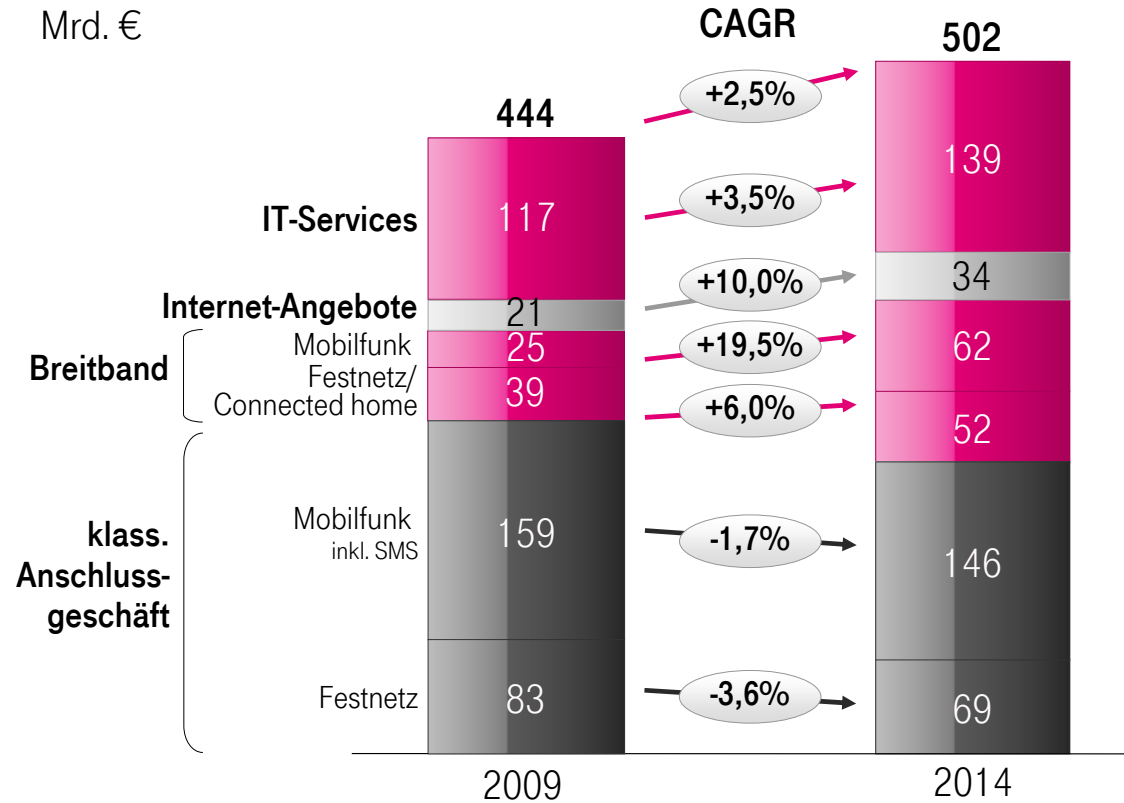


Von „Telco“ zu „Telco plus“.



# Marktumsätze (DE, EU, SEE, US)<sup>1</sup>

Mrd. €



Quelle: Deutsche Telekom Schätzungen, Pyramid Research, PWC 1) EU = UK, PL, CZ, AT, NL ; SEE =HU, HR, MK, SK, GR, BUL, ROM, ALB. Marktumsätze für IT Services (Systems Integration, Desktop Services, Computing Services) nur WE und D. Internet-Angebote beinhalten nicht den Werbemarkt für Internetsuche. Festnetz beinhaltet IPTV. Breitband Mobilfunk ohne SMS, inkl. Content commission

Unsere strategischen Wachstumsfelder.



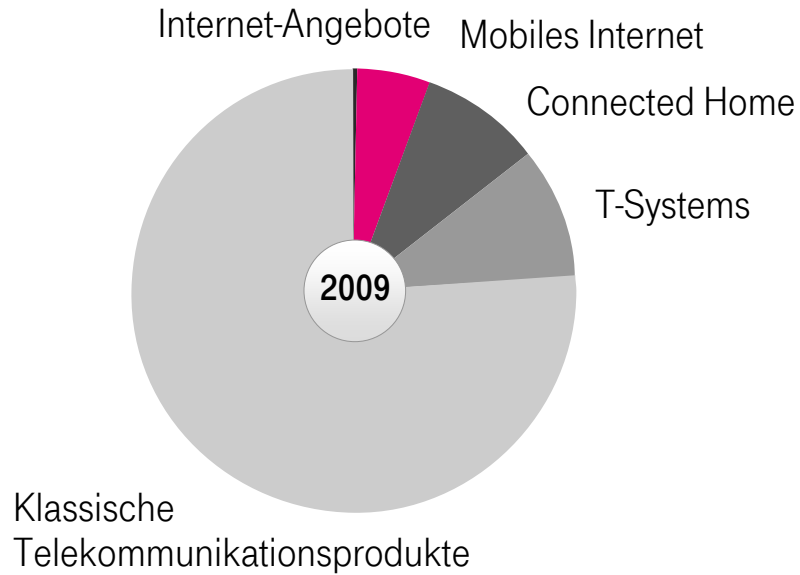
## Wachstumsfelder der Deutschen Telekom

	2009 Umsätze in Mrd. €		2015 Umsätze in Mrd. € Ambitionsniveau
<b>Mobiles Internet</b>	4	→	~10
<b>Connected Home</b> Double & triple play, Home Gateway und Communication Suite	5	→	~7
<b>Internet-Angebote</b>	0,8	→	2-3
<b>T-Systems (ext.)</b> inkl. Cloud Services	6	→	~8
<b>Intelligente Netzlösungen</b> in Energie, Gesundheit, Mediendistribution, Vernetztes Automobil	0	→	~1

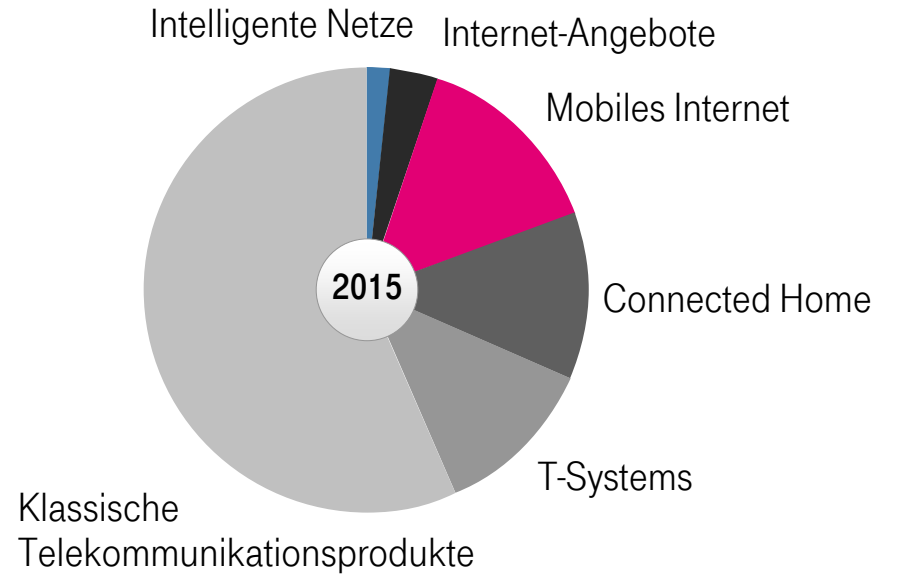


## Wachstumsfelder verändern den Umsatzmix

Illustrativ



Illustrativ



Unser zukünftiges Geschäftsmodell.





# Bester Service

Neue Serviceangebote

Internet-Angebote



## Connected Life

„Vernetztes Leben“- Kommunikation über alle Bildschirme von digitalen Inhalten bis zum vernetzten Zuhause



## Connected Work

„Vernetztes Arbeiten“- von Cloud-Diensten bis zu Branchenlösungen in den Bereichen Energie, Gesundheit, Mediendistribution und vernetztes Automobil

Internet-Angebote



Enabling

Quality of Service, Authentifizierung, Autorisierung, Abrechnung, Payment, Sicherheit, Storage, Kontextinformation  
Bester Partner der Internetanbieter

SCOUT 24

musicload

GAMESLOAD

videoload

LIGA total!

softwareload



SaaS

Software as a Service

STRATO AG

## IT-Factory

Modernisierung von Prozessen für erhöhte Flexibilität und Geschwindigkeit durch konsequente Standardisierung

## Network-Factory

All-IP-Netze (Festnetz & Mobilfunk) für die „Gigabit-Gesellschaft“



Unser strategisches Programm bis 2015:  
VERBESSERN – VERÄNDERN – ERNEUERN



## Netze und Prozesse für die Gigabit- Gesellschaft

- **Glasfaser:** Zukunftstechnologie für Deutschland nutzen bis zu 10 Prozent aller Haushalte in Deutschland bis 2012 (FTTH) – 1 GB-Pilotversuch in Dresden Ende 2010.
- **HSPA+/LTE-Push:** Erschließung der „weißen Flecken“ mit innovativer Mobilfunktechnologie (hybride Netze).
- **Investitionen:** Am Standort Deutschland investieren wir in den nächsten drei Jahren rund 10 Mrd. €.
- **Network as a Service:** Standardisierte Plattformen und Enabling-Dienste für Partnerunternehmen entwickeln.



Netze und  
Prozesse für  
die Gigabit-  
Gesellschaft

Vernetztes  
Leben vom  
Handy bis zum  
Fernseher

- **TV-Markt Deutschland:** Bis zu 5 Mio. Entertain-Kunden in 2015.
- **Pay-TV:** Marktführerschaft in Deutschland in drei Jahren.
- **Connected Home forcieren:** „Entertain“ und Home-Gateway werden Schaltstelle für Medien, Unterhaltung und Haustechnik.
- **Internet-Angebote:** Umsatzvolumen von derzeit 0,8 auf rund 2 - 3 Mrd. € in 2015 steigern.
- **Mobiles Internet:** Wachstum durch offene Standards, eigene Apps und Partnering.



Netze und  
Prozesse für  
die Gigabit-  
Gesellschaft

Vernetztes  
Leben vom  
Handy bis zum  
Fernseher

Vernetztes  
Arbeiten mit  
führenden  
ICT-Lösungen

- **Innovationen:** Cloud-Computing, Dynamic Services, Deutschland LAN...
- **T-Systems:** Externer Umsatz mit IT-Services von 6 auf rund 8 Mrd. € in 2015 steigern, dabei starkes Wachstum im Ausland.
- **Intelligente Netzlösungen:** Umsatzerwartungen bis 2015 bei rund 1 Mrd. € aus Energie, Gesundheit, Mediendistribution und vernetztem Automobil.



Vorsprung auf  
integrierten  
Märkten

Netze und  
Prozesse für  
die Gigabit-  
Gesellschaft

Vernetztes  
Leben vom  
Handy bis zum  
Fernseher

Vernetztes  
Arbeiten mit  
führenden  
ICT-Lösungen

- **OneCompany:** Umsatzstabilisierung durch erfolgreiche Integration von Festnetz und Mobilfunk in Deutschland und SEE.
- **Cross-Selling** erschließt zusätzliche Umsatzpotenziale.
- **Kundenzufriedenheit:** Weitere Serviceverbesserung – Erhöhung Kundentreue (TRI\*M).
- **Connected Home:** Umsatzvolumen von derzeit 5 auf rund 7 Mrd. € in 2015 steigern.
- **Chance „OneCompany“:** Mehrere Tausend Neueinstellungen in den nächsten drei Jahren.



Verbesserung  
der  
Performance  
im Mobilfunk

Vorsprung auf  
integrierten  
Märkten

Netze und  
Prozesse für  
die Gigabit-  
Gesellschaft

Vernetztes  
Leben vom  
Handy bis zum  
Fernseher

Vernetztes  
Arbeiten mit  
führenden  
ICT-Lösungen

- **USA:**
  - Netzoffensive HSPA+, 185 Millionen PoPs bis Ende 2010.
  - Netzqualität, Smartphones, Vertriebskooperationen verbessern die Marktposition.
  - Rund 8 Millionen 3G-Smartphones auf dem Netz Ende 2010.
  - Daten-ARPU – schnelleres Wachstum im Vergleich zum Wettbewerb bis 2012.
  - Steigerung der operativen Marge\* um rund 4 Prozentpunkte bis 2012.
- **Großbritannien:** Joint Venture zum Erfolg führen.



\* OIBDA bezogen auf Service-Umsätze

**VERBESSERN**  
FIX

Verbesserung  
der  
Performance  
im Mobilfunk

**VERÄNDERN**  
TRANSFORM

Vorsprung auf  
integrierten  
Märkten

Netze und  
Prozesse für  
die Gigabit-  
Gesellschaft

**ERNEUERN**  
INNOVATE

Vernetztes  
Leben vom  
Handy bis zum  
Fernseher

Vernetztes  
Arbeiten mit  
führenden  
ICT-Lösungen





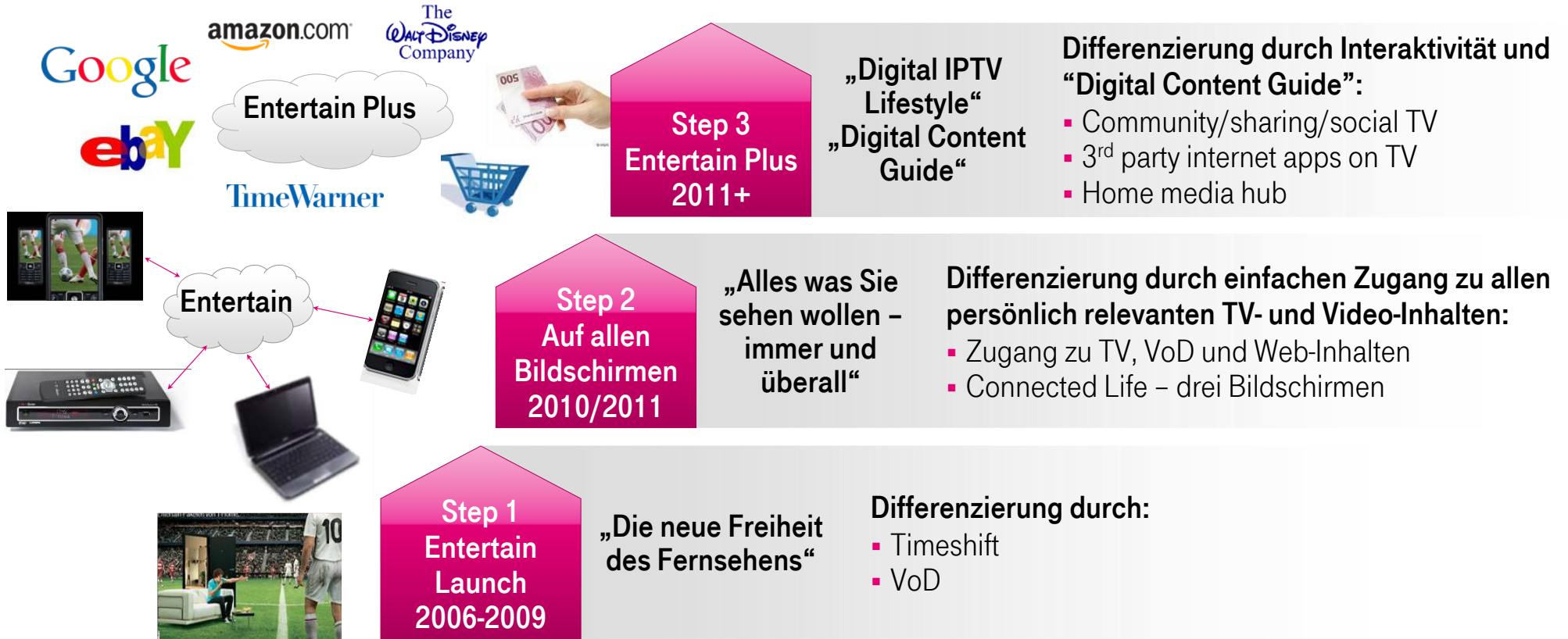
VERBESSERN – VERÄNDERN – ERNEUERN.  
Von „Telco“ zu „Telco plus“.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



# Backup







### InteractiveMedia:

führender Vermarkter von Online-Werbung  
in Deutschland.



### Scout-Gruppe:

AutoScout 24 – TOP-Autoportal mit rund  
11,35 Mio. Nutzern in Deutschland.  
In 13 europäischen Ländern präsent.  
ImmobilienScout24 – führendes deutsches  
Immobilienportal.



### Softwareload:

Einziger Aggregator und klarer Marktführer,  
aktuell ca. 30.000 Produkte, 1,5 Mio. registrierte  
Nutzer; Wachstum 2009: +51%.



### Strato:

Zweitgrößter Webhosting-Anbieter in Europa  
mit mehr als 4 Mio. Domains und 1,4 Mio.  
Kundenverträgen in sechs Ländern vertreten.



## Cloud Computing

- Weltweites Marktpotential bei 188 Mrd. \$ bis 2014.  
Von T-Systems in Westeuropa adressierbarer Markt bei 10 Mrd. € bis 2014
- Intelligenz ins Netz verlagert, Flexibilität, bedarfsgerechte und dynamische ICT
- Sicherheit durch VPNs
- T-Systems überzeugt globale Konzerne wie Linde, MAN, Philips und Shell und erwartet einen Marktanteil von 11% bis 2014

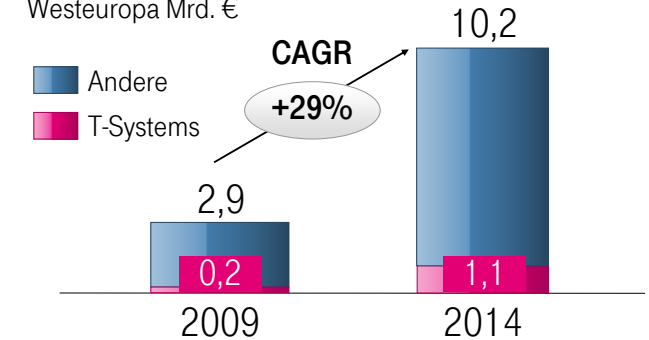
## Deutschland LAN

- Komplettlösung mit Breitbandanbindung: netzbasiert für Sprach- und Datenkommunikation via Festnetz und Mobilfunk
- Einheitliche Benutzeroberfläche
- Von der virtuellen TK-Anlage bis hin zur netzbasierten Plattform



## Cloud Services Marktpotential

Westeuropa Mrd. €



Quelle: Gartner/DT Berechnungen

## Software as a service

- Software as a service als Angebot für kleine/mittlere Unternehmen



## Industrie-Lösungen

### Energie



Durch ICT aufgerüstete Netze zum Abgleich von Angebot und Nachfrage bei der dezentralen Stromerzeugung (Smart metering/smart grids)

### Gesundheit



Digitales Gesundheitsmonitoring und IT-Lösungen für höhere Effizienz im Gesundheitswesen

### Medien- distribution



Neue Geschäftsmodelle für die Online-Medienwelt

### Vernetztes Automobil

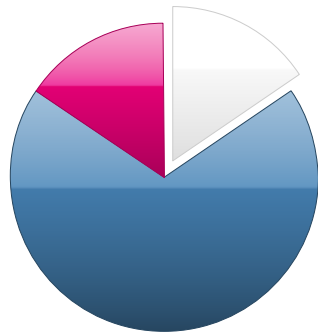


Mehr Sicherheit, Information und Entertainment – weiterer „Bildschirm“ im vernetzten Auto für digitale Inhalte und Kommunikation

**Ambitionsniveau  
2015**

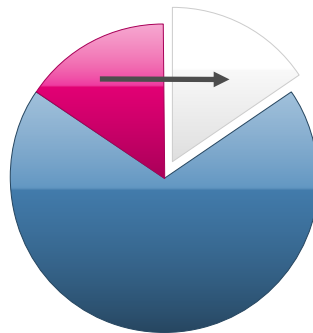
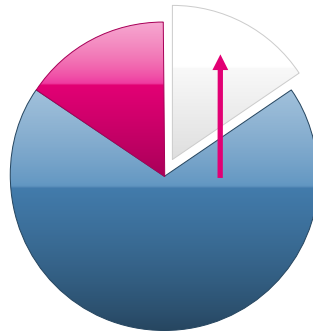
**≈ 1 Mrd. €  
Umsatz**





- Integrierte Kunden
- Nur Festnetz-Kunden
- Nur Mobilfunk-Kunden

### Cross-Selling



1% Cross-Selling  
≅ rund 100 Mio. €  
Umsatz p.a.

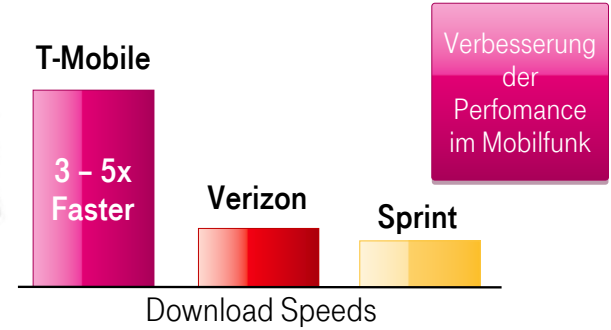


## Verbesserung der Marktposition in den USA

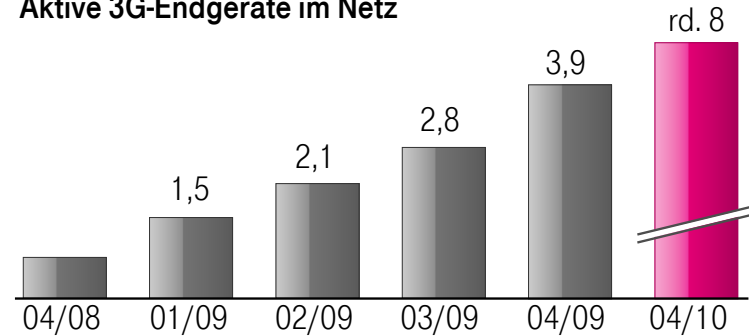
- Attraktives Breitbandnetz: Beste HSPA+ -Versorgung im Markt (185 Mio. POPs bis Ende 2010)
- Downloadgeschwindigkeiten von bis zu 21 Mbit
- Kapazitätsvorteile ermöglichen Attacker-Strategie für mobile Internet-Angebote mit attraktiven Endgeräten
- Marketing: Fokussierung auf attraktive Segmente (Family, Hispanics, Young & Social)
- Vertrieb:
  - rund 4.000 zusätzliche Vertriebspunkte durch RadioShack in 2009
  - weiterer Ausbau in 2010, Zahl der Vertriebspunkte steigt in 2010 auf rund 11.400
- Ziele bis 2012:
  - Data-ARPU – Abstand zum Wettbewerb um 60 Prozent reduzieren
  - Churn-Reduzierung – Churn-Contract-Kunden von 2,3% auf unter 1,8% senken
  - Anteil Smartphones im Kundenbestand > 50%
  - Anteil an Contract-Brutto-Neukunden > 20%
  - Steigerung der Service-Umsätze-Marge\* auf über 35% bis 2012



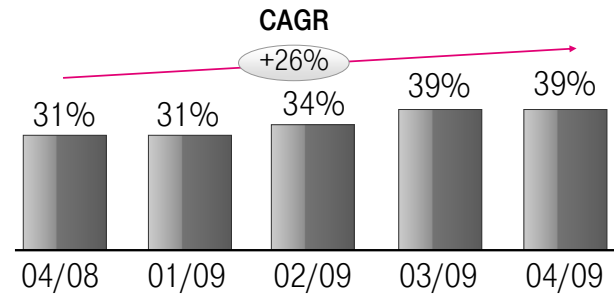
“T-Mobile’s new HSPA+ network sends other 3G networks running away in tears.”



### Aktive 3G-Endgeräte im Netz



### Vertragserweiterungen um Datenoption



\* OIBDA bezogen auf Service-Umsätze



## Joint Venture in Großbritannien zum Erfolg führen.

- Dem Joint Venture wurde am 1. März 2010 zugestimmt.
- Synergieeffekte in Höhe von 3,5 Mrd. Brit. Pfund wurden bestätigt.
- Das neue Unternehmen wird als #1 im britischen Markt starten.
- Erste Maßnahmen Richtung Kunde werden im Q3/Q4 2010 beginnen.



# DT Konzernziele 2010-2012.

	2012
Konzern TV Kunden	5,5 – 6 Mio.
Konzern Mobilfunkkunden (ohne TMO UK)	> 140 Mio.*
Konzern Retail-Breitbandkunden	> 18 Mio.
Umsätze	> 6 Mrd. € Umsätze Mobiles Internet; Umsätze Deutschlandgeschäft stabilisiert spätestens 2012
Save for Service 2010-2012	4,2 Mrd. € Kostensenkungen (brutto) aus Save for Service, davon 1,8 Mrd. € Netto-Einsparungen in Deutschland und SEE
FCF	Anstieg ggü. dem geplanten Niveau von rund 6,2 Mrd. € 2010
ROCE	+ >150 Basispunkte
Shareholder Remuneration 2010-2012	3,4 Mrd. € Ausschüttungssumme pro Jahr; Minimumdividende 0,70 € je Aktie plus Aktienrückkäufe



\* ohne T-Mobile UK, die nach Closing des Joint Ventures mit Orange UK dekonsolidiert wird