

Präsentation Ergebnisse Q1/11. Deutsche Telekom.

6. Mai 2011

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



Agenda.

Präsentation Ergebnisse der Deutschen Telekom.



René Obermann
Vorstandsvorsitzender



Timotheus Höttges
Vorstand Finanzen

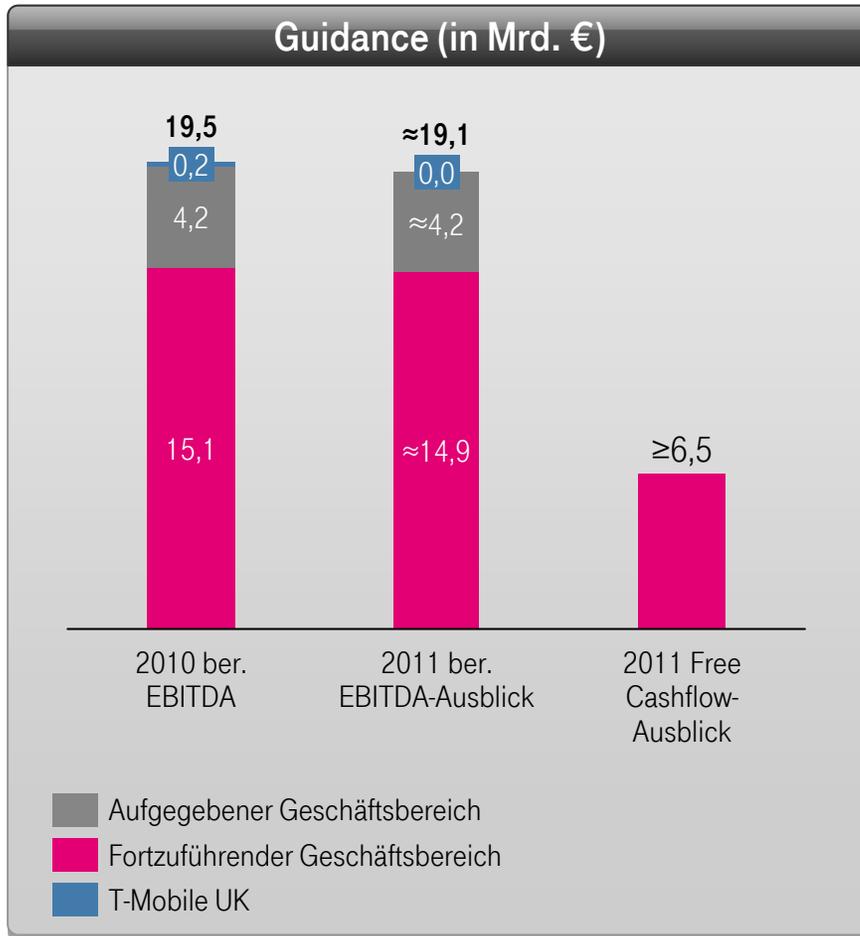


Highlights Q1/2011.

- Strukturelle Lösung für das US-Geschäft gefunden – regulatorischer Prozess hat begonnen
 - Deutschland: viertes Quartal in Folge mit Wachstum im ber. EBITDA. Fortgesetzt positive Dynamik bei wesentlichen Kunden-KPIs im Festnetz und Mobilfunk
 - Systems Solutions mit starkem Umsatzwachstum und nahezu stabilem EBITDA gegenüber Vorjahr. Auftragseingang legt um mehr als 20% zu
 - Einkaufspartnerschaft mit France Telecom soll zu weiteren Effizienzsteigerungen führen
 - Fortlaufende Kostensenkungsmaßnahmen. Beitrag Save for Service i. H. v. 0,3 Mrd. € in Q1. Nettoaufwand in Deutschland und Europa um 0,4 Mrd. € gesenkt
 - Ohne UK, Konzernumsatz (-3,0%) und ber. EBITDA (-5,0%) beeinträchtigt durch Herausforderungen der operativen Entwicklung in den USA sowie gestiegene Marktinvestitionen und anhaltend schwieriges konjunkturelles Umfeld in Europa
 - Free Cashflow von 1,1 Mrd. € in Q1/11 gegenüber 1,4 Mrd. € in Q1/10 spiegelt zeitliche Unterschiede bei Zinsen und Auszahlungen für Investitionen wider
 - Ber. Konzernüberschuss i. H. v. 0,7 Mrd. € gegenüber 0,9 Mrd. € in Q1/10 beeinträchtigt durch EBITDA-Rückgang
- ⇒ Prognose für das Gesamtjahr 2011 bestätigt



Ausblick ohne USA – Finanzziele unverändert.

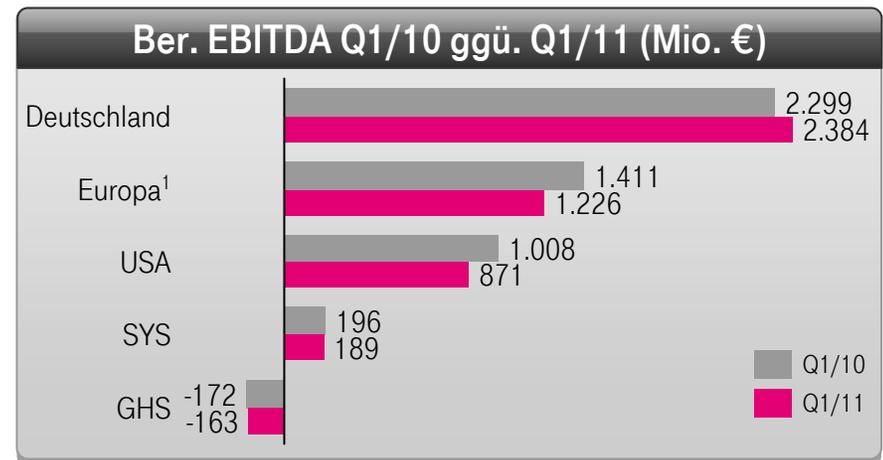
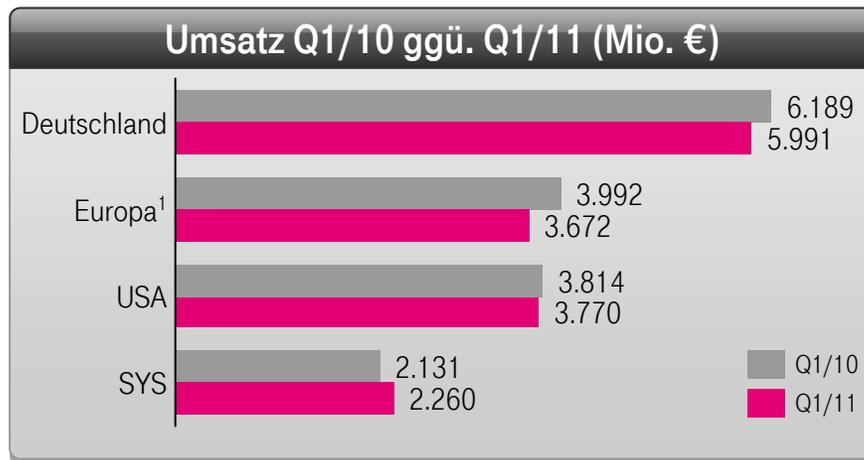
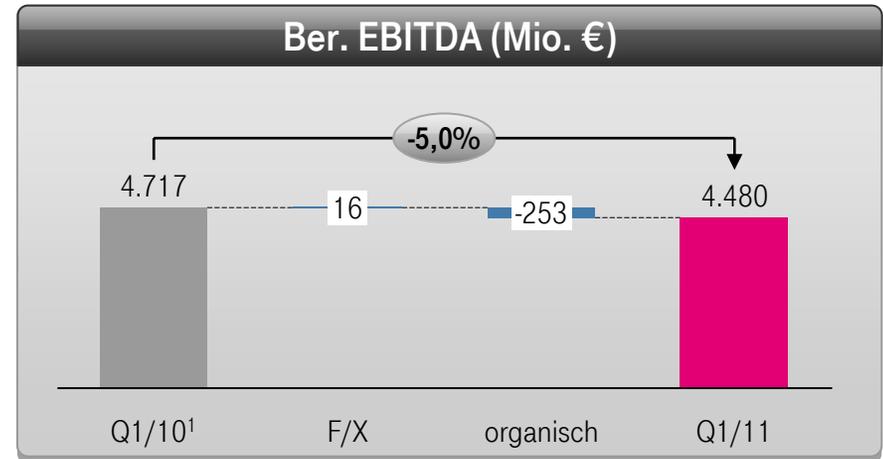
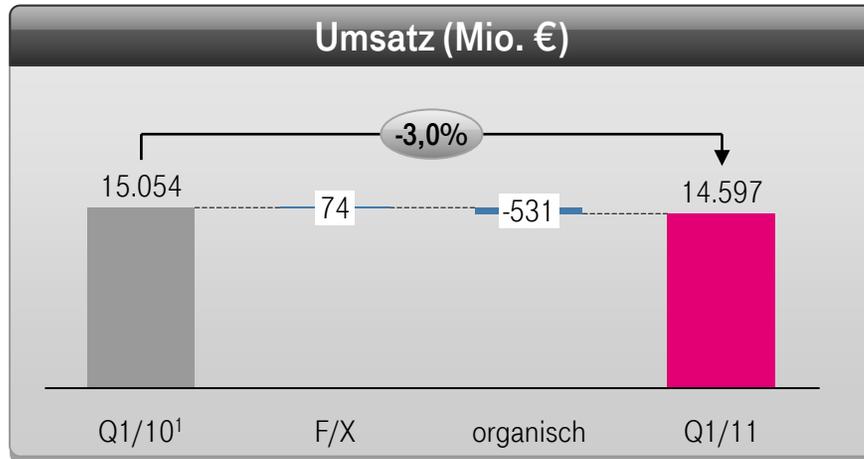


- Zahlen für 2010 beinhalten 0,2 Mrd. € von UK
- Wegen Veräußerung von T-Mobile USA „rund 19,1 Mrd. €“ aufgeteilt in
 - aufgegebenes Geschäft (Discontinued Operation): USA mit stabilem EBITDA im GJ 2010 i. H. v. 5,5 Mrd. US\$ bzw. 4,2 Mrd. € bei einem Wechselkurs von 1,33 (Durchschnittskurs GJ 2010)
 - fortzuführende Geschäfte: rund 14,9 Mrd. €
- Free Cashflow-Ausblick unverändert bei mindestens 6,5 Mrd. €
- Der Ausblick basiert auf unveränderten Wechselkursen (Durchschnittskurse des Jahres 2010). Die Aufwendungen für die Beilegung des Konflikts um die PTC in Höhe von 0,4 Mrd. € sind nicht enthalten



Q1/11 im Überblick.

Fortzuführende und aufgegebene Geschäftsbereiche.



1) Zahlen für Q1/2010 ohne T-Mobile UK: Auswirkung auf Konzern: 758 Mio. € Umsatz und 173 Mio. € ber. EBITDA; Auswirkung auf Segment Europa: 782 Mio. € Umsatz und 176 Mio. € ber. EBITDA

Die wichtigsten Finanzkennzahlen für Q1/11.

In Mio. €	Q1/10 ausgewiesen	Q1/11 ausgewiesen	Veränd. in %	Q1/10 ohne UK	Q1/11 ohne UK	Veränd. in %
Umsatz	15.812	14.597	-7,7%	15.054	14.597	-3,0%
▪ aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	12.002	10.830	-9,8%	11.244	10.830	-3,7%
Ber. EBITDA	4.890	4.480	-8,4%	4.717	4.480	-5,0%
▪ aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	3.882	3.609	-7,0%	3.709	3.609	-2,7%
Ber. Konzernüberschuss	891	701	-21,3%	966	701	-27,4%
Konzernüberschuss (-fehlbetrag)	767	480	-37,4%	847	480	-43,3%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,21	0,16	-23,8%	0,22	0,16	-25,9%
Ergebnis je Aktie (in €)	0,18	0,11	-38,9%	0,20	0,11	-45,0%
Free Cashflow ¹	1.439	1.061	-26,3%	1.432	1.061	-25,9%
Cash Capex	1.934	2.120	9,6%	1.873	2.120	13,2%



Strategie-Update: Wachstumsfelder.

Wachstumsfelder Deutsche Telekom ¹	Q1/10	Q1/11	Veränderung ²		Ziel 2015
Umsatz (Mrd. €)					
Mobiles Internet³	1,0	1,2	0,3	28%	≈ 10
Connected Home⁴ Double & Triple Play, Home Gateway und Communication Suite	1,5	1,6	0,0	2%	≈ 7
Online consumer services⁵	0,2	0,2	0,0	2%	2 - 3
Außenumsatz T-Systems einschl. Cloud Services	1,5	1,6	0,1	6%	≈ 8
Intelligente Netze Energie, Gesundheit, Media Distribution, Vernetztes Auto	-	-	-	-	≈ 1

1) Alle Zahlen einschl. T-Mobile USA

2) Prozentuale Veränderung auf Basis exakter Werte

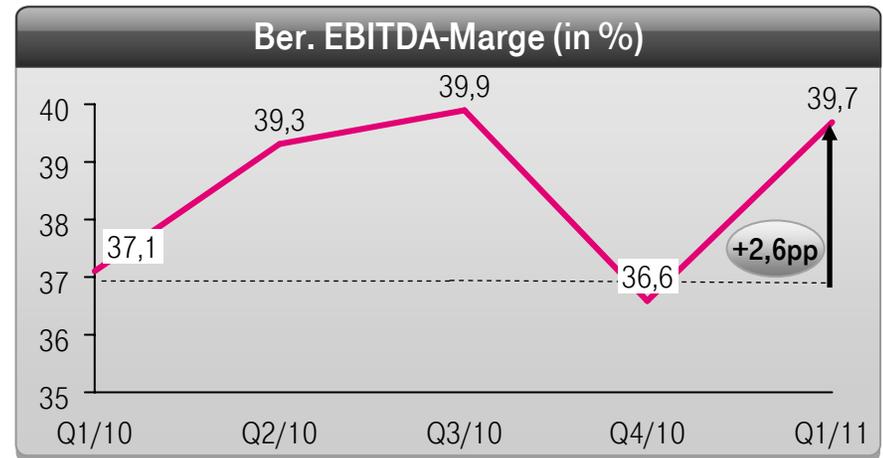
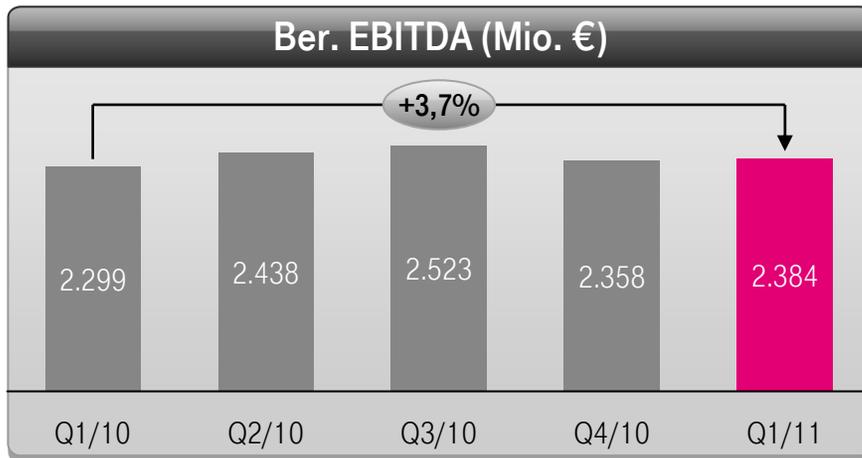
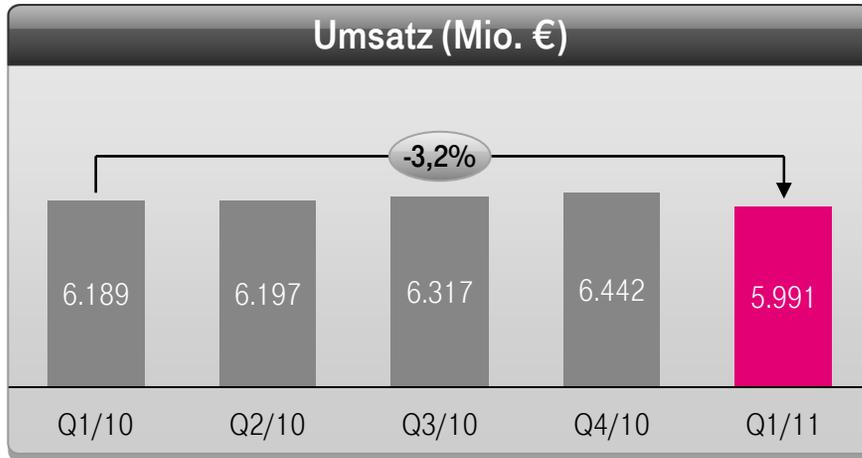
3) Q1/10 bereinigt um T-Mobile UK

4) Q1/10-Zahlen angepasst an neue Berichtssystematik in Deutschland 2011

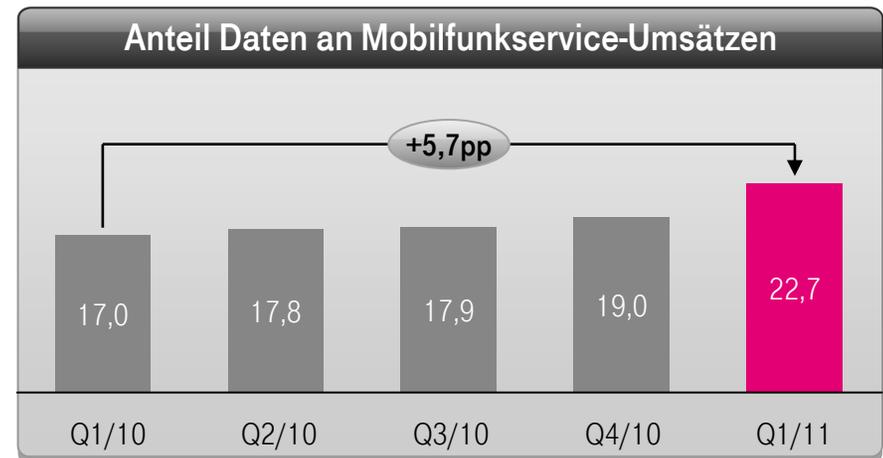
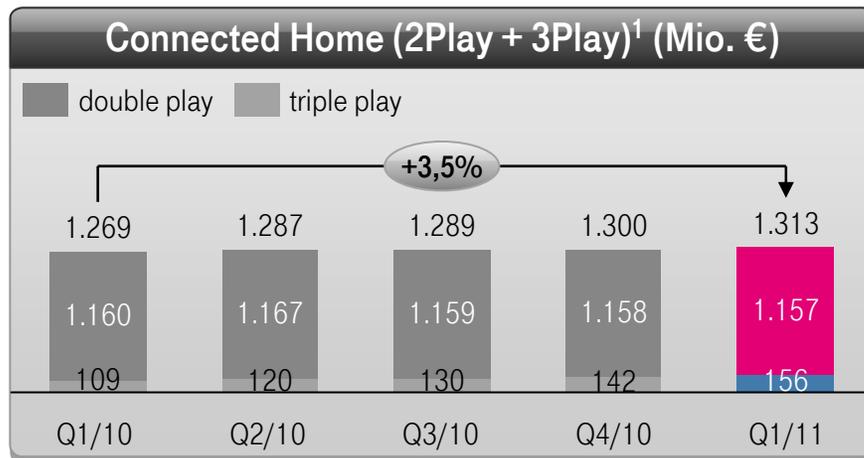
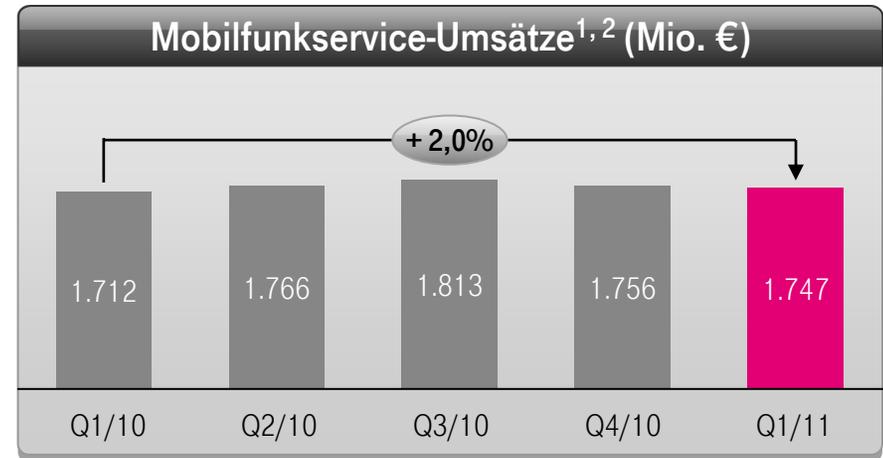
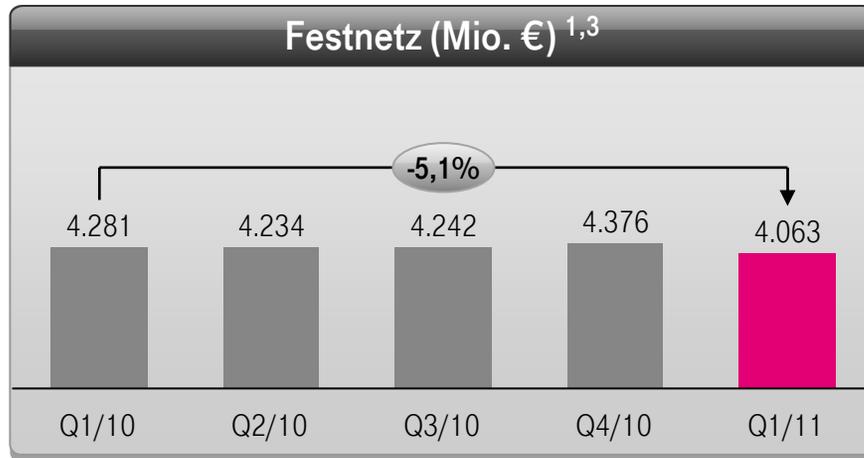
5) Zahlen bereinigt um aufgegebenes Kartengeschäft



Deutschland: Starker Profitabilitätszuwachs.



Umsatz Deutschland: Fokus weiterhin auf Daten und TV.

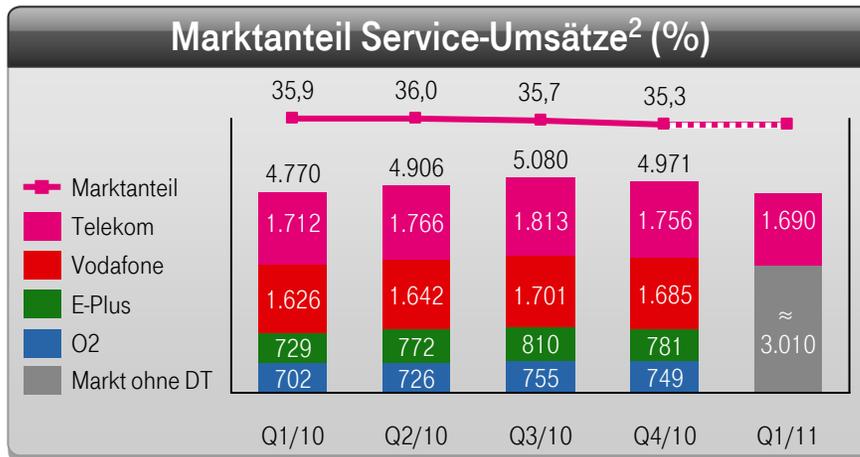
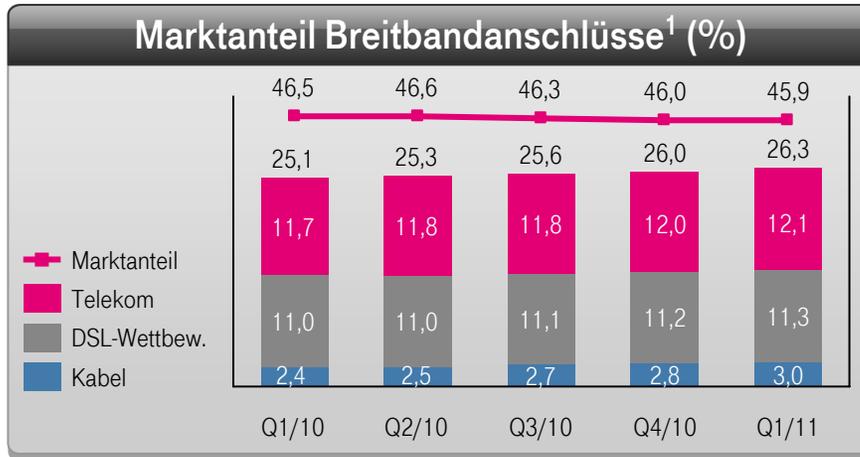


1) Seit dem 01.01.2011 werden wegen der Integration des Fest- und Mobilfunkgeschäfts Umsätze und daraus abgeleitete Kennziffern ohne segmentinterne Umsätze ausgewiesen. Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst

2) Bereinigt um Senkung der mobilen Terminierungsentgelte (57 Mio. € Umsatz)

3) „Festnetz“-Umsätze umfassen Umsätze aus Festnetz, Wholesale Services, Online Consumer Services, Value-added Services und Festnetz Sonstige

Deutschland: Einzigartige Positionierung für das Marktsegment Daten.

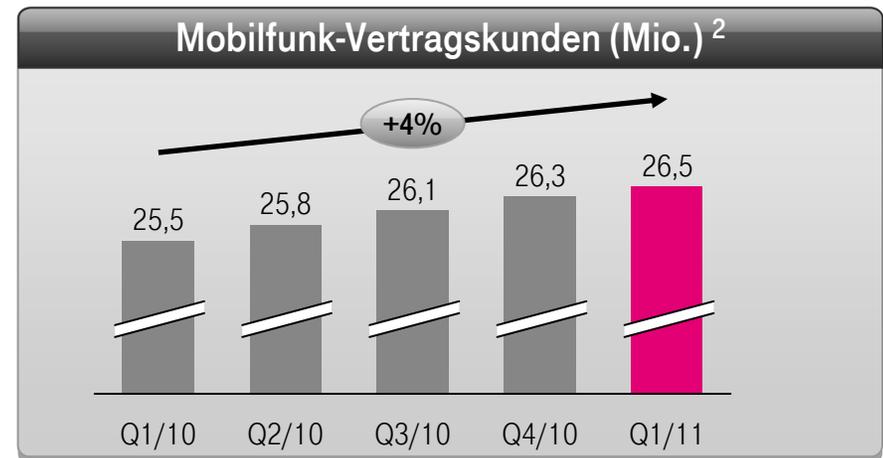
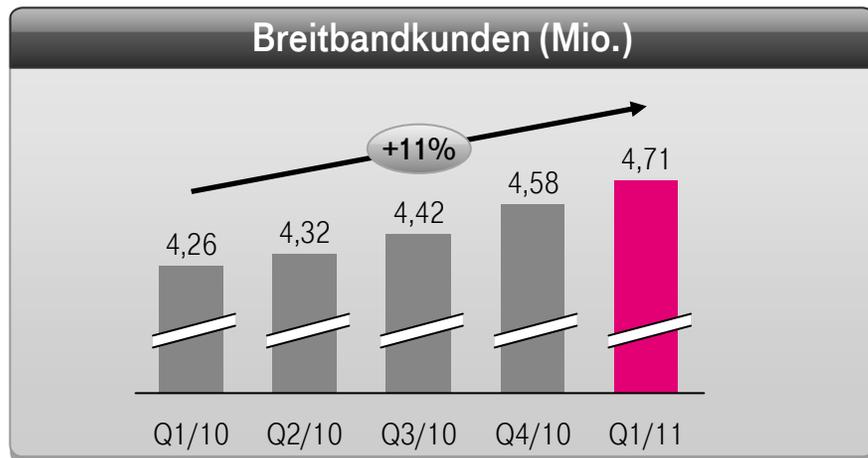
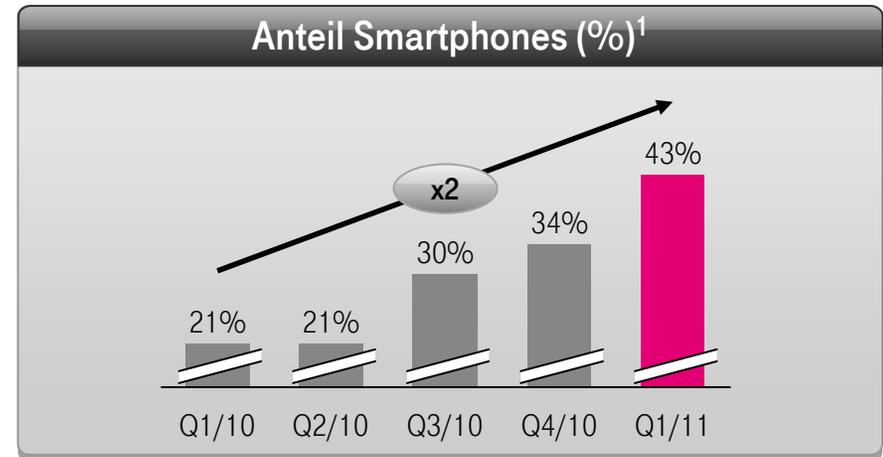
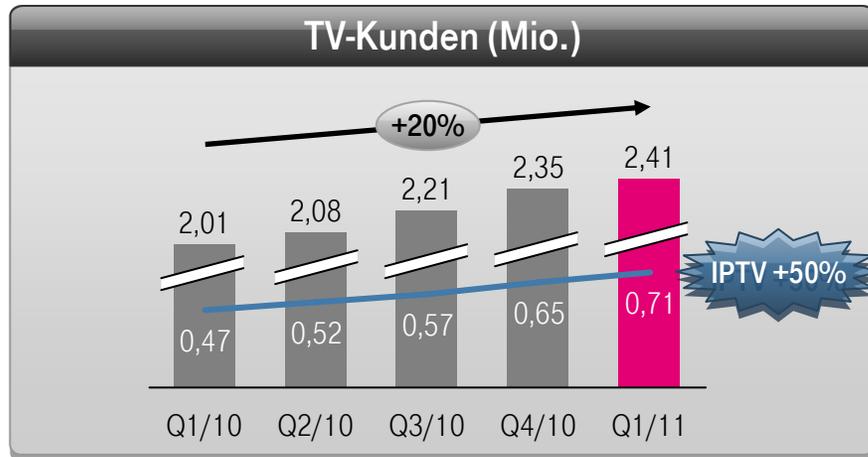


- 403.000 Retail-Glasfaserkunden (VDSL), +221.000 ggü. Vorjahr
- IPTV-Geschäft wächst weiter robust mit 40% (361.000); mittlerweile 1.257.000 Entertain-Kunden im Jahresvergleich
- Anteil Triple-Play-Kunden steigt um ca. 3 Prozentpunkte auf 10,4% des Kundenstamms im Breitbandbereich
- Anschlussverluste auf 339.000 verbessert (372.000 in Q1/10)
- Starker Anstieg der mobilen Datenumsätze: 384 Mio. € (+32% im Jahresvergleich) aufgrund erfolgreicher Einführung des neuen Produktportfolios. Rund 1,5 Mio. Kunden haben einen Vertrag abgeschlossen, Double-Play-Anteil über 60%
- Anteil an verkauften Smartphones in Q1/10 bei 58% (+22 Prozentpunkte im Jahresvergleich)
- Mobilfunkmarkt insgesamt rückläufig durch Senkung der mobilen Terminierungsentgelte
- Auswirkung mobile Terminierungsentgelte auf Service-Umsätze 57 Mio. € in Q1/11



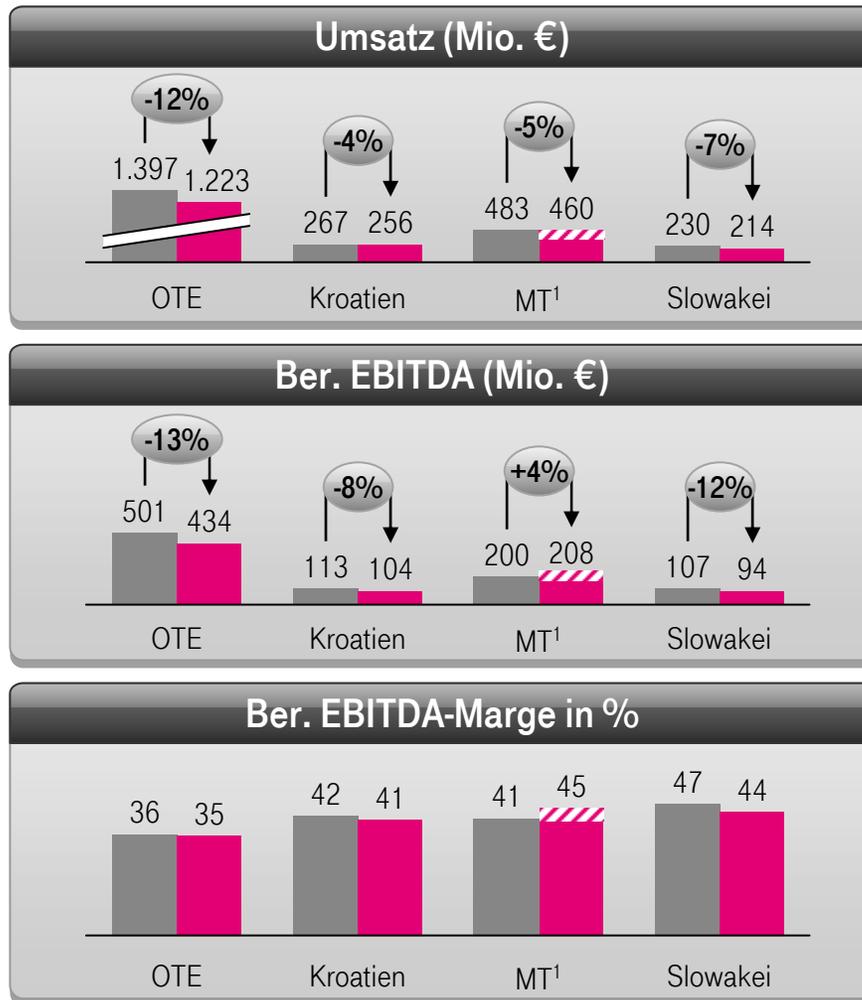
1) Eigene Schätzungen: Q1/10 und Q2/10 bereinigt um Einmaleffekt Wholesale. Werte gerundet. Inkl. Reseller (Resale Wettbewerber und Resale); 2) Eigene Schätzungen Q1/2011

Europa – weiterhin nachhaltiges Wachstum für zukünftige Profitabilität.



1) Prozentanteil Smartphones an bereitgestellten Geräten (ohne OTE, Mazedonien und Montenegro)
2) inkl. 429.000 Kunden, die in Ungarn zu T-Systems wechselten (Stand: 1. 1. 2011)

Europa – Integriertes Geschäft: hohe Profitabilität trotz wirtschaftlicher und regulatorischer Belastungen sowie Sparmaßnahmen.



OTE:

- Trotz starker Regulierung keine BB-Verluste in Griechenland. Mit 1,1 Mio. wird die Marke von 1 Mio. TV-Kunden innerhalb des Konzerns OTE übersprungen
- Marge in schwierigem Umfeld erfolgreich verteidigt

Kroatien:

- IPTV +24% auf 310.000, ADSL +12% auf 642.000; Anschlussverluste hierdurch überkompensiert (Festnetz -44.000)
- Umfangreiche Marktinvestitionen im Mobilfunk – iPhone-Absatz mehr als verdoppelt; sinkende Mobilfunkumsätze teilweise kompensiert durch Wachstum im Festnetzbereich

MT:

- TV-Kunden (Sat, Kabel, IP) im Jahresvergleich +14% auf 827.000 (Konzern)
- Umsatz und EBITDA durch Steuer i. H. v. 20 Mio. € in Q1 beeinträchtigt

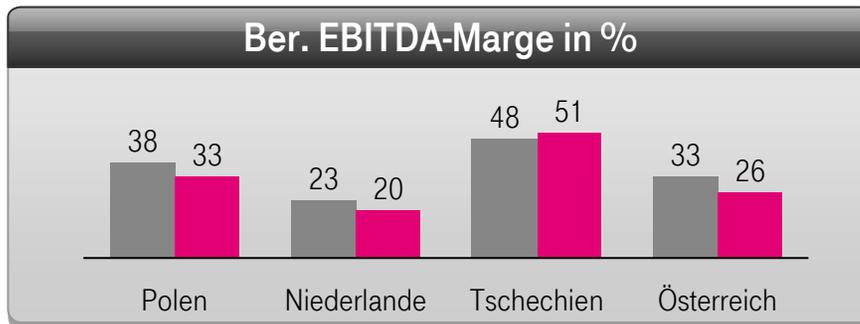
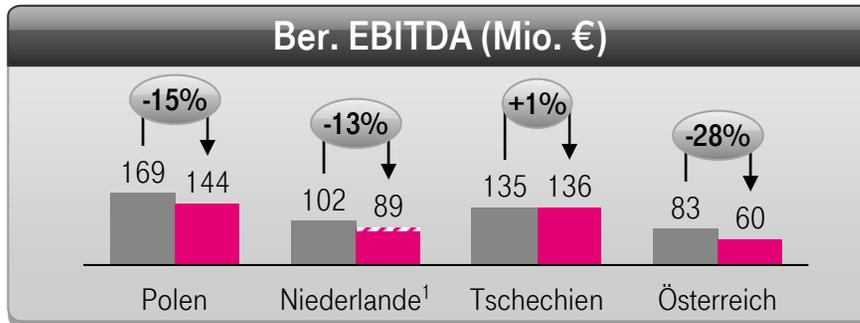
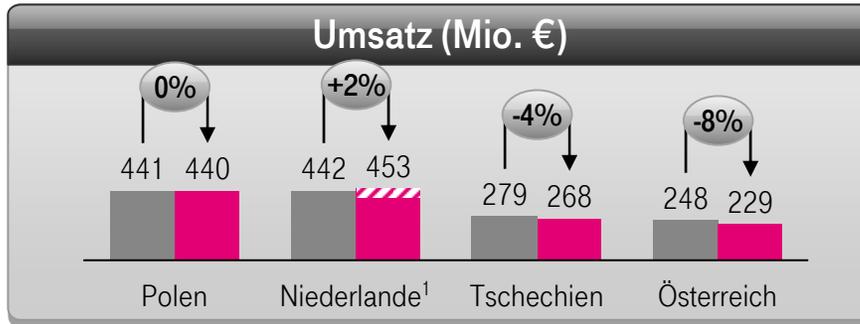
Slowakei:

- TV-Kunden im Jahresvergleich fast verdoppelt: getrieben durch Anstieg der Sat-TV-/IPTV-Kunden um +25%

■ Q1/10 ■ Q1/11



Europa – Schwerpunkt Mobilfunk: gezielte Marktinvestitionen.



Polen:

- Umsatz trotz Regulierung stabil
- Angang über gezielte Investitionen in hochwertige Kunden: Anteil Smartphones > 38% – verstärktes Datenwachstum +26%

Niederlande:

- Umsatzrückgang rein regulierungsbedingt (mobile Terminierungsentgelte -50%), trotzdem fortgesetzte Outperformance des etablierten Anbieters
- fortgesetztes Umsatzwachstum bei mobilen Daten von 37% durch gezielte, wertorientierte Marktinvestitionen
- Kundenfluktuation im Vertragssegment stabil bei 1,3% – Vertragskundenstamm um 13% erhöht, besser als etablierter Anbieter

Tschechien:

- Eindrucksvolle ber. EBITDA-Marge i. H. v. 51%
- Ber. EBITDA ohne Regulierung +3%
- Kundenfluktuation im Vertragssegment bei 0,5%, Kundenbindung weiterhin stark (242.000)

Österreich:

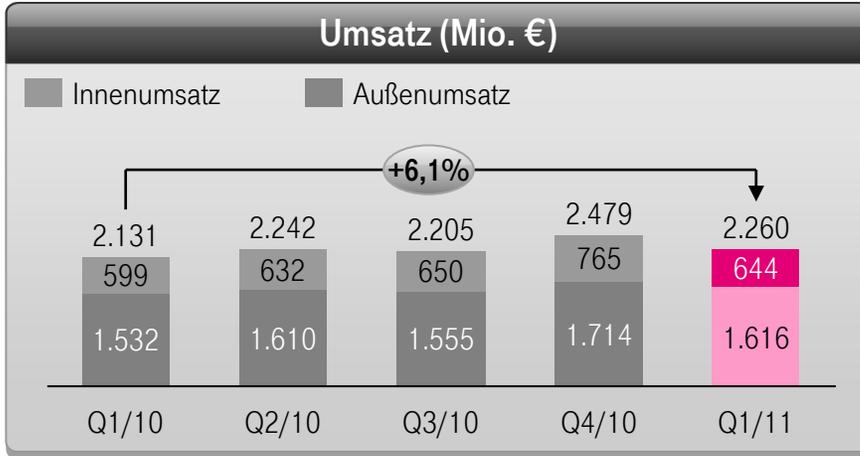
- Mehr Neuzugänge und Kundenfluktuation im Vertragssegment unter 1%
- Anteil Non-Voice-ARPU von 33%

■ Q1/10 ■ Q1/11

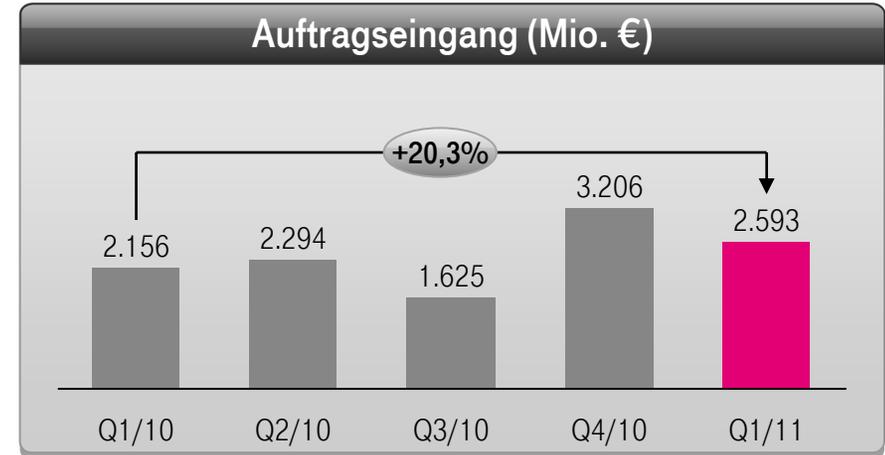
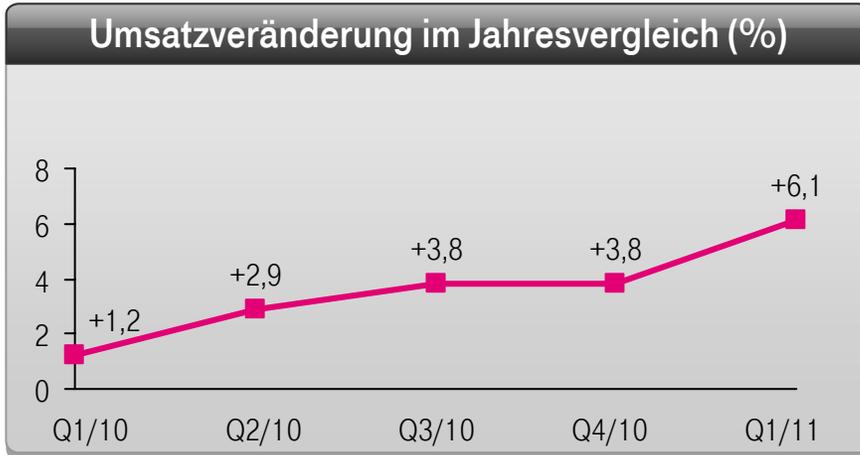


1) Schraffierte Fläche zeigt Regulierungseinfluss bei TMNL: 35 Mio. € Umsatz und 7 Mio. € EBITDA

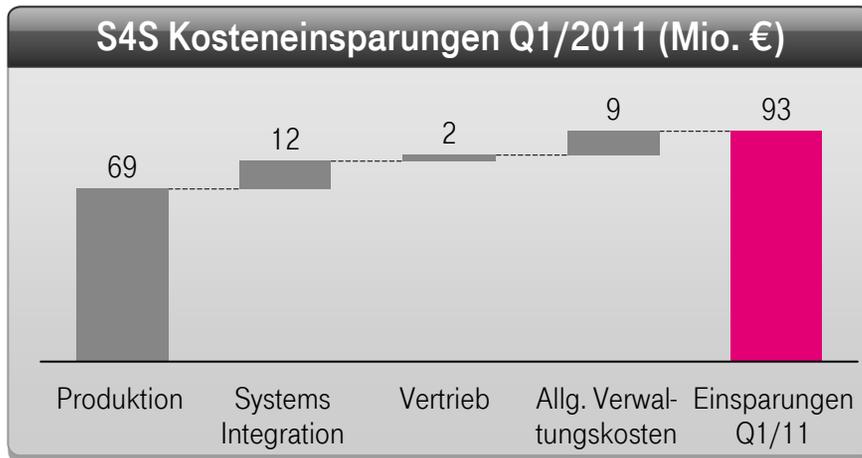
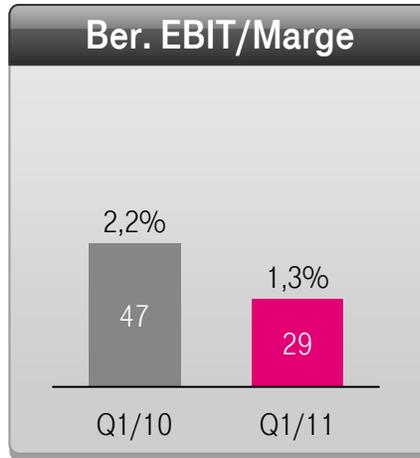
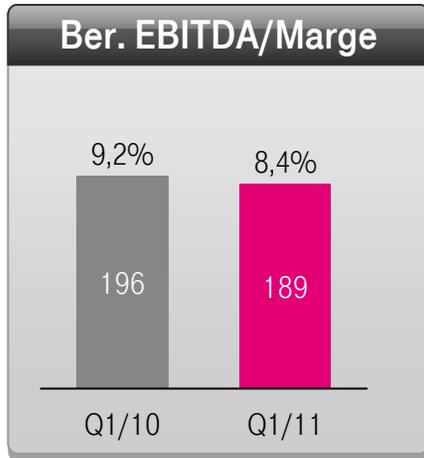
Systems Solutions: Umsatzanstieg von 6,1% in Q1/11.



- Starkes Umsatzwachstum im Jahresvergleich von 6,1% auf 2.260 Mio. €
- Außenumsatz um 5,5% auf 1.616 Mio. € gestiegen
- Starker Auftragseingang i. H. v. 2.593 Mio. € durch Aufträge wie
 - Everything Everywhere
 - Fraport
- Voltaris – Erster größerer „smart metering“ deal



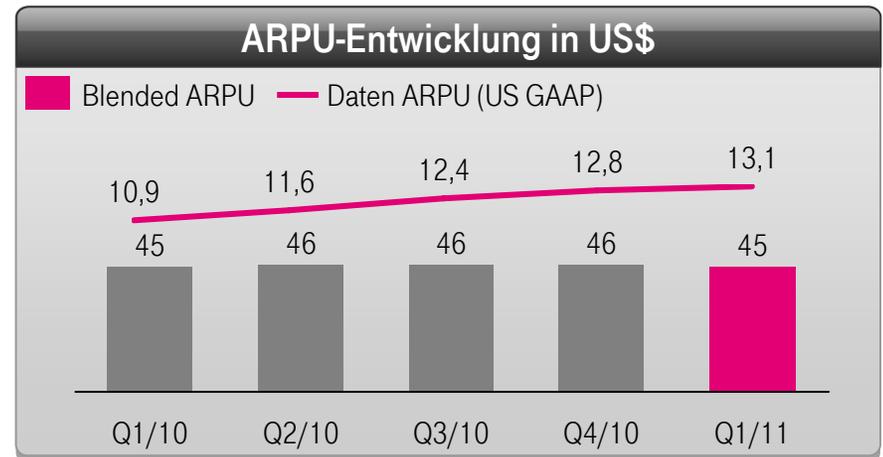
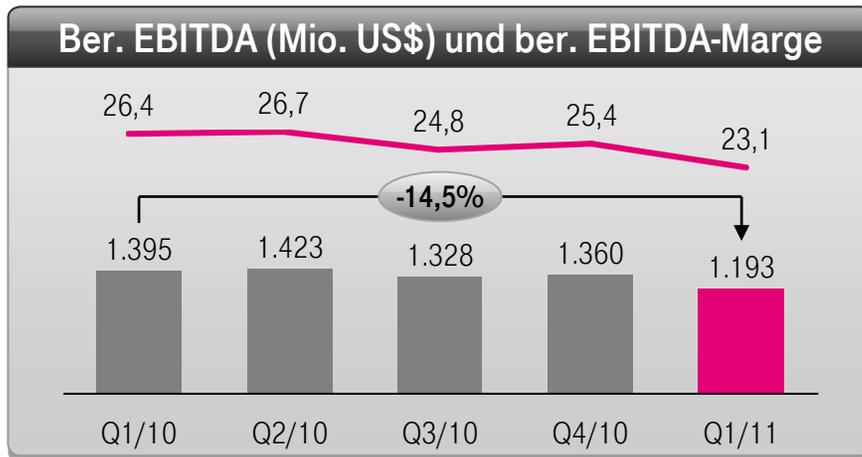
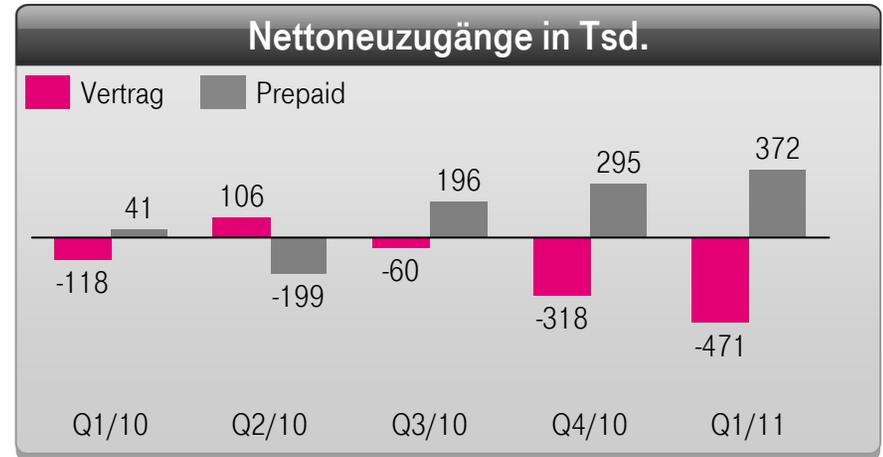
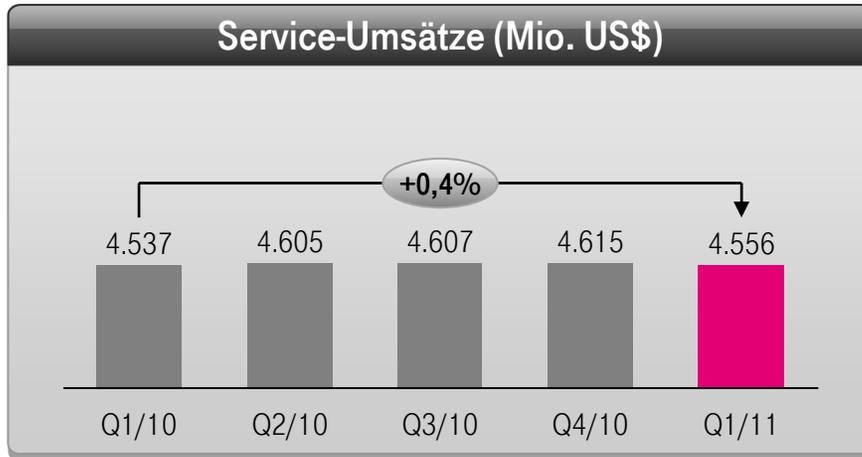
Systems Solutions: Margen im 1. Quartal durch höhere Integrationskosten belastet.



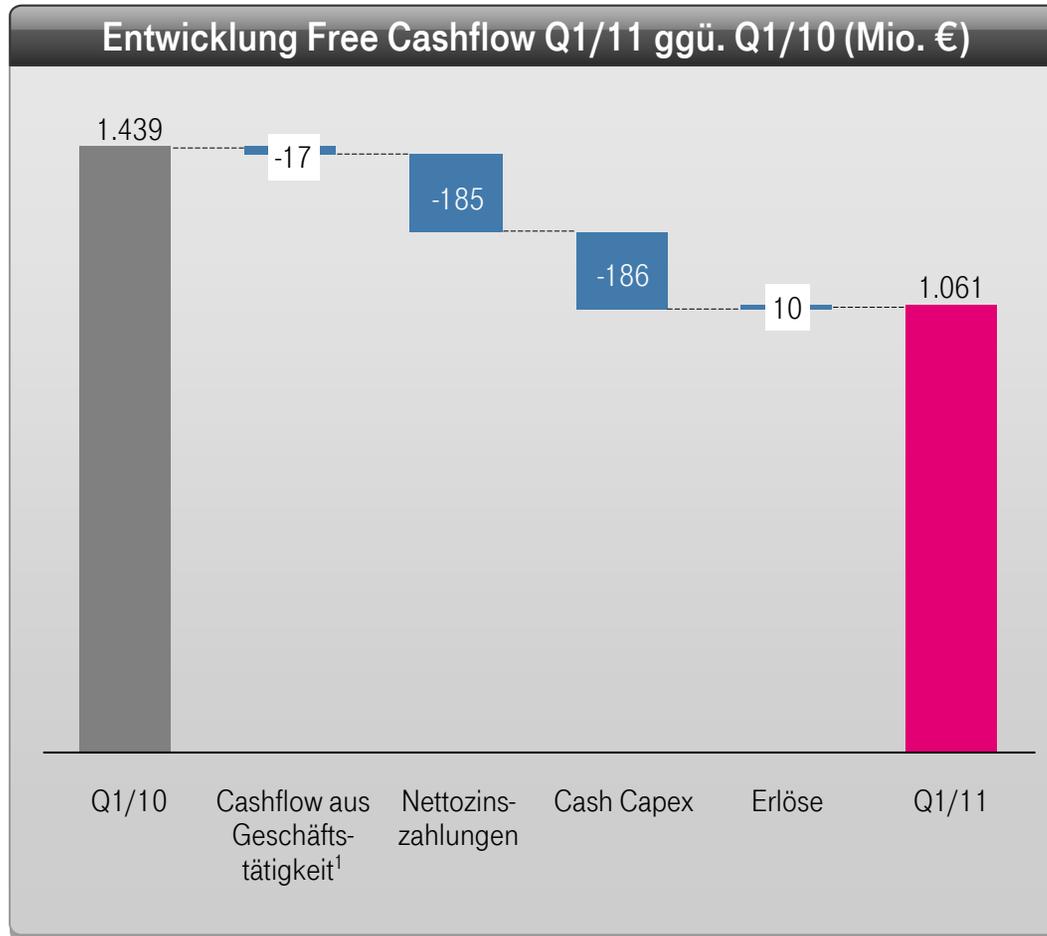
- Ber. EBITDA leicht auf 189 Mio. € gesunken, Marge 8,4%
 - Höhere Transformationskosten für Neuverträge und zur Qualitätssicherung von Geschäftsabschlüssen
 - Ber. EBIT-Marge von 2,2% in Q1/10 auf 1,3% in Q1/11 gesunken
 - Höhere Abschreibungen aufgrund erhöhten Investitionsvolumens in 2010
-
- Save for Service trägt in Q1/2011 0,1 Mrd. € bei
 - Verbesserungen in der globalen Produktionsstruktur, Einkaufsoptimierungen, Optimierung von Produktionsplattformen, Reduzierung des Aufwands für Externe
 - Systems Integration: Schwerpunkt auf Next-Generation-Produkten, Testleistungen und Innovationen sowie reduzierter Einsatz von Externen und Einkaufsoptimierung
 - Optimierung des Vertriebs und der Organisationsstruktur für internationales Wachstum
 - Interne Optimierung und Standardisierung der allgemeinen Verwaltungskosten



USA: weitere Umsatzstabilisierung und robuster Daten-ARPU.



Free Cashflow: Guidance für Gesamtjahr bestätigt – Q1 durch saisonale Unterschiede bei Zinszahlungen und Cash Capex beeinträchtigt.

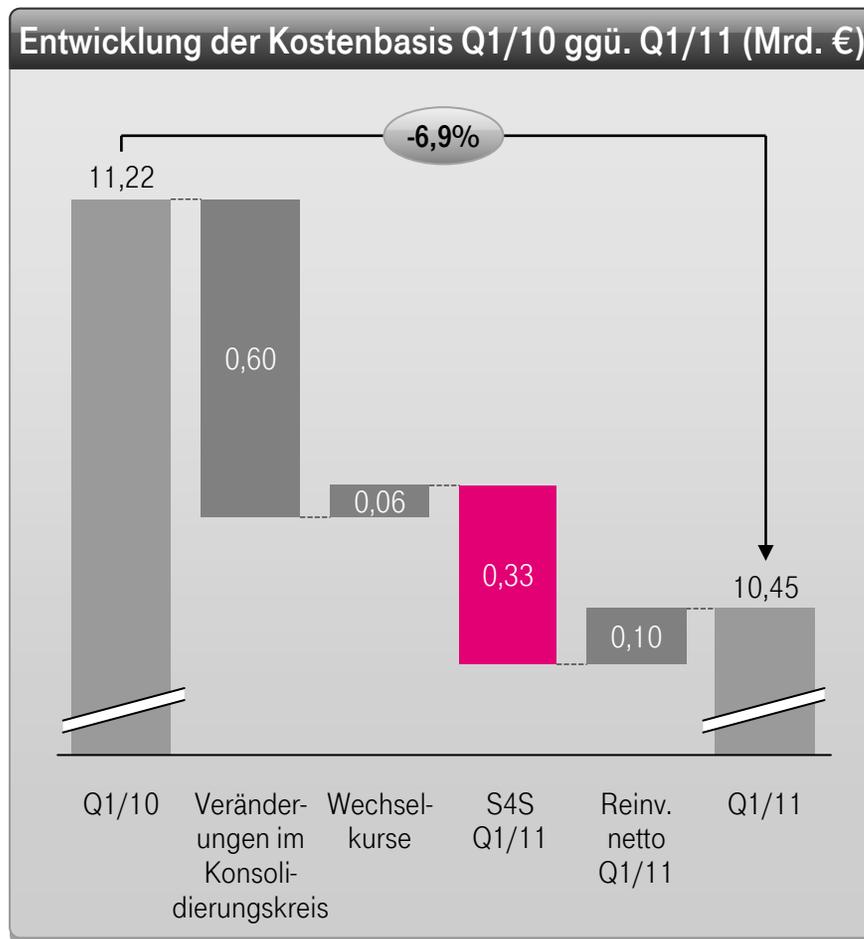


- Ausblick eines mindestens auf Vorjahresniveau (6,5 Mrd. €) liegenden Free Cashflows bestätigt
 - Cashflow aus Geschäftstätigkeit im Verlauf des letzten Jahres stabil (ohne die Zahlung von 400 Mio. € für die PTC-Einigung)
 - Höhere Zinszahlungen und höherer Capex in Q1/11 werden in den nächsten Quartalen ausgeglichen



1) Ohne 400 Mio. € für PTC-Einigung, verbucht als Veränderung bei sonstigen Verbindlichkeiten, bewertet als Working-Capital-Verbindlichkeiten

Ergebnisse Save for Service Q1/2011.



Beitrag je Geschäftseinheit (in Mio. €)	Q1/2011 Realisiert
Deutschland	134
USA	52
Europa	55
Systems Solutions	93
GHS	-
DT Konzern	334

- Im 1. Quartal realisierte Einsparungen i. H. v. 334 Mio. € führen zu einer Run-Rate von bisher insgesamt 2,7 Mrd. €: Ziel für 2010-2012 i. H. v. 4,2 Mrd. € bleibt unverändert
- Nettosenkung der DT-Kostenbasis um 6,9% (0,7 Mrd. €) auf Konzernebene, Netto-Opex-Einsparungen:
 - Deutschland 280 Mio. €
 - Europa 165 Mio. € (ohne UK)



Unverändert solide Bilanzkennzahlen und verbesserter Rating-Ausblick.

In Mrd. €	31/03/2011	31/12/2010	30/09/2010	30/06/2010	31/03/2010
Bilanzsumme	123,2	127,8	127,8	132,8	130,8
Eigenkapital	42,7	43,0	43,4	44,8	44,3
Netto-Finanzverbindlichkeiten	41,8	42,3	43,7	46,3	40,4
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ ber. EBITDA ¹	2,2	2,2	2,2	2,3	1,9
Gearing	1,0x	1,0x	1,0x	1,0x	0,9x
Eigenkapitalquote	34,6%	33,7%	33,9%	33,7%	33,9%

Kennzahlen-Zielbereich

Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA 2 - 2,5x	
Eigenkapitalquote 25 - 35%	
Gearing 0,8 bis 1,2	
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	

Derzeitiges Rating

Fitch:	BBB+	positive outlook	
Moody's :	Baa1	watch positive	
S&P:	BBB+	positive outlook	
R&I:	A	stable outlook	



1) Berechnung basiert auf ber. EBITDA der letzten vier Quartale

Q&A.

Wenn Sie eine Frage stellen möchten, drücken Sie bitte „* 1“.



René Obermann
Vorstandsvorsitzender



Timotheus Höttges
Vorstand Finanzen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

