

DEUTSCHE TELEKOM

BILANZPRESSEKONFERENZ 2013



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 zu Grunde.



BERICHT Q4/GJ 2013



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

WICHTIGSTE ERFOLGE 2013: WERTSCHÖPFUNG

Segment

- Umsatztrends weiter verbessert
- Ber. Marge bei rund 40%
- Marktführerschaft im Mobilfunk zurückgewonnen
- Rollout INS gestartet



- Trends beim organischen Umsatz verbessert
- Umsatz- und Kostentransformation auf gutem Weg



- Zusammenschluss MetroPCS erfolgreich abgeschlossen
- Trendwende bei der Kundenentwicklung
- Wertschöpfung: EV um 53% gesteigert



Konzern

Operatives Management:

- Effizienz: Ergebnisse Tel IT plangemäß – IT-Kostensenkung um 0,35 Mrd. €
- Steigerung der organischen Investitionen in die Geschäftstätigkeit um 0,8 Mrd. €
- Guidance für GJ 2013 erreicht



Finanzmanagement:

- Rating stabil
- Dividendenpolitik umgesetzt
- Ergebnis je Aktie und ROCE verbessert



Management-Portfolio:

- Wert der Scout-Gruppe deutlich sichtbar
- GTS: Steigerung der Vertriebschancen in Europa zu einem günstigen Preis



Gesamtaktionärsrendite 2013:

+56%



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Q4 WICHTIGSTE ERFOLGE: TRENDWENDE IN DEN USA SETZT SICH FORT, DEUTSCHLAND WEITER SOLIDE, EUROPA MIT LEICHTER VERBESSERUNG

KONZERN	<ul style="list-style-type: none"> Wachstum in Schlüsselfeldern: 1.639 Tsd. neue Vertragskunden im Mobilfunk, 163 Tsd. TV-Neukunden und 42 Tsd. Breitbandneukunden Umsatz um 6,5% auf 15,7 Mrd. € gesteigert, Organisches Umsatzwachstum¹ i. H. v. 2,8% Ber. EBITDA mit 4,1 Mrd. € (+1,3%) und Free Cashflow mit 1,0 Mrd. € auf Kurs zur Erreichung der Guidance für das Gesamtjahr Gesamtjahr: ROCE auf 3,8% (+6,2 PP), ber. Ergebnis je Aktie verbessert auf 0,63 € (+6,8%)
DEUTSCHLAND	<ul style="list-style-type: none"> Wachstum in Schlüsselfeldern: 638 Tsd. neue Vertragskunden im Mobilfunk, 56 Tsd. TV-Neukunden und 133 Tsd. Glasfaserneukunden (einschl. Wholesale) Umsatztrend (-1,7%) etwas schwächer gegenüber Q3, da weniger Geräte verkauft wurden; ber. EBITDA-Marge 35,9% in Q4 (Ziel für GJ von 40% erreicht) Zugrunde liegende Serviceumsätze im Mobilfunk (-0,4%) in Q4 nahezu gleichgeblieben
USA	<ul style="list-style-type: none"> Wachstum in Schlüsselfeldern: +1.645 Tsd. Mobilfunkkunden, +869 Tsd. eigene Postpaid-Kunden Umsatzanstieg in US\$ um 40,7% auf 6,9 Mrd. US\$ getrieben durch MetroPCS-Konsolidierung, Organisches Umsatzwachstum¹ i. H. v. 13,9% Ber. EBITDA um 26,9% auf 1,3 Mrd. US\$ gestiegen, Organisches¹ ber. EBITDA aufgrund des Rekordwachstums der Kundenzahlen um 7,9% gesunken
EUROPA	<ul style="list-style-type: none"> Wachstum in Schlüsselfeldern: 132 Tsd. neue Vertragskunden im Mobilfunk, 107 Tsd. TV-Neukunden und 64 Tsd. Breitbandneukunden Organischer¹ Umsatztrend +0,4% ggü. Q3 insbesondere aufgrund höherer Geräteumsätze Organisches ber. EBITDA¹ um 0,4% gestiegen
SYSTEMGESCHÄFT	<ul style="list-style-type: none"> Auftragseingang mit 2,4 Mrd. € deutlich unter Vorjahr (in Q4/12 außergewöhnlich hoher Auftragseingang, getrieben von einem Big Deal) Organisches Umsatzwachstum¹ bei Market Unit um 0,6% zurückgegangen, Tel-IT mit erwartetem Umsatzrückgang (-19,4%), unterstützt die IT-Ausgabensenkung von 11% im Konzern Ber. EBIT um 23% in Market Unit gestiegen – Marge auf 4,1% verbessert

1) Bereinigt um Konsolidierungskreisveränderungen und Wechselkursschwankungen.



2013: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €	Q4			GJ		
	2012	2013	Veränderung	2012	2013	Veränderung
Umsatz	14.707	15.665	6,5%	58.169	60.132	3,4%
Ber. EBITDA	4.008	4.060	1,3%	17.973	17.424	-3,1%
Ber. Konzernüberschuss	200	355	77,5%	2.537	2.755	8,6%
Konzernüberschuss	641	-752	n.z.	-5.353	930	n.z.
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,05	0,08	60,0%	0,59	0,63	6,8%
Ergebnis je Aktie (in €)	0,15	-0,18	n.z.	-1,24	0,21	n.z.
Free Cashflow¹	1.105	1.032	-6,6%	6.239	4.606	-26,2%
Cash Capex²	2.357	2.466	4,6%	8.021	8.861	10,5%
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Mrd. €)	36,9	39,1	6,1%	36,9	39,1	6,1%

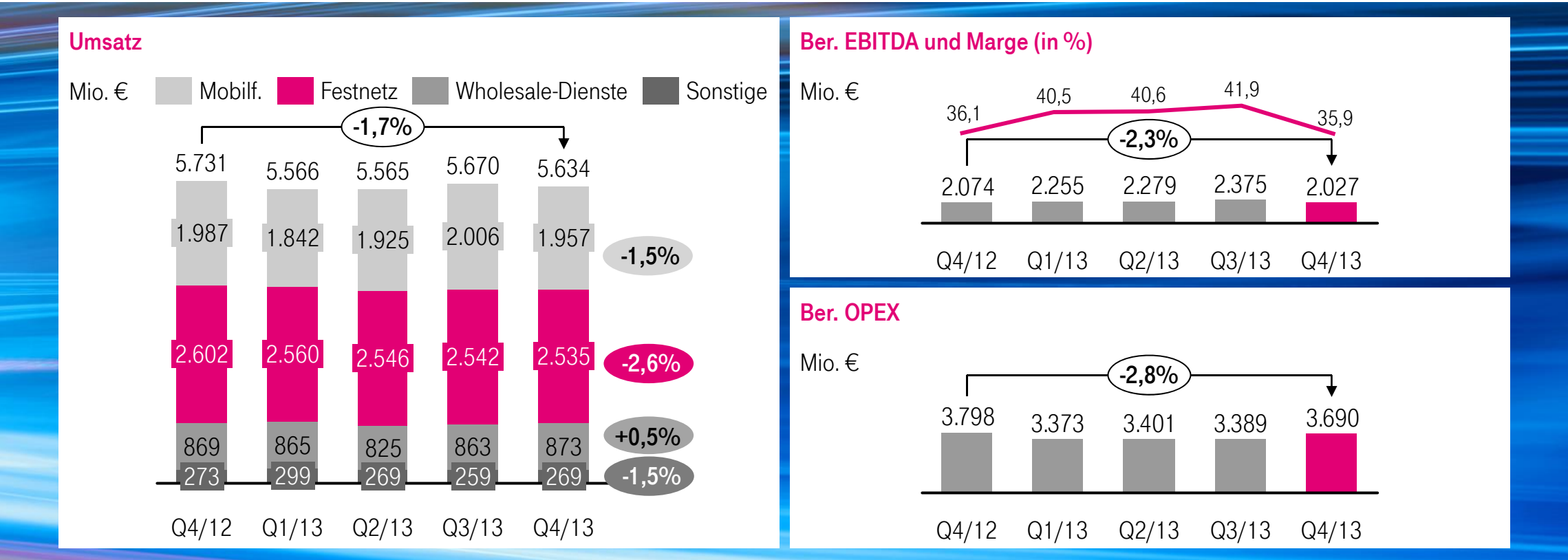
1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung, Investitionen in Spektrum, Auswirkungen der AT&T-Transaktion und Ausgleichszahlungen für Mitarbeiter von MetroPCS.

2) Vor Zahlungen für Spektrum. Q4/13 1.022 Mio. €. 82 Mio. € in Q4/12. GJ/13 2.207 Mio. €, GJ/12 411 Mio. €.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

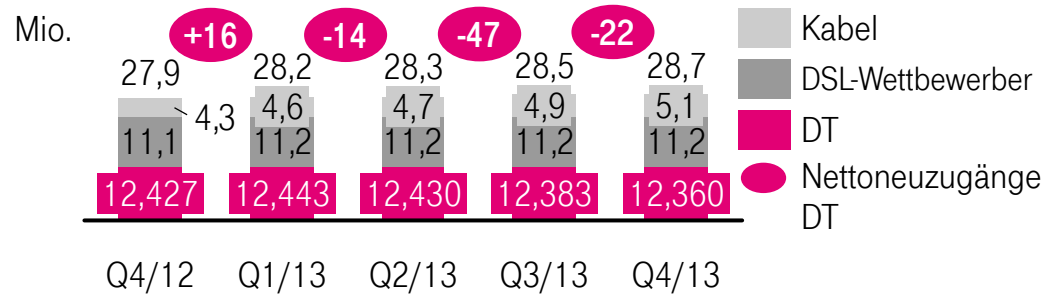
DEUTSCHLAND: BER. EBITDA-MARGE IM GJ 2013 BEI RUND 40%



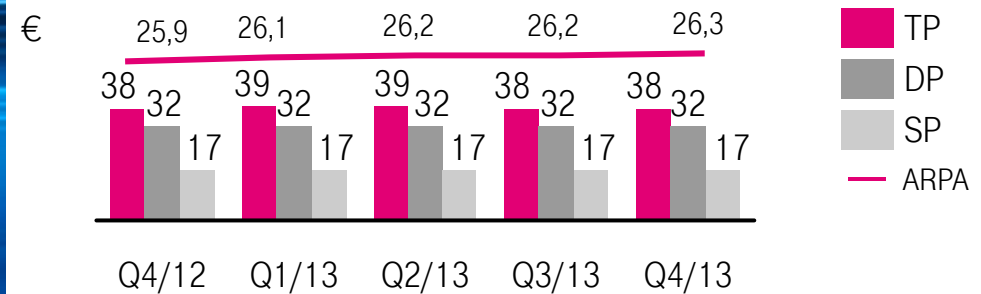
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: FESTNETZ – ARPA STEIGT, GLASFASERBASIS WÄCHST, ANSCHLUSSVERLUSTE SINKEN

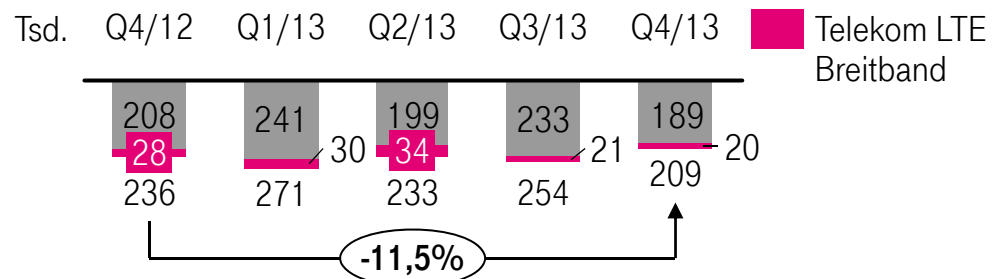
Breitbandmarkt Deutschland¹



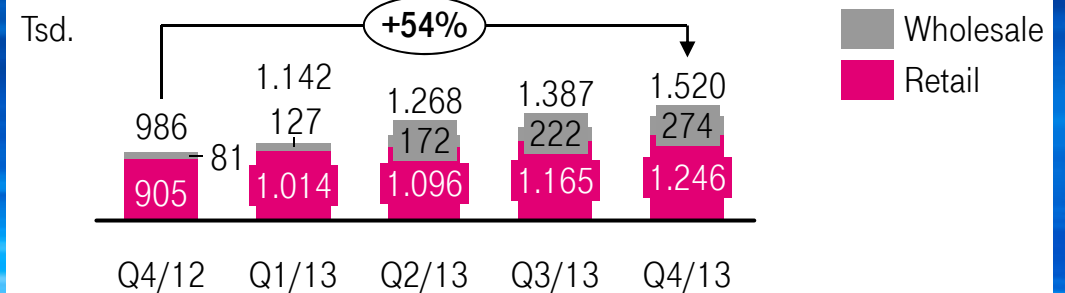
Anstieg beim durchschnittlichen Umsatz pro Anschluss



Anschlussverluste: Verbesserung trotz LTE-Substitution



Glasfaserkunden (VDSL und FTTH): Retail und Wholesale



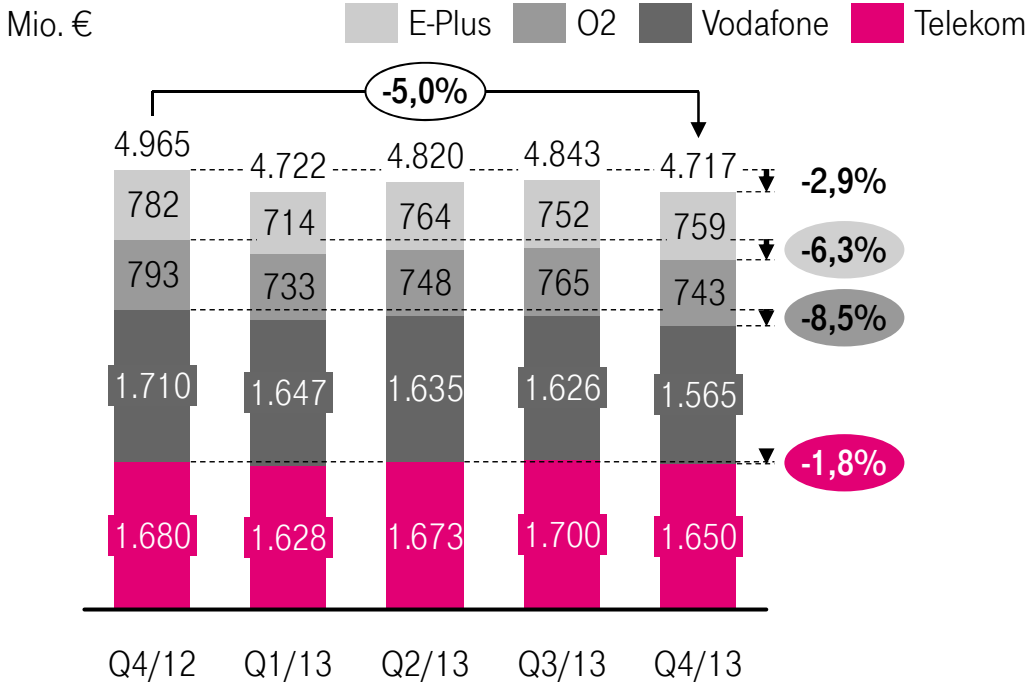
1) Schätzung.



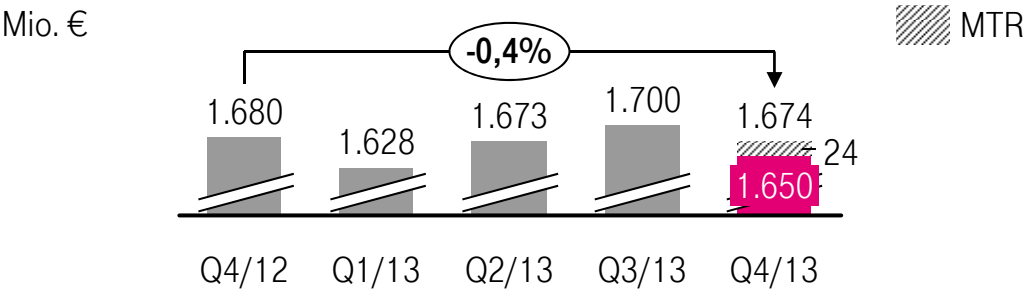
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: MOBILFUNK – WEITER FÜHREND IM WETTBEWERB

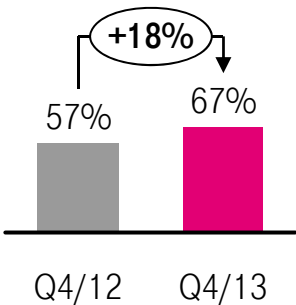
Serviceumsätze deutscher Mobilfunkmarkt



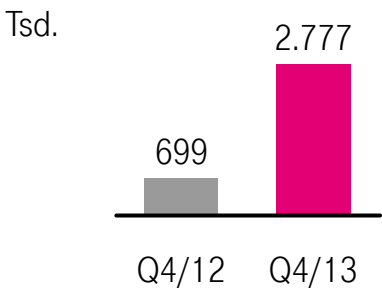
Serviceumsätze TD Mobilfunk ohne MTR-Senkung



Smartphone-Verbreitung¹



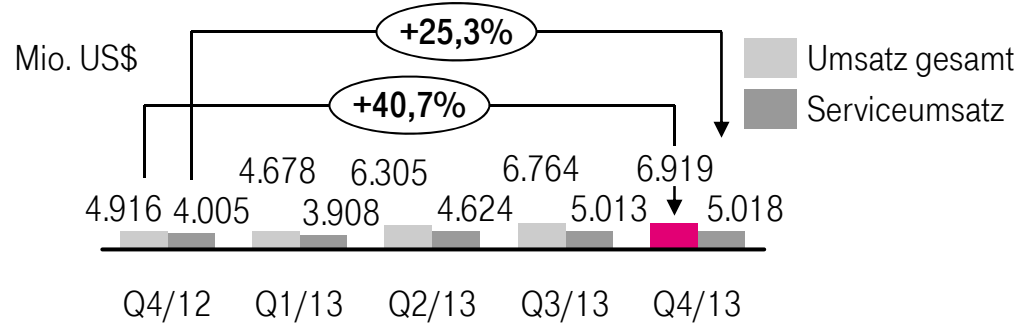
LTE-Kunden²



1) Eigene Vertragskunden. 2) Kunden mit LTE-Gerät und Tarif mit LTE.

TMUS: IN Q4 STÄRKSTES KUNDENWACHSTUM SEIT 2005

Umsatz und Serviceumsätze

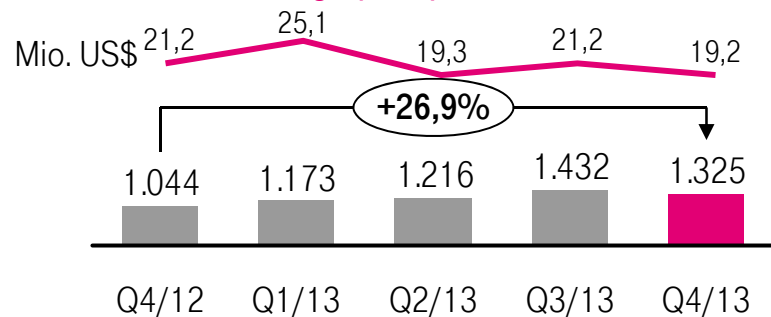


Nettoneuzugänge

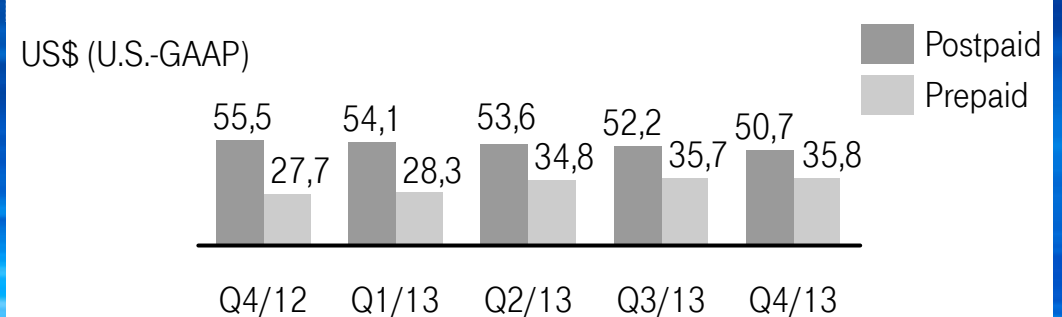
in Tsd.

Nettoneuzugänge gesamt	Q4/12	Q1/13	Q2/13	Q3/13	Q4/13
61	579	1.130	1.023	1.645	
Eigene:	Q4/12	Q1/13	Q2/13	Q3/13	Q4/13
▪ Vertrag	-515	-199	688	648	869
▪ Prepaid	166	202	-10	24	112
Wholesale ¹	410	576	452	351	664

Ber. EBITDA und Marge (in %)



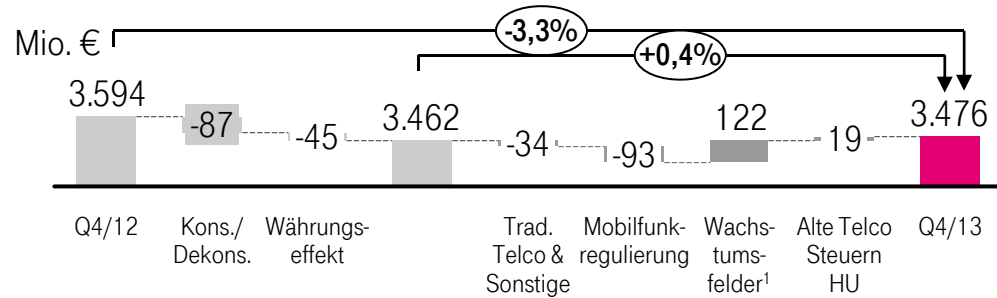
Eigene Kunden: Postpaid- und Prepaid-ARPU



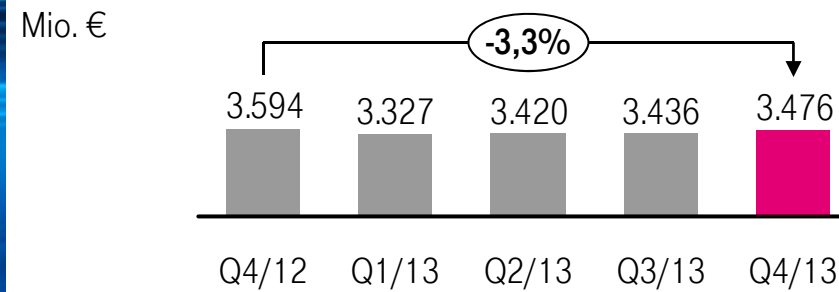
¹) Wholesale umfasst MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet.

EUROPA: ORGANISCHER UMSATZ UND BER. EBITDA LEICHT VERBESSERT

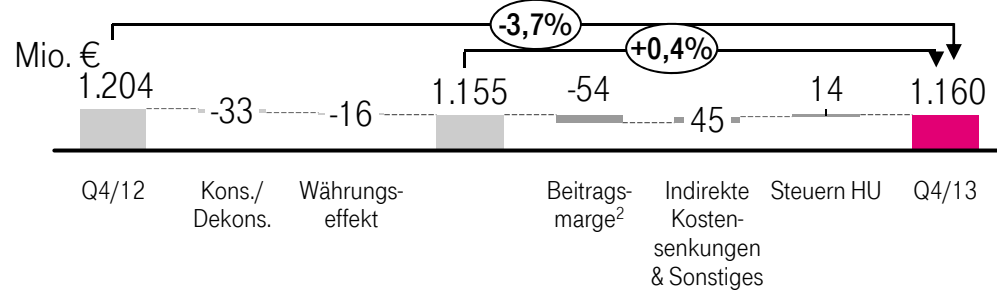
Umsatz



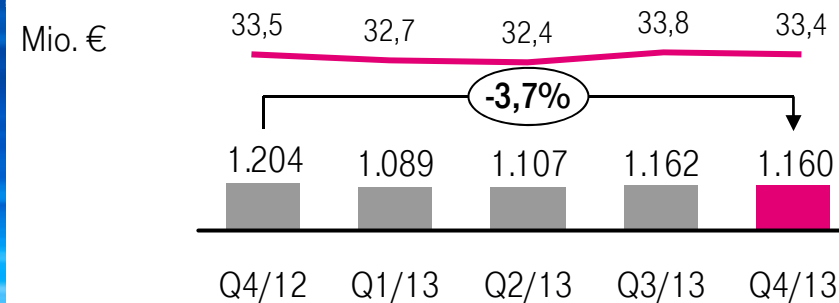
Umsatz



Ber. EBITDA



Ber. EBITDA und Marge (in %)



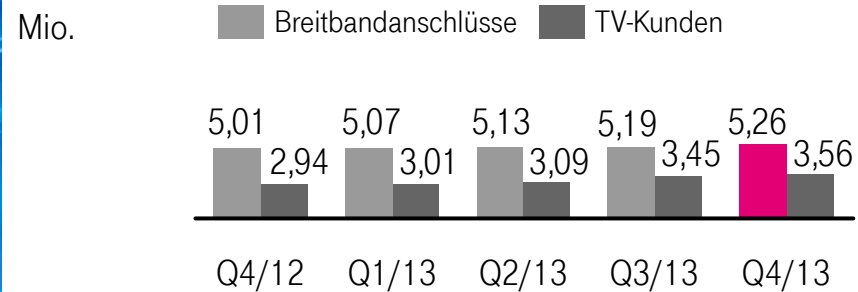
1) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.). 2) Gesamtumsatz – direkte Kosten.



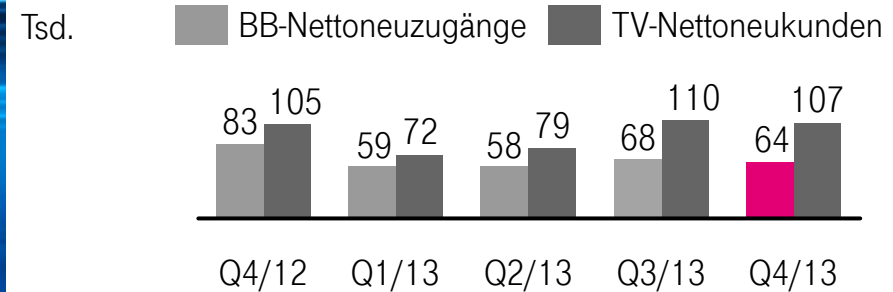
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: WEITER WACHSTUM IN WICHTIGEN MOBILFUNK- UND FESTNETZBEREICHEN

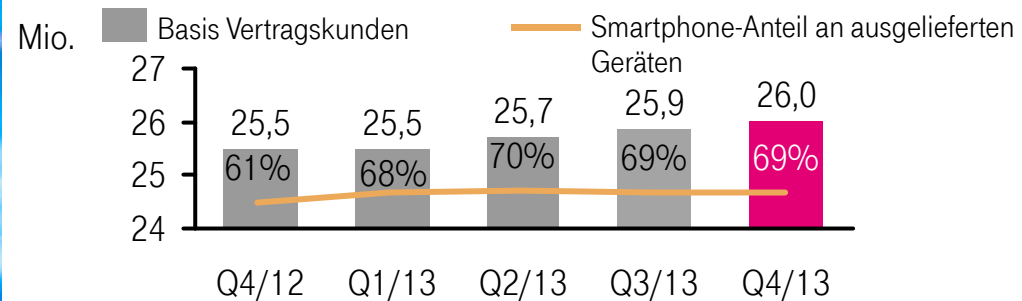
Wachstumsnischen – Breitband und TV¹



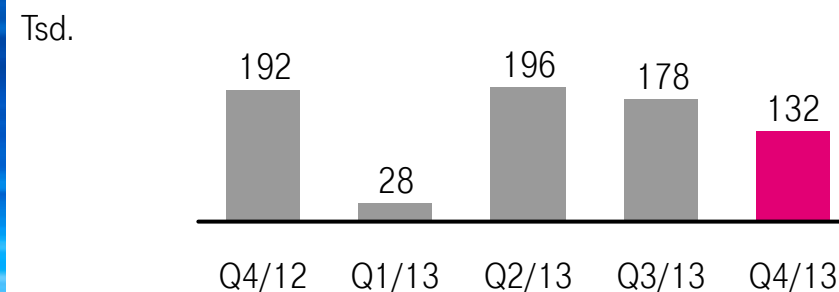
Nettoneuzugänge – Breitband und TV¹



Wachstumsnischen – Vertragskunden Mobilfunk und Smartphones¹



Nettoneuzugänge – Mobilfunkvertragskunden¹

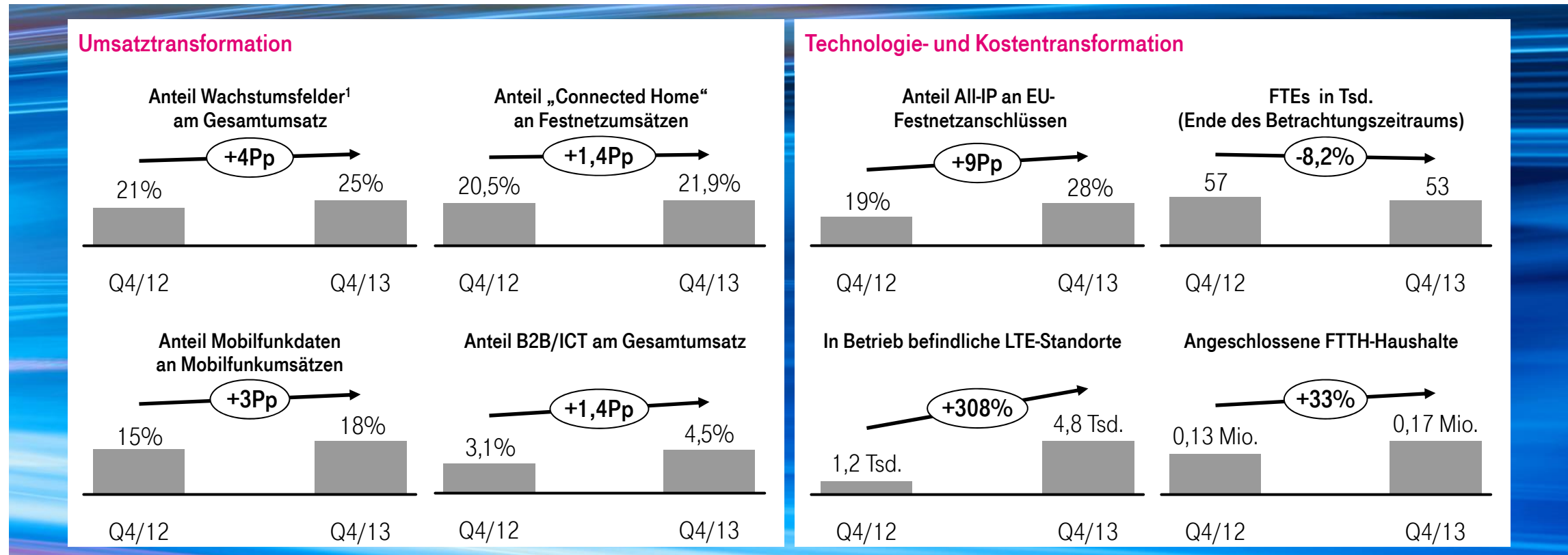


¹) Einschl. Geschäftskundenwechsel zu T-Systems in Ungarn ab 1.1.2011. Smartphone-Anteil ohne SK, RO, MK, AL, CG und Bulgarien. TV-Zahlen mit DiGiSlovakia zum 1. September 2013 (nicht als Nettoneuzugänge gezählt). Die Kunden unserer Gesellschaften in Bulgarien sind nach der Veräußerung der Anteile an den Gesellschaften seit 1. August 2013 nicht mehr im Segment Europa enthalten. Zur besseren Vergleichbarkeit sind sie aus den Zahlen der Vorjahre herausgerechnet worden.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

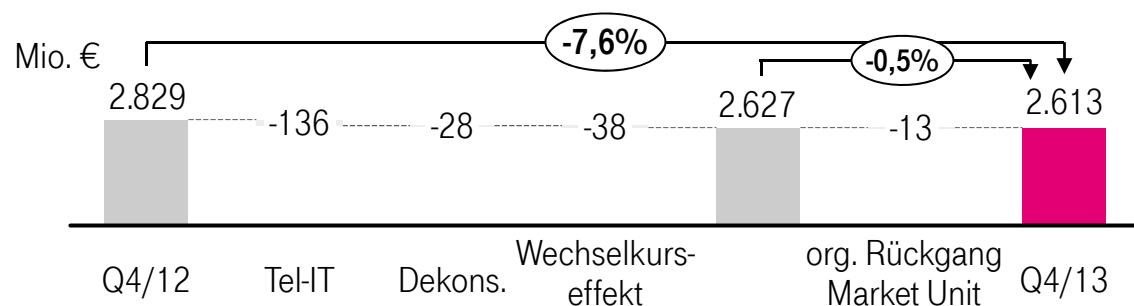
EUROPA: VERTRIEBLICHE UND TECHNOLOGISCHE INITIATIVEN TREIBEN UMSATZ- UND KOSTENTRANSFORMATION



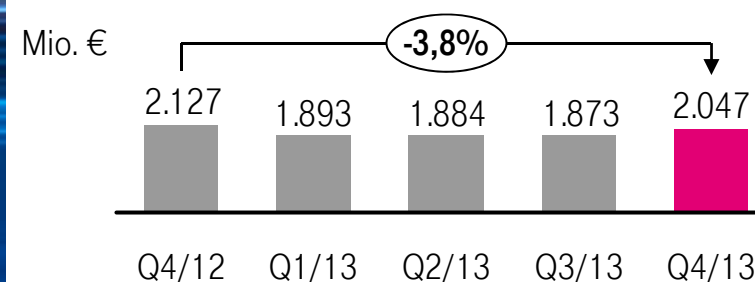
1) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. a.).

SYSTEMGESCHÄFT: EBIT-MARGE BEI MARKET UNIT VERBESSERT, TEL-IT SETZT GEPLANTE KOSTENEINSPARUNGEN UM

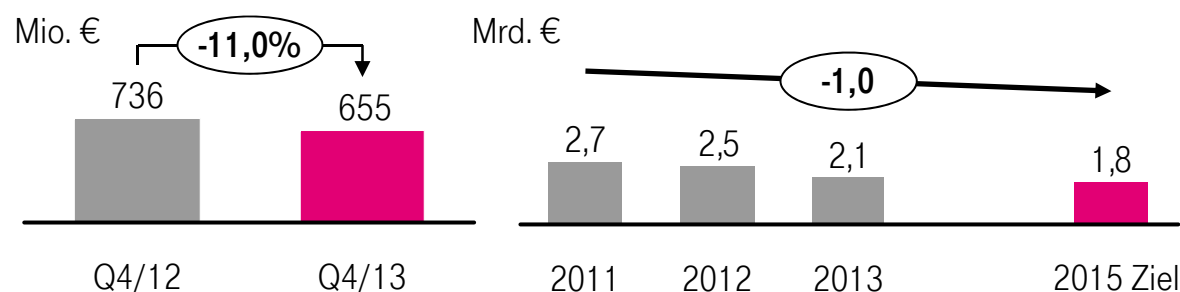
Gesamtumsatz



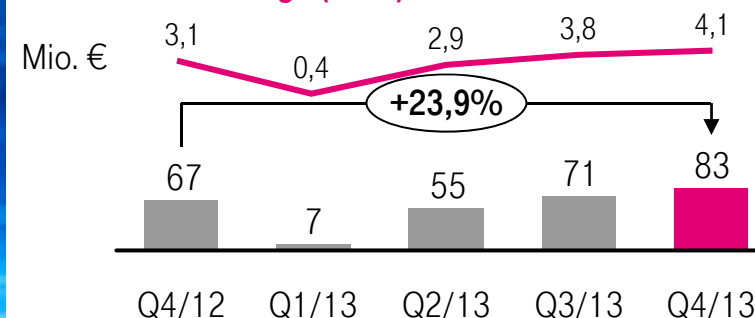
Umsatz Market Unit



Tel-IT senkt Ausgaben in Q4 und erzielt plangemäÙe Ergebnisse

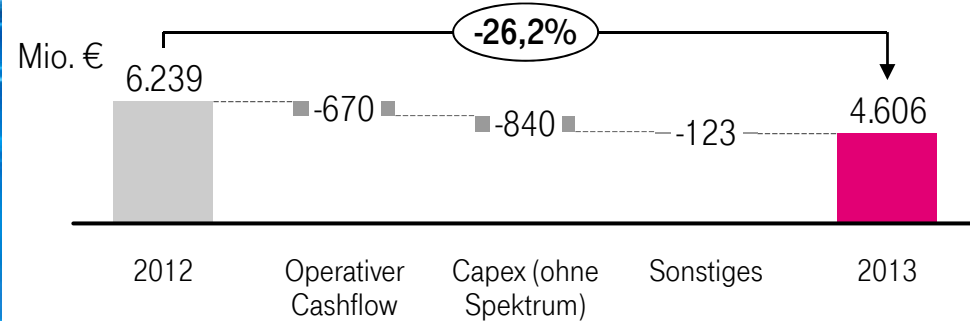


Ber. EBIT und Marge (in %) der Market Unit

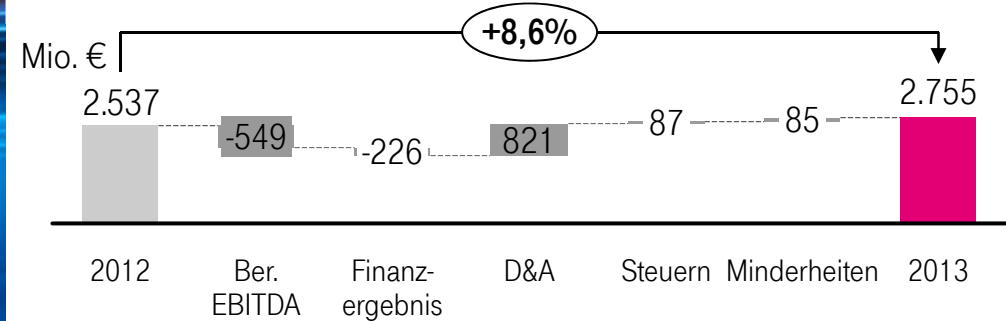


FINANZEN: FCF UND BER. KONZERNÜBERSCHUSS 2013 UND Q4

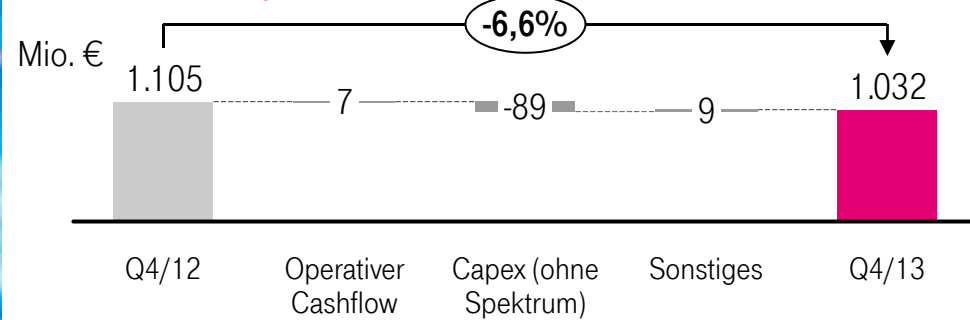
Free Cashflow 2013



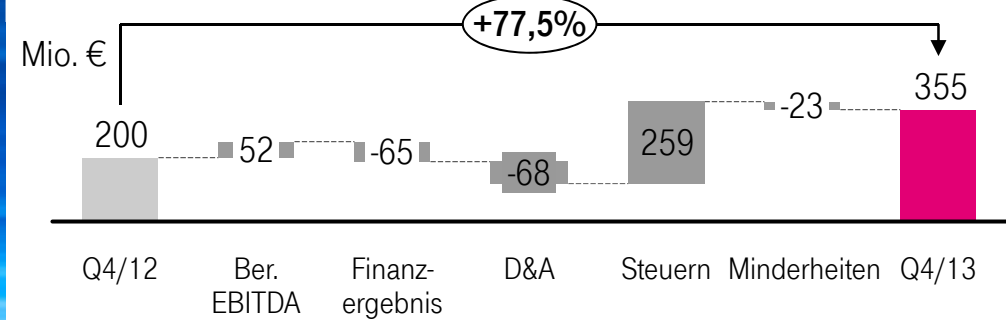
Ber. Konzernüberschuss 2013



Free Cashflow Q4/13

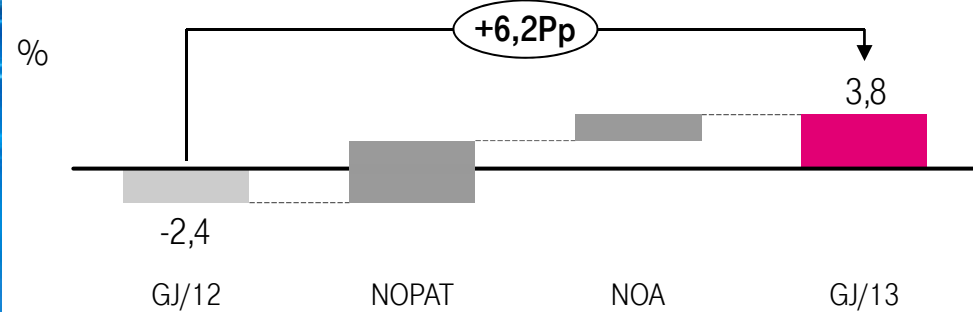


Ber. Konzernüberschuss Q4/13

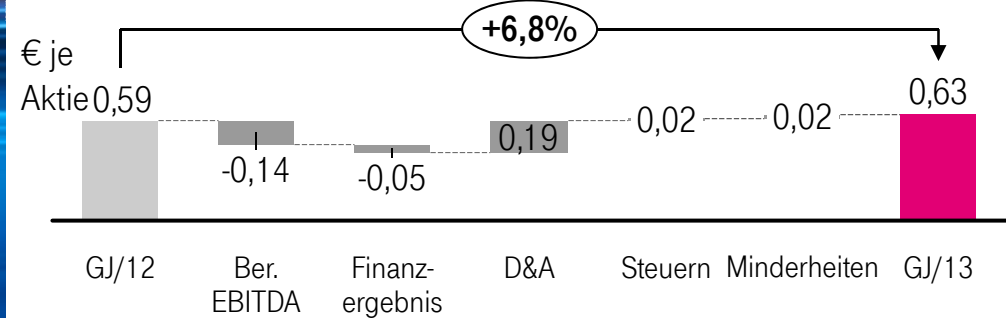


FINANZEN: VERBESSERUNG BEI ROCE UND BER. ERGEBNIS JE AKTIE

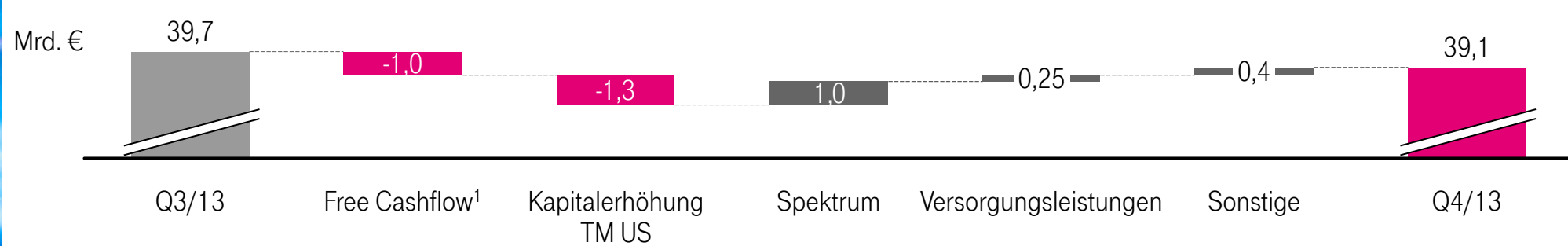
Entwicklung ROCE GJ/13



Entwicklung Ber. Ergebnis je Aktie GJ/13



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten Q4/13



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung, Investitionen in Spektrum, Auswirkungen der AT&T-Transaktion und Ausgleichszahlungen für Mitarbeiter von MetroPCS.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZEN: BILANZ

Mrd. €	31/12/2012	31/03/2013	30/06/2013	30/09/2013	31/12/2013
Bilanzsumme	107,9	108,8	116,1	115,3	118,1
Eigenkapital	30,5	31,0	31,3	32,0	32,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten	36,9	37,1	41,4	39,7	39,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA ¹	2,1	2,1	2,4	2,3	2,2
Eigenkapitalquote	28,3%	28,5%	26,9%	27,8%	27,1%

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

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorhergehenden Quartale berechnet. Kennzahl in 2013 durch volle Konsolidierung der Finanzverbindlichkeiten von MetroPCS negativ beeinflusst, ohne Berücksichtigung des EBITDA von MetroPCS in den vorhergehenden Quartalen.

DEUTSCHE TELEKOM

LEADING TELCO



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TRENDANALYSE



Wettbewerbsvorteil durch beste Netze Mehrfache Vertragsbeziehungen
Digitale Agenda HetNets **IP-Transformation** Schrumpfende TK-Margen
Internet der Dinge Cloud **Lokale Größe** Globale TK-Giganten
Mobiles Bezahlsystem Datenanalysen/BI
eCompany **Fähigkeit, Netzqualität zu monetarisieren**
Network Sharing
Reduzierung MTR **Überlegenheit integrierter Netze** E-Mobility
TrustCo Mobilfunkspektrum **Effizienz im Fokus** Smart TV
Steigende Bandbreiten-Nachfrage Bring your own device Netz-Outsourcing
Offene Entwicklungsplattformen
Green IT Vectoring Bereitschaft, für Mehrwertdienste zu zahlen



BRANCHE: TRENDS & CHANCEN



KUNDEN- UND MARKTTRENDS



**CLOUD/INDUSTRIE
DIGITALISIERUNG**

**107 MRD \$ IN 2017
MARKTPOTENZIAL**

Quelle: IDC



**DIGITALISIERUNG
PERSÖNL. KOMMUNIKATION/MEDIA
PROGNOSE WEARABLES:
>6 DEVICES/PERSON IN 2020**

Quelle: Cisco



**FIX-MOBILE KONVERGENZ
NAHTLOSE KONNEKTIVITÄT,
KOMBINATIONSANGEBOTE**

Source: IDC



**M2M
300 MRD € IN 2020
MARKTPOTENZIAL**

Quelle: Machina Research



**BIG DATA
24 MRD \$ IN 2016
MARKTPOTENZIAL**

Quelle: IDC

INFRASTRUKTURTRENDS



**GLOBAL IP TRAFFIC
1,3 ZETABYTE IN 2017**

Quelle: Cisco



**ALL-IP-MIGRATION
MODERNE PLATTFORM,
KOSTENGÜNSTIGE PRODUKTION**



**NETZWERK-
VIRTUALISIERUNG
SOFTWARE DEFINED NETWORKS**

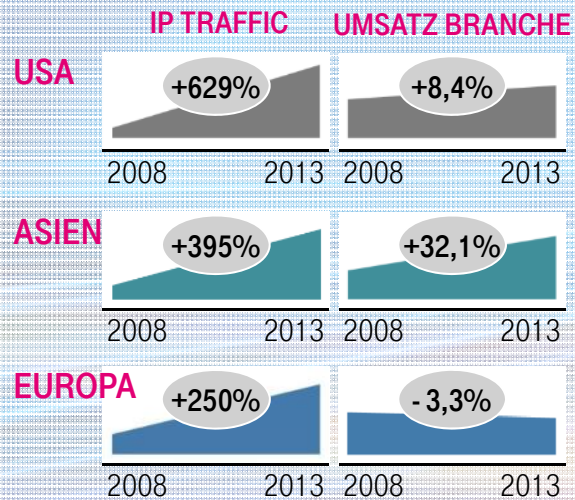


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

BRANCHE: HERAUSFORDERUNGEN



EUROPÄISCHE TELKO-BRANCHE FÄLLT ZURÜCK



INTENSIVER WETTBEWERB UND INDUSTRIEPOLITIK

REGULIERUNG

- Druck auf Erlösmodelle
- MTR D rund -80% (seit 2006)
- Asymmetrische Regulierung



BRANCHENWETTBEWERB

- Konkurrenz Kabelanbieter: BB Net Add Share in Deutschland: rund 90% in 2013 (Kabel)
- Intensiver Wettbewerb/Konsolidierung



VERSCHIEBUNG PROFITPOOLS

- OTT als Wettbewerb im Kerngeschäft
- Marktkapitalisierung OTT i.V. zu Telko
- Netzlast OTT, ohne Invest Netzausbau



HOHER INVESTITIONSBEDARF



FESTNETZ

- Breitband-/Highspeednetze/All-IP
- Ausbau FTTC/H, Vectoring

MOBILFUNK

- TMUS: hoher Investbedarf in Spektrum
- DT: 4G/LTE-Netze/Spektrum
- DT: Backhaul

ANGEBOTE

- Entwicklung neuer Produkte & Inhalte
- Digitale Dienste, Cloud



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

WIR POSITIONIEREN UNS FÜR DIE ZUKUNFT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

UNSER ANSPRUCH: FÜHRENDER EUROPÄISCHER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER

LEADING TELCO

INTEGRIERTE
IP-NETZE

KUNDEN
BEGEISTERN

MIT
PARTNERN
GEWINNEN

FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

INTEGRIERTE IP-NETZE

INTEGRIERTE
IP-NETZE

KUNDEN
BEGEISTERN

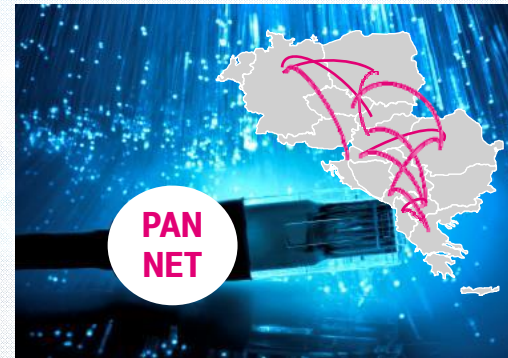
MIT
PARTNERN
GEWINNEN

FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN

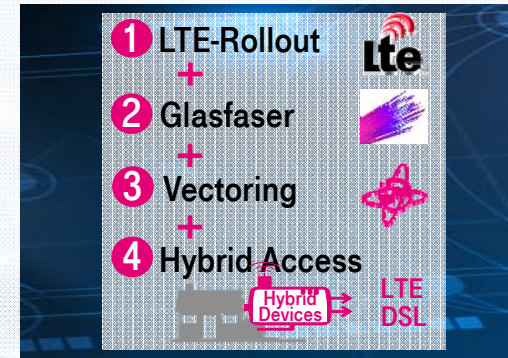
ALL-IP-TRANSFORMATION



PAN-EUROPÄISCHES NETZ



INTEGRIERTE NETZSTRATEGIE



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

INTEGRIERTE IP-NETZE

INTEGRIERTE
IP-NETZE

KUNDEN
BEGEISTERN

MIT
PARTNERN
GEWINNEN

FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN

ALL-IP-TRANSFORMATION

- Moderne, zukunftssichere **IP-Plattform**, **Fokus Kunde**: schnellere Installation von Diensten und Produkten
- **Kostengünstigere Produktion** (Bsp. Mazedonien: OPEX-Einsparung 10 €/Kunde/Jahr)
- Ambition: Transformation **bis 2018** aktuell
 - 🇩🇪 **> 2 Mio.** Kunden migriert in 2013
 - 🇪🇺 **2,7 Mio.** IP-basierte Anschlüsse Ende 2013

ZIEL:
TRANSFORMATION
BIS 2018 ABGESCHLOSSEN

PAN-EUROPÄISCHES NETZ

- DT als **Technologievorreiter in Europa**: Konzeption eines gemeinsamen europäischen Produktionsmodells
- Basierend auf einem transformierten **IP-Netz**
- Fortschreitende **Virtualisierung** von einzelnen **Netzwerk-Komponenten**

ZIEL:
TECHNOLOGIEVORREITER
UMSETZUNG PAN-NET AB 2015

INTEGRIERTE NETZSTRATEGIE

- **LTE-Ausbau:**
 - 🇩🇪 **85%** Coverage bis Ende 2016
 - 🇪🇺 LTE in allen NatCos
 - 50-85%** Coverage (Ende 2017)
- **Ausbau Breitband**
 - Vectoring:** Kombination aus FTTC und neuer Technologie
 - Glasfaser/FTTx** (anschließbar teilw. in Kombination mit Vectoring/VDSL)
 - 🇩🇪 **> 24 Mio.** Haushalte (Ende 2016)
 - 🇪🇺 **> 9 Mio.** Haushalte (Ende 2016)

ZIEL:
NETZINVEST
6,5 Mrd. € 2014-17 (in D/EU)



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

KUNDEN BEGEISTERN

- INTEGRIERTE IP-NETZE
- KUNDEN BEGEISTERN**
- MIT PARTNERN GEWINNEN
- FÜHREND BEI GESCHÄFTS-KUNDEN

BESTES NETZ



connect
TESTSIEGER

CHIP
Bestes Netz

Computer Bild
DAS BESTE NETZ

Kundenzufriedenheitsstudie 2013
Branche: Mobilfunkanbieter
Im Urteil der Kunden ist die Telekom das
TESTSIEGER
mit dem BESTEN MOBILFLYNETZ
www.telekom.de/telekom-jahre
"Kundenzufriedenheit"
Deutschland

INTEGRIERTE PRODUKTE

Hybrid-Router

BESTER SERVICE

Service-Apps

Video-Chat

Service über Social Media

ERLEBEN, WAS VERBINDET.

26

KUNDEN BEGEISTERN

INTEGRIERTE
IP-NETZE

KUNDEN
BEGEISTERN

MIT
PARTNERN
GEWINNEN

FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN

BESTES NETZ

- **Beste Netzqualität** zu Hause und unterwegs
- **Top-Speed** in allen Netzen
- **LTE:** Speed bis zu **300 Mbit/s** (LTE-Advanced)
- **FTTC & Vectoring:** bis zu **100 Mbit/s** Download, Upload **40 Mbit/s**
- **Hybrides Netz** (Fiber + LTE): bis zu **250 Mbit/s** Download, Upload bis zu **90 Mbit/s**

ZIEL:

NR. 1 BEI NETZABDECKUNG,
STABILITÄT & BANDBREITE

INTEGRIERTE PRODUKTE

- **Integrierte Produkte/Services** für Festnetz/Mobilfunk **aus einer Hand**
- **Hybrid-Router** für die Kombination Glasfaser & LTE (bis zu 250 Mbit/s)
- Konvergente **Bündeltarife** Festnetz/Mobilfunk/TV/Partnerservices
- Kunden profitieren von **Einfachheit und Leistungsaufwertung**

ZIEL:

VERMARKTUNGSSTART
INTEGRIERTE PRODUKTE 2014

BESTER SERVICE

- **Einfacher** und **schneller** Service als **begeisterndes Kundenerlebnis**
- Einheitliches Kundenerlebnis über **alle Kanäle**
- Stärkung von **Online-Kanälen**
- **Service-Prozesse flexibel** durch Kunden selbst durchführbar
- **Integrierte** Kundendatenbanken
- **Beste Telko** in TRIM-Wertung

ZIEL:

NR. 1/NR. 2 IN
KUNDENWAHRNEHMUNG



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

MIT PARTNERN GEWINNEN

INTEGRIERTE IP-NETZE	KUNDEN BEGEISTERN	MIT PARTNERN GEWINNEN	FÜHREND BEI GESCHÄFTS-KUNDEN
----------------------	-------------------	------------------------------	------------------------------

„STECKERLEISTE“



EASY-TO-PARTNER PLATFORM

- Einbindung in Marketing & Vertriebskanäle
- Authentifizierung, Autorisierung & Abrechnung
- Prozesse & Sicherheit

NEW GENERATION TV



PLATTFORM-BASIERTES GESCHÄFT



Tolino



Qivicon



Connected Car




ERLEBEN, WAS VERBINDET.

MIT PARTNERN GEWINNEN



„STECKERLEISTE“

- Aufbau **Partnersystem für innovative Services** („Steckerleiste“): modernste Dienste für die Kunden durch **Kooperation mit Partnern** (z. B. Spotify)
- **EU-weite Anbindung** von Diensten im DT-Produktportfolio
- **DT „preferred Telco“** für OTT-Partner (Sicherheit, technische Einbindung, Onboarding-Prozess, Marketing etc.), **Partner-Einbindung in 3 Monaten**

ZIEL:
EINBINDUNG
PARTNER IN 3 MONATEN

NEW GENERATION TV

- Bestes **HD-Angebot&Premium-Inhalte**
- Live- (multi-cast) und On-demand-Inhalte **auf allen Bildschirmen**
- Ausgeliefert über **IPTV/DVB**, ergänzt um **OTT-Inhalte von Partnern**
- **Komfortfunktionen**, z. B. Instant Restart
- **Social-Media-Integration** und Interaktivität auf allen Geräten
- **Personalisierte** Empfehlungen

ZIEL:
10 MIO TV-KUNDEN
BIS 2017 (D + EU)

PLATTFORM-BASIERTES GESCHÄFT

- Ausbau B2B2X-Geschäft, **DT als Plattform für Drittanbieter**
- Aktuelle Beispiele:
- **Qivicon**/Smart Home
 - Publishing Plattform/**Tolino**
 - **Intelligente Netze** (Connected Car, eHealth, Smart Energy)
 - **M2M**/Industrie-4.0-Lösungen
 - **Payment**/MyWallet

ZIEL:
AUSBAU PLATTFORMEN
FÜR INNOVATIVE LÖSUNGEN



FÜHREND BEI GESCHÄFTSKUNDEN

INTEGRIERTE
IP-NETZE

KUNDEN
BEGEISTERN

MIT
PARTNERN
GEWINNEN

FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN

T-SYSTEMS 2015+



TRANSFORMATION@
T-SYSTEMS 2015+

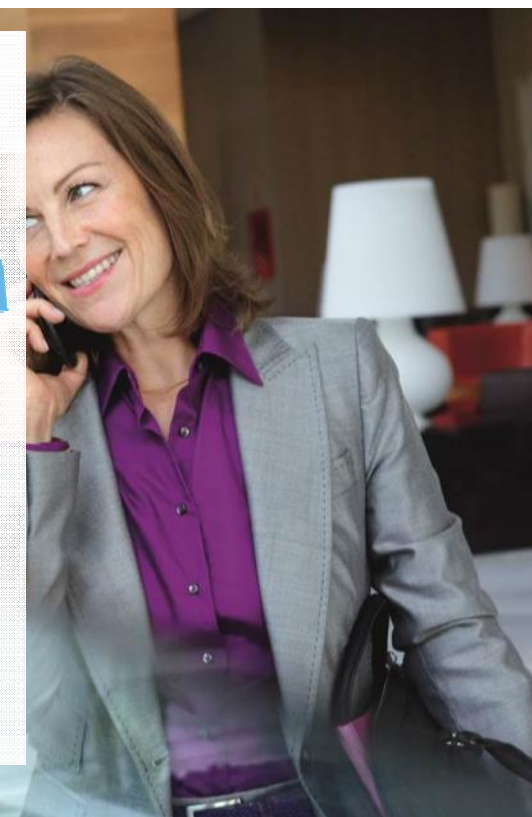
STÄRKUNG B2B IN EUROPA



DEUTSCHE MITTELSTANDS- INITIATIVE



1 UP TO 1000
EMPLOYEES



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FÜHREND BEI GESCHÄFTSKUNDEN

INTEGRIERTE
IP-NETZE

KUNDEN
BEGEISTERN

MIT
PARTNERN
GEWINNEN

FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN

T-SYSTEMS 2015+

- Neuausrichtung IT-Geschäft auf **skalierbare, plattformbasierte IT-Produkte** (standardisierte IT)
- Konzentration auf **digitale Zukunftsfelder**: skalierbare Lösungen aus den Bereichen **Cloud, Security, Big Data, M2M** etc.
- Transformations- und Integrations-services für B2B-Kunden in die Cloud durch standardisierte IT-Produkte

ZIEL: rd. 50% UMSATZ TSI
DURCH STANDARDISIERTE
IT-PRODUKTE (AB 2017)

STÄRKUNG B2B IN EUROPA

- **Fokussierter Ausbau** von mobilfunk-zentrischen NatCos um Festnetz-Produkte
 - **Business Excellence** Initiative in Europa: **Stärkung Marktposition** im Geschäftskundensegment
- Erste Umsetzungserfolge:
- **GTS** verstärkt B2B in Osteuropa
 - **TSCZ** in **T-Mobile Czech** integriert

ZIEL:
WACHSTUM ICT-UMSATZ
UM rd. 20% IN EU (CAGR 2012-15)

DEUTSCHE MITTELSTANDS-INITIATIVE

- Fokus auf **Wachstumsmarkt Mittelstand**: Fortsetzung Erfolgsstory TK-Marktanteil, **Ausbau IT-Marktanteil**
- **Erweitertes Produktportfolio** (auch über Partner) mit Fokus Cloud, Sicherheit, konvergente Produkte, Collaboration
- **Neue „Go to market“-Initiativen**: zentrales Bestellcenter und Partnernetzwerk für Vertrieb

ZIEL:
+600 MIO € IT-UMSATZ
MITTELSTAND (in D BIS 2018)



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

UNSER ANSPRUCH: FÜHRENDER EUROPÄISCHER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER

LEADING TELCO

INTEGRIERTE IP-NETZE

- All-IP-Transformation
- Pan-Europäisches Netz
- Integrierte Netzstrategie

KUNDEN BEGEISTERN

- Bestes Netz
- Integrierte Produkte
- Bester Service

MIT PARTNERN GEWINNEN

- „Steckerleiste“
- New Generation TV
- Plattform-basiertes Geschäft

FÜHREND BEI GESCHÄFTS- KUNDEN

- Transformation TSI2015+
- Stärkung B2B Europa
- Deutsche Mittelstandsinitiative



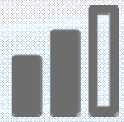
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

UNSERE FINANZSTRATEGIE HAT SICH BEWÄHRT UND BLEIBT GÜLTIG

<h2>EIGENKAPITAL</h2> <p>Verlässliche Ausschüttungspolitik</p> <p>Dividende¹</p> <ul style="list-style-type: none">▪ GJ 2013: 0,50 €▪ GJ 2014: 0,50 €▪ GJ 2015: Überprüfung <p>Attraktive Option: Aktiendividende</p> <p><small>1) Vorbehaltlich der erforderlichen Zustimmung der HV und Gremienbeschlüsse</small></p>	<h2>STRATEGIE LEADING TELCO</h2> <table border="1"><tr><td>INTEGRIERTE IP-NETZE</td><td>KUNDEN BEGEISTERN</td><td>MIT PARTNERN GEWINNEN</td><td>FÜHREND BEI GESCHÄFTSKUNDEN</td></tr></table> <h3>WERTSCHÖPFUNG: ROCE > WACC</h3> <ol style="list-style-type: none">1 EFFIZIENZMANAGEMENT – Kostenreduzierung durch „Target Costing“ und Erhöhung des ROCE über die Kapitalkosten2 PORTFOLIOMANAGEMENT – Beitrag zur Erreichung unseres präferierten Geschäftsmodells (integriert + B2C/B2B) und zur Wertgenerierung3 RISIKOMANAGEMENT – Erhaltung eines Länderportfolios mit geringem Risiko4 ZÜGIGE TRANSFORMATION – Unterstützung der IP-Migration und der Transformation der Netzwerk-Infrastruktur	INTEGRIERTE IP-NETZE	KUNDEN BEGEISTERN	MIT PARTNERN GEWINNEN	FÜHREND BEI GESCHÄFTSKUNDEN	<h2>FREMDKAPITAL</h2> <p>Uneingeschränkter Zugang zum Fremdkapitalmarkt</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Rating: A-/BBB▪ Nettoschulden / ber. EBITDA: 2 – 2,5 x▪ Eigenkapitalquote: 25 – 35%▪ Liquiditätsreserve: Deckt Kapitalmarktfälligkeiten der nächsten 24 Monate
INTEGRIERTE IP-NETZE	KUNDEN BEGEISTERN	MIT PARTNERN GEWINNEN	FÜHREND BEI GESCHÄFTSKUNDEN			



PORTFOLIOTRANSFORMATION



STÄRKEN AUSBAUEN

- „Profitable Festungen“ für Festnetz-/Mobilfunk-Konvergenz schaffen, schützen und ausbauen
- Netzinvestitionen fortsetzen



RISIKOMINIMIERUNG T-MOBILE US

- MetroPCS-Synergien realisieren
- Uncarrier-Dynamik beibehalten und monetarisieren



PORTFOLIODISZIPLIN

- Akquisitionen durch Aufgabe von strukturell schwachen Bereichen finanzieren
- Rückzug aus Bereichen, die unter Druck sind bzw. keine Möglichkeit „ROCE > WACC“ bieten



STRATEGISCHE FLEXIBILITÄT SICHERSTELLEN

- Aktiva, die nicht zum Kerngeschäft gehören, monetarisieren, um die Bilanz zu schützen (z. B. Scout)



GUIDANCE 2014 UND AMBITION 2015¹

	ERGEBNISSE 2013		FINANZZIELE 2014	ZIEL 2015
Mrd. €	Ausgewiesen	Pro forma ²		
Umsatz	60,1	60,9	Leichter Anstieg³	Anstieg
Ber. EBITDA	17,4	17,6	stabil rund 17,6⁴	Anstieg
FCF	4,6	4,6	rund 4,2	Leichter Anstieg
AUSSCHÜTTUNGSPOLITIK⁵				
unverändert				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2013/2014: 0,50 € je Aktie ▪ 2015: Überprüfung 				

1) Guidance basierend auf konstanten Wechselkursen und keinen Änderungen im Konsolidierungskreis 2) bereinigt um Änderungen im Konsolidierungskreis 3) gegenüber 2013 pro forma 4) ohne den EBITDA-Beitrag von Scout in Höhe von 0,1 Mrd. in 2013
5) vorbehaltlich der erforderlichen Zustimmung der entsprechenden Gremien und der Hauptversammlung



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

AKTUALISIERUNG DER MITTELFRISTIGEN ZIELE (KAPITALMARKTTAG 2012)

	MITTELFRISTIGES ZIEL (EINSCHL. PCS)		
KONZERNUMSATZ	Anstieg	2014	●
Ber. EBITDA KONZERN	Anstieg	2014	●
FCF KONZERN	≈6 Mrd. €	2015	●
Ber. ERGEBNIS JE AKTIE KONZERN	Verbesserung auf ≈0,8 €	2015	●
ROCE KONZERN	Verbesserung auf ≈5,5%	2015	●
AUSSCHÜTTUNGSPOLITIK	Überprüfung	2015	●

DEUTSCHE TELEKOM

BILANZPRESSEKONFERENZ 2013

Q&A



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

VIELEN DANK!



ERLEBEN, WAS VERBINDET.