

# DEUTSCHE TELEKOM

## ERGEBNISSE Q1/14



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, Unternehmenszusammenschlüsse sowie 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 zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen abweichen, die in zukunftsbezogenen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Wir können nicht garantieren, dass unsere Schätzungen oder Erwartungen tatsächlich erreicht werden. Wir lehnen – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom auch Pro-forma-Kennzahlen vor, u. a. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind, unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.



# BERICHT Q1/14



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# LEADING TELCO: DIE WICHTIGSTEN STRATEGISCHEN UND FINANZIELLEN ERFOLGE Q1

## STRATEGISCHE ERFOLGE

- All-IP-Migration: In Q1 IP-Migration Sprache in Mazedonien abgeschlossen, in Deutschland 499.000 Anschlüsse migriert
- LTE- und Glasfaser-Rollout läuft in Deutschland auf vollen Touren
- Eindeutige Eigentümerstruktur in der Tschechischen Republik ermöglicht Festnetz-/Mobilfunk-Integration
- Genehmigung der GTS-Transaktion wird Präsenz im Europageschäft stärken
- Umbau T-Systems 2015+ mit Veräußerung von IDS begonnen

## HIGHLIGHTS Q1

- 8% Konzernumsatzwachstum, 4,2% organisches Wachstum
- Ber. EBITDA i. H. v. 4,1 Mrd. € getrieben durch Rekordkundenzuwachs in USA – Aufholeffekt für kommende Quartale erwartet
- FCF i. H. v. 1 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr fast unverändert
- Erträge aus Veräußerung von Scout24 reduzieren Nettofinanzverbindlichkeiten
- Guidance für GJ 2014 bestätigt



# Q1/14: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €	Q1		
	2013	2014	Veränderung
Umsatz	13.785	14.894	8,0%
Ber. EBITDA	4.288	4.121	-3,9%
Ber. Konzernüberschuss	767	587	-23,5%
Konzernüberschuss	564	1.817	222,2%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,18	0,13	-27,8%
Ergebnis je Aktie (in €)	0,13	0,41	215,4%
Free Cashflow <sup>1</sup>	1.038	983	-5,3%
Cash Capex <sup>2</sup>	2.087	2.065	-1,1%
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Mrd. €)	37,1	38,0	2,3%

1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen 2) Vor Spektrumzahlungen. Q1/13: 937 Mio. €. Q1/14: 132 Mio. €.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

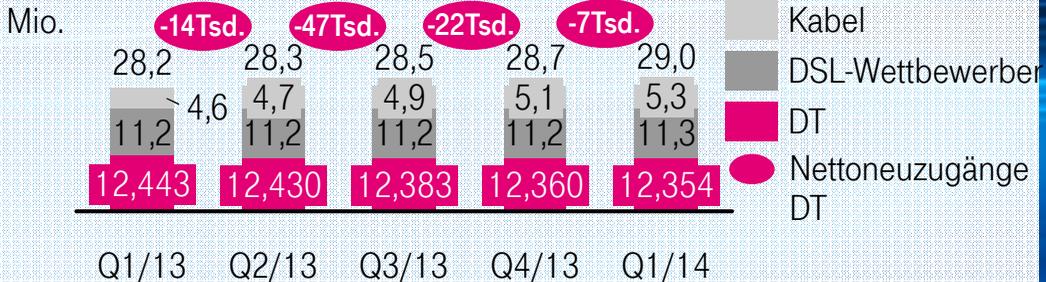
# DEUTSCHLAND: WEITERHIN ROBUSTE UMSATZENTWICKLUNG UND MARGE



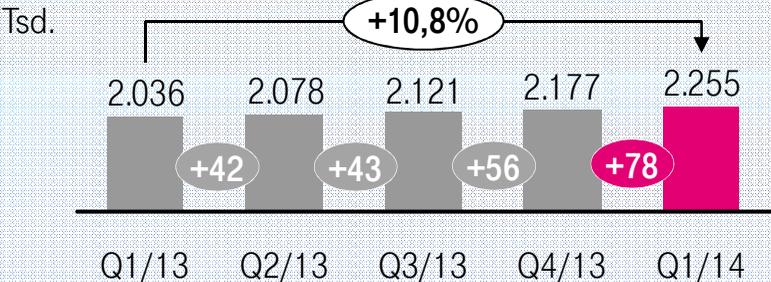
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: STARKE PERFORMANCE IM TV- UND GLASFASERGE SCHÄFT

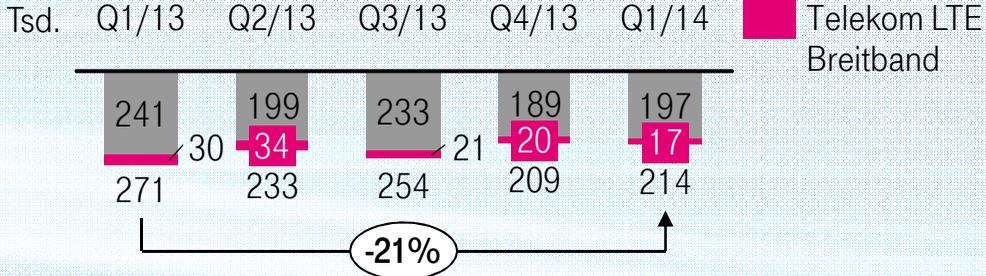
## BREITBANDMARKT DEUTSCHLAND<sup>1</sup>



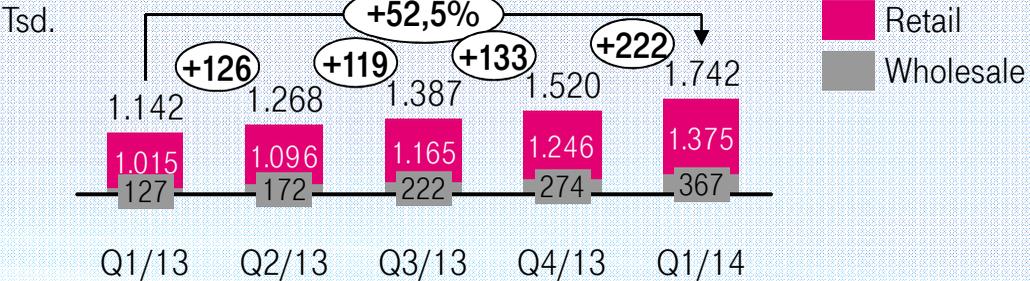
## ENTERTAIN-KUNDEN



## ANSCHLUSSVERLUSTE



## GLASFASERKUNDEN (VDSL/FTTH)

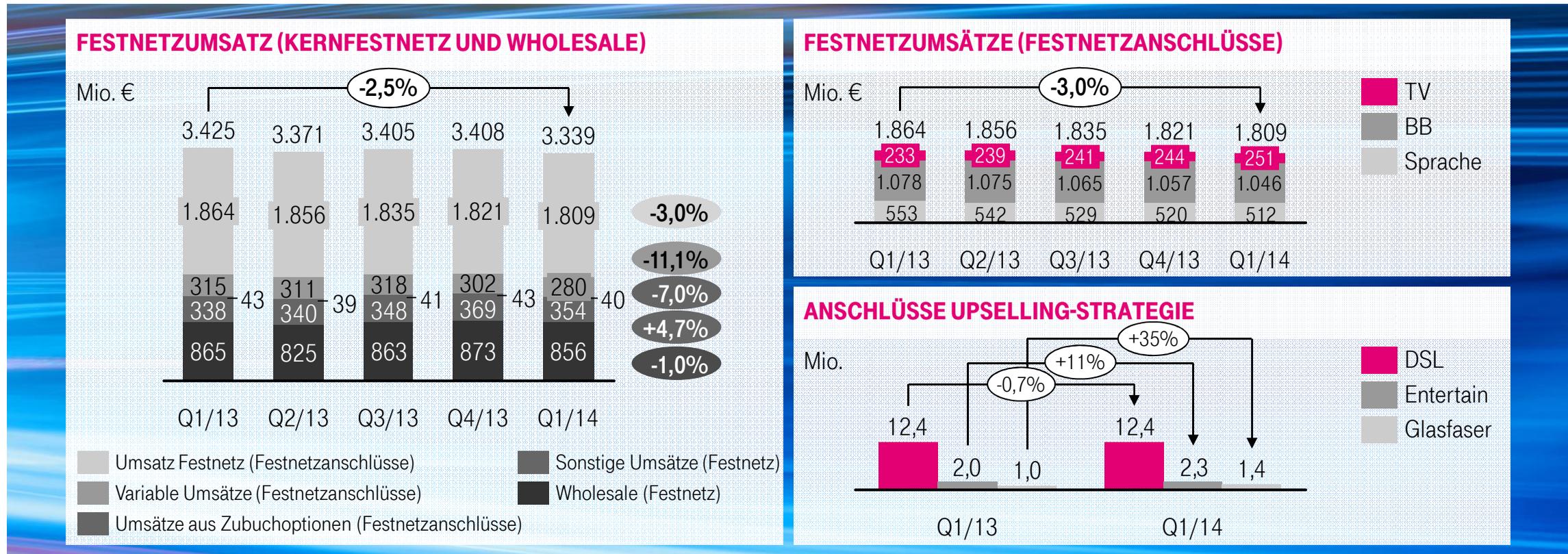


1) Schätzung



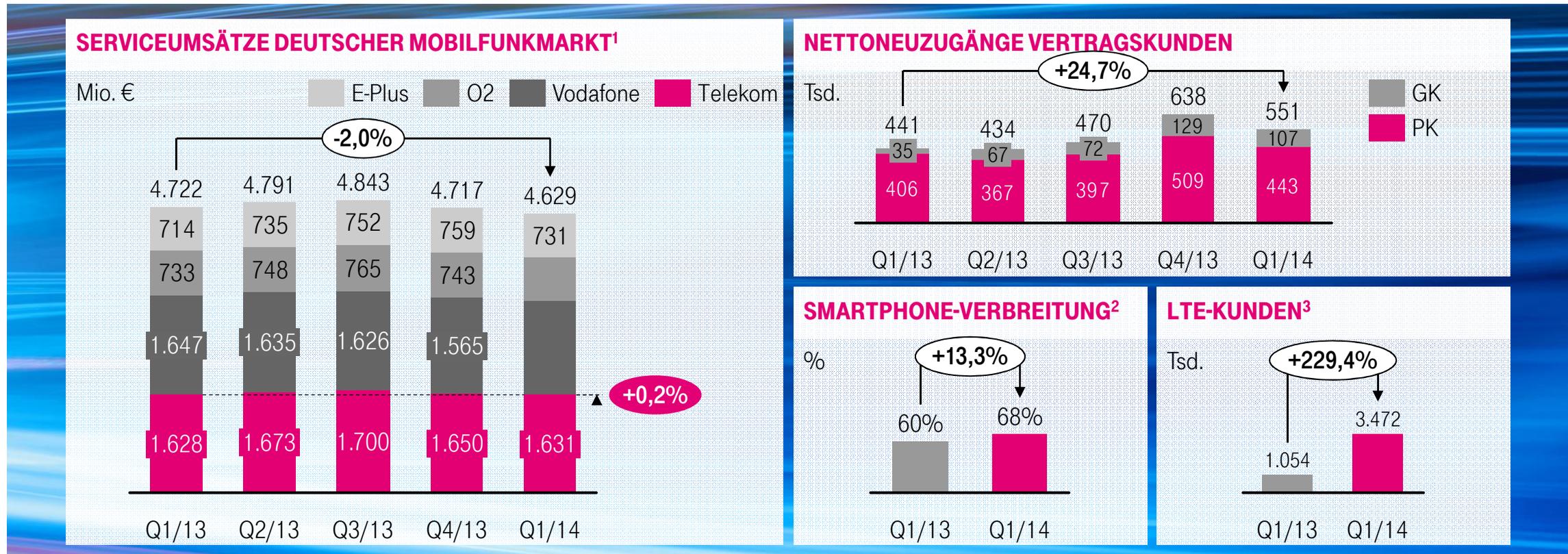
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: TROTZ ERFOLGREICHER UPSELLING-STRATEGIE UMSATZ NOCH NICHT STABILISIERT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DEUTSCHLAND MOBILFUNK: RÜCKKEHR ZUM WACHSTUM BEI SERVICEUMSÄTZEN

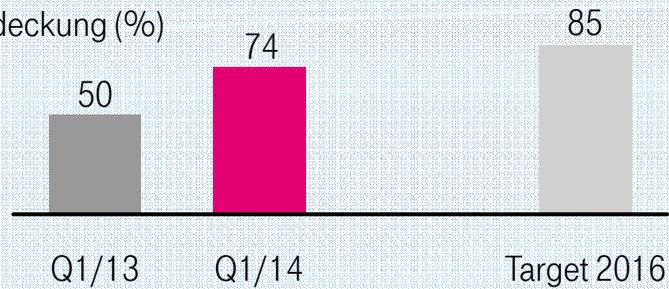


1) basierend auf eigenen Schätzungen 2) bei eigenen Retail-Kunden 3) Privatkunden mit LTE-Gerät und Tarif mit LTE

# DEUTSCHLAND: AUSBAU INTEGRIERTES NETZ UND ALL-IP-MIGRATION IM PLAN

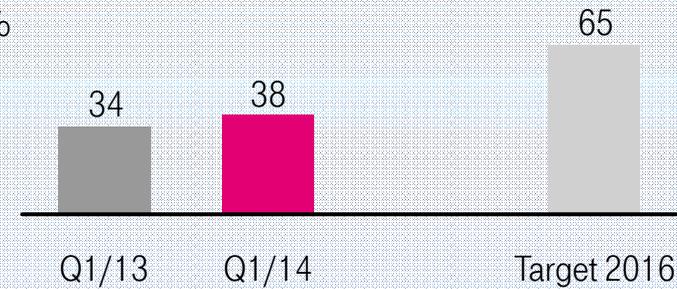
## INS - STAND LTE-AUSBAU

Outdoor-Abdeckung (%)



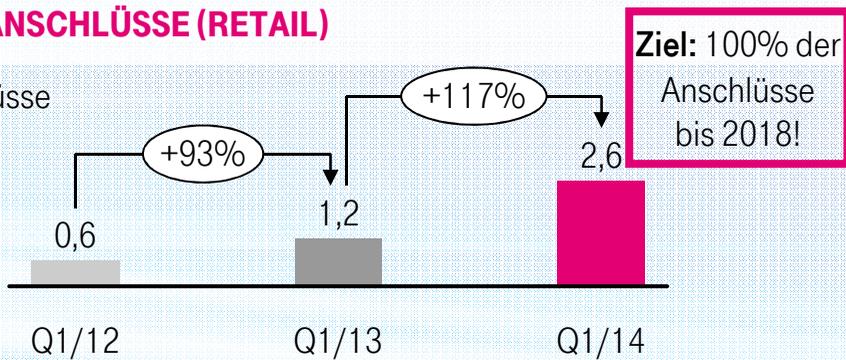
## INS - STAND GLASFASERAUSBAU<sup>1</sup>

Coverage %



## STAND IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL)

Mio. Anschlüsse



## STAND IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL)

%



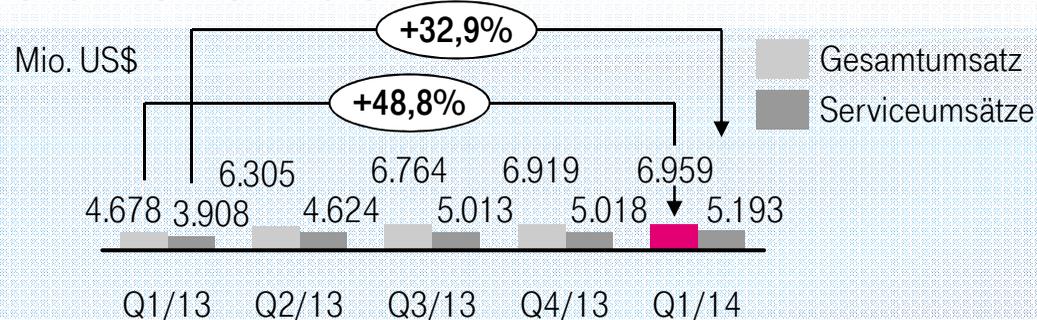
1) in % der Festnetz-Haushalte in Deutschland



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# TMUS: REKORDQUARTAL BEI KUNDENNEUZUGÄNGEN

## UMSATZ UND SERVICEUMSÄTZE

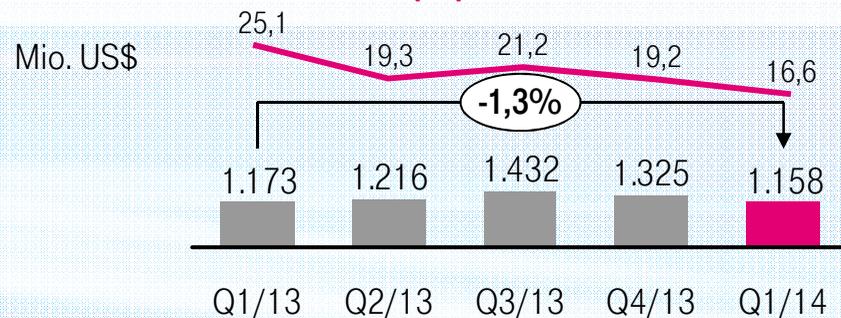


## NETTONEUZUGÄNGE

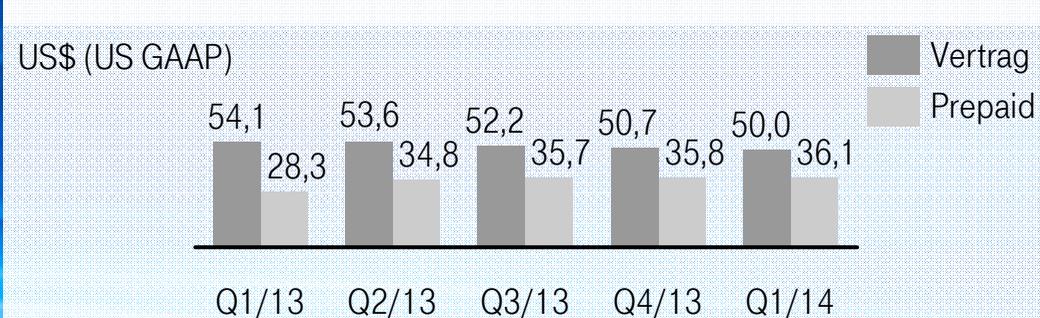
Tsd.

Nettoneuzugänge ges.	Q1/13	Q2/13	Q3/13	Q4/13	Q1/14
Nettoneuzugänge ges.	579	1.130	1.023	1.645	2.391
Eigene:					
• Vertrag	-199	688	648	869	1.323
• Prepaid	202	-10	24	112	465
Wholesale <sup>1</sup>	576	452	351	664	603

## BER. EBITDA UND MARGE (%)



## EIGENE KUNDEN: VERTRAGS- UND PREPAID-ARPU



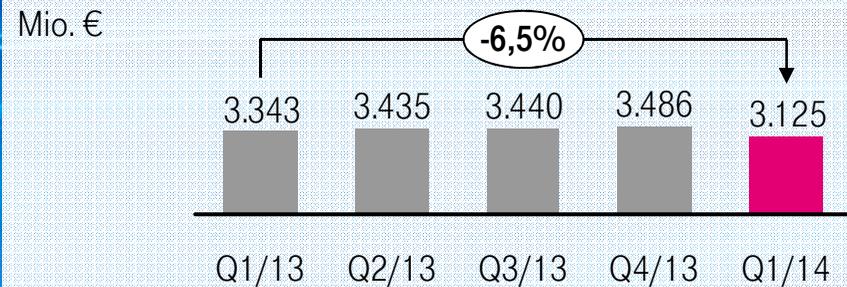
<sup>1</sup>) Wholesale umfasst MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet.



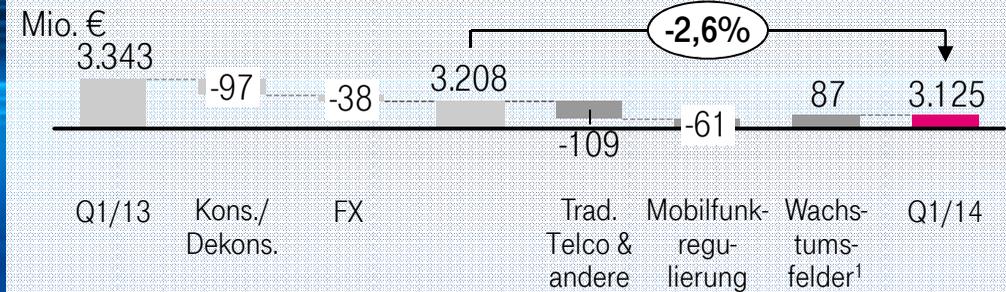
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# EUROPA: ENTWICKLUNG ORGANISCHER UMSATZ UND BER. EBITDA

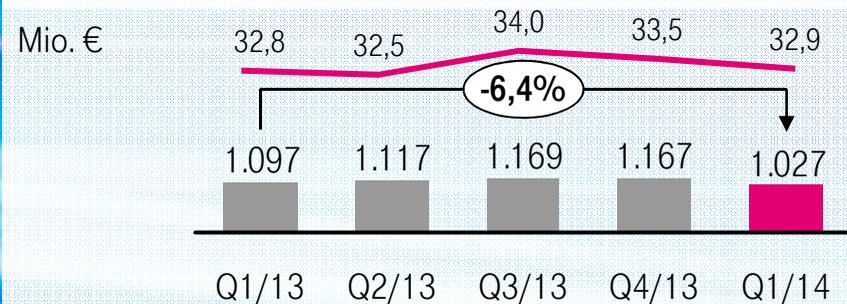
## UMSATZ (AUSGEWIESEN)



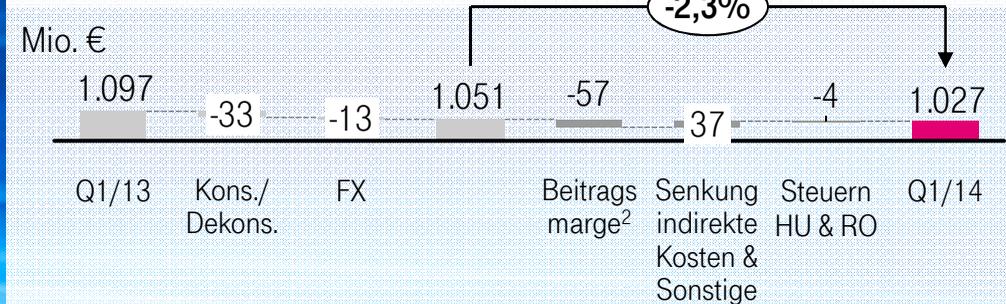
## ORGANISCHE UMSATZENTWICKLUNG



## BER. EBITDA UND MARGE (%) (AUSGEWIESEN)



## ENTWICKLUNG ORGANISCHES BER. EBITDA



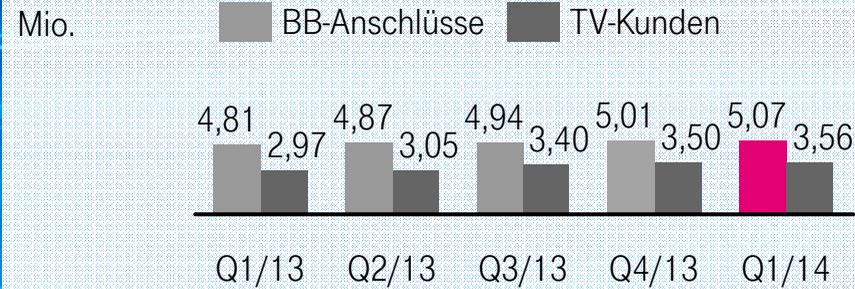
1) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.) 2) Gesamtumsätze - direkte Kosten



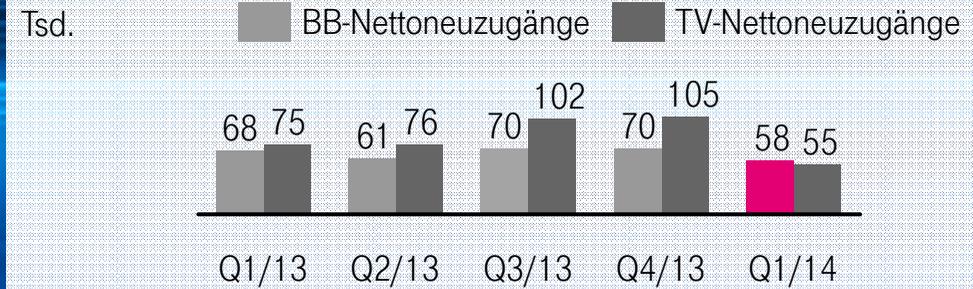
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# EUROPA: WEITER WACHSTUM IN WICHTIGEN MOBILFUNK- UND FESTNETZBEREICHEN

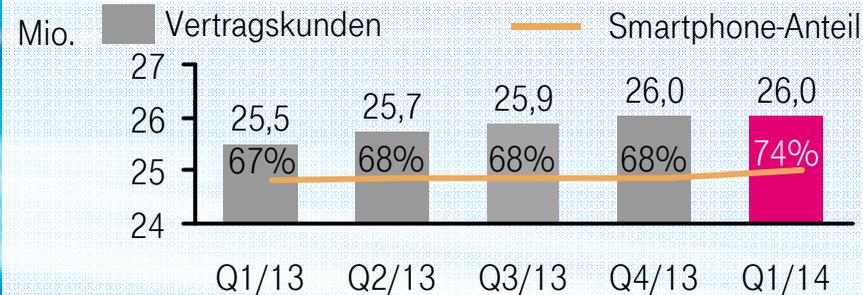
## WACHSTUMSNISCHEN - BREITBAND UND TV<sup>1</sup>



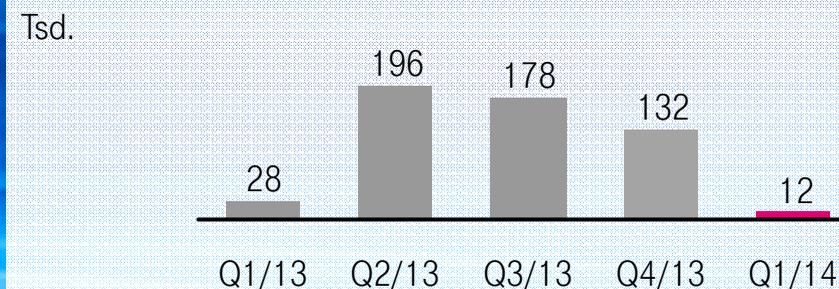
## NETTONEUZUGÄNGE - BREITBAND UND TV<sup>1</sup>



## WACHSTUMSNISCHEN - VERTRAGSKUNDEN MOBILFUNK U. SMARTPHONES<sup>1</sup>

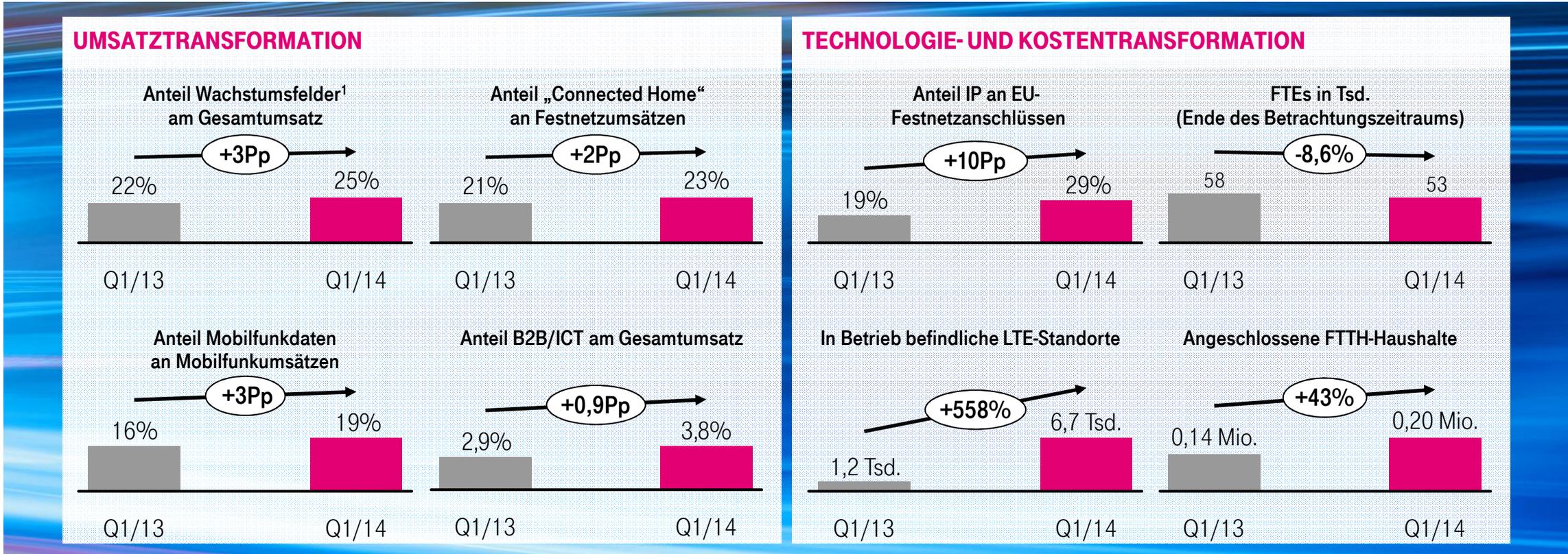


## NETTONEUZUGÄNGE - MOBILFUNKVERTRAGSKUNDEN<sup>1</sup>



<sup>1</sup>) einschl. Geschäftskundenwechsel zu T-Systems in Ungarn ab 1.1.2011. Smartphone-Anteil ohne AL und Bulgarien basierend auf Endgeräte-Einkauf. TV-Zahlen mit DiGiSlovakia zum 1. September (nicht als Nettoneuzugänge gezählt). Die Kunden unserer Gesellschaften in Bulgarien und den Niederlanden (Online) sind nach der Veräußerung der Anteile an den Gesellschaften seit 1. August 2013 bzw. 2. Januar 2014 nicht mehr im Segment Europa enthalten. Zur besseren Vergleichbarkeit sind sie aus den Zahlen der Vorjahre herausgerechnet worden.

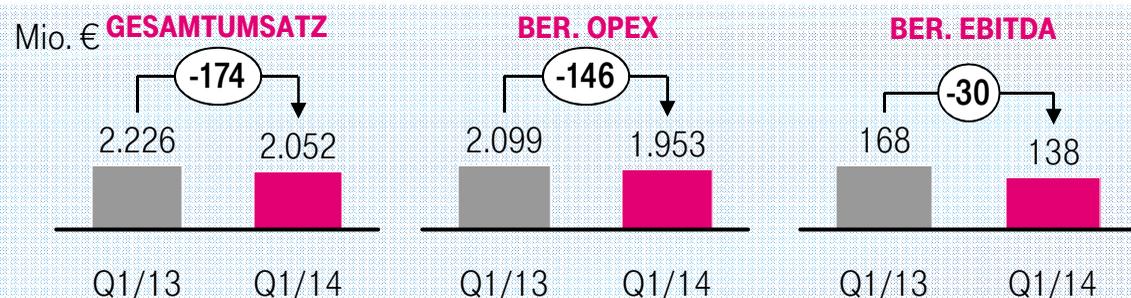
# EUROPA: UMSATZ- UND KOSTENTRANSFORMATION LÄUFT



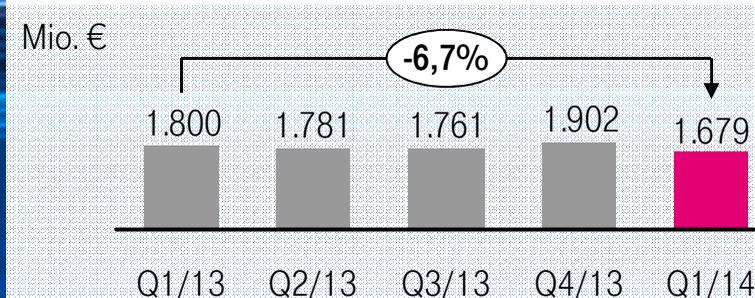
1) Mobile Daten, Pay TV u. Festnetz-Breitband, B2/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.)

# SYSTEMGESCHÄFT: UMSATZZTREND WIE ERWARTET. ENTWICKLUNG BER. EBITDA IN H2 VORAUSSICHTLICH BESSER

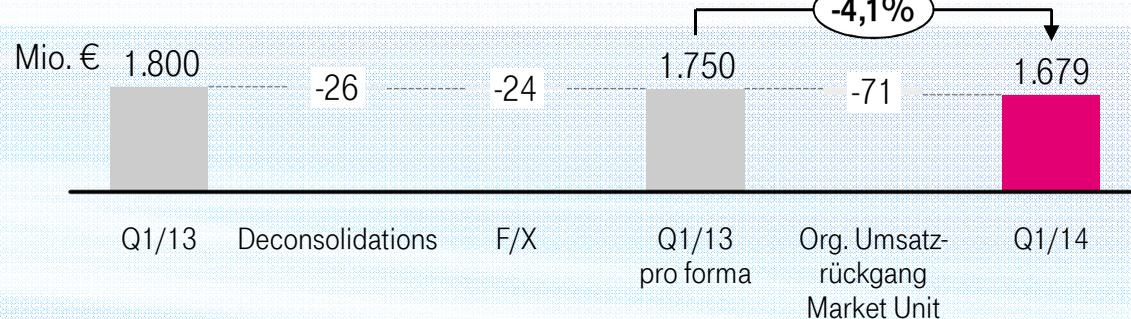
## FINANZKENNZAHLEN VON T-SYSTEMS (AUSGEWIESEN)



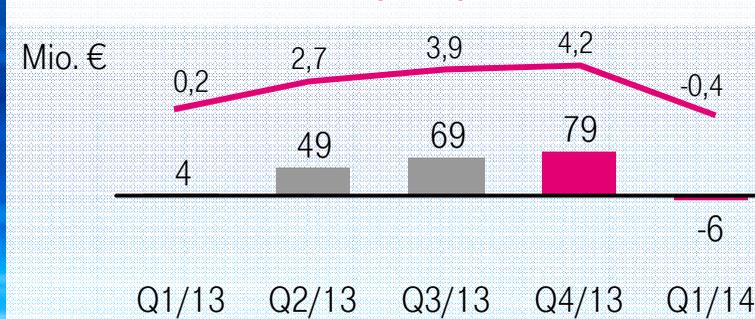
## UMSATZ MARKTEINHEIT



## ORGANISCHER UMSATZ MARKET UNIT

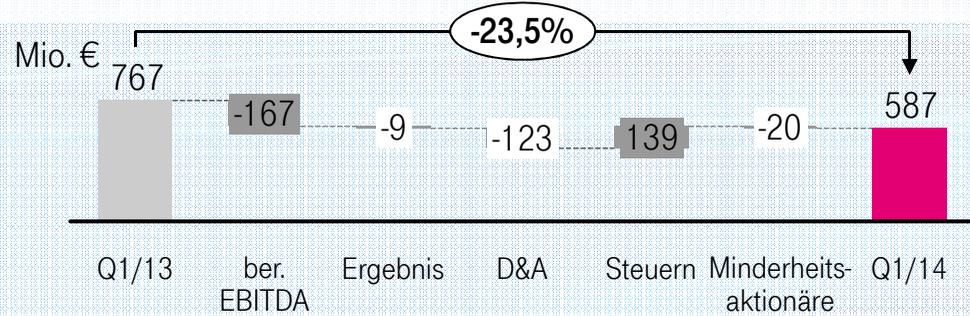


## BER. EBIT UND MARGE (IN %) MARKET UNIT

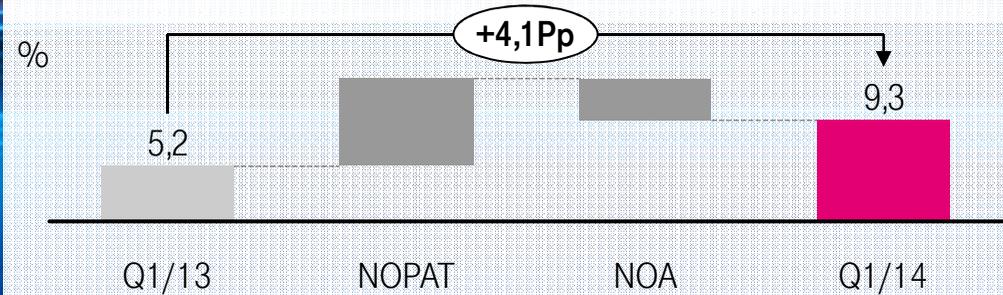


# FINANZEN: Q1/14 FCF AUF KURS ZUR GJ GUIDANCE

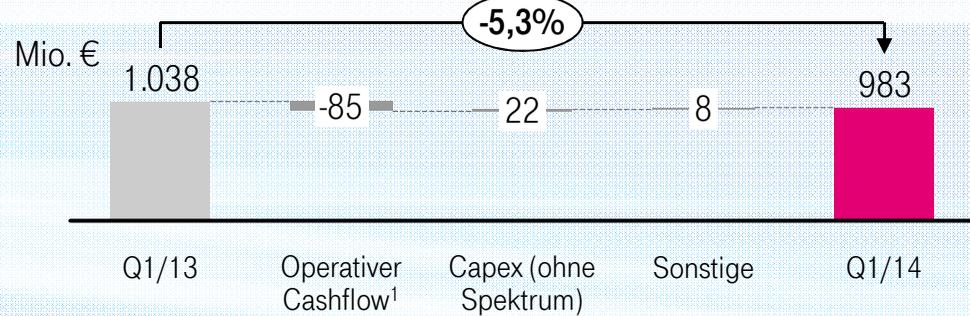
## BER. KONZERNÜBERSCHUSS Q4/13



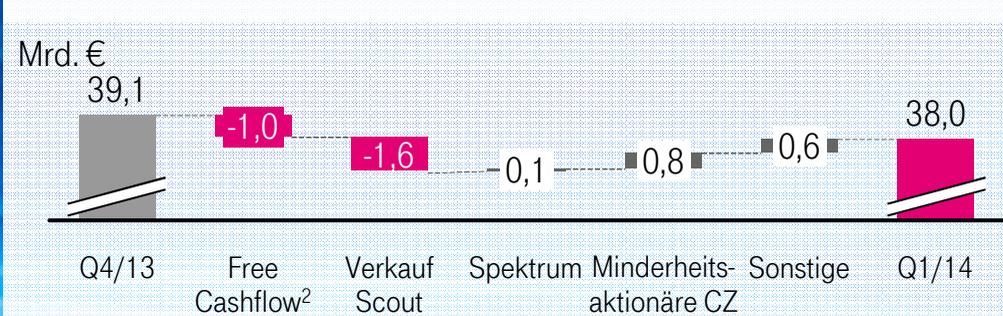
## ROCE-ENTWICKLUNG Q1/14<sup>3</sup>



## FREE CASHFLOW Q4/13



## ENTWICKLUNG NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN Q1/14



1) bereinigt um 95 Mio. € Steuer für Ausfallentschädigung Q1/13 2) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen, Spektruminvestitionen 3) einschließlich Buchgewinn beim Verkauf von Scout<sup>24</sup>



# FINANZEN: BILANZKENNZAHLEN BLEIBEN SOLIDE

Mrd. €	31/03/2013	30/06/2013	30/09/2013	31/12/2013	31/03/2014
Bilanzsumme	108,8	116,1	115,3	118,1	117,3
Eigenkapital	31,0	31,3	32,0	32,1	32,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten	37,1	41,4	39,7	39,1	38,0
Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA <sup>1</sup>	2,1	2,4	2,3	2,2	2,2
Eigenkapitalquote	28,5%	26,9%	27,8%	27,1%	27,9%
<b>Kennzahlen-Zielbereich</b>		<b>Derzeitiges Rating</b>			
Rating: A-/BBB	●	Fitch:	<b>BBB+</b>	Ausblick stabil	
2 – 2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA	●	Moody's:	<b>Baa1</b>	Ausblick stabil	
Eigenkapitalquote 25 – 35%	●	S&P:	<b>BBB+</b>	Ausblick stabil	
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	●				

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

# ZENTRALE PRIORITÄTEN 2014

**STRATEGIEUMSETZUNG**

**INTEGRIERTE IP-NETZE**

- INS-Ausbau mit voller Geschwindigkeit
- Migration von rund 3 Mio. Kunden auf All-IP 2014
- Nettoneuzugänge im Breitbandgeschäft steigern
- SME-Initiative umsetzen



**KUNDEN BEGEISTERN**

- LTE-Ausbau auf 250 Mio. POPs
- Geplante höhere Nettoneuzugänge von 2,8 bis 3,3 Mio. umsetzen
- EBITDA-Ziel erreichen



**MIT PARTNERN GEWINNEN**

- IP-Migration mit voller Kraft vorantreiben, Slowakei voraus. JE/14 abgeschlossen
- Weiter wachsen in Wachstumsfeldern: Mobile Daten, TV/Breitband, B2BICT
- Integration von GTS
- Paneuropäisches Netz



**FÜHREND BEI GESCHÄFTSKUNDEN**

- „T-Systems 2015+“ umsetzen
- EBITDA Run Rate verbessern
- Geplante Senkung IT-Ausgaben um 1 Mrd. € bis 2015 umsetzen

**T-SYSTEMS**



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

**VIELEN DANK!**



**ERLEBEN, WAS VERBINDET.**