



DEUTSCHE TELEKOM ERGEBNISSE Q1/15



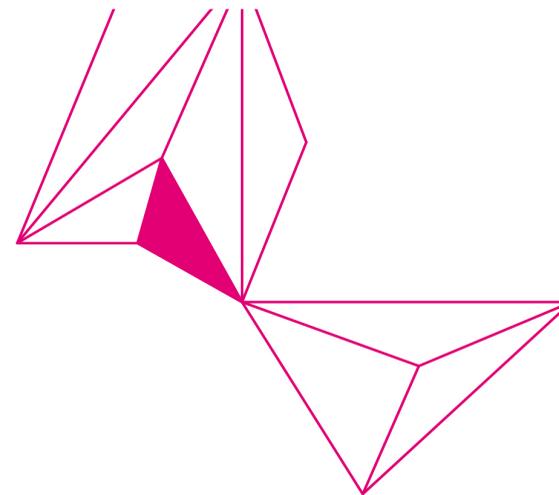
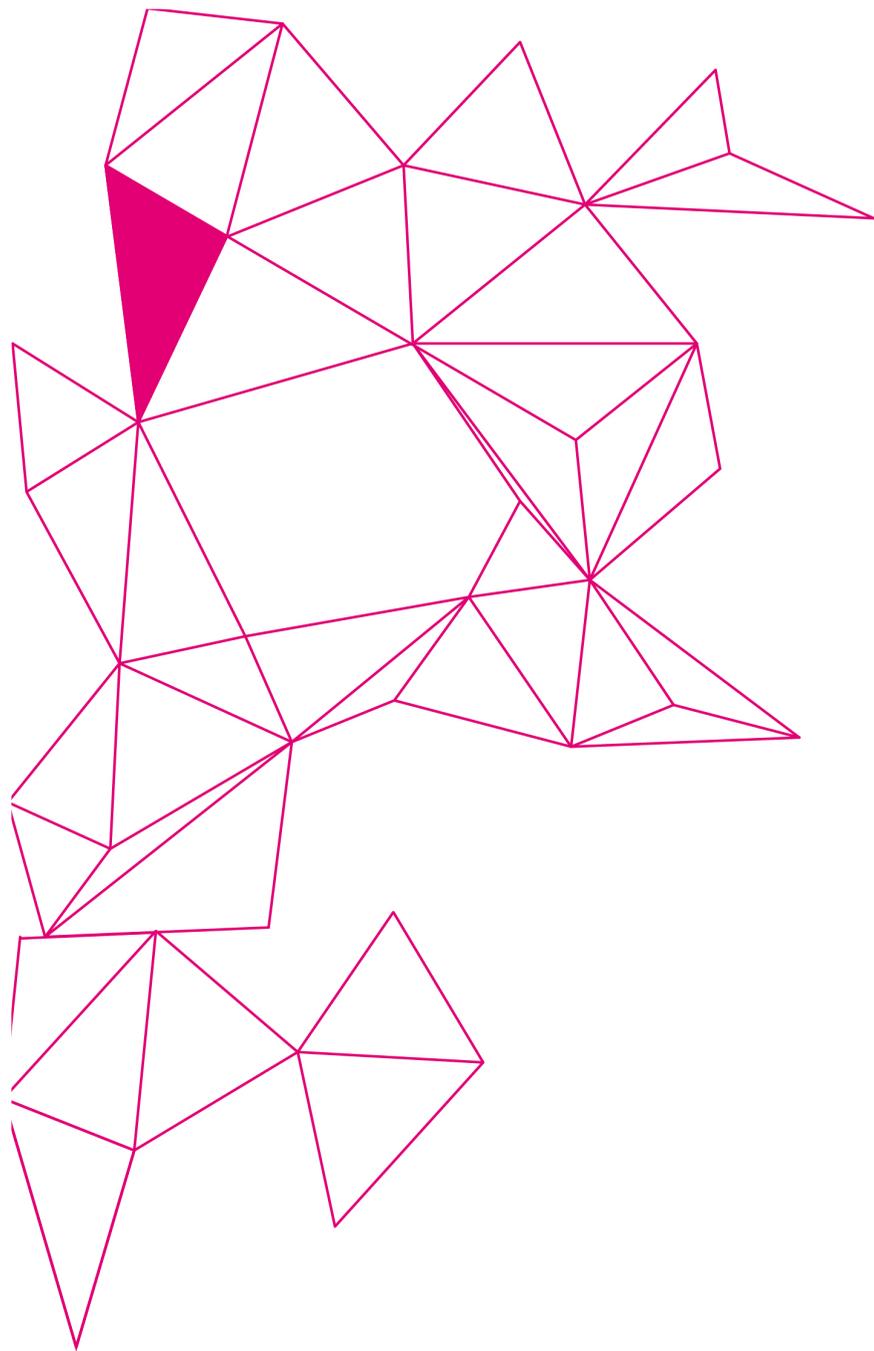
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DISCLAIMER

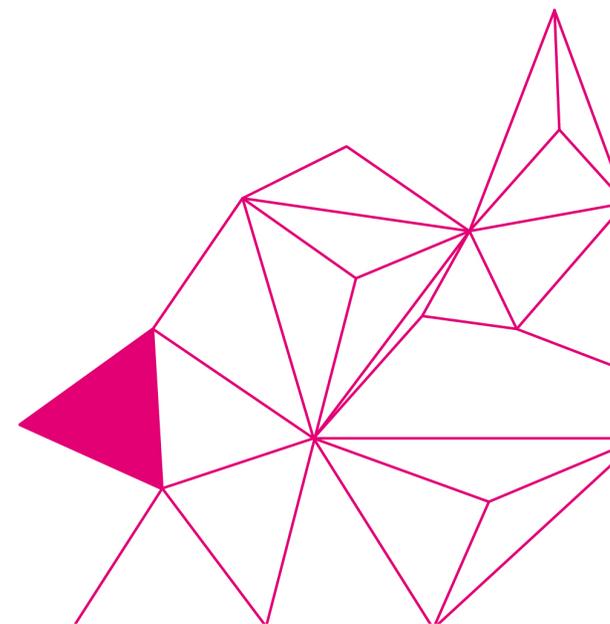
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beinhalten Aussagen zu der erwarteten Entwicklung von Umsätzen, Erträgen, Betriebsergebnis, 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 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 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 Q1/15



FÜHRENDER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER IN EUROPA: GUTER START INS JAHR

HIGHLIGHTS FINANZEN KONZERN Q1/15

- Wachstum Konzernumsatz um 13% auf 16,8 Mrd. €, 4,7% organisches Wachstum
- Ber. EBITDA steigt um 11% auf 4,6 Mrd. €, organisches Wachstum 5,6%¹
- FCF von 0,9 Mrd. € in Einklang mit Guidance für GJ
- Wachstum ber. Konzernüberschuss um 77% auf 1 Mrd. €¹
- Konzern-Guidance GJ 2015 bestätigt

HIGHLIGHTS Q1/15

Deutschland

- Robuste Umsatzentwicklung (+1,9%), getrieben durch Serviceumsätze im Mobilfunk (+2,8%) und Endgeräteverkäufe. Ber. EBITDA-Marge stabil auf 40% -Niveau.
- Starke Kundenkennzahlen: 76 Tsd. Nettoneuzugänge Breitband, 74 Tsd. Nettoneuzugänge TV, Nettoneuzugänge Glasfaser (einschl. Wholesale) mehr als verdoppelt auf 463 Tsd., Kombi-Produkt MagentaEINS mit +400 Tsd. Kunden, Anschlussverluste um 39% reduziert auf ein 10-Jahres-Tief.

US

- Umsatz in US\$ um 11,7% gesteigert, Serviceumsätze um 9,1% gestiegen und ber. EBITDA um 18,4%.
- 1,8 Mio. Neukunden gewonnen. Wechslerate bei Telefonie-Vertragskunden unter eigener Marke auf Allzeit-Tief von 1,3%; Prognose Nettoneuzugänge für Gesamtjahr erhöht, Guidance für ber. EBITDA beibehalten.

Europa

- Verbesserte Entwicklung beim Umsatz und ber. EBITDA: Umsatz -0,6% auf 3,1 Mrd. €. Ber. EBITDA -1,9% auf 1 Mrd. €.

¹) Ber. EBITDA und Konzernüberschuss einschließlich 175 Mio. € sonstiger betrieblicher Erträge aus Beilegung einer Rechtsstreitigkeit. Konzernüberschuss wird außerdem gestützt durch Neuklassifizierung von EE als „held for sale“.



Q1/15: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

MIO. €	Q1		
	2014	2015	Veränderung
UMSATZ	14.894	16.842	13,1%
BER. EBITDA ¹	4.121	4.574	11,0%
BER. KONZERNÜBERSCHUSS ²	587	1.036	76,5%
KONZERNÜBERSCHUSS ²	1.817	787	-56,7%
BER. ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	0,13	0,23	76,9%
ERGEBNIS JE AKTIE (IN €)	0,41	0,17	-58,5%
FREE CASHFLOW ³	983	865	-12,0%
CASH CAPEX ⁴	2.065	2.530	22,5%
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN (IN MRD. €)	38,0	46,3	22,0%

1) Ber. EBITDA in Q1/15 einschließlich 175 Mio. € sonstiger betrieblicher Erträge aus Beilegung einer Rechtsstreitigkeit. 2) Konzernüberschuss und ber. Konzernüberschuss beinhalten 175 Mio. € sonstige betriebliche Erträge aus einer Beilegung einer Rechtsstreitigkeit. Konzernüberschuss und ber. Konzernüberschuss werden außerdem gestützt durch Neuklassifizierung von EE als „held for sale“. 3) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. 4) Vor Spektrumzahlungen: Q1/14: 132 Mio. €; Q1/15: 1.899 Mio. €.

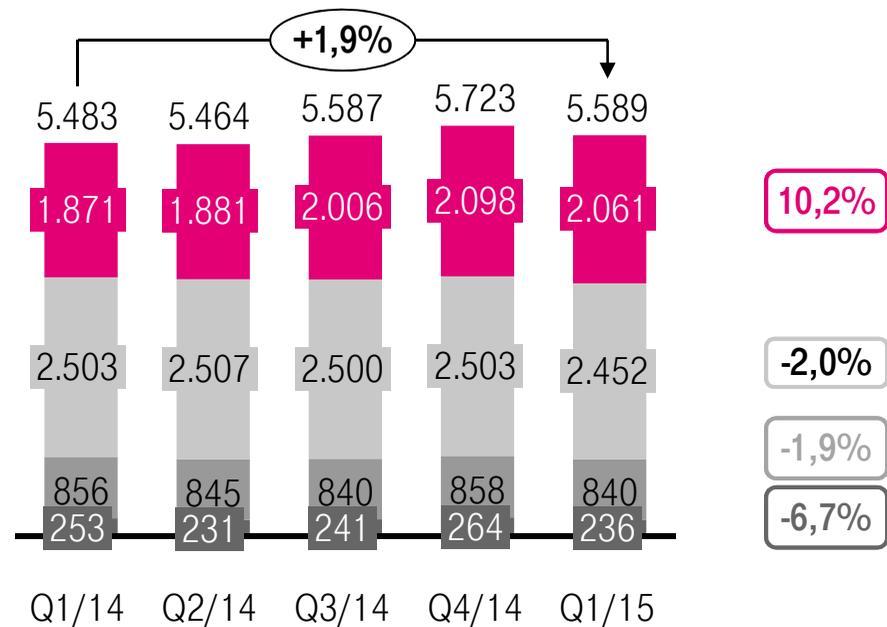


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: STARKE DYNAMIK IM MOBILFUNK TREIBT UMSATZWACHSTUM

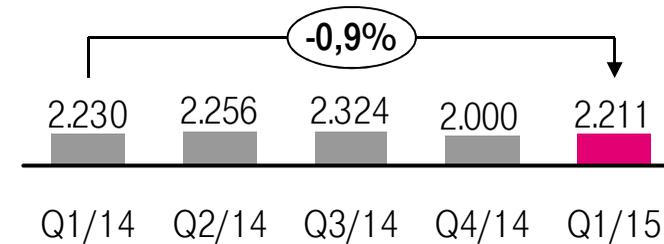
UMSATZ¹

Mio. € Mobilfunk Festnetz Wholesale-Services Sonstige



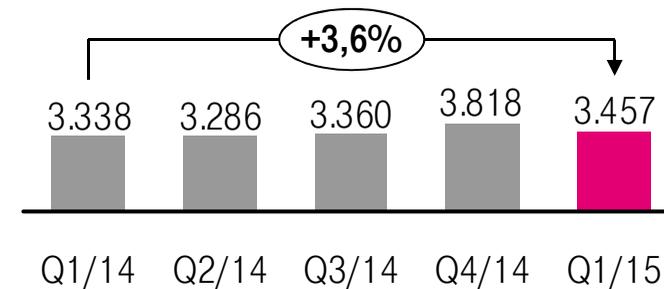
BER. EBITDA UND MARGE (IN %)

Mio. € 40,7 41,3 41,6 34,9 39,6



BER. OPEX

Mio. €



1) Onlinekunden-Serviceumsätze unter „Sonstige“ werden seit dem 1. Jan 2015 mit den Festnetzumsätzen verrechnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

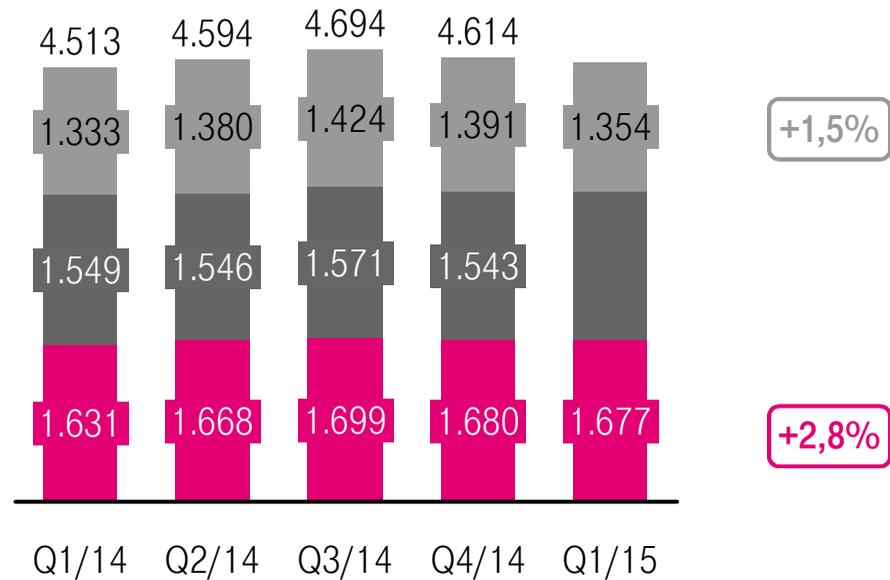


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

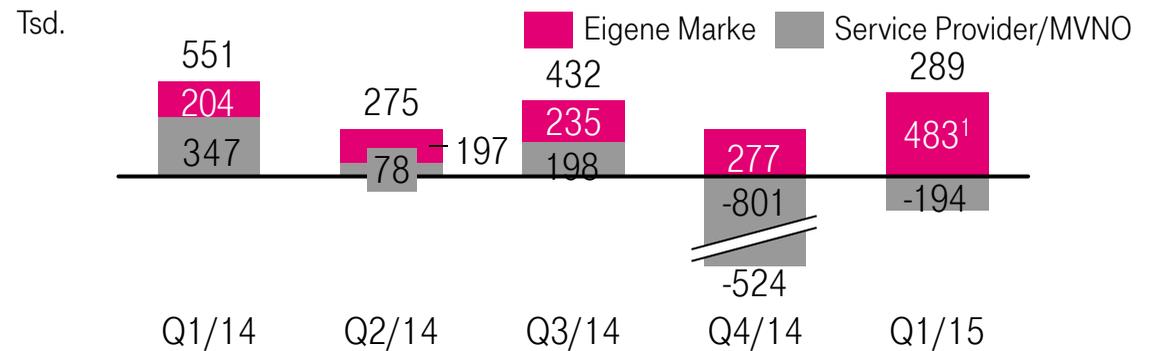
DEUTSCHLAND MOBILFUNK: DEUTSCHER MOBILFUNKMARKT WÄCHST. DT SETZT AUF QUALITÄT

SERVICEUMSÄTZE DEUTSCHER MOBILFUNKMARKT

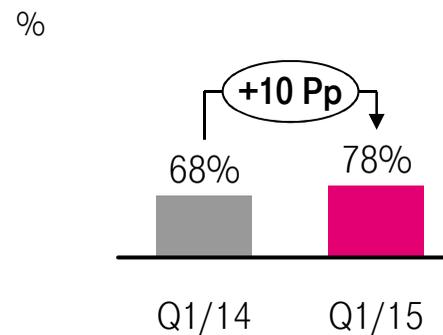
Mio. € Telefonica Vodafone Telekom



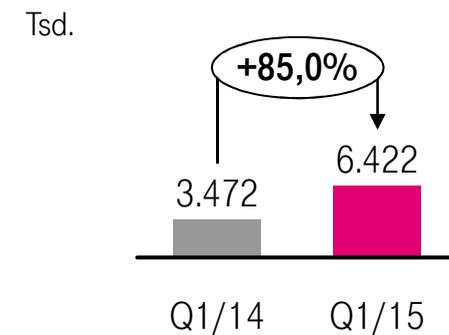
NETTONEUZUGÄNGE VERTRAGSKUNDEN



SMARTPHONE-DURCHDRINGUNG²



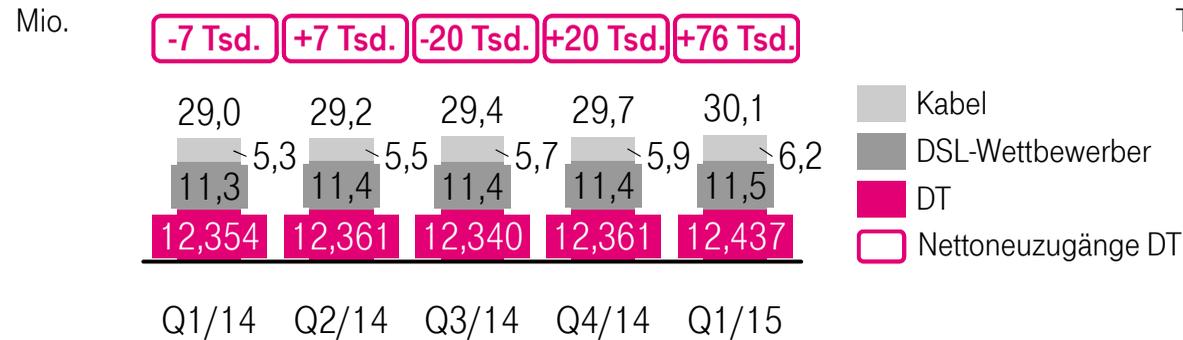
LTE-KUNDEN³



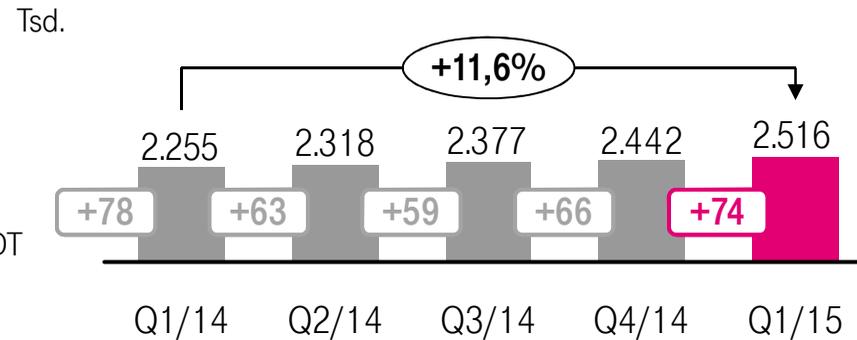
1) Q1/15 durch Neuklassifizierung von 288 Tsd. netto beeinflusst. 2) Bei eigenen Retail-Kunden. 3) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

DEUTSCHLAND FESTNETZ: DEUTLICHER ANSTIEG BEI BREITBAND. NETTONEUZUGÄNGE BEI GLASFASER VERDOPPELT

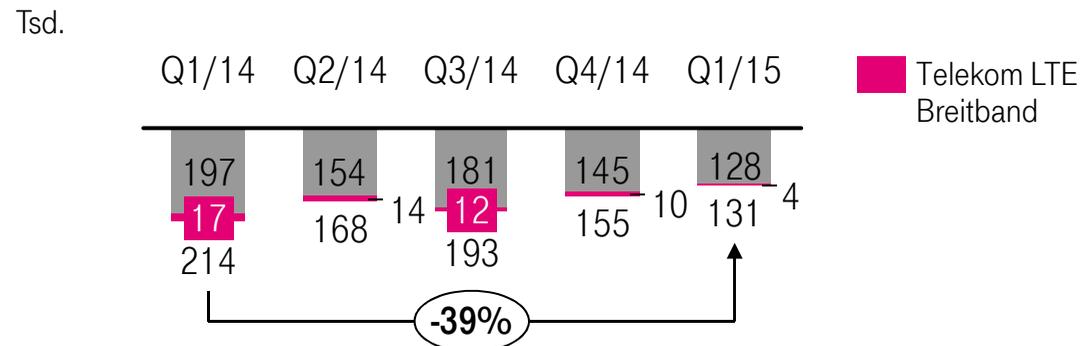
BREITBANDMARKT DEUTSCHLAND¹



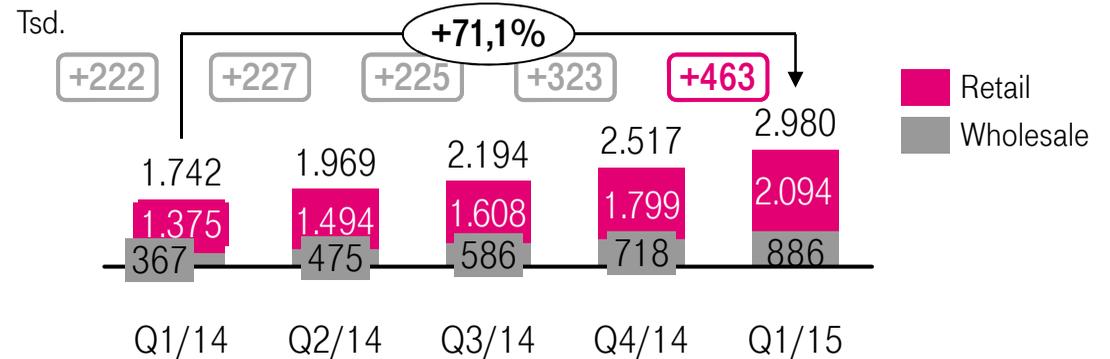
ENTERTAIN-KUNDEN



ANSCHLUSSVERLUSTE



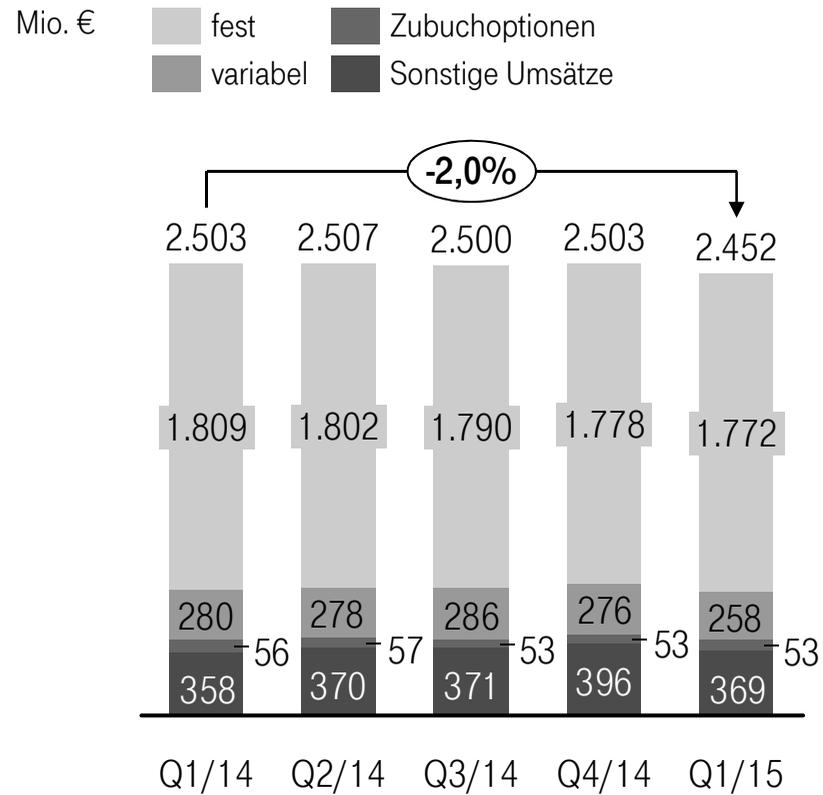
GLASFASERKUNDEN²



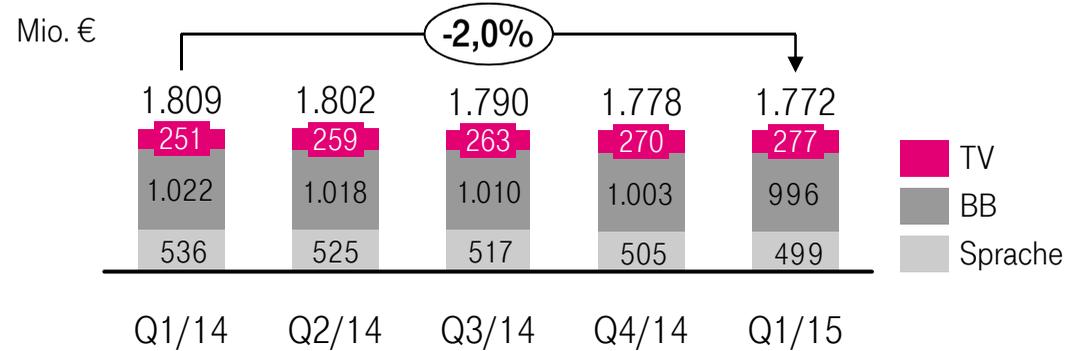
1) Schätzung. 2) Summe der FTTx-Anschlüsse (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

DEUTSCHLAND FESTNETZ: BESSERE UMSATZENTWICKLUNG DURCH UPSELLING UND GLASFASER

FESTNETZUMSÄTZE (KERNFESTNETZ) ¹

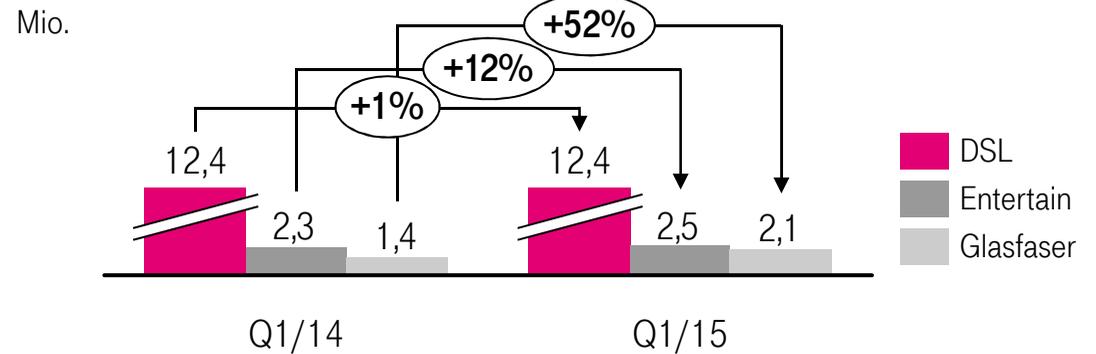


FESTNETZUMSÄTZE (FESTNETZANSCHLÜSSE) ²



RETAIL: UPSELLING-STRATEGIE ANSCHLÜSSE

% errechnet aus
genauen Zahlen



1) Onlinekunden-Serviceumsätze unter „Sonstige“ werden seit dem 1. Jan 2015 mit den Festnetzumsätzen verrechnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

2) Umsätze aus Supplement-Anschlüssen werden seit dem 1. Jan 2015 statt mit Double Play aus dem Breitband nun mit den Sprachumsätzen verrechnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

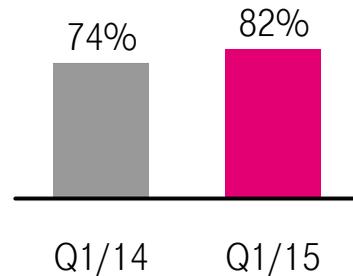


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: INVESTITIONEN STEIGEN VON 0,7 AUF 0,9 MRD. € UND BESCHLEUNIGEN AUSBAU DER HIGH-SPEED-INFRASTRUKTUR UND IP-MIGRATION

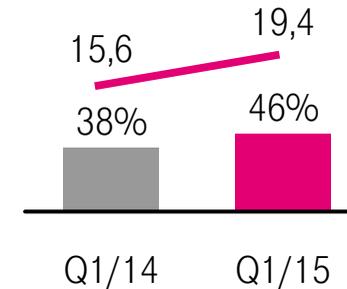
INS - STATUS LTE-AUSBAU

POP-
Abdeckung in %¹



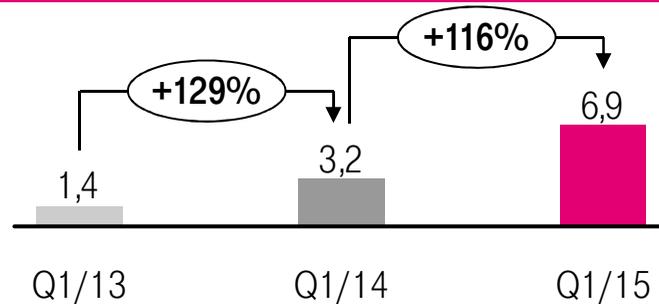
INS - STATUS GLASFASER-AUSBAU²

Abdeckung in %
und Mio.
Haushalten

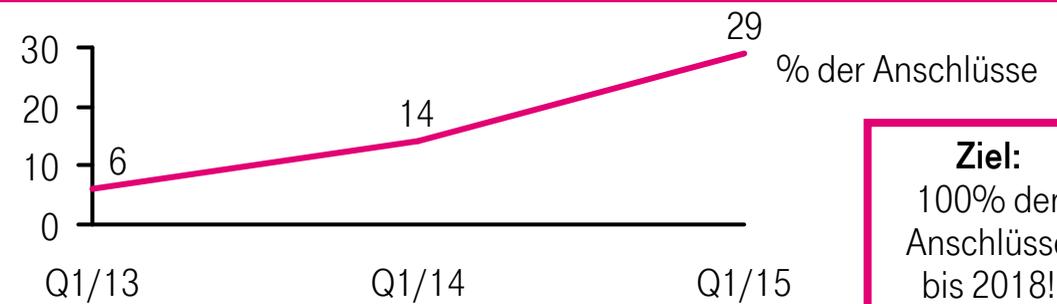


STATUS IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL U. WHOLESALE)

Mio.



STATUS IP-ANSCHLÜSSE (RETAIL U. WHOLESALE)



Ziel:
100% der
Anschlüsse
bis 2018!

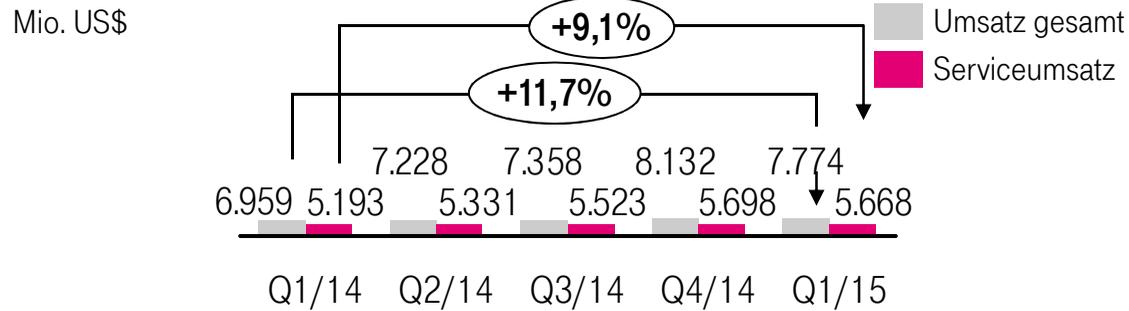
1) Outdoor-Coverage. 2) In % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland.



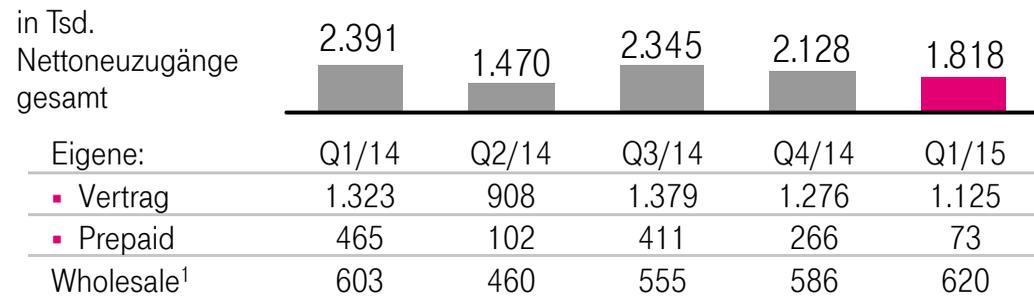
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: WEITER GUTE KUNDENDYNAMIK. BRANCHENFÜHRER BEIM ANSTIEG VON UMSATZ UND BER. EBITDA. HÖHERE NETTONEUKUNDEN-PROGNOSE

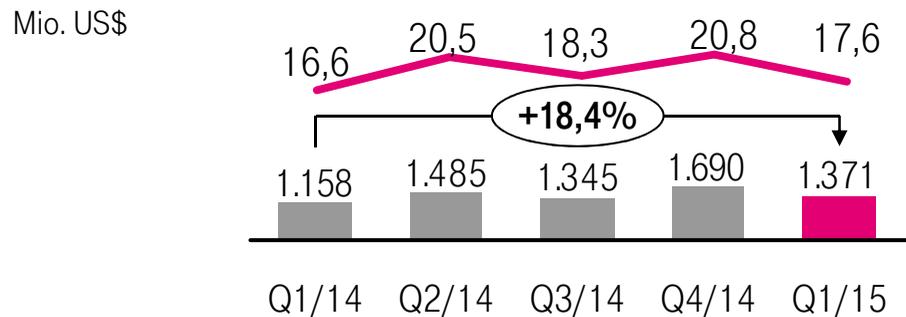
UMSATZ UND SERVICEUMSÄTZE



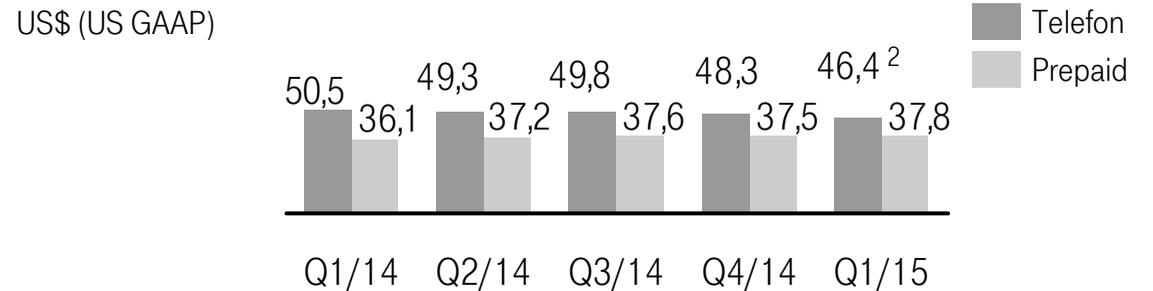
NETTONEUZUGÄNGE



BER. EBITDA UND MARGE (IN %)



EIGENE KUNDEN: POSTPAID TELEFON- UND PREPAID-ARPU



1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet. 2) Exkl. „Data stash“-Effekt war der Postpaid-Telefon-ARPU 47,7 US\$.

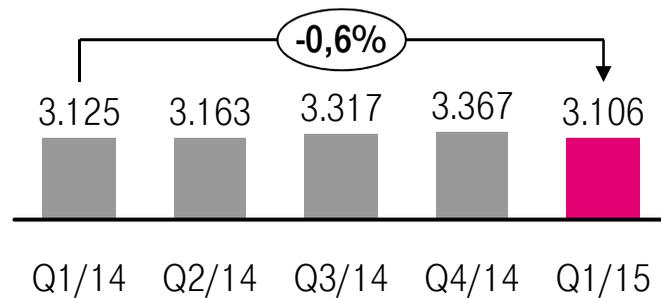


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: STETIGE VERBESSERUNG DER ORGANISCHEN UMSATZ-ENTWICKLUNG

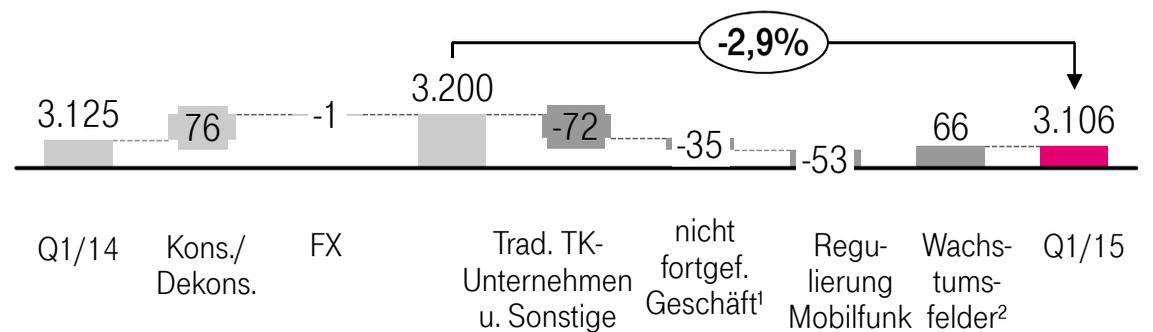
UMSATZ (AUSGEWIESEN)

Mio. €



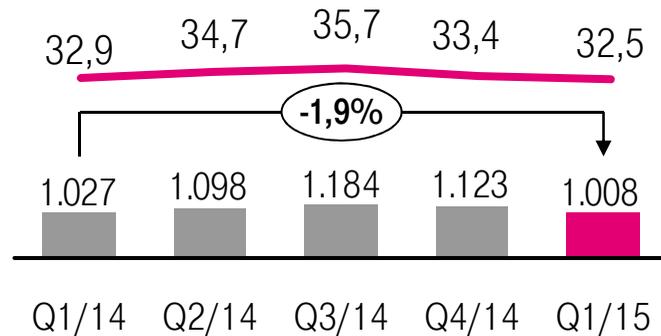
ORGANISCHE UMSATZENTWICKLUNG

Mio. €



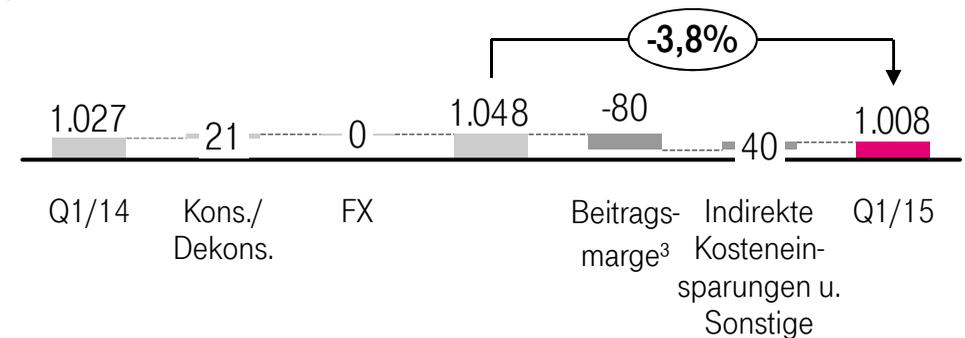
BER. EBITDA UND MARGE (%) (AUSGEWIESEN)

Mio. €



ENTWICKLUNG ORGANISCHES BER. EBITDA

Mio. €



1) International Voice Hubbing. 2) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. ä.). 3) Gesamtumsatz - direkte Kosten.



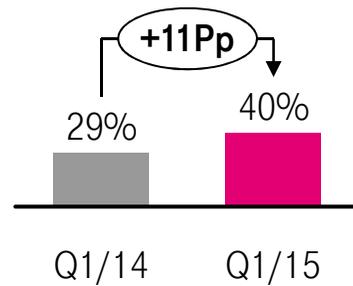
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT UND BESTES KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

IP-MIGRATION

Anteil IP an Festnetzanschlüssen

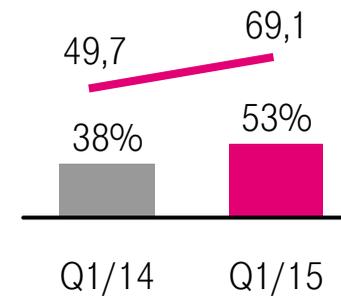
%



LTE-AUSBAU

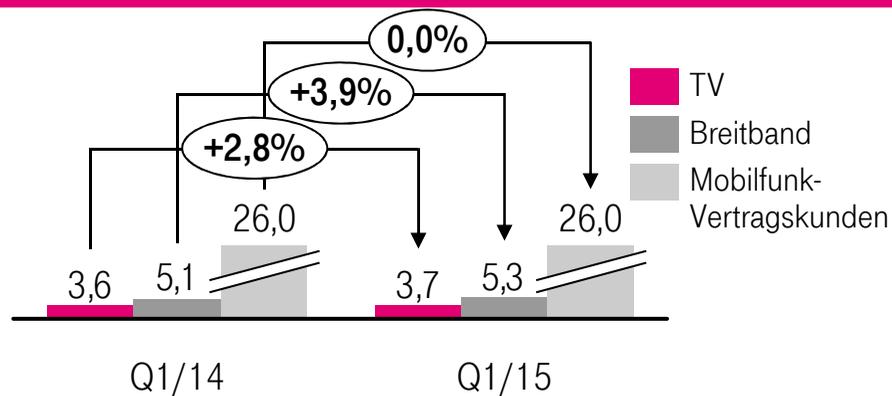
LTE-Outdoor-POP-Abdeckung

in Mio. und %



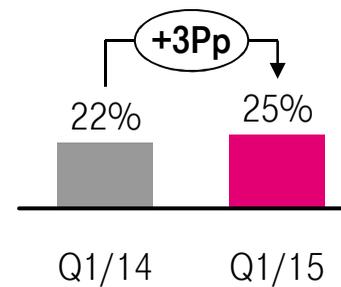
KUNDENSTAMM¹

Mio.



VERNETZTES ZUHAUSE

Anteil „Vernetztes Zuhause“ an Festnetzumsätzen



1) Inkl. Geschäftskunden, die zum 1. Jan 2011 zu T-Systems in Ungarn verlagert wurden.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SYSTEMGESCHÄFT: MARKET UNIT MIT BESSERER ENTWICKLUNG

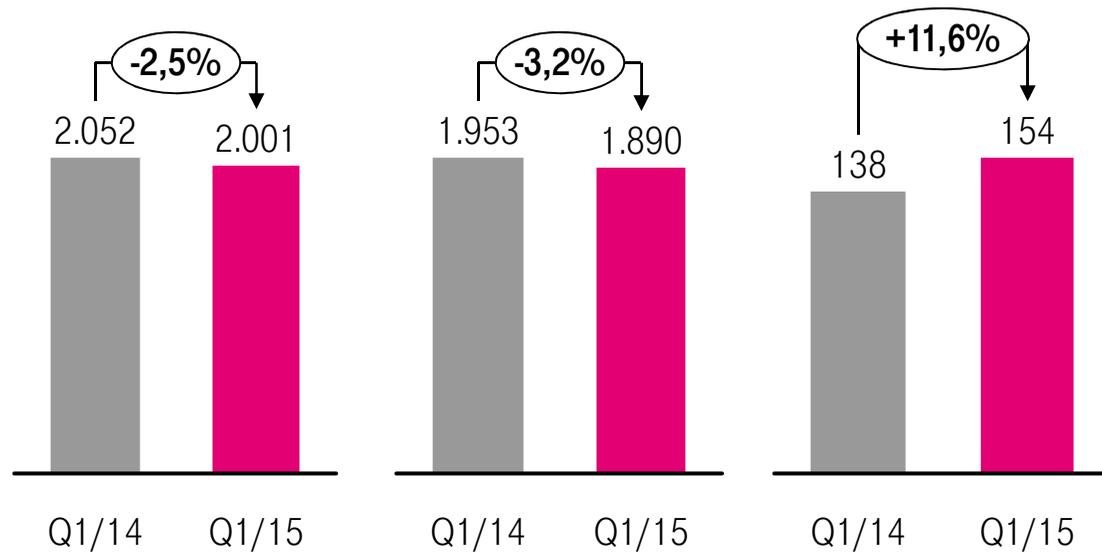
FINANZKENNZAHLEN T-SYSTEMS

Mio. €

GESAMTUMSATZ

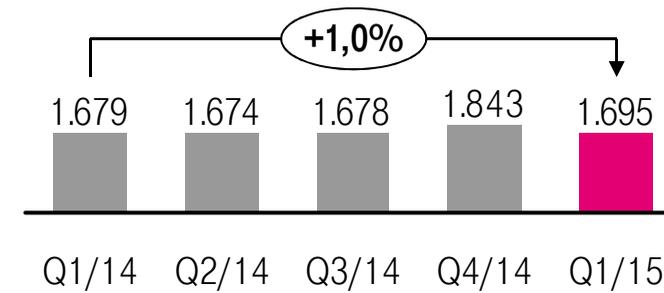
BER. OPEX

BER. EBITDA



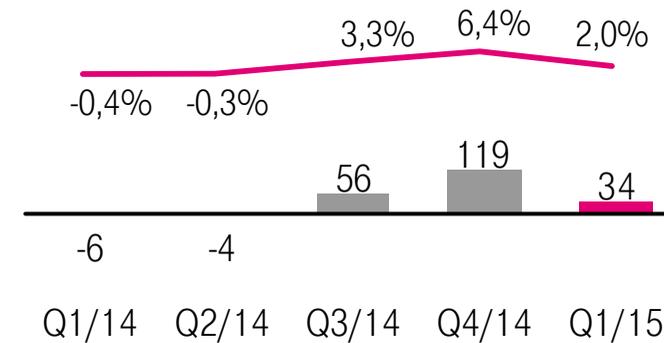
UMSATZ MARKET UNIT

Mio. €



BER. EBIT UND MARGE MARKET UNIT

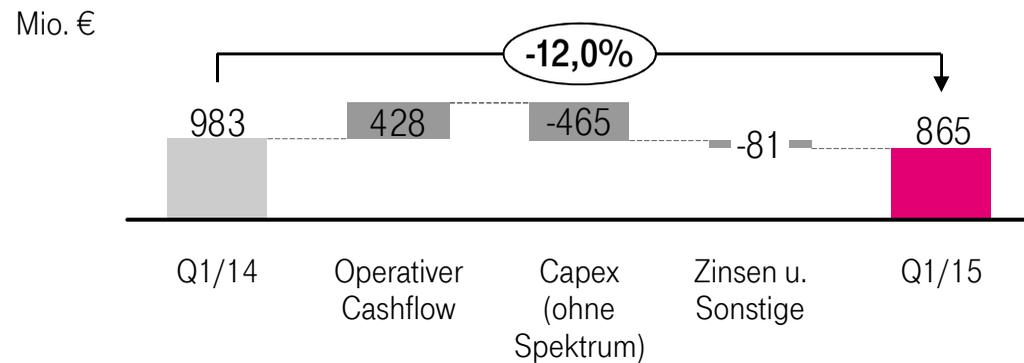
%
Mio. €



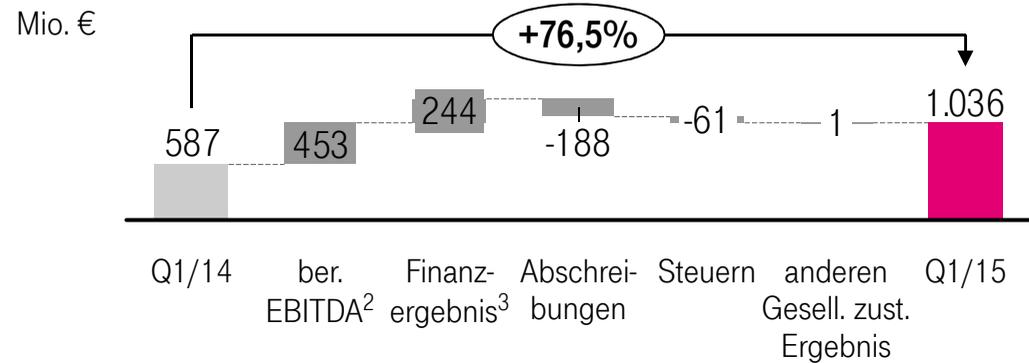
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: FCF IN EINKLANG MIT ERWARTUNGEN FÜR DAS GESAMTJAHR

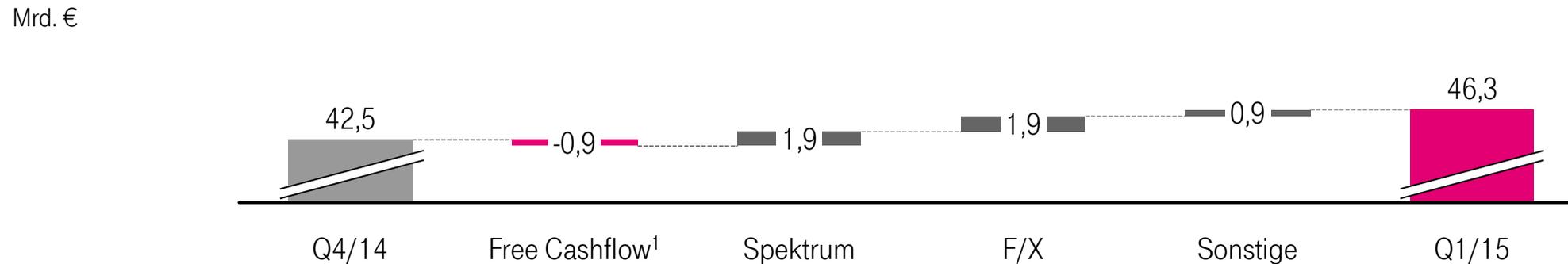
FREE CASHFLOW Q1/15¹



BER. KONZERNÜBERSCHUSS Q1/15



ENTWICKLUNG NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN Q1/15



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen, Spektruminvestitionen. 2) Ber. EBITDA beinhaltet 175 Mio. € sonstige betriebliche Erträge aus Beilegung einer Rechtsstreitigkeit.

3) Ergebnis wird unterstützt durch Neuklassifizierung von EE als „held for sale“ (278 Mio. €).



FINANZKENNZAHLEN: BILANZ

MRD. €	31/03/2014	30/06/2014	30/09/2014	31/12/2014	31/03/2015
BILANZSUMME	117,3	118,0	125,0	129,4	137,5
EIGENKAPITAL	32,8	32,5	34,0	34,1	37,0
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	38,0	41,4	41,8	42,5	46,3
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN/BER. EBITDA¹	2,2	2,4	2,4	2,4	2,6
EIGENKAPITALQUOTE	27,9%	27,5%	27,2%	26,3%	26,9%

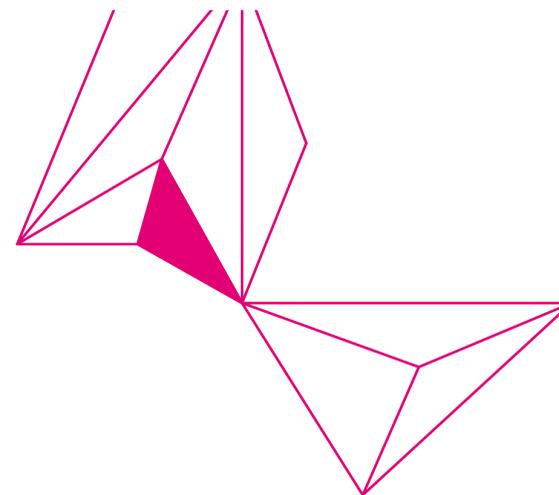
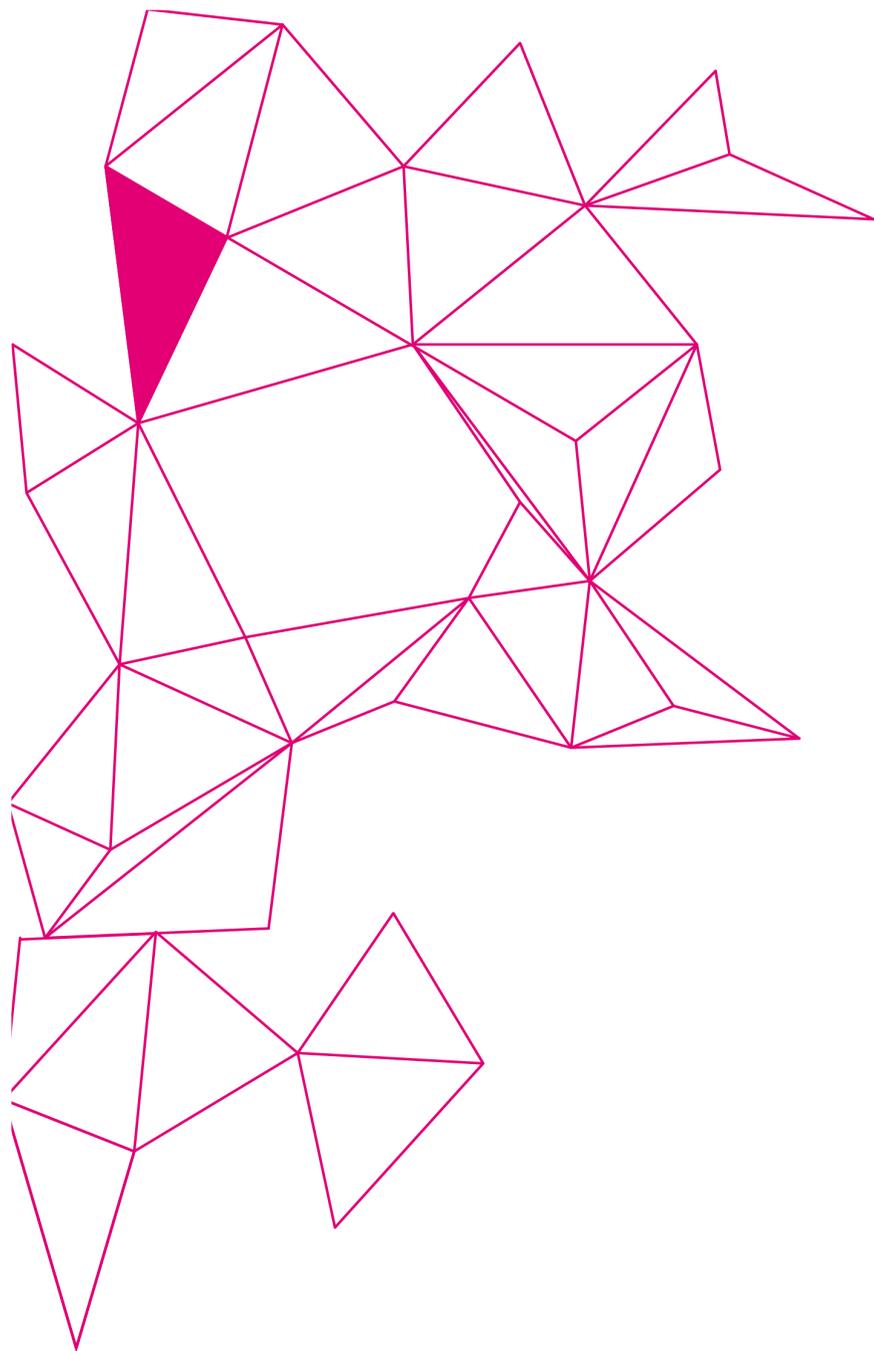
Kennzahlen-Zielbereich	Derzeitiges Rating
Rating: A-/BBB	BBB+ Ausblick stabil
2 – 2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA	Baa1 Ausblick stabil
Eigenkapitalquote 25 – 35%	BBB+ Ausblick stabil
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorhergegangenen Quartale berechnet.

KERNAUSSAGE Q1: AUSFÜHRUNG UNSERER STRATEGIE

- 1** Führender Telekommunikationsanbieter in Europa:
Integrierter Marktführer mit höheren Margen und Renditen.
- 2** Wir stärken unsere Differenzierung, 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 Finanzkennzahlen (ROCE, Umsatz, EBITDA, FCF).
- 6** Unsere Aktionäre werden durch steigende Dividenden am FCF-Wachstum teilhaben.
Unsere umsichtige Fremdkapitalpolitik verfolgen wir unverändert weiter.





VIELEN DANK!

