

SS IN DER WIRTSCHAFT
MORGEN
SOWIE
WAS KON



DEUTSCHE TELEKOM
ERGEBNISSE 2015



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 GJ 2015



UNSERE STRATEGIE: KONSEQUENTE UMSETZUNG IN ALLEN BEREICHEN

**FÜHRENDER
TELEKOMMUNIKATIONS-
ANBIETER IN EUROPA**

**INTEGRIERTE
IP-NETZE**

**KUNDEN
BEGEISTERN**

**MIT PARTNERN
GEWINNEN**

**FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN**

PORTFOLIO TRANSFORMIEREN

FINANZZIELE & EFFIZIENZ WEITERENTWICKELN

FÜHRUNGSKOMPETENZ & LEISTUNGSORIENTIERUNG AUSBAUEN



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FÜHRENDER EUROPÄISCHER TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER: ZWEISTELLIGES MOMENTUM

Kunden

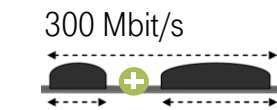
- Starke Nachfrage nach Glasfaser- und konvergenten Produkten
- Wachstum in den USA mit 8,3 Millionen Netto-neuzugängen fortgesetzt

Investitionen und Innovation

- Rekordinvestitionen (14,6 Mrd. €) in Netz, Transformation und Spektrum
- Zahlreiche Innovationen für nahtlose Konnektivität; starkes Wachstum mit der Cloud (+30%, 1,4 Mrd. € Umsatz)

Finanzergebnisse

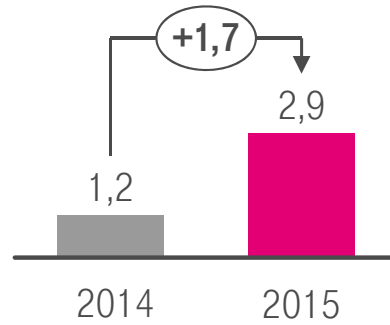
- Zweistelliges Wachstum aller wichtigen Finanzkennzahlen
- Vorschlag für erhöhte Dividende von 0,55 €, entspricht 10% Wachstum beim Free Cashflow
- Bestätigung der mittelfristigen Konzernziele 2014-2018



KUNDEN: STARKES KUNDENMOMENTUM

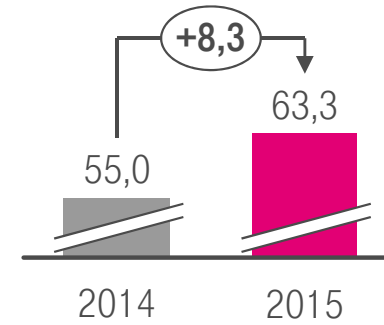
MagentaEins (Deutschland + EU)¹

Mio.



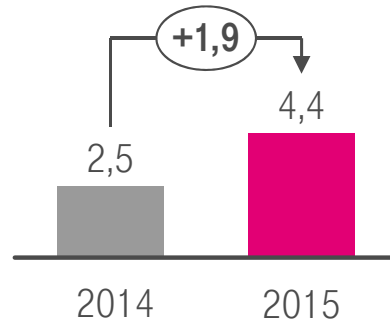
Mobilfunk USA

Mio.



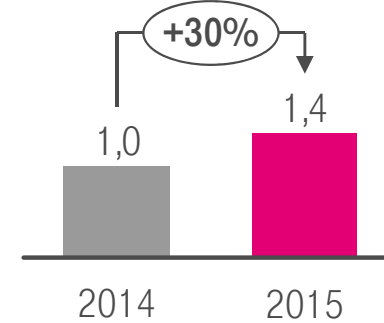
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

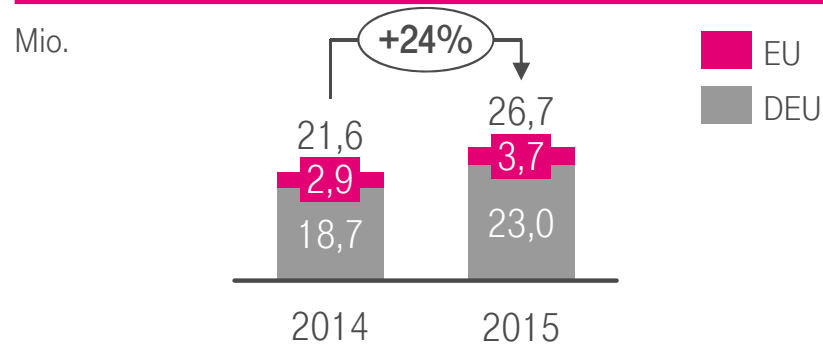
Mrd. €



1) FMC RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt.

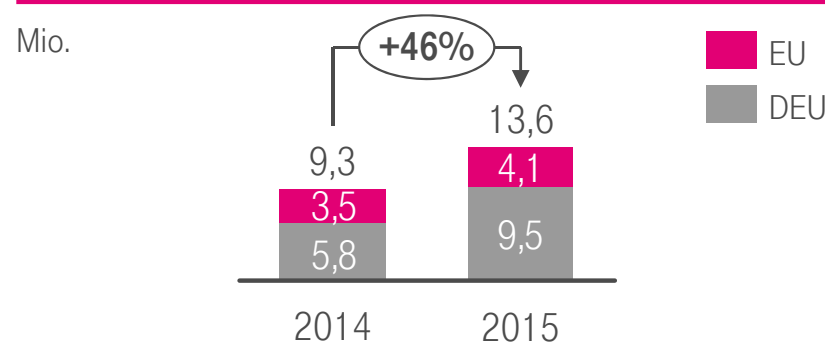
NETZE: BESTE NETZQUALITÄT

Anschließbare Glasfaser-Haushalte¹



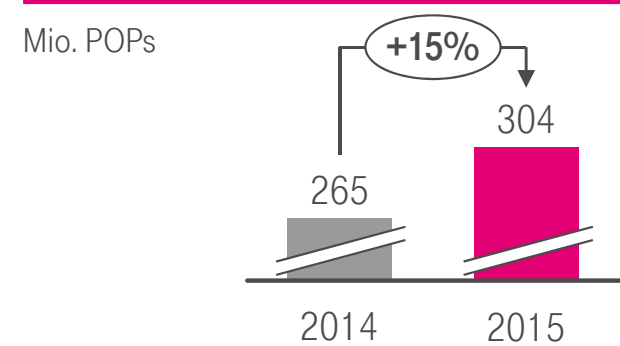
- 55% aller anschließbaren Haushalte in Deutschland Ende 2015
- Abdeckung von 80% der deutschen Haushalte Ende 2018
- Staatliche Unterstützung für Breitbandausbau ermöglicht Abdeckung über 80%

All-IP-Haushalte



- 40% der DT-Anschlüsse in Deutschland Ende 2015 auf neuer Plattform
- Abschluss der Umstellung geplant für Ende 2018
- Implementierung in vier EU-Ländern abgeschlossen²

LTE-Abdeckung USA



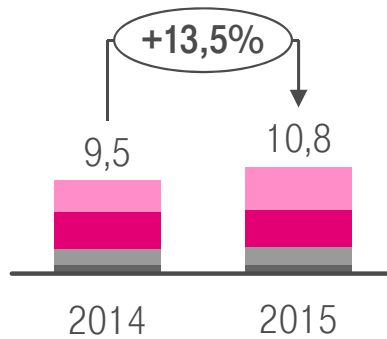
- Flächenmäßige LTE-Abdeckung mehr als verdoppelt
- A-Block-Spektrum deckt über 210 Mio. POPs ab³
- Jüngste Vereinbarungen bringen Gesamtzahl auf 258 Mio. POPs

1) In der EU definiert als ≥ 100 Mbit/s-Abdeckung: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3 2) Mazedonien: Jan. 2014, Slowakei: Dez. 2014, Montenegro: Nov. 2015, Kroatien: Dez. 2015 3) Ende 2015 in Gebieten insgesamt 188 Mio. POPs eingeführt

INVESTITIONEN: STARKES MOMENTUM

Cash Capex (ohne Spektrum)

Mrd. €

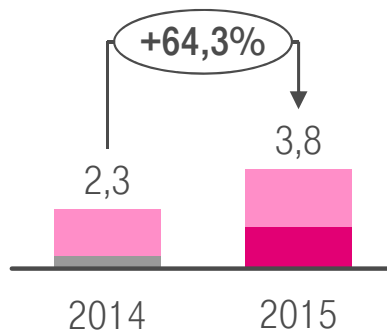


Wichtigste Investitionsthemen 2016

- Kunden- und Kapazitätswachstum
- Verstärkter Breitbandausbau
- Nutzung des neuen LTE-Spektrums
- Netztransformation/Cloud

Spektruminvestitionen (Cash)

Mrd. €



Wichtige Frequenzauktionen 2016

- Incentive-Auktion in den USA
- LTE-Spektrum in Polen

USA DEU Europa Sonstige

KOSTENEFFIZIENZ: GELIEFERT WIE VERSPROCHEN

Indirekte Kosten (ohne USA)^{1, 2}

Mrd. €



Personalbestand (ohne USA)³

Tsd.



Kostensenkungsmaßnahmen 2015

- Abbau bei Querschnitts- und Steuerungsbereichen
- Optimierung von Shared Service Centern
- IT-Effizienzgewinne
- e-Transformation

1) Vor Aktivierung Personalkosten 2) Organische Entwicklung (ohne Währungseffekte und Veränderungen des Konsolidierungskreises) 3) Ohne Auszubildende und Praktikanten (Stichtag)



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

INNOVATION: BESTES NETZ UND NAHTLOSE KONNEKTIVITÄT

- MagentaEins Plattform
- Neue Tarife inkl. EU-Roaming und WLAN
- Konvergente Endgeräte, einschließlich Puls und Hybrid

- Direkte Air-to-Ground-Partnerschaft mit Inmarsat
- Einzigartiges Angebot von LTE-Übertragungsraten im Flugzeug

- Rekordgeschwindigkeit mit XG.fast
- Rekord: kurze Latenz im Mobilfunk



- Innovatives Videoangebot „Binge On“ von TM US
- Sehr erfolgreich bei Kunden

- Leistungsstarke Cloudinfrastruktur
- „Vertrauenswürdiger Partner“ als Alleinstellungsmerkmal
- Einzigartige Partnerschaften (Microsoft, Huawei, Cisco)

- Neuer Geschäftsbereich „Magenta Security“ gegründet
- Bereits 2015 zweistelliges Wachstum



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

PORTFOLIO: WEITERES JAHR MIT STARKEN ERGEBNISSEN

EE/BT

- 50% an EE im Gegenzug für 12% des führenden konvergenten Netzbetreibers in Großbritannien



T-Online/Ströer

- Veräußerung von General-Interest-Portal für 12%-Anteil an Ströer



Übernahme Minderheitsanteile Slovak TK

- 49% für 0,9 Mrd. € erworben
- Hochwertige Landesgesellschaft durch volle Konvergenz
- Attraktiver Multiplikator



Veräußerung von Scout24-Anteilen

- Weitere Erlöse i. H. v. 0,4 Mrd. € durch Börsengang erhöhen Gesamtbetrag auf 2,1 Mrd. €
- Restanteil von 13%



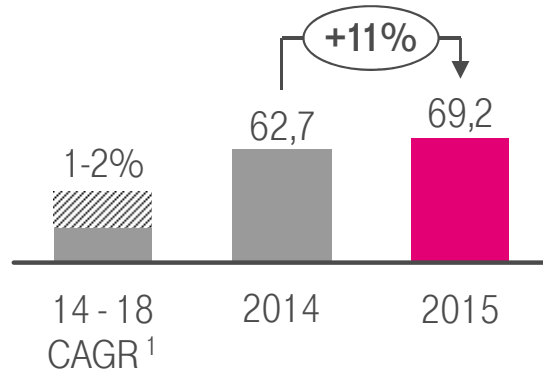
Leitlinien

- Rating A- bis BBB als feste Zielvorgabe
- Präferenz für integrierten Ansatz in Europa
- „Un-carrier“-Strategie und Spektruminvestitionen als Schwerpunkte in den USA
- Allgemeiner Grundsatz: keine großen Akquisitionen außerhalb unserer Märkte
- Wertschöpfung für Aktionäre bleibt klares Ziel

FINANZ-PERFORMANCE: ZWEISTELLIGES WACHSTUM

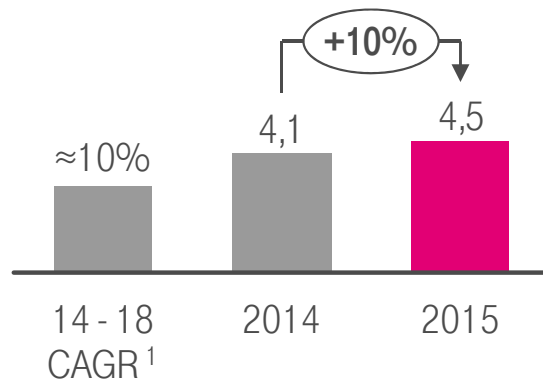
Umsatz

Mrd. €



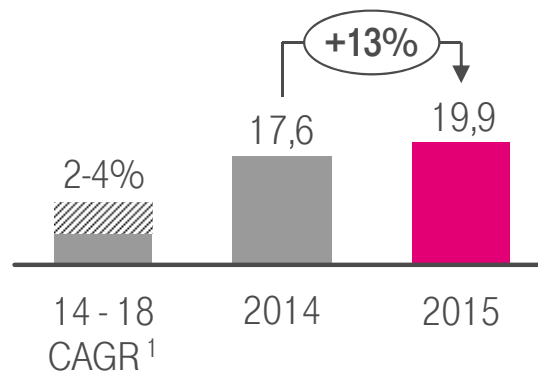
FCF-Wachstumsrate

Mrd. €



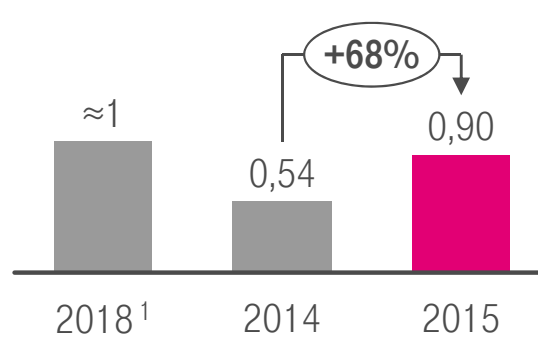
Ber. EBITDA

Mrd. €



Ber. Ergebnis je Aktie

€

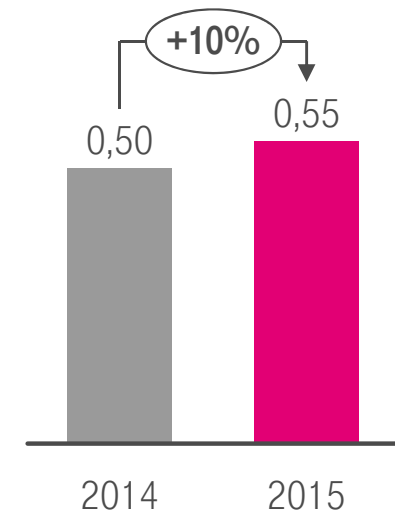


DIVIDENDEN-POLITIK

Folgt FCF-Wachstum
Untergrenze bei 0,50 €

Vorgeschlagene Dividende je Aktie²

€



1) 14-18 CAGR und Werte für 2018 gemäß Guidance vom KMT 2015 2) Vorbehaltlich HV-Beschluss

GUIDANCE FÜR 2016

Mrd. €

	Guidance 2015 (\$/€: 1,11)	Ergebnisse 2015 (\$/€: 1,11)	Guidance 2016 (\$/€: 1,11)
Umsatz	Anstieg	+10,5%	Anstieg
Ber. EBITDA	rund 19,4 ¹	19,9	rund 21,2
<i>Davon Endgeräte-Mieten + „Data stash“ in US\$</i>		<i>0,16</i>	<i>0,7</i>
FCF ²	rund 4,3	4,5	rund 4,9

1) Ursprüngliche Guidance war „etwa 18,3/19,3“, basierend auf \$/€-Wechselkurs von 1,33/1,13. 19,4 Mrd. € ergeben sich aus tatsächlichem Wechselkurs von 1,11.

2) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen

BERICHT Q4/15

2015: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €

	Q4			GJ		
	2014	2015	Veränderung	2014	2015	Veränderung
Umsatz	17.002	17.859	+5,0%	62.658	69.228	+10,5%
Ber. EBITDA	4.444	5.143	+15,7%	17.569	19.908	+13,3%
Ber. Konzernüberschuss	399	959	+140,4%	2.422	4.113	+69,8%
Konzernüberschuss	-110	946	k.A.	2.924	3.254	+11,3%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,09	0,21	+133,3%	0,54	0,90	+66,7%
Ergebnis je Aktie (in €)	-0,03	0,20	k.A.	0,65	0,71	+9,2%
Free Cashflow ¹	983	998	+1,5%	4.140	4.546	+9,8%
Cash Capex ²	2.779	3.015	+8,5%	9.534	10.818	+13,5%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	42.500	47.570	+11,9%	42.500	47.570	+11,9%

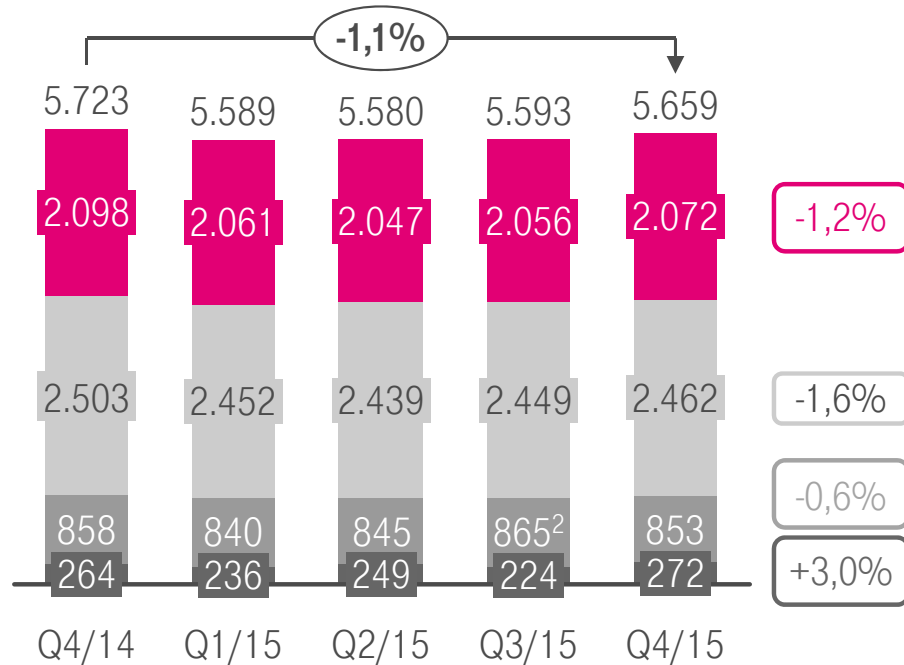
1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen 2) Ohne Spektrum: Q4/14: 338 Mio. €; Q4/15: 27 Mio. €; GJ 14: 2.310 Mio. €; GJ 15: 3.795 Mio. €

DEUTSCHLAND: STABILES BER. EBITDA 2015

Ausgewiesener Umsatz¹

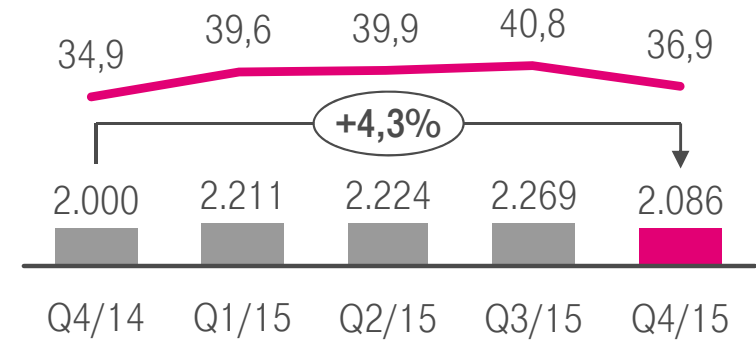
Mio. €

■ Mobilfunk
 ■ Kernfestnetz
 ■ Wholesale-Dienste
 ■ Sonstige



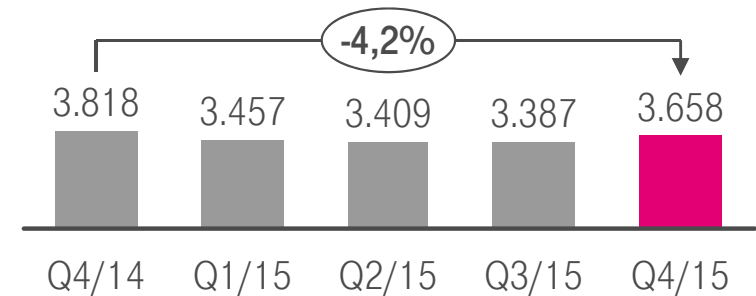
Ber. EBITDA und Marge (in %)

Mio. €



Ber. OPEX

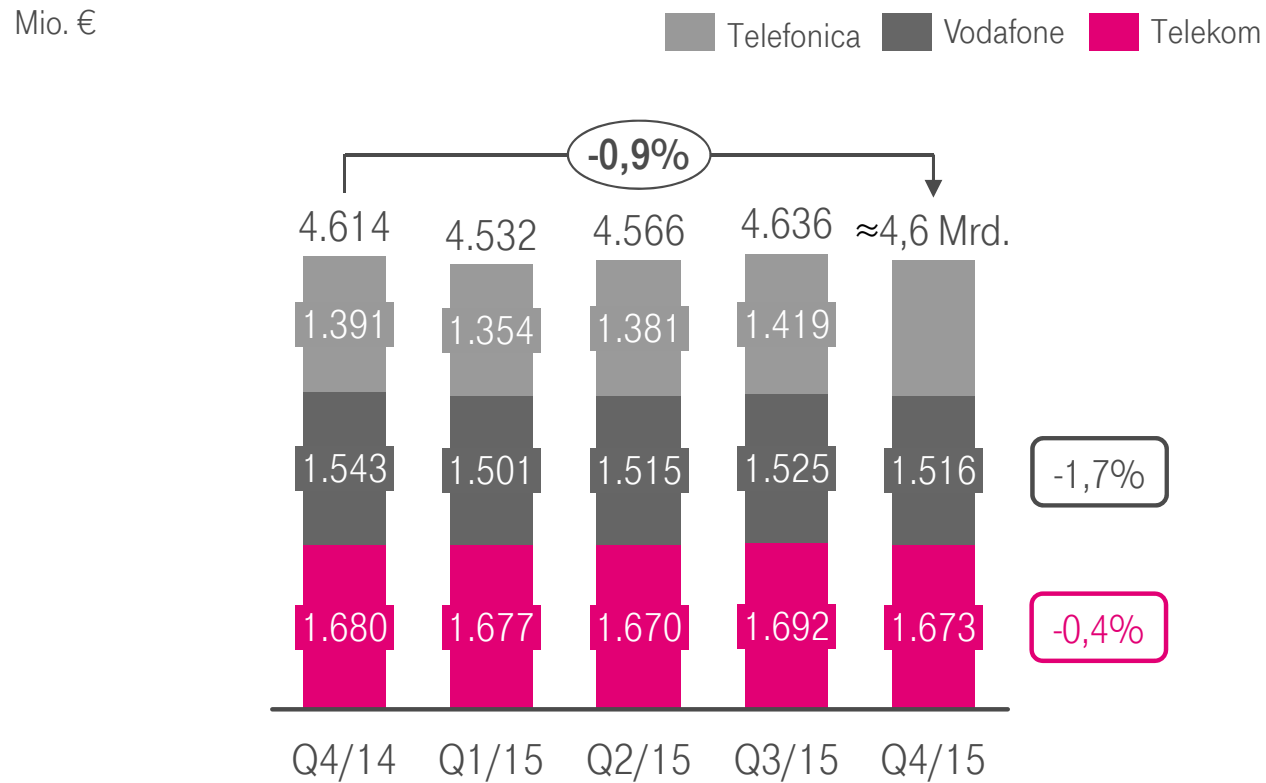
Mio. €



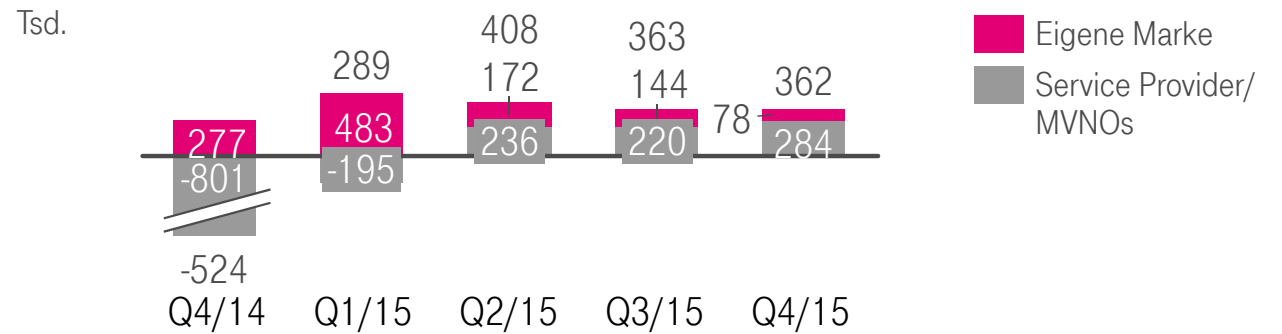
1) Onlinekunden-Serviceumsätze unter „Sonstige“ werden seit dem 1. Jan. 2015 unter Kernfestnetz-Umsätzen verbucht. Vorjahreszahlen wurden entsprechend bereinigt.
 2) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Bereinigte Wachstumsrate von 0,0 %.

DEUTSCHLAND MOBILFUNK: GESUNDES MOMENTUM SETZT SICH FORT

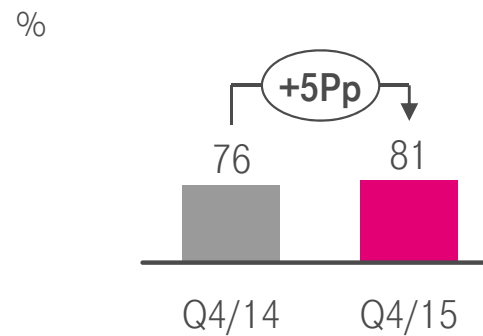
Serviceumsätze deutscher Mobilfunkmarkt¹



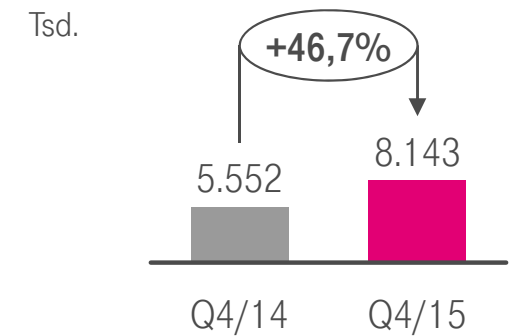
Nettoneuzugänge Vertragskunden²



Smartphone-Durchdringung³



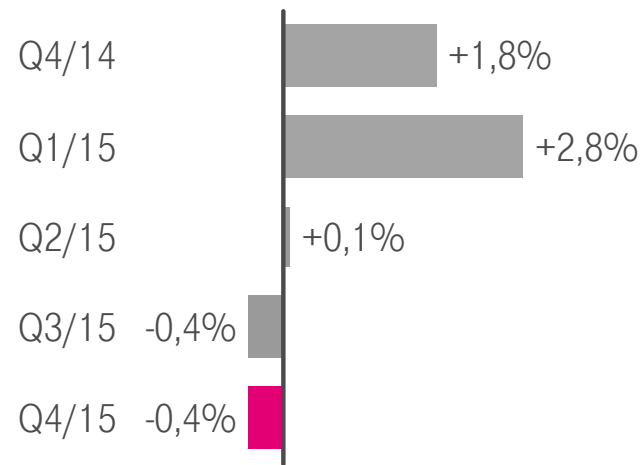
LTE-Kunden⁴



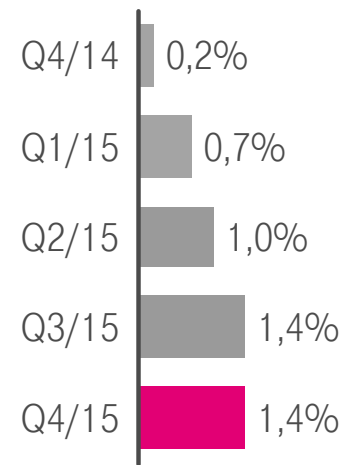
1) Schätzung 2) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung 3) Bei eigenen Retail-Kunden 4) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE

SERVICEUMSÄTZE IM DEUTSCHEN MOBILFUNK: POSITIVE ZUGRUNDE LIEGENDE ENTWICKLUNG

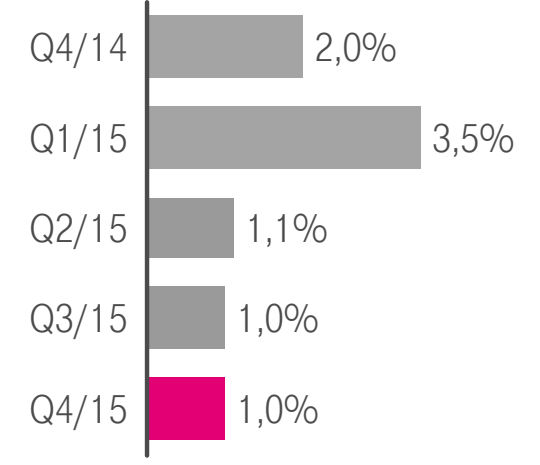
Ausgewiesene Serviceumsätze Mobilfunk



Einfluss von Konvergenzprodukten¹



Zugrunde liegendes Wachstum



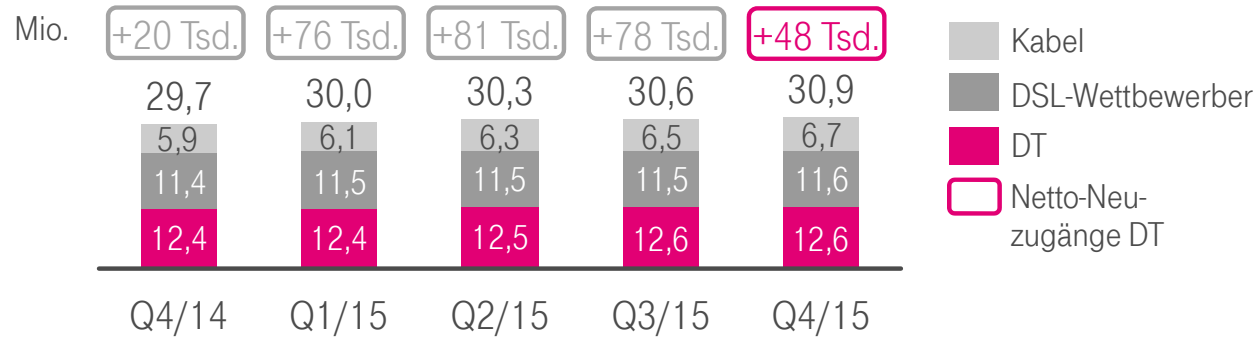
Mittelfristige Guidance (2014 – 2018 CAGR): **Bestätigt**

≈ +1% (ohne Einfluss von EU-Roaming)

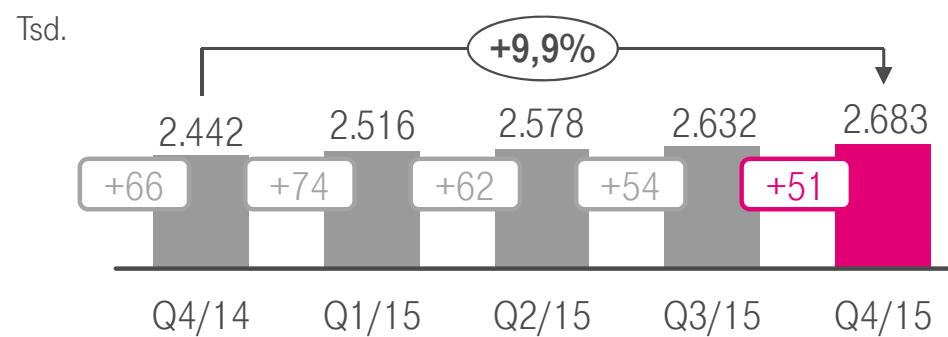
1) Einfluss von MagentaEins und Telekom LTE-Breitband

DEUTSCHLAND FESTNETZ: ROBUSTES WACHSTUM BEI GLASFASER

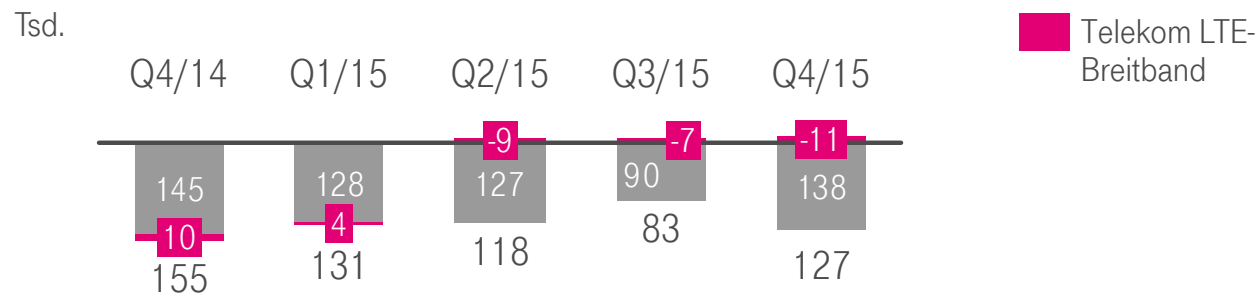
Breitbandmarkt Deutschland¹



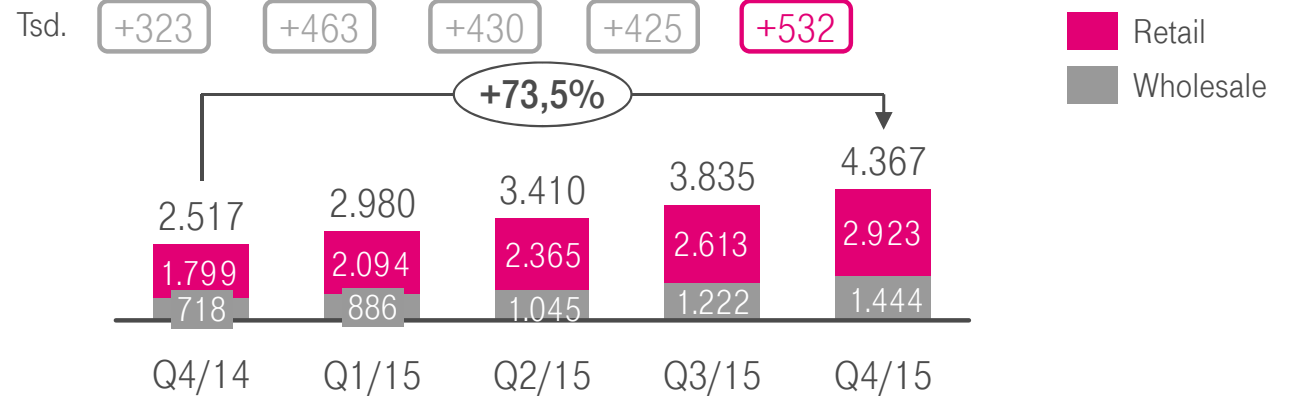
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



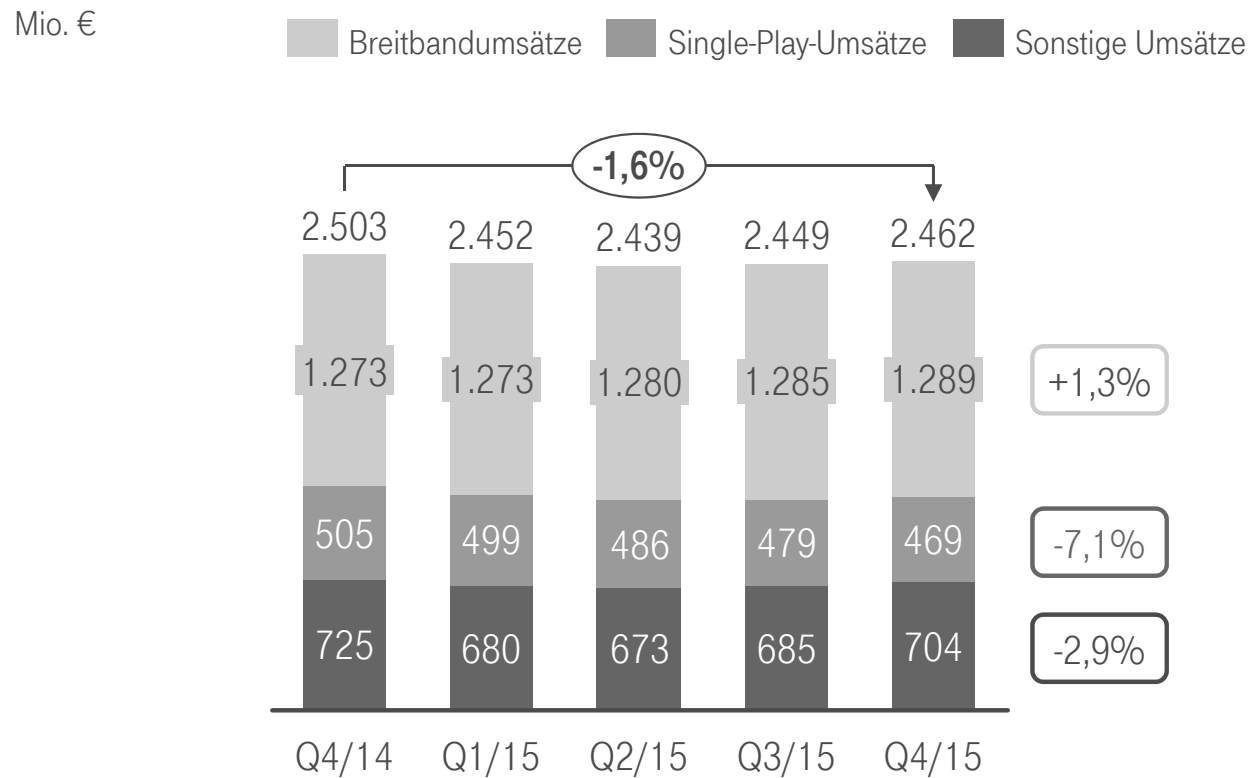
Glasfaserkunden²



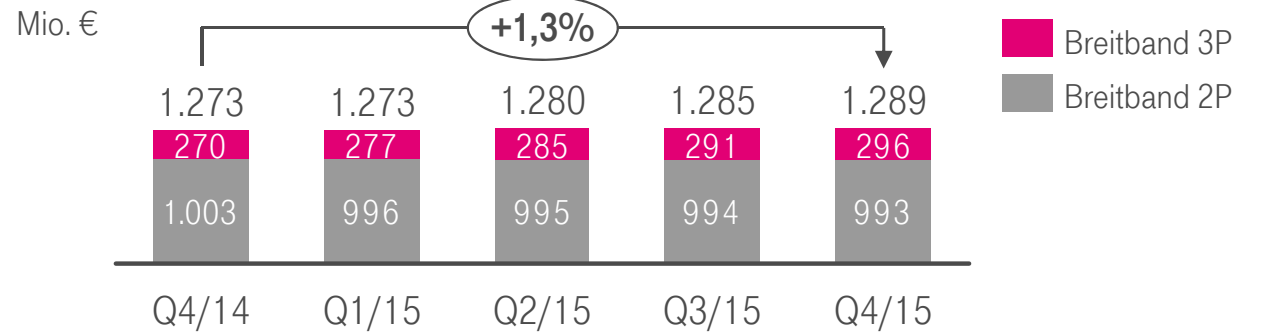
1) Schätzung 2) Summe der FTTx-Anschlüsse (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

DEUTSCHLAND FESTNETZ: BREITBANDWACHSTUM NIMMT FAHRT AUF

Festnetzumsätze (Kernfestnetz)¹

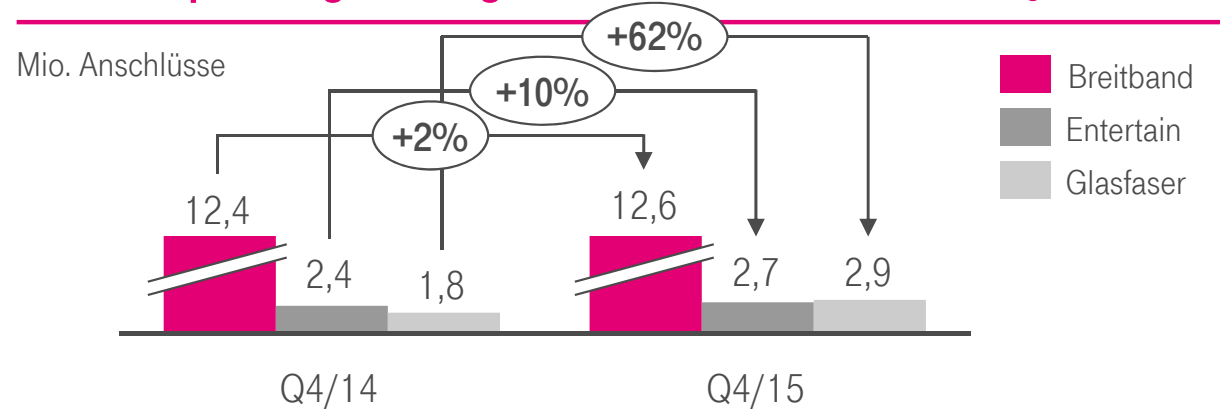


Breitbandumsätze²



Retail: Upselling-Strategie

% errechnet aus genauen Zahlen



1) Onlinekunden-Serviceumsätze werden seit dem 1. Jan. 2015 bei Umsätzen aus Zubuchoptionen verbucht. Vorjahreszahlen wurden entsprechend bereinigt.

2) Umsätze aus Supplement-Anschlüssen werden seit dem 1. Jan 2015 nicht mehr bei Umsätzen aus Breitband-Double-Play, sondern bei Sprachumsätzen verbucht. Vorjahreszahlen wurden entsprechend bereinigt.

DEUTSCHE SERVICEUMSÄTZE INSGESAMT: WIR LIEGEN IM PLAN

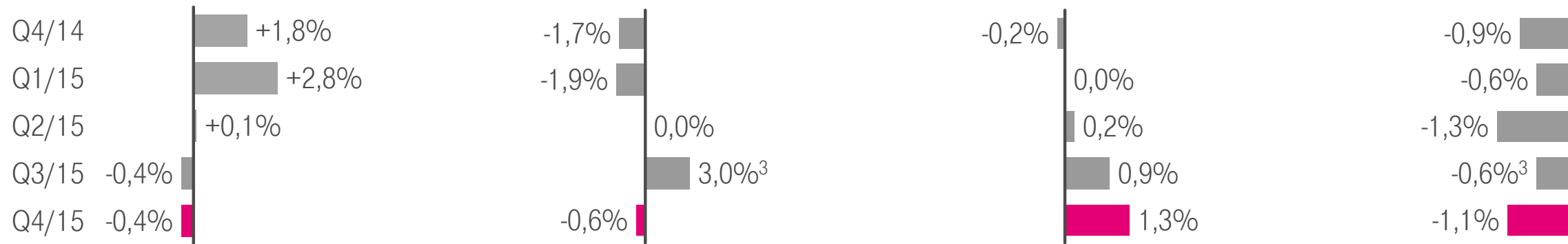
Wachstumsraten gg. VJ

Mobilfunk Serviceumsatz

Wholesale-Umsatz²

Breitbandumsatz²

Serviceumsätze gesamt



Mittelfristige Guidance (2014 – 2018 CAGR): **Bestätigt**

≈ +1%¹

+0,0%

+2,0%

+0,3%¹

1) Vor Einfluss von EU-Roaming 2) Prozentuale Veränderungen für Q3/Q4 2014 nicht neu ausgewiesen

3) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Bereinigte Wachstumsrate bei Wholesale-Umsätzen von 0,0% bzw. -1,1% bei Serviceumsätzen gesamt.

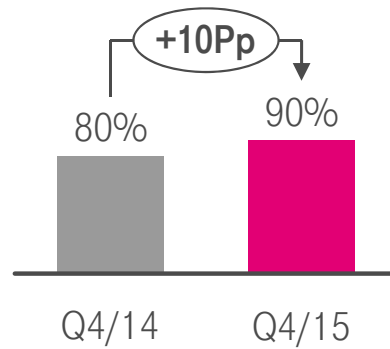


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: SCHNELLE UMSETZUNG VON NETZAUSBAU UND TRANSFORMATION

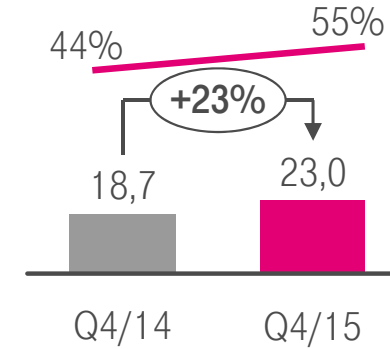
INS – Stand LTE-Ausbau

PoP-
Abdeckung in %¹



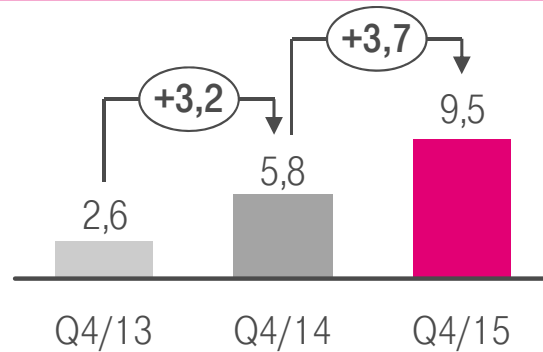
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und
Millionen Haushalten



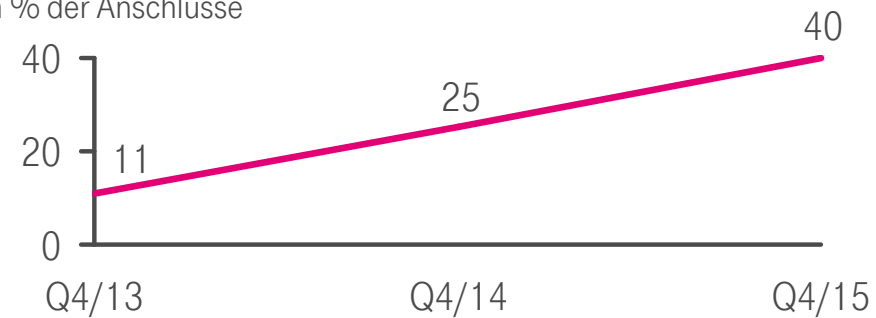
Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

in % der Anschlüsse



Ziel:
100% der
Anschlüsse
bis 2018!

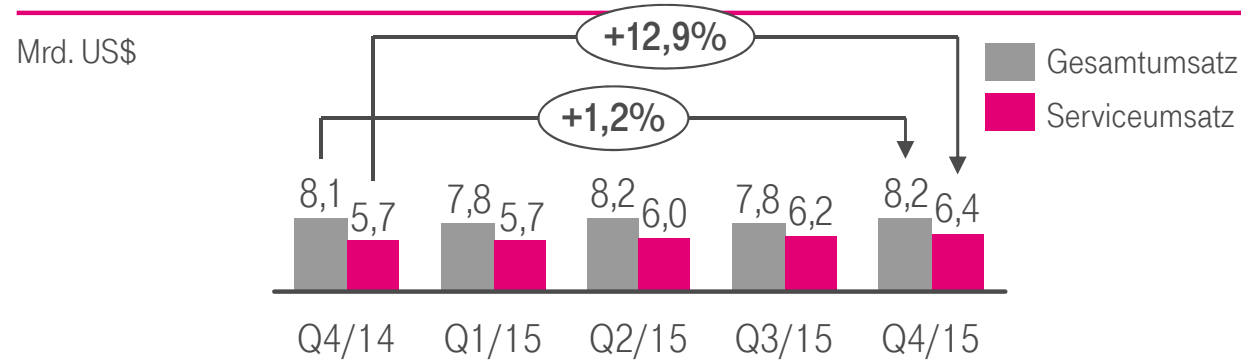
1) Outdoor-Abdeckung 2) in % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland



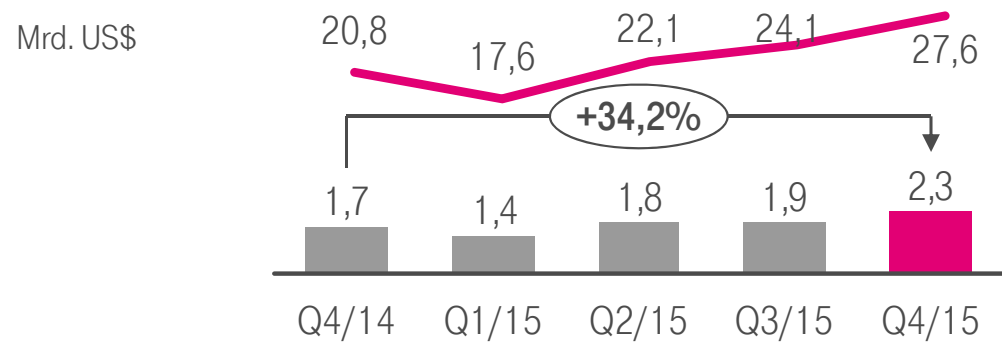
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: ROBUSTES WACHSTUM BEI ALLEN WICHTIGEN KENNZAHLEN

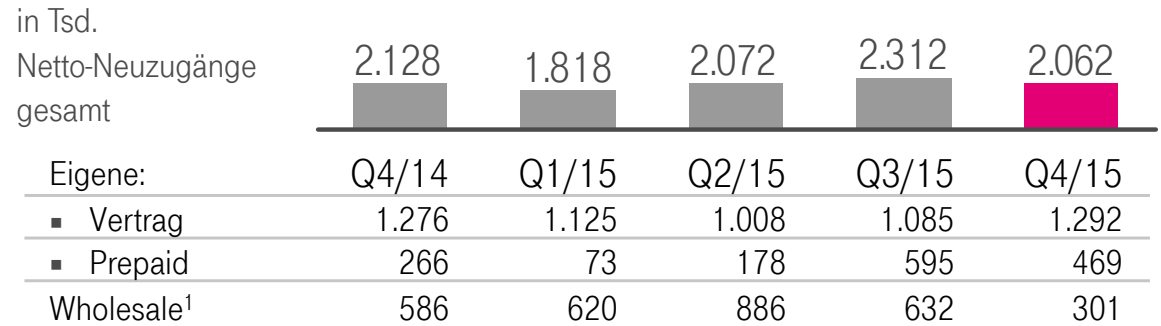
Umsatz und Serviceumsätze



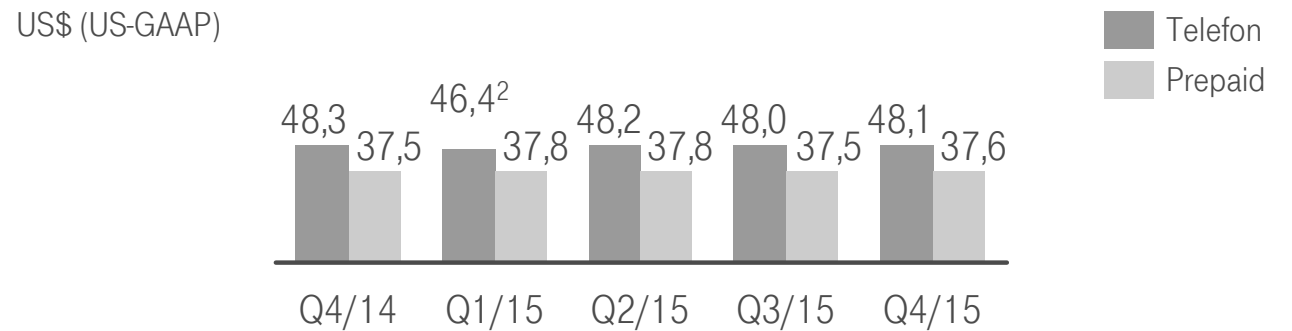
Ber. EBITDA und Marge (in %)



Nettoneuzugänge



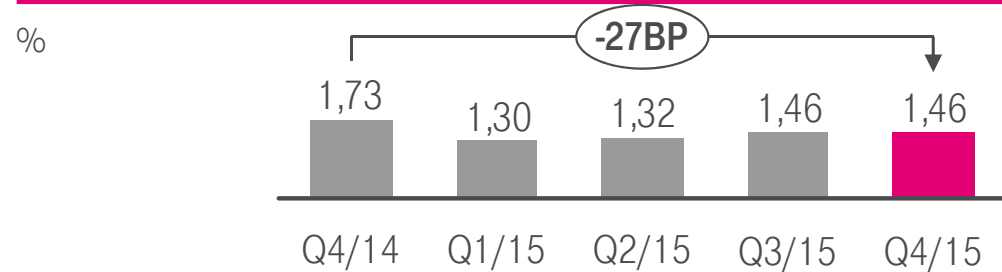
Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



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

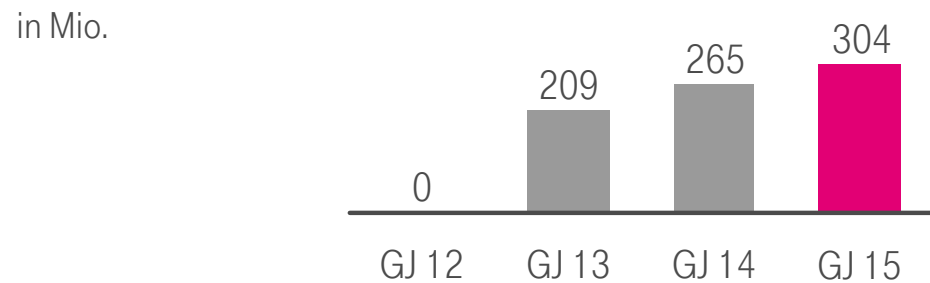
FOKUS TMUS: WEITERHIN POSITIVE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

Wechslerate eigene Kunden: Postpaid-Phone



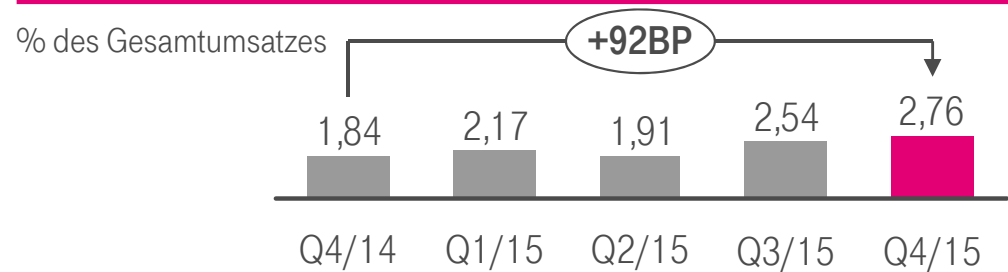
- Positive Portierungsraten ggü. allen Betreibern

POPs mit LTE-Abdeckung



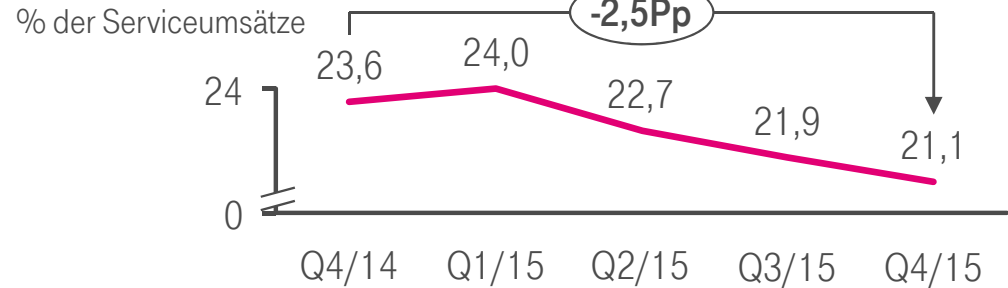
- A-Block-Spektrum jetzt in 300 Märkten in Betrieb (Spektrum deckt 80% der US-POPs oder 258 Mio. POPs ab)

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf



- Höhere Forderungsausfälle v.a. wegen Forderungsverkauf
- Forderungen mit 52% als „prime stable“ eingestuft (einschl. verkaufter EIP-Forderungen)

Servicekosten

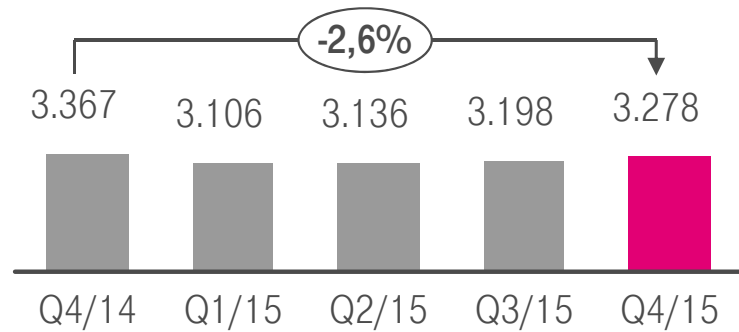


- Vorteile aus MetroPCS-Synergien (Netzintegration am 1. Juli abgeschlossen)

EUROPA: PERFORMANCE 2015 VERBESSERT

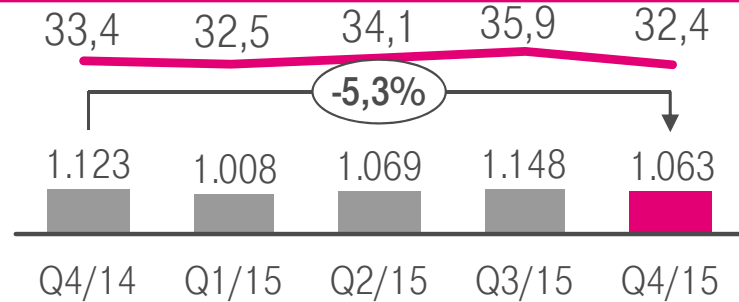
Umsatz (ausgewiesen)

Mio. €



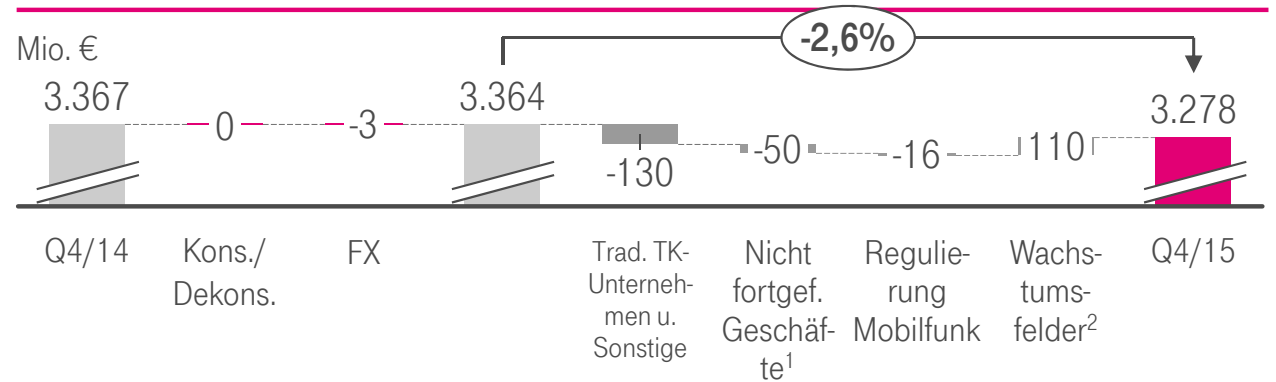
Ber. EBITDA und Marge (in %) (ausgewiesen)

Mio. €



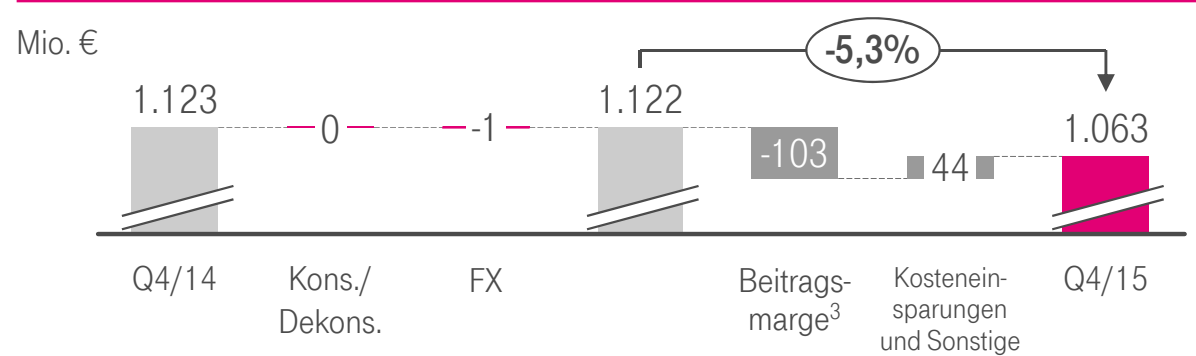
Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



Entwicklung organisches ber. EBITDA

Mio. €



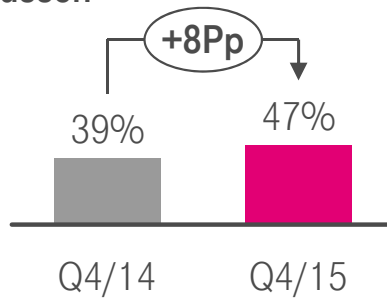
1) International Voice Hubbing

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

EUROPA: WEITERHIN SCHNELLE FORTSCHRITTE BEI IP-MIGRATION

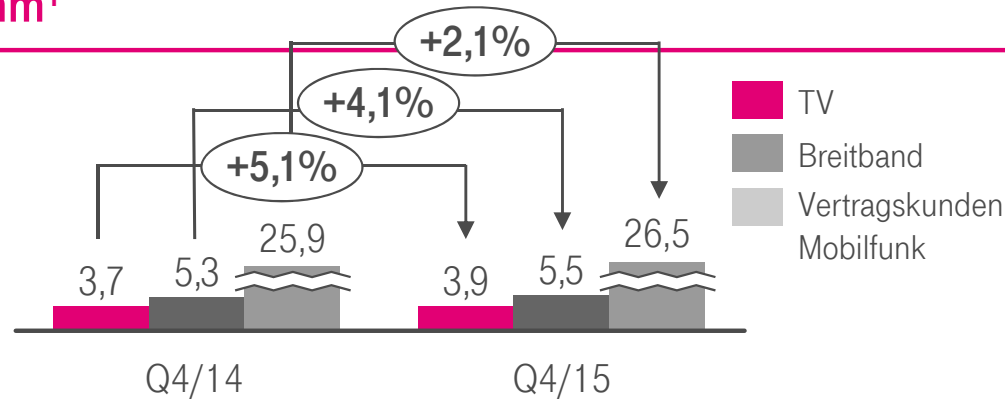
IP-Migration

Anteil IP an Festnetzanschlüssen



Kundenstamm¹

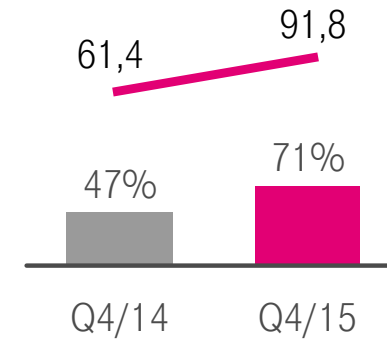
Mio.



LTE-Ausbau

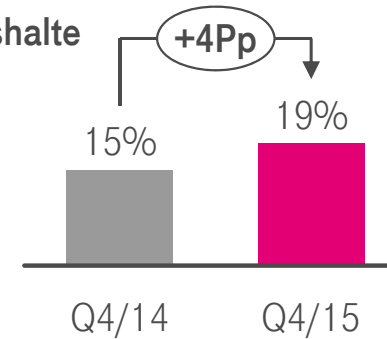
LTE-PoP-Abdeckung in Außenbereichen

in Mio. und %



Glasfaserausbau²

Glasfaserabdeckung Haushalte

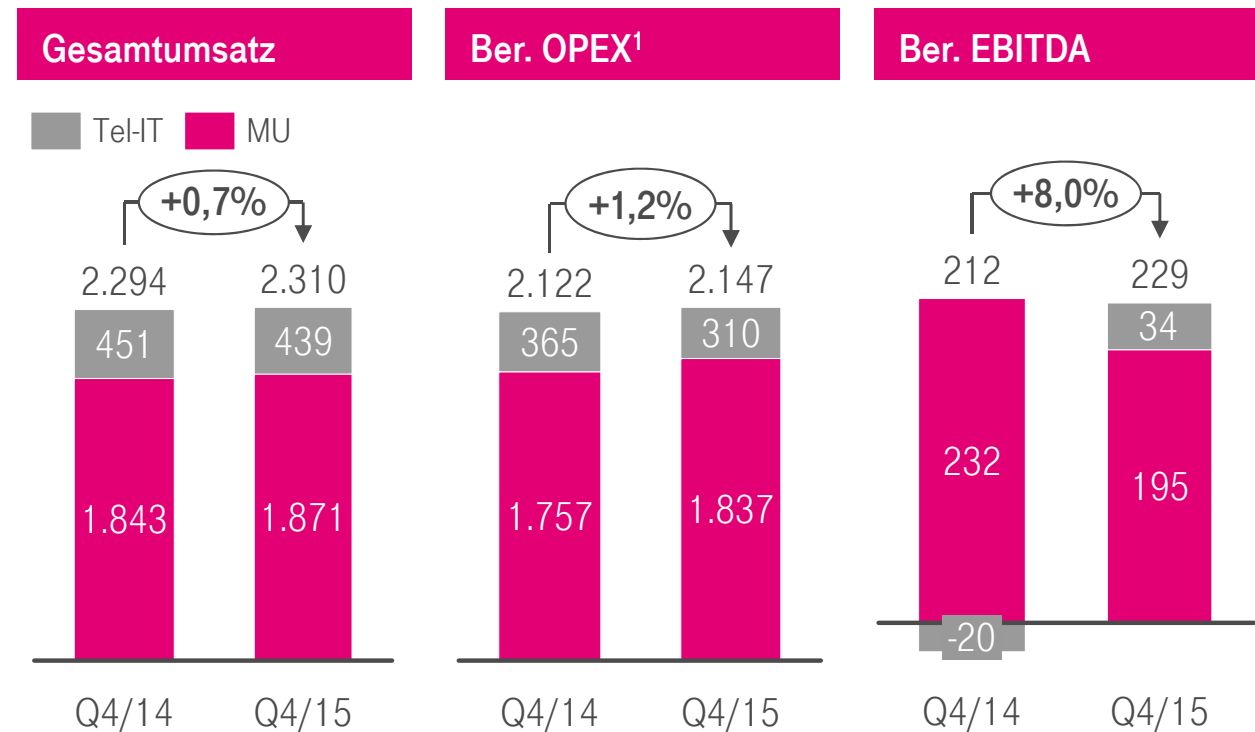


1) Inkl. Verlagerung Geschäftskunden zu T-Systems in Ungarn zum 1.1.2011 2) ≥ 100 Mbit/s-Abdeckung: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3

SYSTEMGESCHÄFT: VERBESSERTE PERFORMANCE 2015

Finanzkennzahlen T-Systems

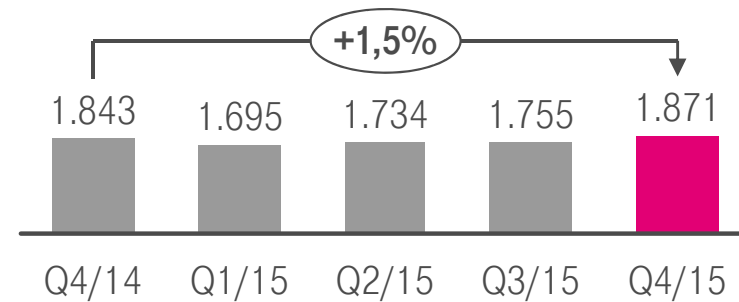
Mio. €



1) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung/Überleitung

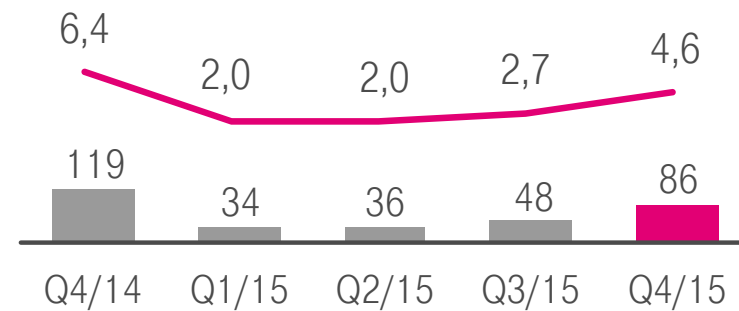
Umsatz Market Unit

Mio. €



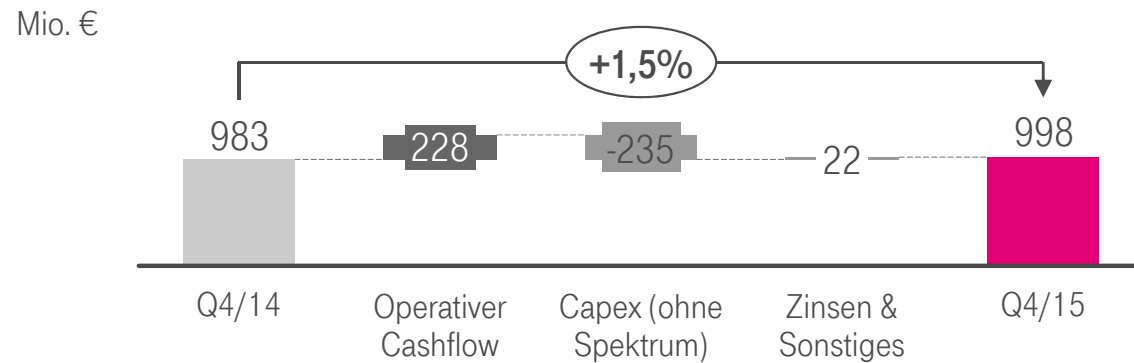
Ber. EBIT und Margin Market Unit

%
Mio. €

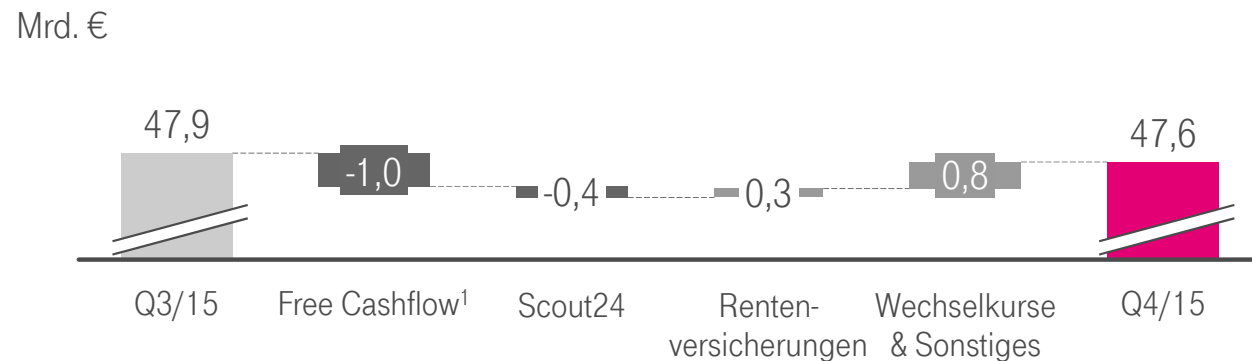


FINANZKENNZAHLEN: FCF, KONZERNÜBERSCHUSS UND ROCE WACHSEN

Free Cashflow Q4/15¹



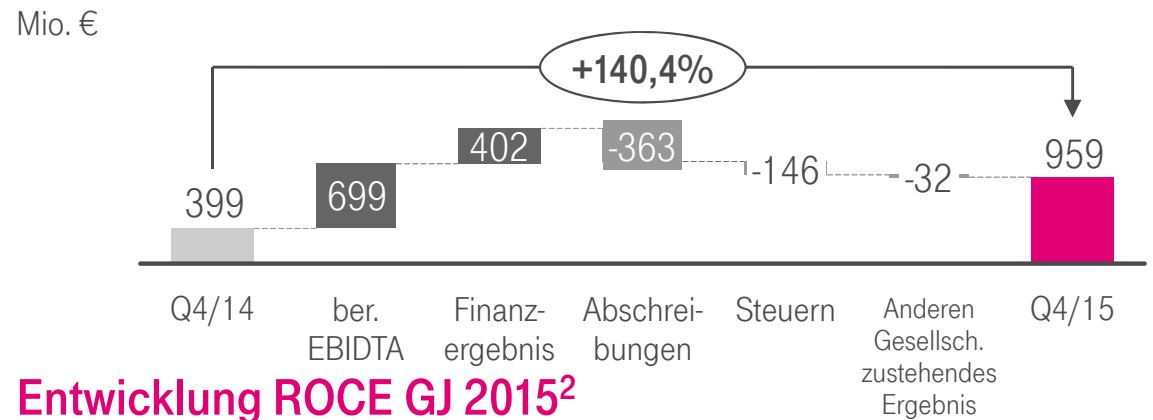
Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten Q4/15



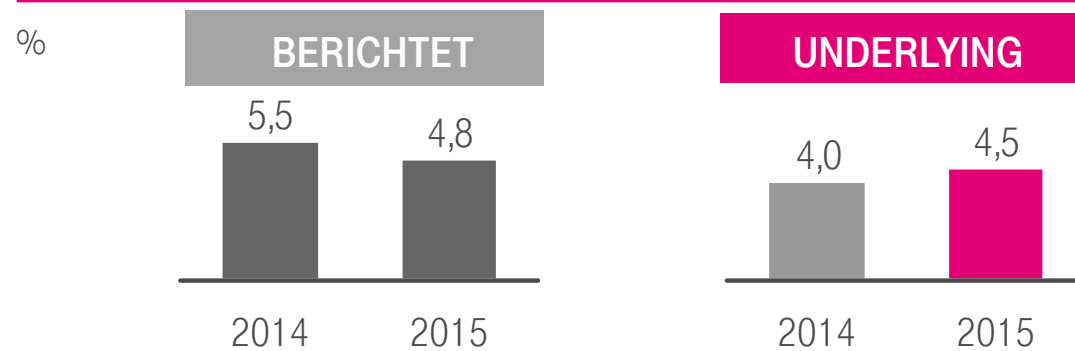
1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen (Q4/14: 338 Mio. €; Q4/15: 27 Mio. €)

2) 2014 bereinigt um Verkauf von Scout und Spektrumtausch mit Verizon; 2015 bereinigt um Börsengang von Scout und Veräußerung von T-Online/InteractiveMedia

Ber. Konzernüberschuss Q4/15



Entwicklung ROCE GJ 2015²



FINANZKENNZAHLEN: KOMFORTABEL IM ZIELBEREICH

Mrd. €

	31/12/2014	31/03/2015	30/06/2015	30/09/2015	31/12/2015
Bilanzsumme	129,4	137,5	135,0	135,2	143,9
Eigenkapital	34,1	37,0	36,0	36,5	38,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten	42,5	46,3	48,8	47,9	47,6
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ Ber. EBITDA ¹	2,4	2,6	2,6	2,5	2,4
Eigenkapitalquote	26,3%	26,9%	26,6%	27,0%	26,5%

Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB	●
2 – 2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA	●
Eigenkapitalquote 25 – 35%	●
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	●

Derzeitiges Ranking

Fitch:	BBB+	Ausblick stabil
Moody's:	Baa1	Ausblick stabil
S&P:	BBB+	Ausblick stabil

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

UMSETZUNG UNSERER STRATEGIE

- 1** Führender Telekommunikationsanbieter in Europa:
Integrierter Marktführer mit überlegenen Margen und Renditen.
- 2** Wir setzen uns vom Wettbewerb ab, 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 finanziellen KPI (ROCE, Umsatz, EBITDA, FCF).
- 6** Unsere Aktionäre werden durch steigende Dividenden am FCF-Wachstum teilhaben.
Unsere umsichtige Fremdkapitalpolitik verfolgen wir unverändert weiter.



VIELEN DANK!