

SS IN DER WIRTSCHAFT
MORGEN
SOWIE
WAS KON

DEUTSCHE TELEKOM
ERGEBNISSE Q3/2016



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 zugrunde.



BERICHT 9M/2016

UNSERE STRATEGIE

**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 TELEKOMMUNIKATIONSANBIETER IN EUROPA: GUIDANCE BESTÄTIGT – UMSETZUNG GEHT WEITER

Kunden (9M/16)

- Nachfrage nach Glasfaser in Deutschland setzt sich unvermindert fort
 - 6,1 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss
 - 1,8 Mio. Nettoneuzugänge in 9M
- Wachstum in den USA fortgesetzt
 - 6,1 Mio. Nettoneuzugänge
 - Prognose für das Gesamtjahr zum dritten Mal angehoben



Investitionen und Innovation (9M/16)

- Spektrumsposition in den USA und in Europa weiter ausgebaut
- Weiter hohe Investitionen (ohne Spektrum) i. H. v. 8,2 Mrd. € (+5,5%) in Netze und Transformation
- Weiterhin Fokus auf Produkt- und Technologieinnovationen



Finanzergebnisse (9M/16)

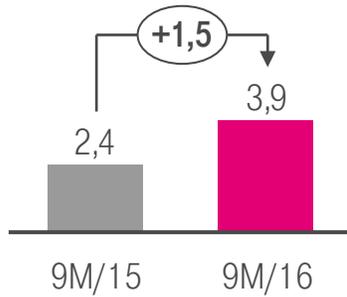
- Robustes Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 4,2% gesteigert
 - Ber. EBITDA +9,4%
 - FCF +14,0%
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA im Vorjahresvergleich von 2,5x auf 2,3x gesunken



KUNDEN: STARKE DYNAMIK

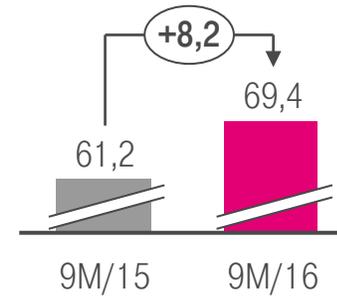
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



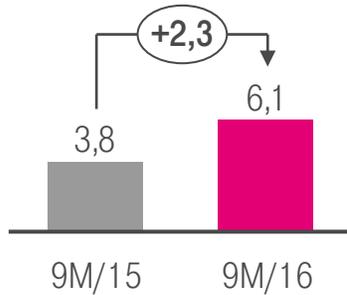
Mobilfunk USA

Mio.



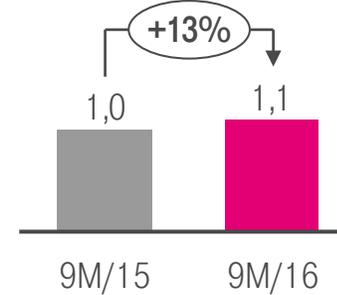
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

Mrd. €



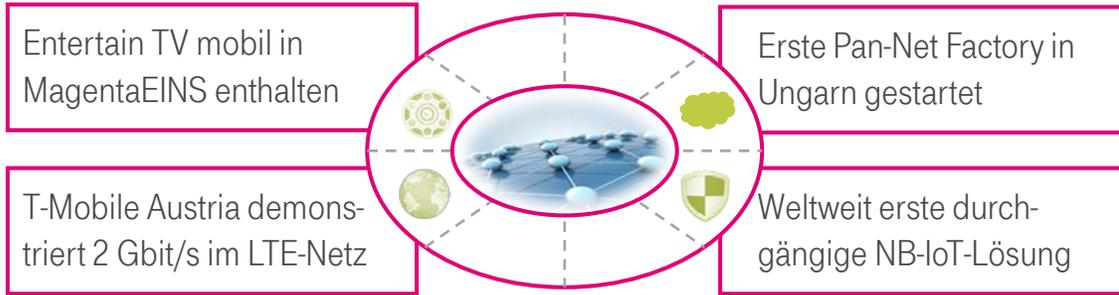
1) FMC RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

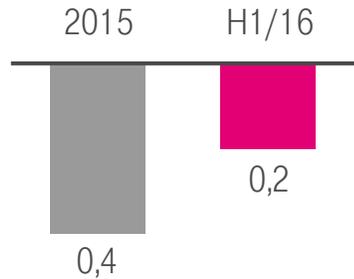
9M 2016: DIE WICHTIGSTEN ERFOLGE

Innovation/Beste Netze



Effizienz

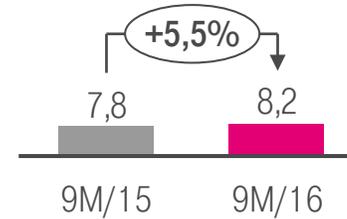
Veränderung indirekte Kosten im Jahresvergleich (ohne USA) in Mrd. €



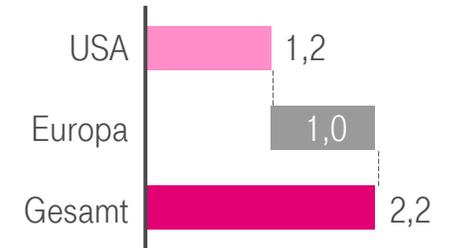
- Knapp unter der letztjährigen Run-Rate wegen IP-Migration

Investitionen (Mrd. €)

Cash Capex (ohne Spektrum)



Spektrumsinvestitionen 9M/16



Regulierung

„Nahbereich“

- Grünes Licht für Vectoring-Einführung im September bekanntgegeben

Interconnection

- Laufendes Verfahren zu Festnetz- und Mobilfunk-Terminierungsentgelten

Europäische Rahmenbestimmungen

- Entwurf veröffentlicht

Roaming

- Diskussion über FUP/Wholesale Caps

FINANZKENNZAHLEN UND GUIDANCE 2016: WEITERHIN STARKE DYNAMIK, GUIDANCE BESTÄTIGT

Mrd. €

	Umsatz	Ber. EBITDA	FCF
14-18 CAGR ¹	+1-2%	+2-4%	≈+10%
Guidance 2016 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 21,2 Mrd. € ²	ca. 4,9 Mrd. €
Performance 9M/16	+4,2%	+9,4% (+5,4%) ³	+14,0% (+27,4%) ³

1) CAGR 2014 – 2018 gemäß Guidance vom KMT 2015 2) Davon Endgeräte-Mieten und „Data Stash“ 0,7 Mrd. US\$

3) Prozentuale Änderung in Klammern zeigt die Entwicklung von EBITDA und FCF vergleichbar ggü. Vorjahr; bereinigt um Endgeräte-Mieten und „Data Stash“ (ber. EBITDA), UK-Dividende (FCF) und -Settlement (ber. EBITDA und FCF).



BERICHT Q3/16

Q3/2016: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €

	Q3			9M		
	2015	2016	Veränderung	2015	2016	Veränderung
Umsatz	17.099	18.105	+5,9%	51.369	53.552	+4,2%
Ber. EBITDA	5.165	5.535	+7,2%	14.765	16.155	+9,4%
Ber. Konzernüberschuss	1.040	1.040	0,0%	3.154	3.141	-0,4%
Konzernüberschuss	809	1.053	+30,2%	2.308	4.799	+107,9%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,23	0,23	0,0%	0,69	0,68	-1,4%
Ergebnis je Aktie (€)	0,18	0,23	+27,8%	0,51	1,04	+104,2%
Free Cashflow ¹	1.308	1.904	+45,6%	3.548	4.046	+14,0%
Cash Capex ²	2.698	2.739	+1,5%	7.803	8.234	+5,5%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	47.868	48.484	+1,3%	47.868	48.484	+1,3%

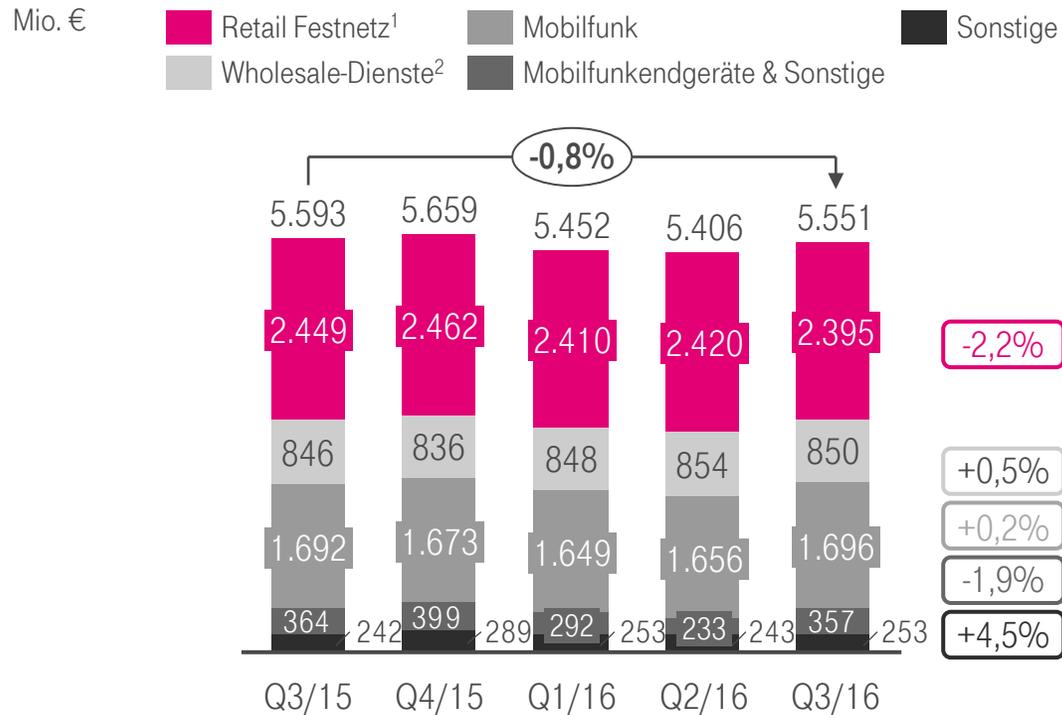
1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektrumsinvestitionen 2) Ohne Spektrum: Q3/15: 115 Mio. €; Q3/16: 1.146 Mio. €; 9M/15: 3.769 Mio. €; 9M/16: 2.250 Mio. €



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: ZUGRUNDELIEGENDER UMSATZ NAHEZU STABIL

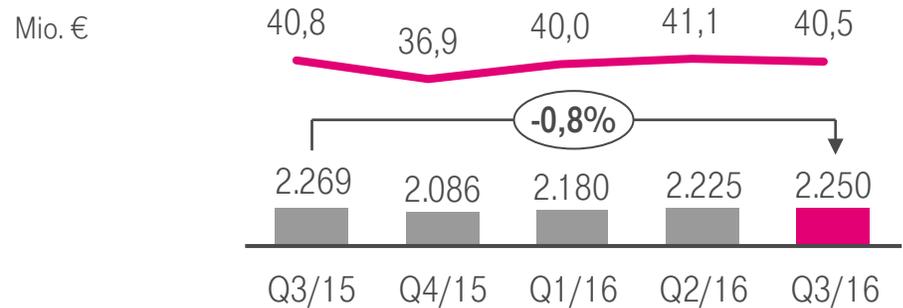
Umsatz (ausgewiesen)



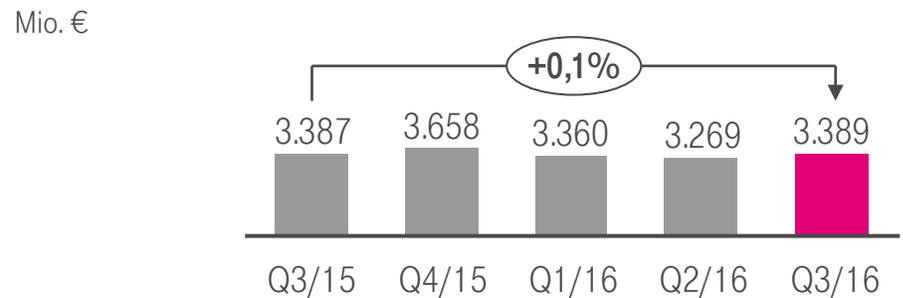
1) Kerngeschäft Festnetz

2) Zahlen für 2015 neu ausgewiesen. Etwa 80 Mio. € von Wholesale auf Sonstige übertragen.

Ber. EBITDA und Marge (in %)



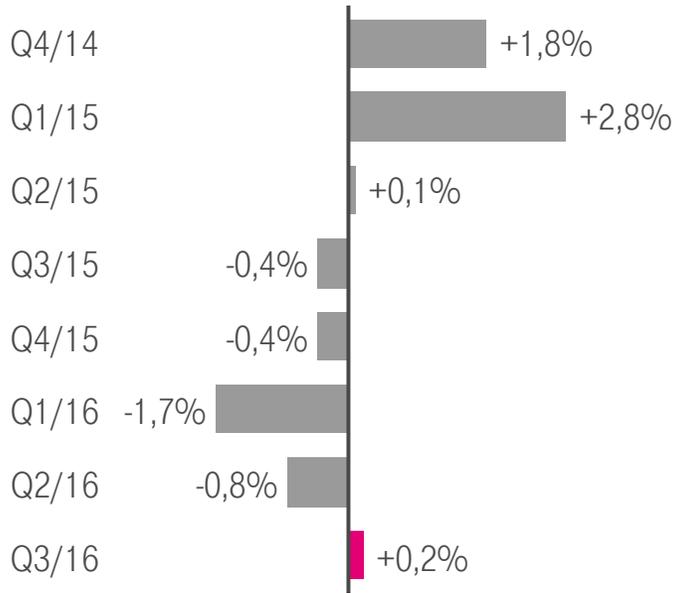
Ber. OPEX



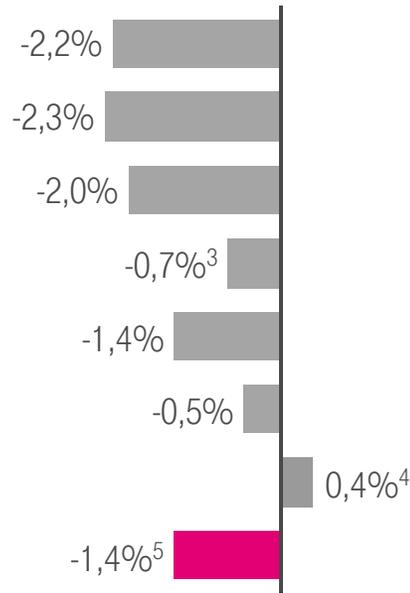
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

GESAMTSERVICEUMSÄTZE DEUTSCHLAND: STARKE PERFORMANCE IM MOBILFUNK

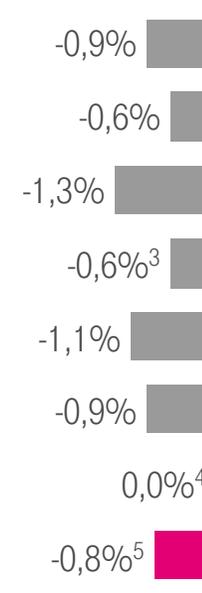
Serviceumsätze Mobilfunk



Serviceumsätze Festnetz^{1,2}



Gesamtserviceumsätze^{1,2}

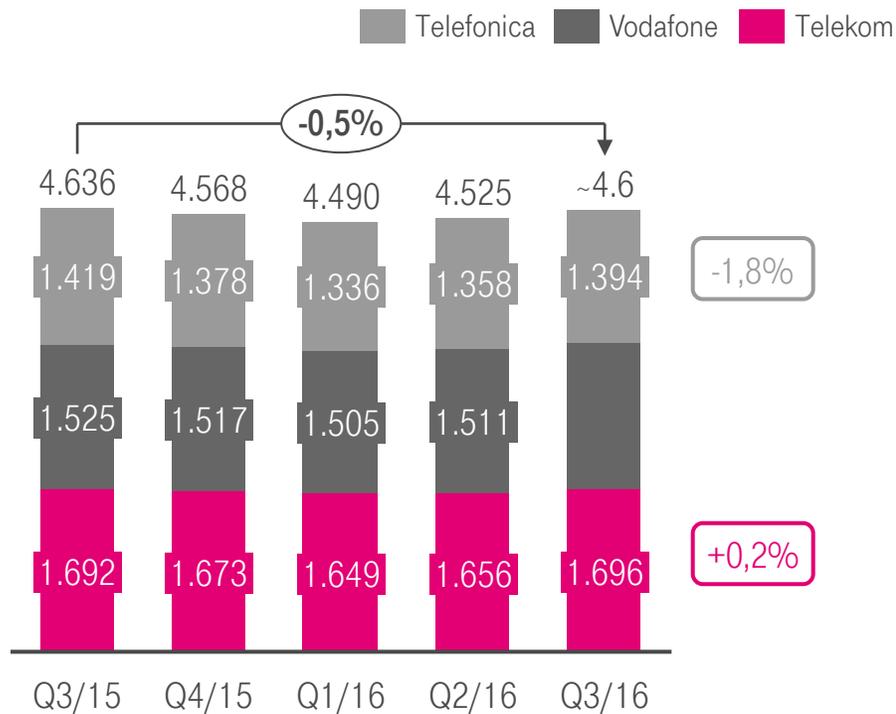


1) Gesamtserviceumsätze = Summe der Serviceumsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Serviceumsätze Festnetz als Festnetzumsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetzumsätze Hardware zuzüglich Festnetzumsätze Wholesale-Dienste. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Serviceumsätze Festnetz und damit auch als Teil der Gesamtserviceumsätze klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Serviceumsätze Festnetz in Q3/16 auf -1,6% belaufen, während die TSR-Wachstumsrate in Q3/16 bei -1,0% liegen würde. Alte Wachstumsraten wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Prozentuale Veränderungen für Q4/14 – Q4/15 nicht neu ausgewiesen. 3) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Ber. Wachstumsrate bei -1,3% für Serviceumsätze Festnetz bzw. -1,0 % für Gesamtserviceumsätze. 4) Umsatz Q2/16 durch negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung beeinflusst. Ber. Wachstumsrate bei +0,7% für Serviceumsätze Festnetz gemäß Definition Q2/16 (siehe 1) bzw. +0,2% für Gesamtserviceumsätze gemäß Definition Q2/16 (siehe 1). 5) Umsatz in Q3/15 durch positiven Einmaleffekt im Bereich Wholesale beeinflusst. Bereinigt um diesen Effekt lägen die Serviceumsätze Festnetz bei -0,6% und die Gesamtserviceumsätze in Q3/16 bei -0,3%.

MOBILFUNK DEUTSCHLAND: STABILE WACHSTUMSDYNAMIK

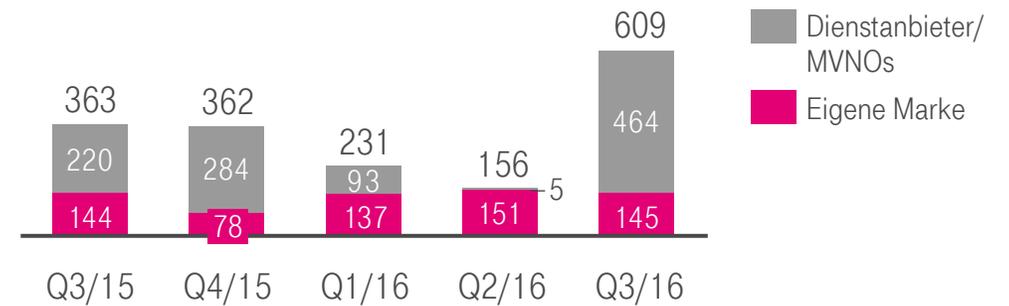
Serviceumsätze Mobilfunkmarkt Deutschland

Mio. €



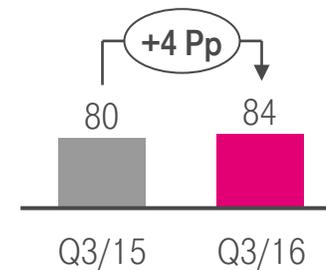
Nettoneuzugänge Vertragskunden¹

Tsd.



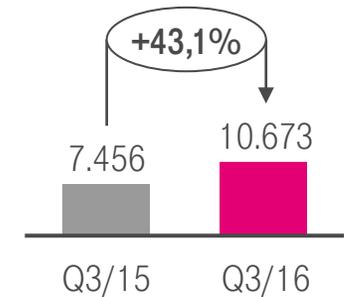
Smartphone-Durchdringung²

%



LTE-Kunden³

Tsd.



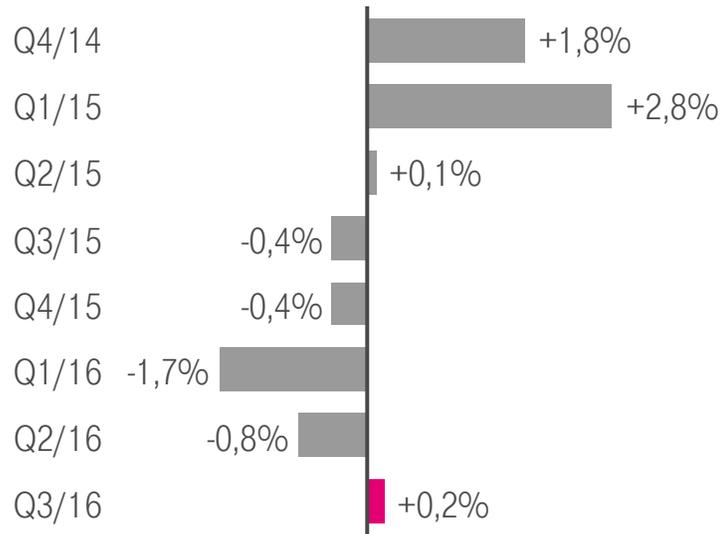
1) Addition der Zahlen abweichend wegen Rundung 2) Bei eigenen Retail-Kunden 3) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE



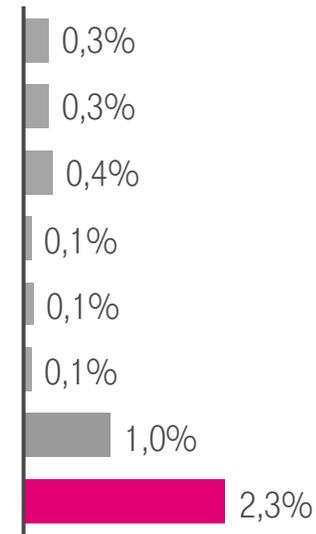
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SERVICEUMSÄTZE MOBILFUNK DEUTSCHLAND: WEITERE ERHOLUNG TROTZ HÖHERER BELASTUNG DURCH ROAMING

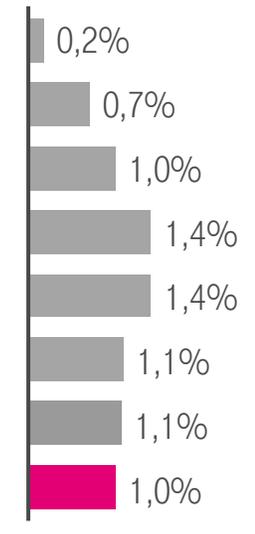
Ausgewiesene Serviceumsätze Mobilfunk



Einfluss Mobilfunkregulierung¹



Einfluss Konvergenzangebote²



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

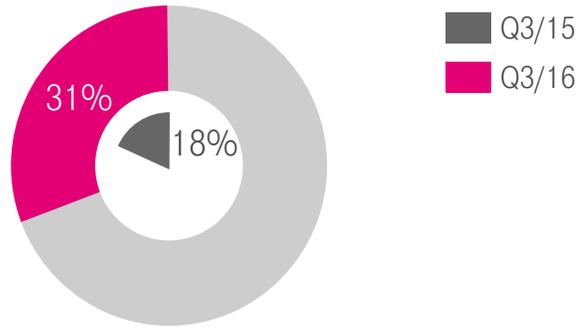
≈ +1% (ohne Einfluss von EU-Roaming)

1) Einfluss von MTR und Regulierung EU-Roaming 2) Einfluss von MagentaEINS und Telekom LTE-Breitband

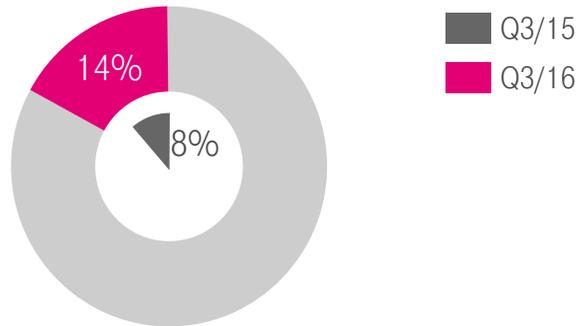


DEUTSCHLAND: FMC-PENETRATIONSRATE UND MONETARISIERUNG DER DATENNUTZUNG

Mobilfunkvertragskunden in M1-Bündeln¹

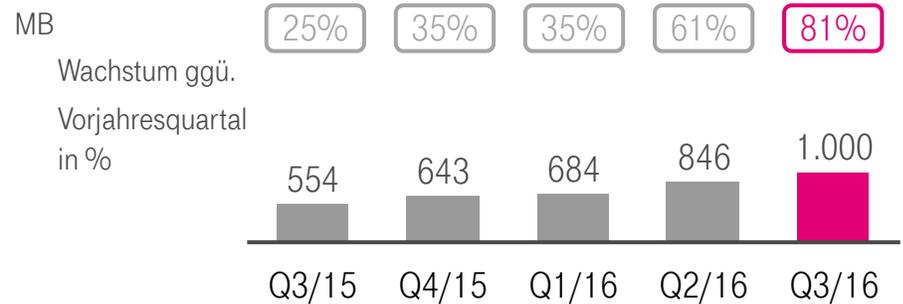


Haushalte in M1-Bündeln²

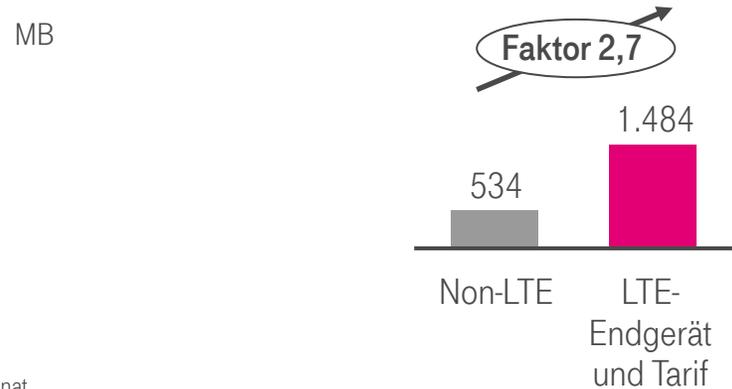


1) in % der B2C-Vertragskunden T-Marke 2) in % der B2C-Breitbandanschlüsse 3) durch B2C-Vertragskunden T-Marke pro Monat

Durchschn. Datennutzung Privatkunden³

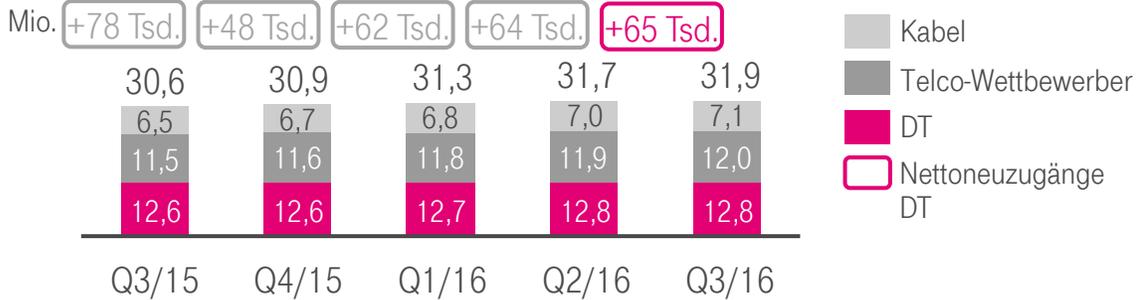


Durchschn. Zunahme LTE-Nutzung³

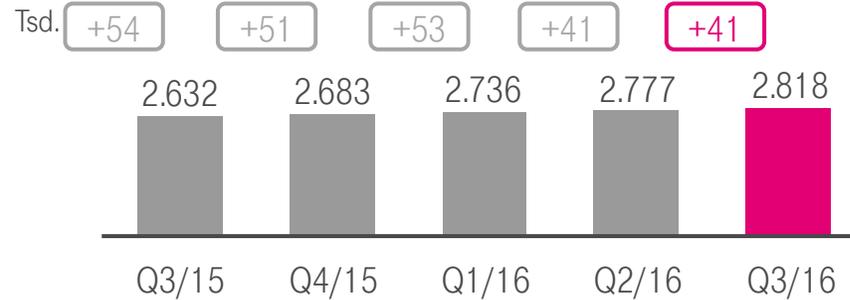


FESTNETZ DEUTSCHLAND: WEITERHIN STARKES WACHSTUM BEI GLASFASER

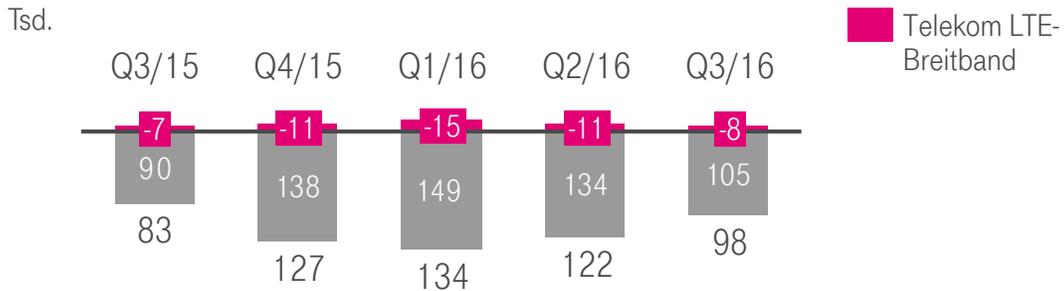
Breitbandmarkt Deutschland¹



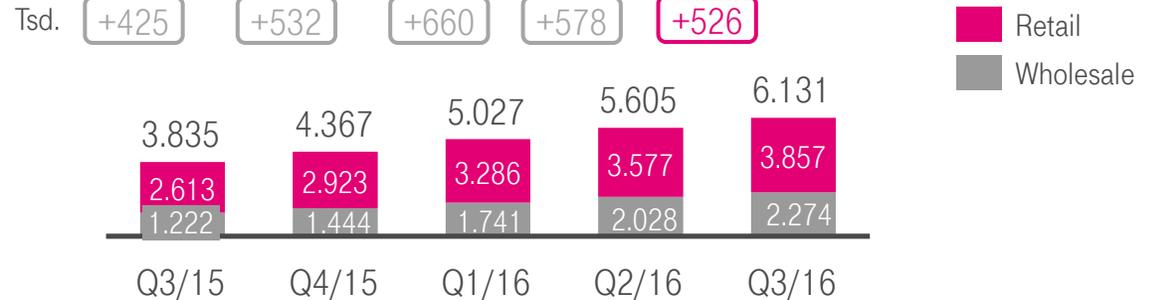
Entertain Kunden



Anschlussverluste



Glasfaserkunden²



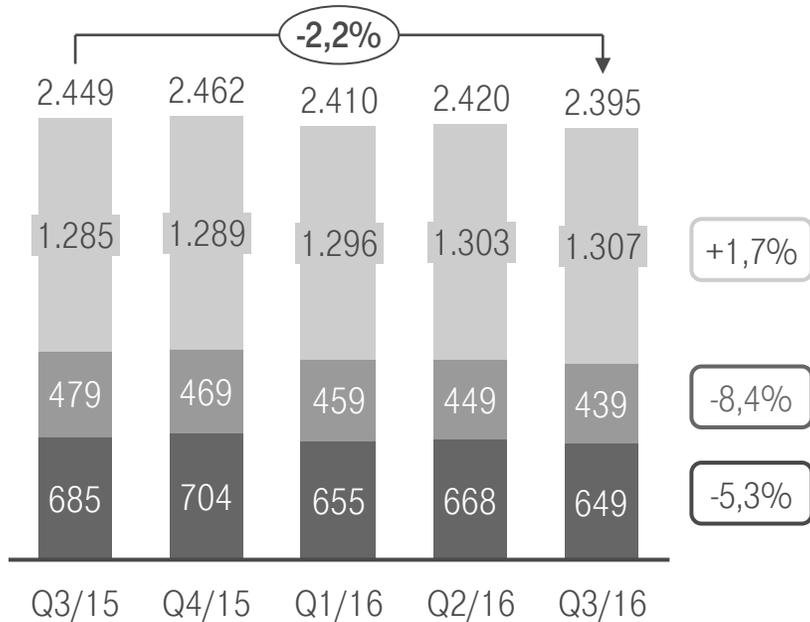
1) Schätzung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

FESTNETZ DEUTSCHLAND: GLASFASERWACHSTUM TREIBT RETAIL-BREITBANDUMSÄTZE

Retail-Umsätze Festnetz

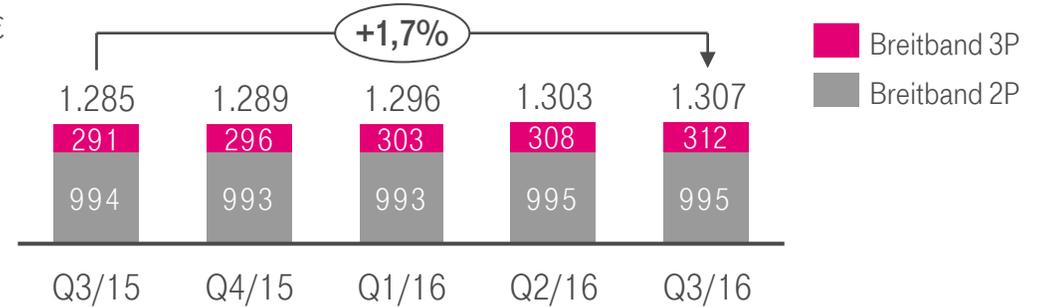
Mio. €

■ Breitbandumsätze ■ Single-Play-Umsätze ■ Sonstige Umsätze



Breitbandumsätze

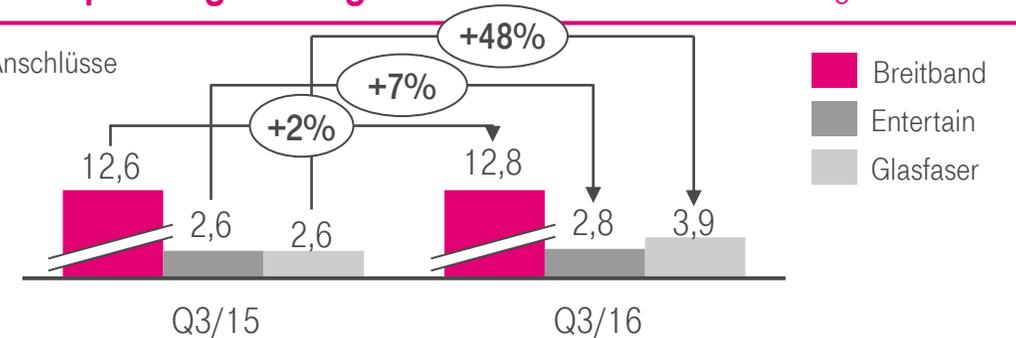
Mio. €



Retail: Upselling-Strategie

% errechnet aus genauen Zahlen

Mio. Anschlüsse

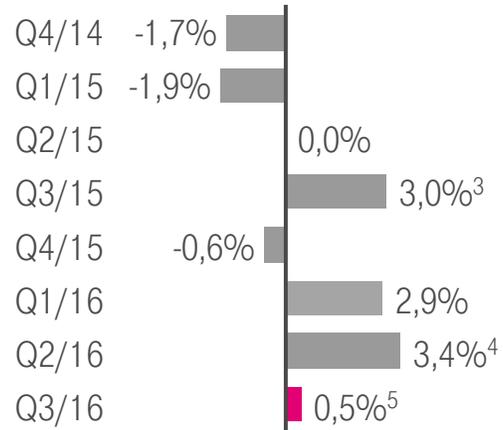


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

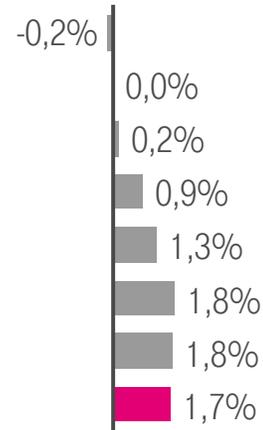
SERVICEUMSÄTZE FESTNETZ DEUTSCHLAND: ZUGRUNDELIEGENDER UMSATZ NAHEZU STABIL

Wachstumsraten ggü. VJ

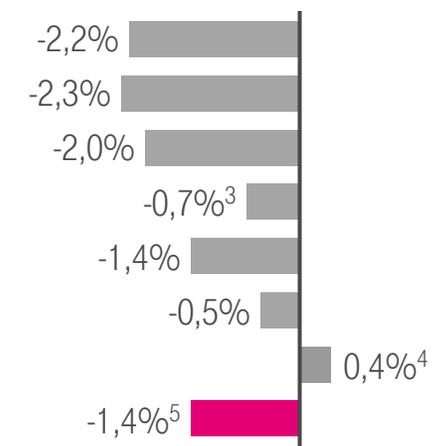
Wholesale-Umsätze²



Breitbandumsätze



Serviceumsätze Festnetz^{1,2}



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

+0,0%

+2,0%

1) Festnetzumsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetzumsätze Hardware zuzüglich Festnetzumsätze Wholesale-Dienste. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Serviceumsätze Festnetz klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate Serviceumsätze Festnetz in Q3/16 auf -1,6% belaufen. Wachstumsraten früherer Quartale wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Prozentuale Veränderungen für Q4/14 – Q4/15 nicht neu ausgewiesen. 3) Umsatz Q3/15 enthält Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarungen bzgl. in Rechnung gestellter Entgelte aus früheren Jahren. Bereinigte Wachstumsrate bei Wholesale-Umsätzen 0,0% bzw. -1,0% bei Serviceumsätzen gesamt. 4) Umsatz Q2/16 enthält negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung. Bereinigte Wachstumsrate bei +4,6% für Wholesale bzw. bei +0,7% für Serviceumsätze Festnetz gemäß Definition Q2/16 (siehe 1). 5) Umsatz Q3/15 enthält positiven Einmaleffekt im Bereich Wholesale. Bereinigt um diesen Effekt lägen die Wholesale-Umsätze bei +3,5% und die Serviceumsätze Festnetz in Q3/16 bei -0,6%.

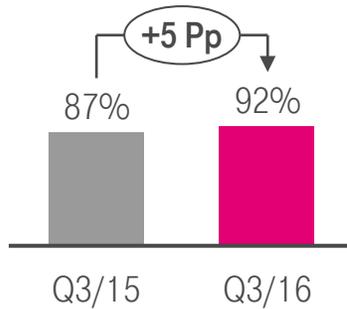


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: FAST 50% DER IP-MIGRATION ABGESCHLOSSEN

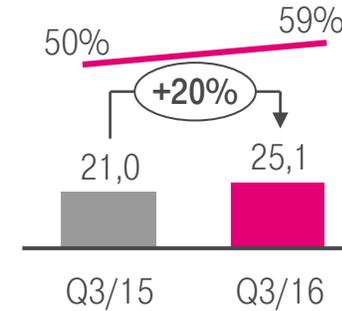
INS – Stand LTE-Ausbau

POP-
Abdeckung in %¹



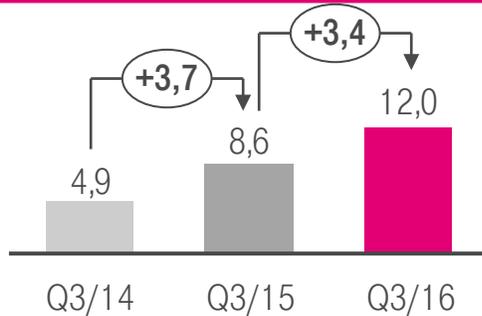
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und
Millionen Haushalten



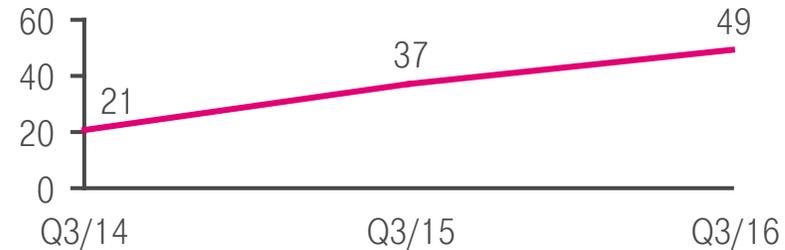
Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

in % der Anschlüsse

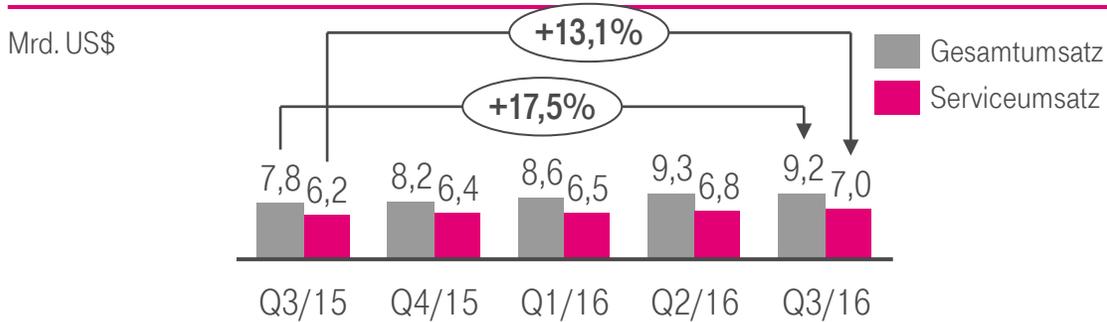


1) Outdoor-Abdeckung 2) in % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland

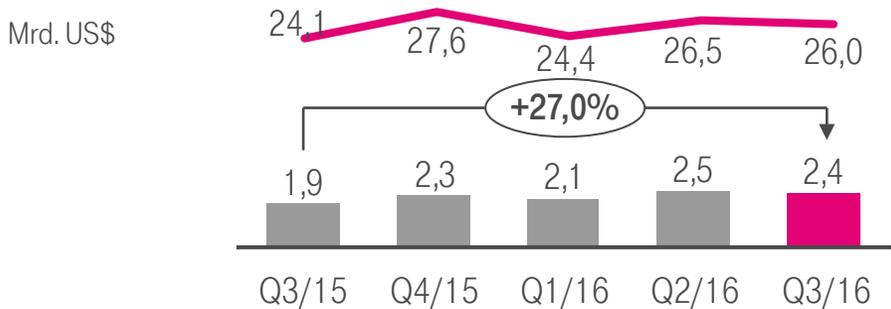


TMUS: STARKES WACHSTUM BEI ALLEN WICHTIGEN KENNZAHLEN

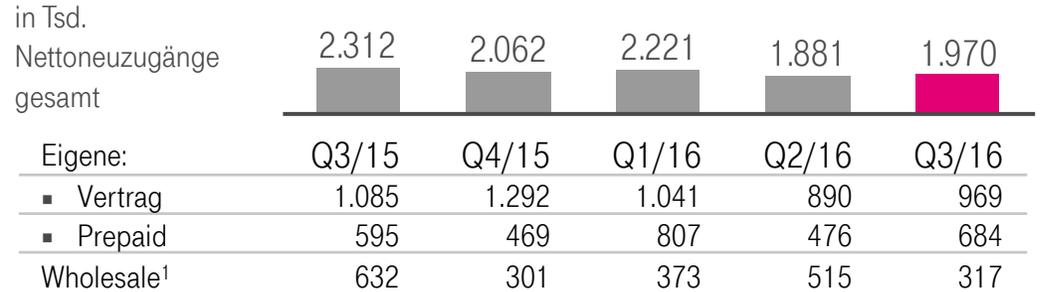
Umsatz und Serviceumsätze



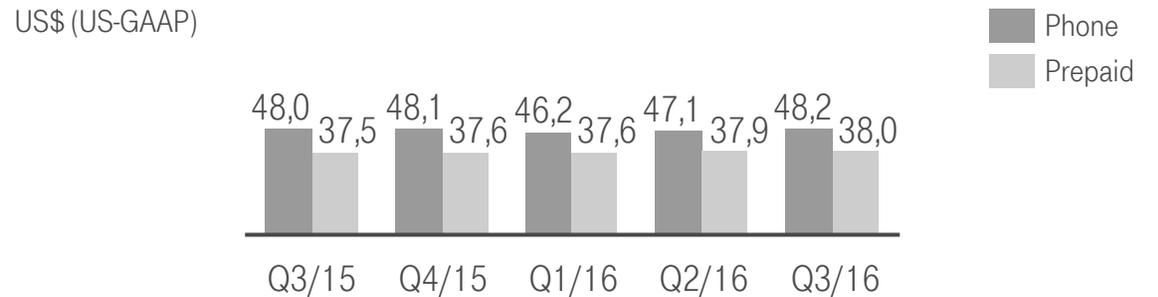
Ber. EBITDA und Marge (in %)



Nettoneuzugänge



Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU

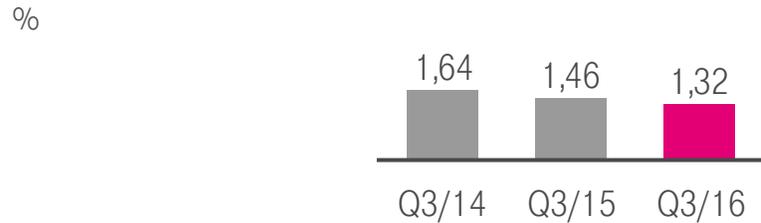


1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Beträge gerundet.



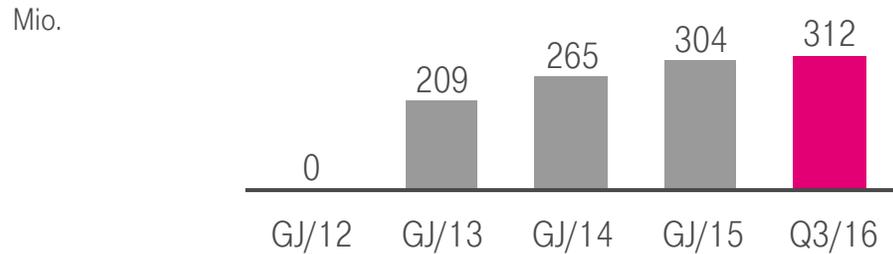
FOKUS TMUS: WEITERHIN POSITIVE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

Wechslerate eigene Kunden: Postpaid-Phone



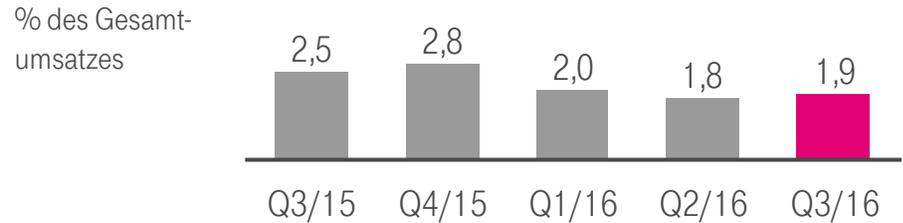
- Bereinigt um MVNO-Abwanderungsrate i. H. v. 1,2%

POPs mit LTE-Abdeckung



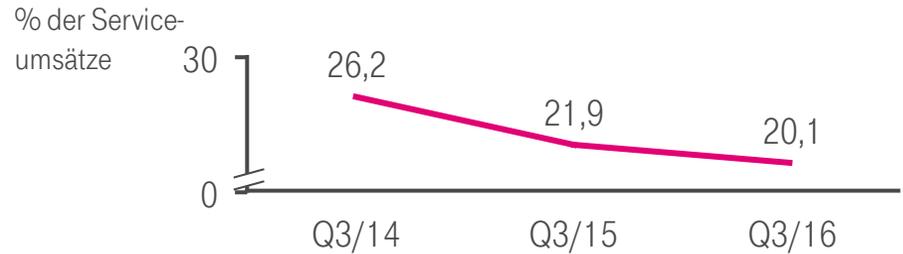
- Update A-Block: in Betrieb bei über 225 Mio. POPs in 366 Marktgebieten (Spektrum deckt ca. 84% der US-POPs oder 272 Mio. Personen ab)

Aufw. f. Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf



- Als „prime“ eingestufte Forderungen gleichbleibend bei 53% (bereinigt um verkaufte EIP-Forderungen)

Servicekosten



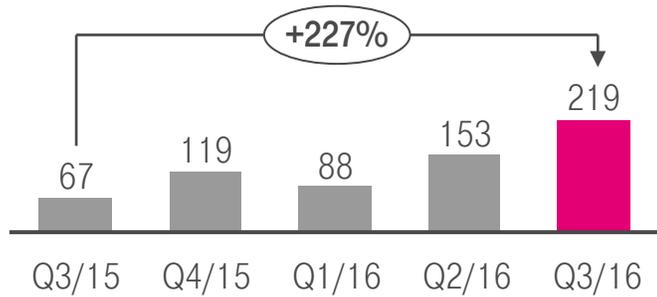
- MetroPCS-Synergien und zunehmende Skalenvorteile gleichen Netzausbaukosten mehr als aus



EUROPA: STÄRKERE KUNDENDYNAMIK

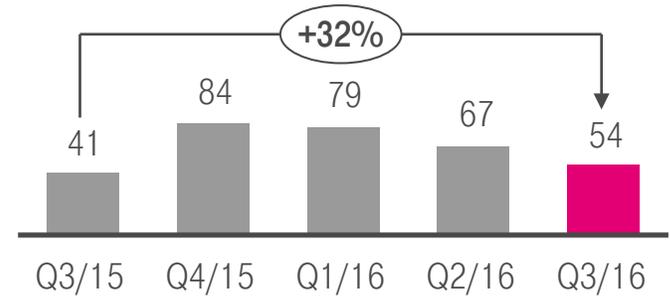
Nettoneuzugänge Vertragskunden ¹

Tsd.



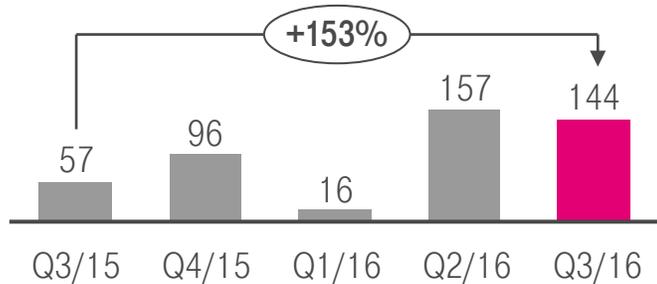
Nettoneuzugänge BB

Tsd.



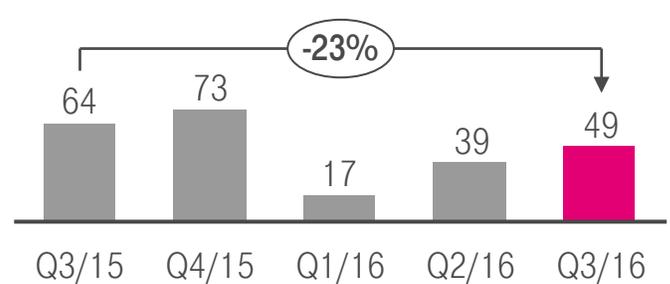
Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



Nettoneuzugänge TV

Tsd.

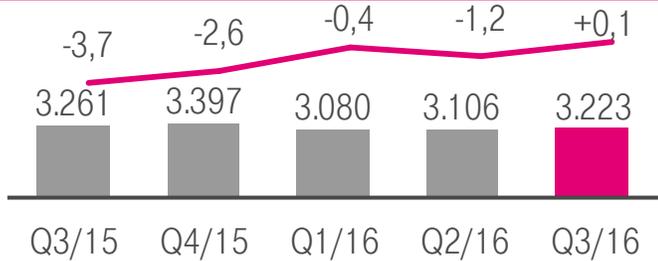


1) Bereinigt um Standardisierung der Berichterstattung zu SIM-Karten im Wholesale-Segment. Früherer Wert in Q4/15 lag bei 471 Tsd.

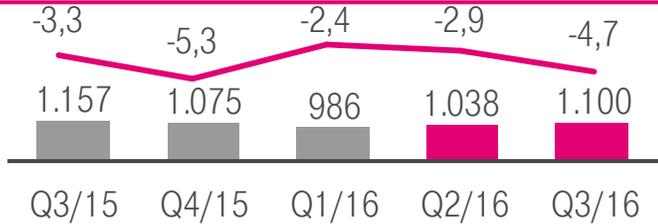


EUROPA: HÖHERE MARKTINVESTITIONEN UND ROAMING BELASTEN ENTWICKLUNG

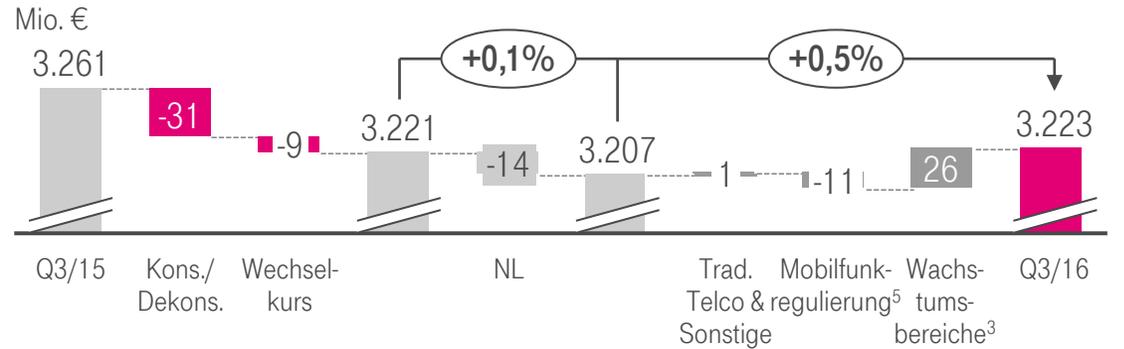
Umsatz wie ausgewiesen in Mio. € und organische Veränderung ggü. VJ in %^{1,2}



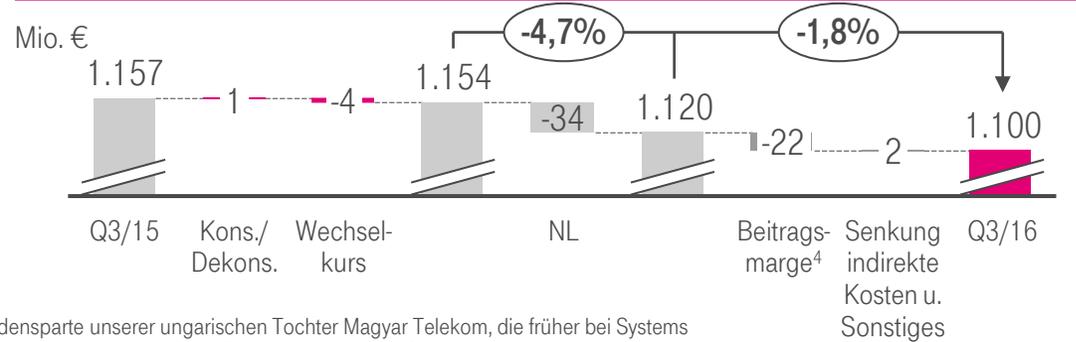
Ber. EBITDA in Mio. € wie ausgewiesen und organische Veränderung ggü. VJ in %^{1,2}



Organische Umsatzentwicklung



Entwicklung organisches ber. EBITDA

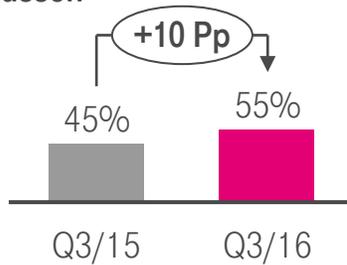


1) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung um Neuausweisung. 2) Die Geschäftskundensparte unserer ungarischen Tochter Magyar Telekom, die früher bei Systems Solutions angesiedelt war, ist seit 1. Januar 2016 im operativen Segment Europa konsolidiert. Zahlen für 2015 neu ausgewiesen. 3) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.) 4) Gesamtumsatz - direkte Kosten 5) Gesamteffekt Roaming (einschl. NL) lag bei 15 Mio. €.

EUROPA: FOKUS AUF IP-MIGRATION, FÜHRUNGSPPOSITION BEI LTE

IP-Migration

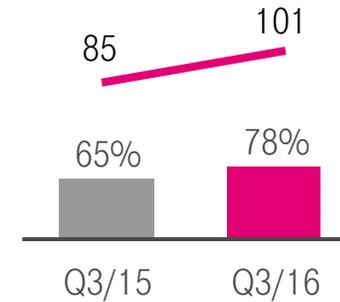
Anteil IP an Festnetzanschlüssen



LTE-Ausbau

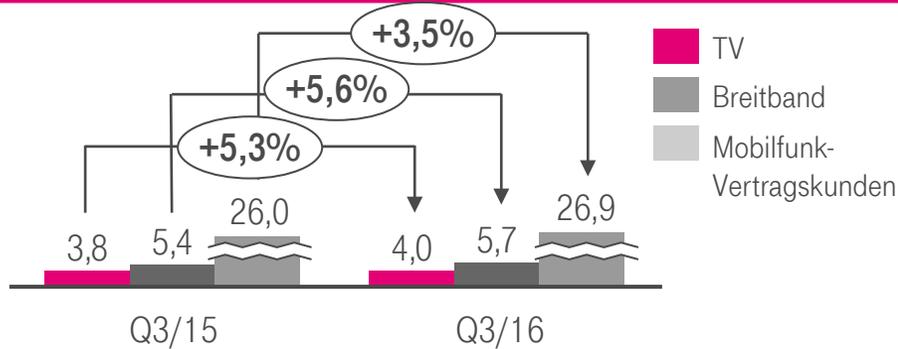
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



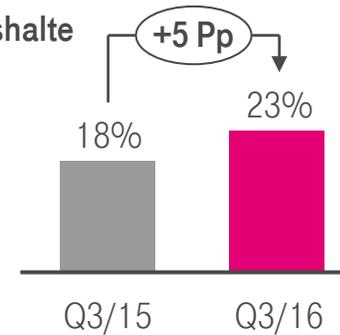
Kundenstamm¹

Mio.



Glasfaserausbau¹

Glasfaserabdeckung Haushalte



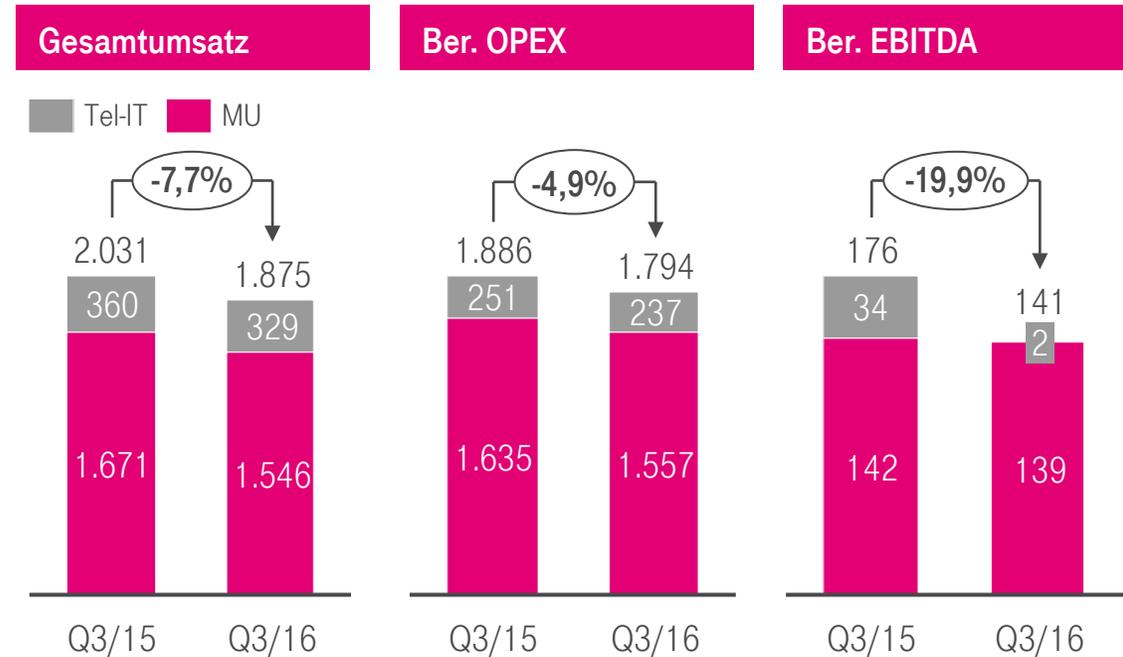
1) ≥ 100 Mbit/s-Abdeckung: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3 Breitband einschl. Wholesale-Kunden



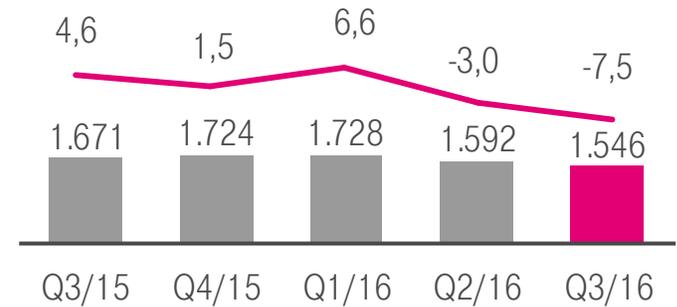
SYSTEMGESCHÄFT: TRENDWENDE FORTGESETZT

Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

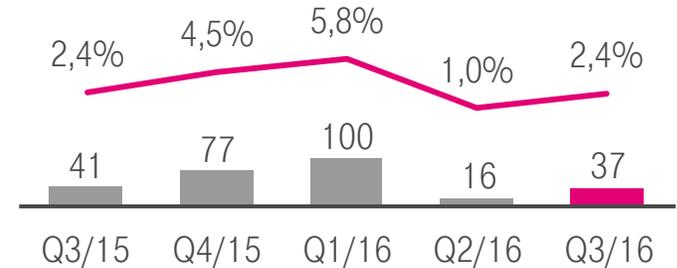


Umsatz Market Unit in Mio. € und Veränderung ggü. VJ in %¹



Ber. EBIT und Marge Market Unit

%
Mio. €



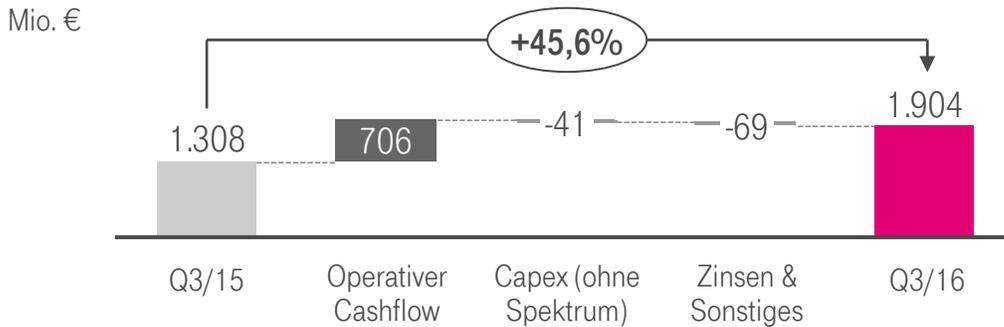
1) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung um Neuausweisung.



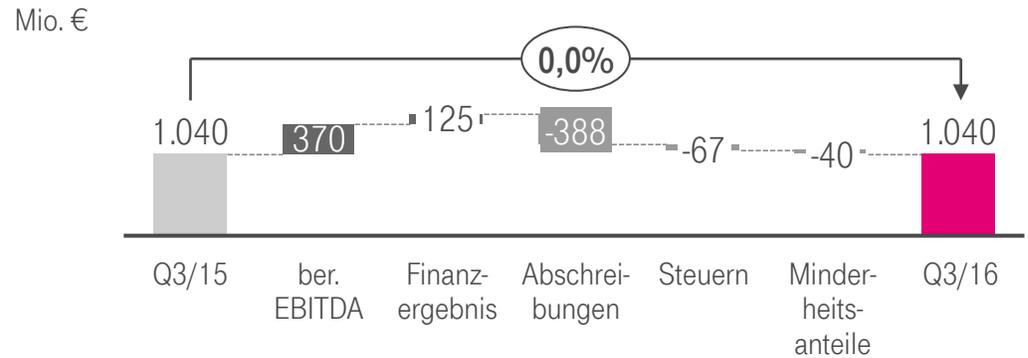
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KONZERNÜBERSCHUSS

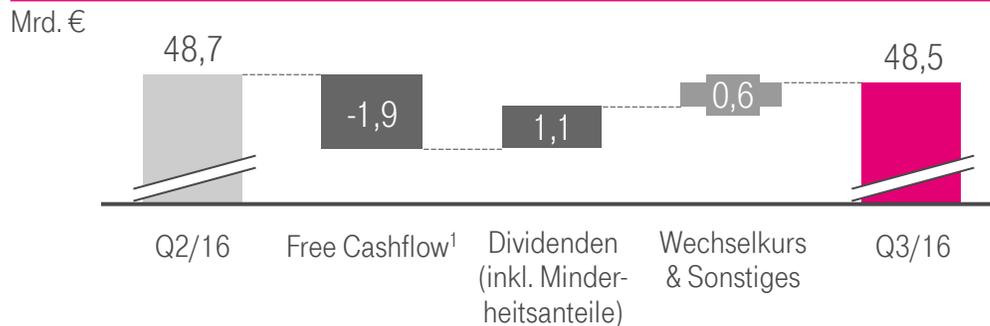
Free Cashflow Q3/16¹



Ber. Konzernüberschuss Q3/16



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten Q3/16



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektrumsinvestitionen (Q3/15: 115 Mio. €; Q3/16: 1.146 Mio. €)

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	30.09.2015	31.12.2015	31.03.2016	30.06.2016	30.09.2016
Bilanzsumme	135,2	143,9	143,6	143,5	143,1
Eigenkapital	36,5	38,2	38,4	37,0	37,6
Netto-Finanzverbindlichkeiten	47,9	47,6	47,6	48,7	48,5
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ ber. EBITDA ¹	2,5	2,4	2,3	2,3	2,3
Eigenkapitalquote	27,0%	26,5%	26,8%	25,8%	26,3%

Kennzahlen-Zielbereich

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

Derzeitiges Rating

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.

STRATEGIEUMSETZUNG

- 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.



Q&A

VIELEN DANK!