

DEUTSCHE TELEKOM

ERGEBNISSE Q4/2016

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

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 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 alternative Leistungskennzahlen vor, u. a. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigtes 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. Alternative Leistungskennzahlen, 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 2016

UNSERE STRATEGIE

LEADING EUROPEAN TELCO

**INTEGRIERTE
IP-NETZE**

**KUNDEN
BEGEISTERN**

**MIT PARTNERN
GEWINNEN**

**FÜHREND BEI
GESCHÄFTS-
KUNDEN**

PORTFOLIO TRANSFORMIEREN

FINANZZIELE & EFFIZIENZ WEITERENTWICKELN

FÜHRUNGSKOMPETENZ & LEISTUNGSORIENTIERUNG AUSBAUEN

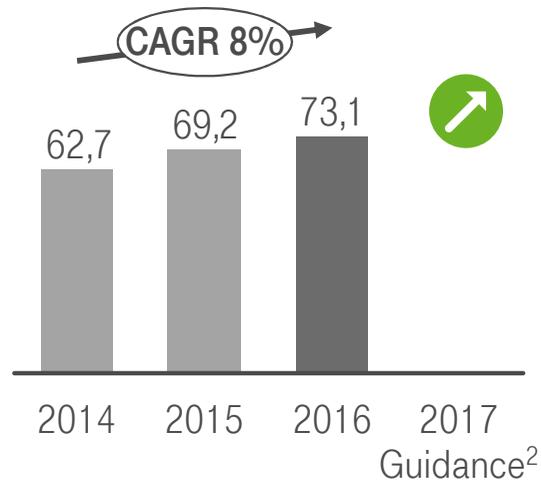


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

GUIDANCE UND ERFOLGE: UMSETZUNG DER WACHSTUMSZIELE

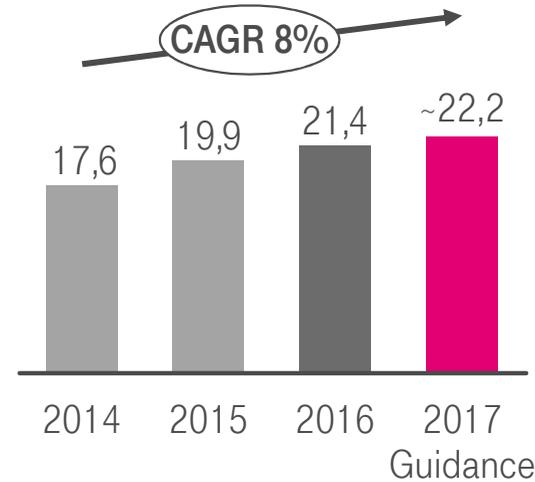
Umsatz

Mrd. €



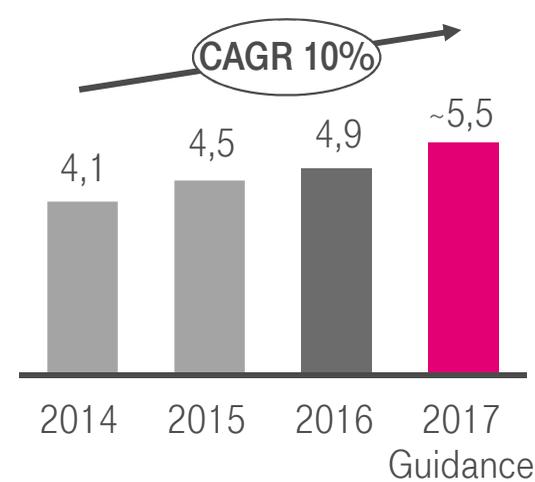
Ber. EBITDA

Mrd. €



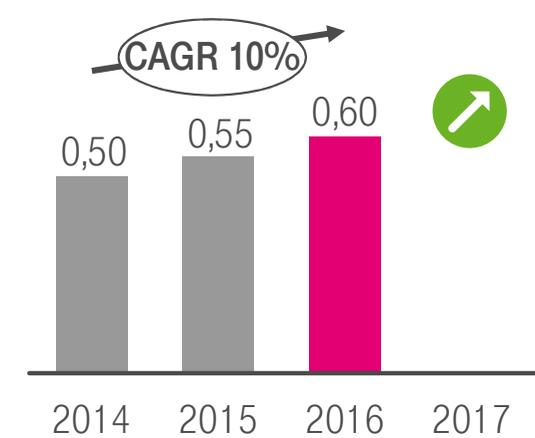
FCF

Mrd. €



Dividende¹

€ je Aktie



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

+1 – 2%

+2 – 4%

+~10%

FOLGT FCF-WACHSTUM

1) 2016 und 2017 unterliegen erforderlichen Beschlüssen. 2) Guidance basiert auf Wechselkurs 1,11 US\$ = 1€.

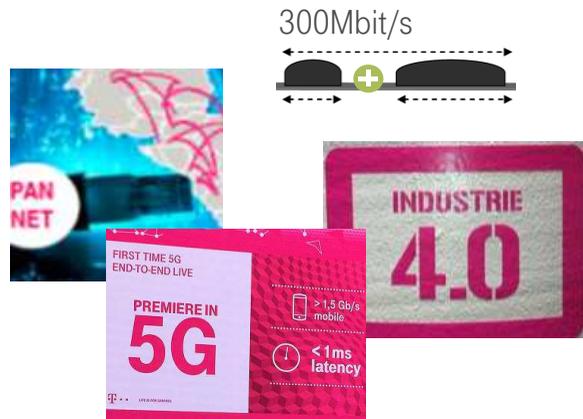


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

HIGHLIGHTS 2016: INVESTITIONEN, KUNDEN UND ERGEBNISSE

Investitionen und Innovation (GJ/16)

- Spektrumposition in den USA und Europa weiter ausgebaut
- Investitionen i. H. v. 11 Mrd. € (ohne Spektrum) in Netze und Transformation
- Weiterhin Fokus auf Produkt- und Technologieinnovationen



Kunden (GJ/16)

- Nachfrage nach Glasfaser in Deutschland setzt sich unvermindert fort
 - 6,8 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaser-Anschluss
 - 2,4 Mio. neue Kunden im GJ
- Initiativen in den USA weiter umgesetzt
 - 8,2 Mio. Netto-Neuzugänge



Finanzergebnisse (GJ/16)

- Robustes Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 5,6% gesteigert
 - Ber. EBITDA wächst um 7,6%
 - FCF steigt um 8,6%
 - Dividende je Aktie um 9% auf 0,60 € erhöht¹
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,3x

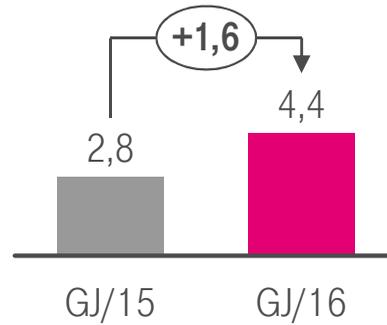


1) Vorbehaltlich der erforderlichen Beschlüsse

KUNDEN: STARKE DYNAMIK. REKORDZAHLEN BEI NEUEN GLASFASERKUNDEN

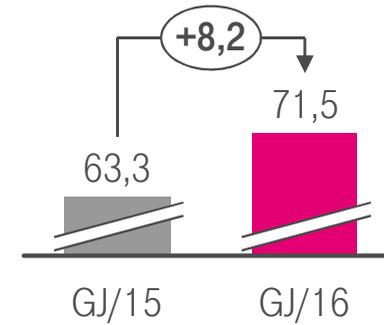
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



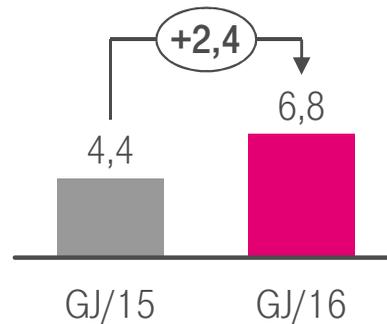
Mobilfunk USA

Mio.



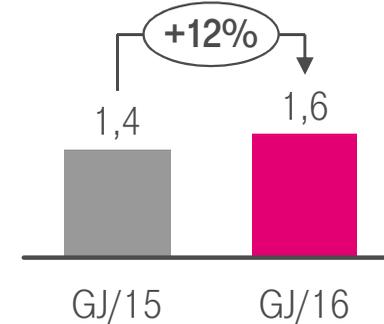
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

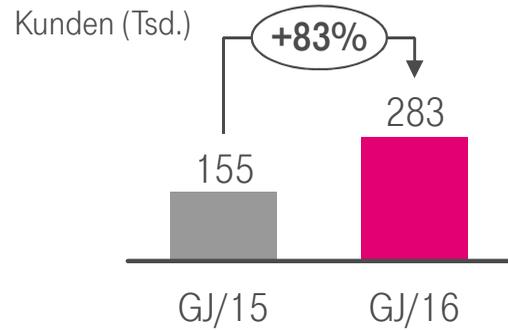
Mrd. €



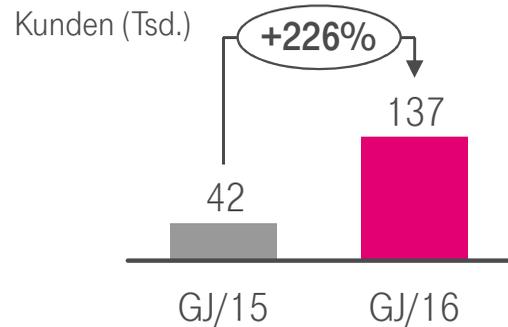
1) FMC RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt.

INNOVATIONEN: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

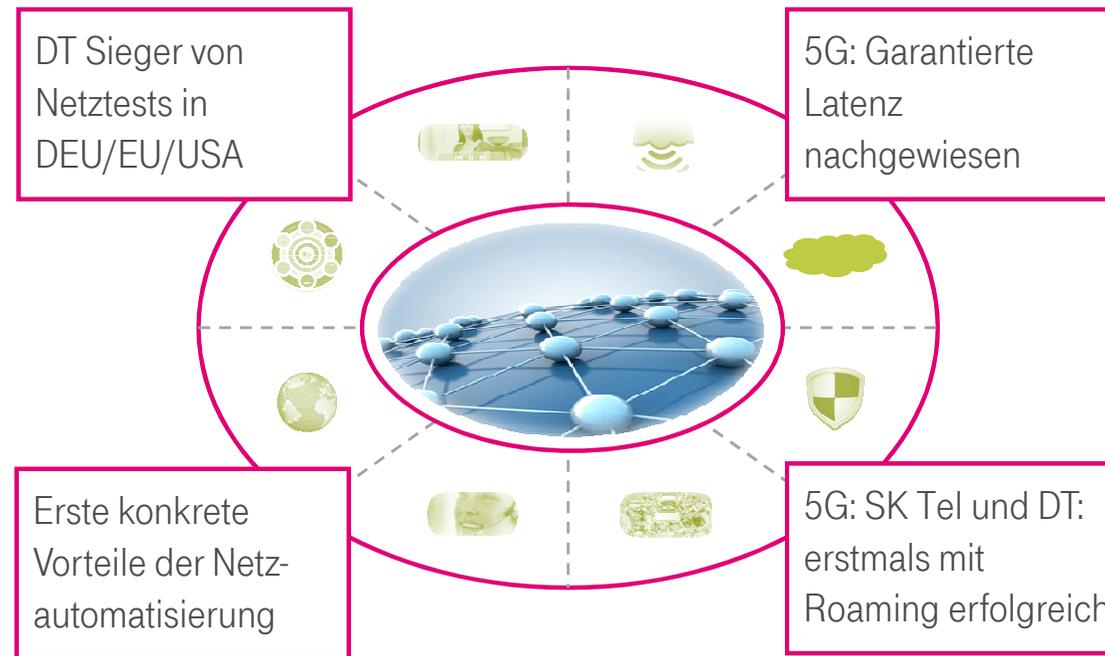
Hybrid-Anschluss¹



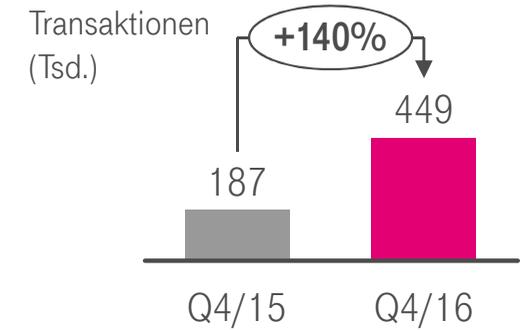
SmartHome²



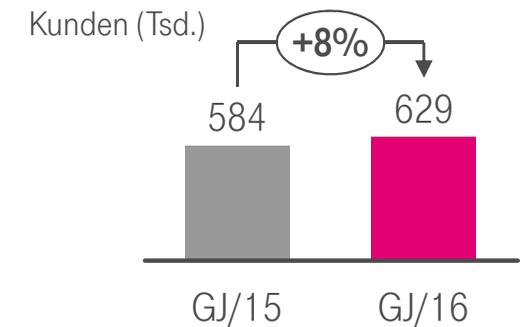
Innovation/Netz



Service-App



IT-Support³



1) +5 € je Kunde/Monat 2) +10 € je Kunde/Monat 3) +8 € je Kunde/Monat

GUIDANCE: ZIELWERTE FÜR 2016 ERREICHT. GUIDANCE FÜR 2017 IN EINKLANG MIT MITTELFRISTIGER ZIELSETZUNG

Mrd. €

	<u>Umsatz</u>	<u>Ber. EBITDA</u>	<u>FCF</u>
CAGR 14–18 ¹	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
Guidance 2016 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 21,2 Mrd. ²	ca. 4,9 Mrd.
Erreicht im GJ 2016	+5,6%	21,4 Mrd. (+7,6%) ²	4,9 Mrd. (+8,6%)
Guidance 2017 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 22,2 Mrd. (+4%) ²	ca. 5,5 Mrd. (+12%)

1) CAGR 2014 – 2018 gemäß Guidance vom KMT 2015 2) Davon 2016 0,7 Mrd. US\$ aus Vermietung Endgeräte und „Data Stash“ gemäß Guidance .Tatsächliches Ergebnis 2016 lag bei 1,1 Mrd. US\$. Guidance 2017 beinhaltet 0,8 bis 0,9 Mrd. US\$.

BERICHT Q4/16

Q4/2016: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

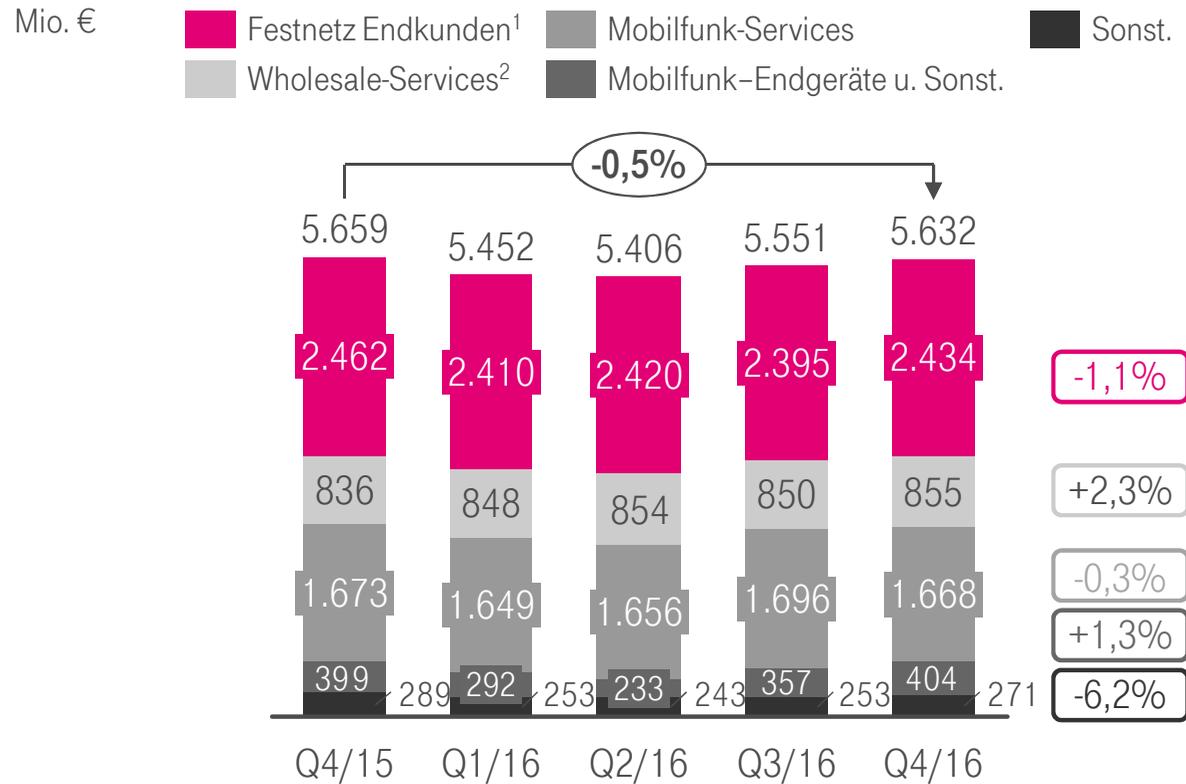
Mio. €

	Q4			GJ		
	2015	2016	Veränderung	2015	2016	Veränderung
Umsatz	17.859	19.543	+9,4%	69.228	73.095	+5,6%
Ber. EBITDA	5.143	5.265	+2,4%	19.908	21.420	+7,6%
Ber. Konzernüberschuss	959	973	+1,5%	4.113	4.114	0,0%
Konzernüberschuss	946	-2.124	k.A.	3.254	2.675	-17,8%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,21	0,21	0,0%	0,90	0,89	-1,1%
Ergebnis je Aktie (€)	0,21	-0,46	k.A.	0,71	0,58	-18,3%
Free Cashflow ¹	998	893	-10,5%	4.546	4.939	+8,6%
Cash Capex ²	3.015	2.724	-9,7%	10.818	10.958	+1,3%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	47.570	49.959	+5,0%	47.570	49.959	+5,0%

1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum 2) Ohne Spektrum: Q4/15: 26 Mio. €; Q4/16: 432 Mio. €; GJ/15: 3.795 Mio. €; GJ/16: 2.682 Mio. €

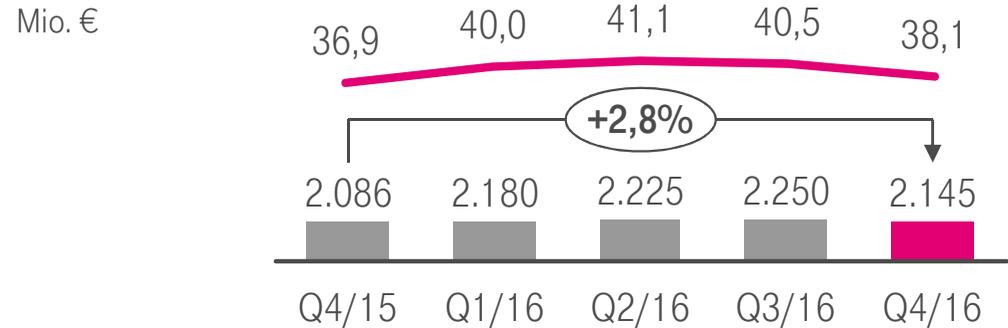
DEUTSCHLAND: EBITDA WÄCHST IN Q4 UND GESAMTJAHR

Umsatz (ausgewiesen)

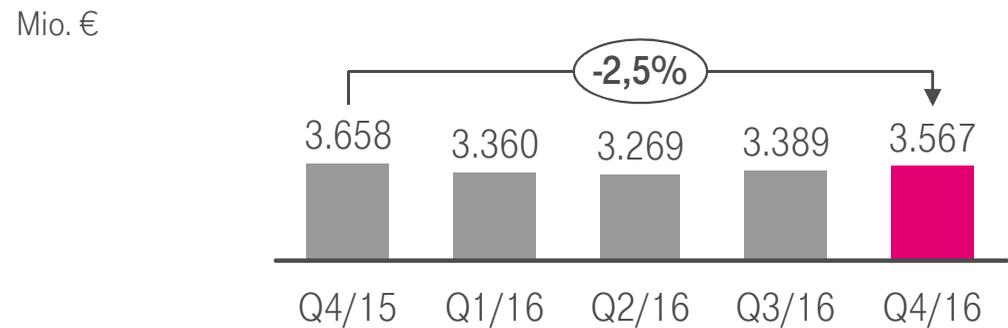


1) Kerngeschäft Festnetz 2) Zahlen für 2015 neu ausgewiesen. Etwa 80 Mio. € von Wholesale auf Sonstige übertragen.

Ber. EBITDA und Marge (in %)



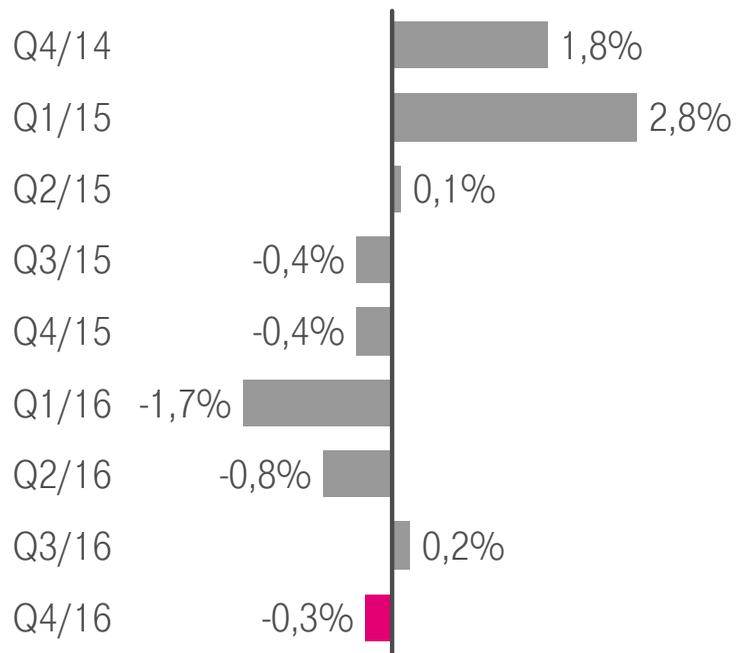
Ber. OPEX



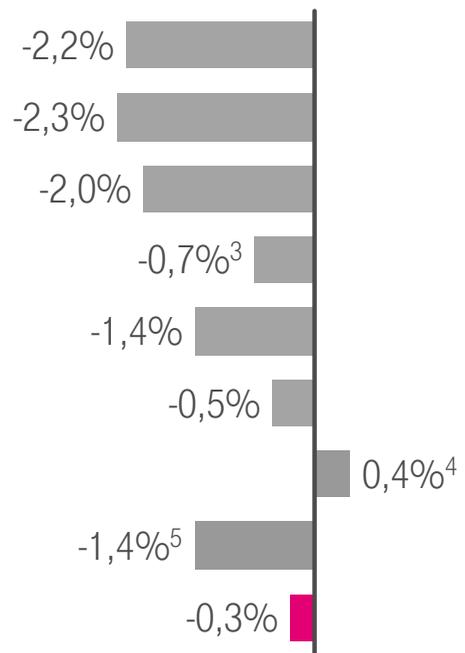
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: SERVICE-UMSÄTZE INSGESAMT STABIL

Service-Umsätze Mobilfunk



Service-Umsätze Festnetz^{1,2}



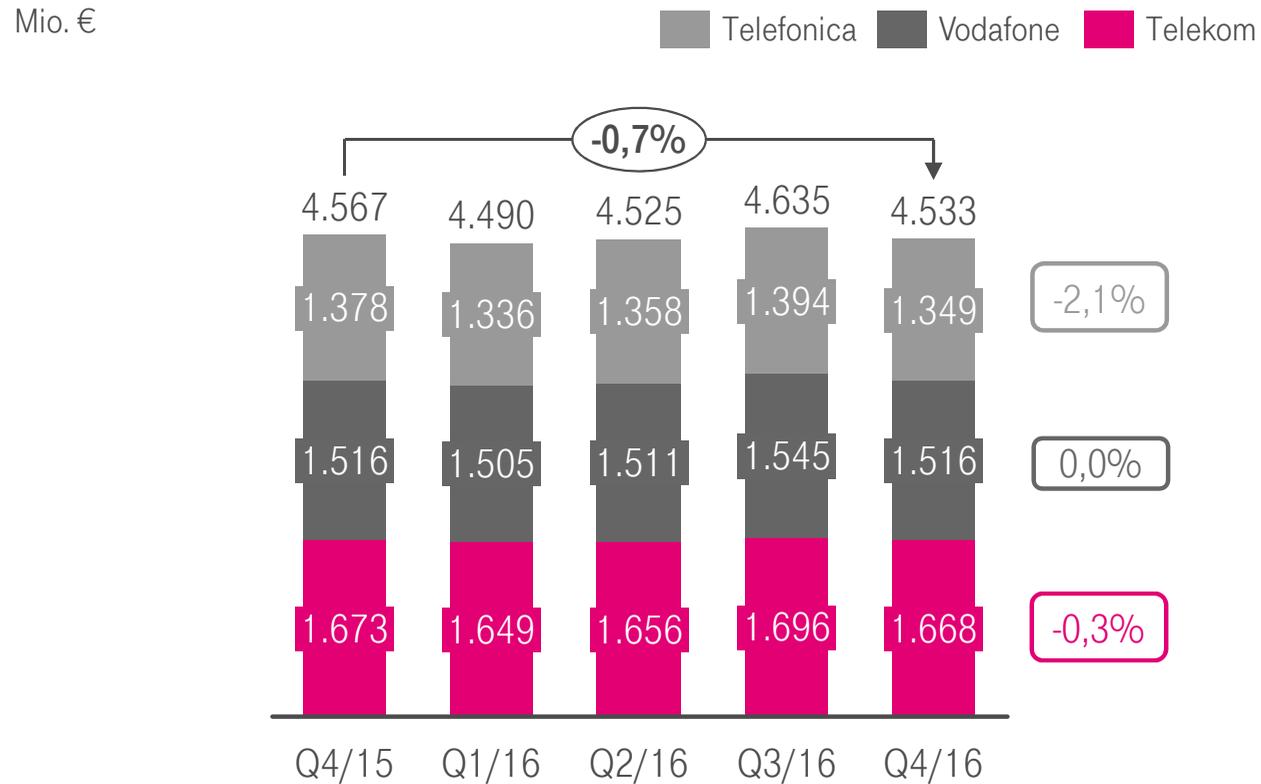
Service-Umsätze gesamt^{1,2}



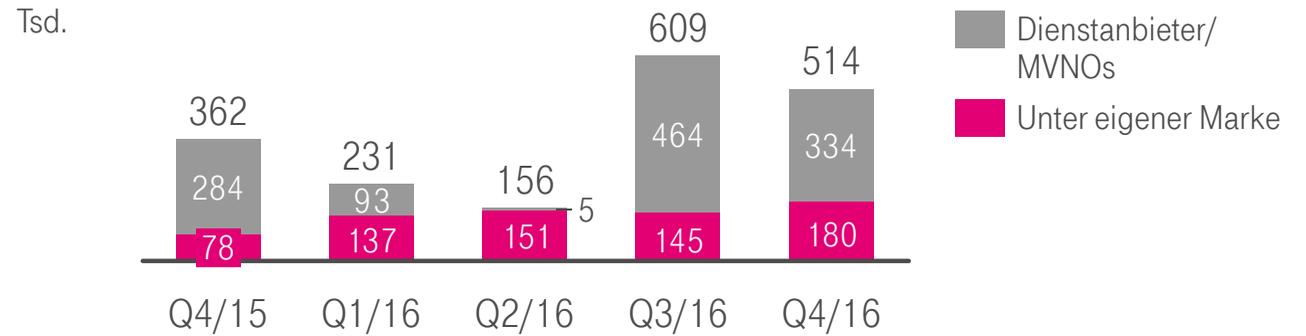
1) Service-Umsätze gesamt = Summe der Service-Umsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Service-Umsätze Festnetz als Festnetz-Umsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetz-Umsätze aus Hardware zuzüglich Festnetz-Umsätze aus Vorleistungen. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Service-Umsätze Festnetz und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

DEUTSCHLAND MOBILFUNK: STETIGE WACHSTUMSDYNAMIK

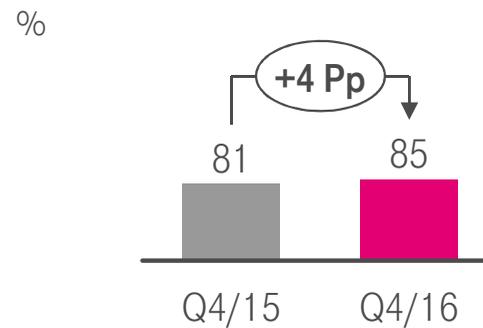
Service-Umsätze im deutschen Mobilfunk-Markt¹



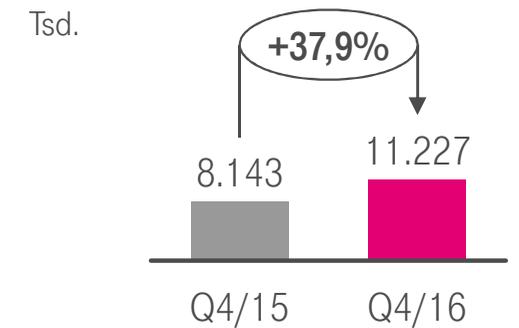
Netto-Neuzugänge Vertragskunden²



Smartphone-Durchdringung³



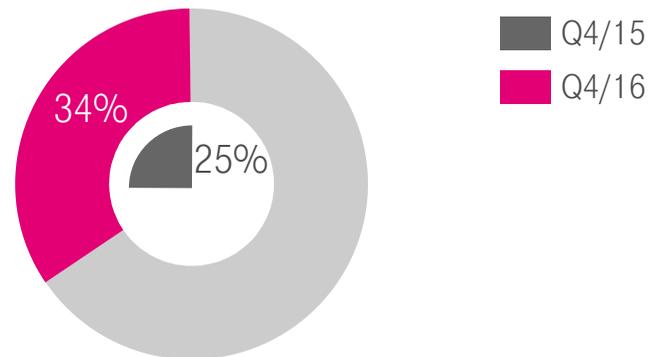
LTE-Kunden⁴



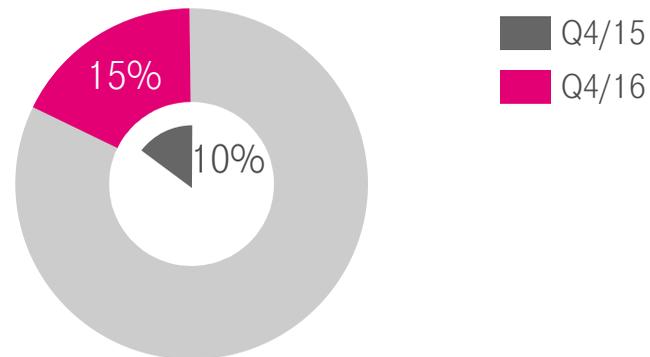
1) Schätzung d. Geschäftsführung 2) Addition der Werte abweichend wegen Rundung 3) Bei eigenen Retail-Kunden 4) Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE

DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND MONETARISIERUNG DER DATENNUTZUNG

Mobilfunk-Vertragskunden in M1-Paketen¹

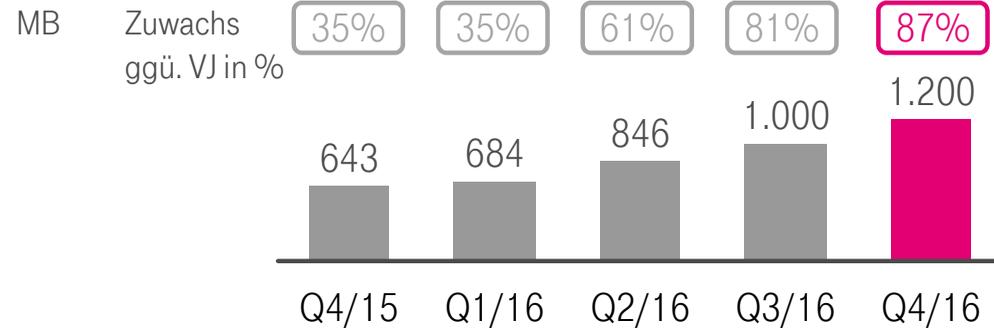


Haushalte in M1-Paketen²

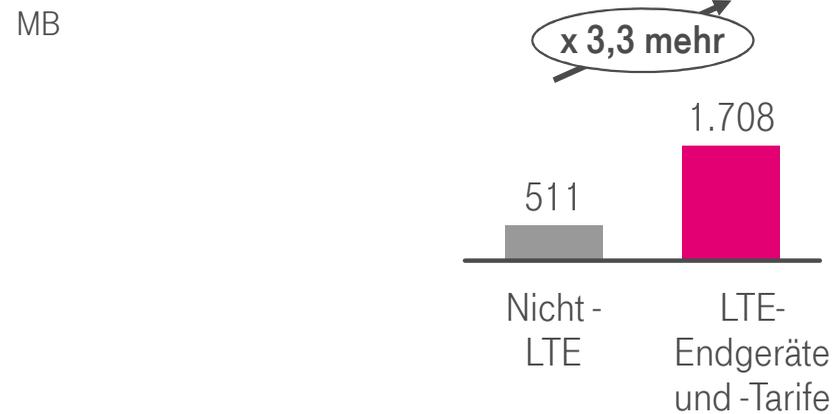


1) in % eigener B2C-Vertragskunden 2) in % der B2C-Breitband-Anschlüsse 3) pro Monat eigener T-B2C-Vertragskunden

Durchschn. Datennutzung Privatkunden³

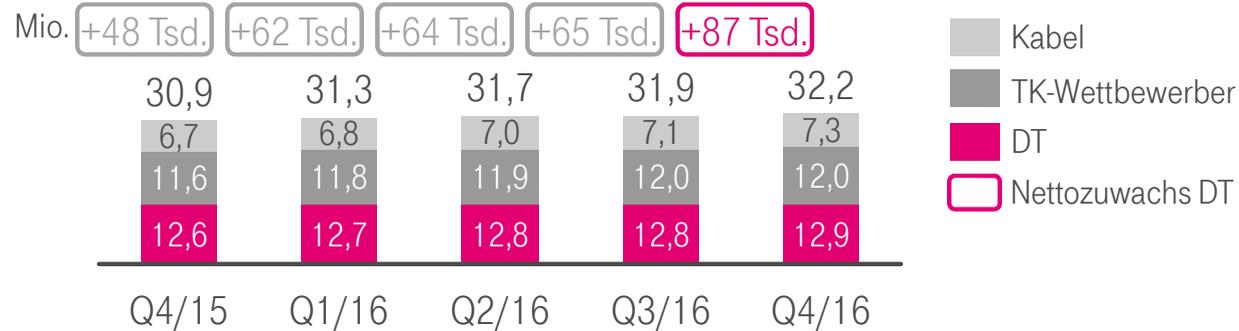


Durchschn. Zunahme LTE-Nutzung³

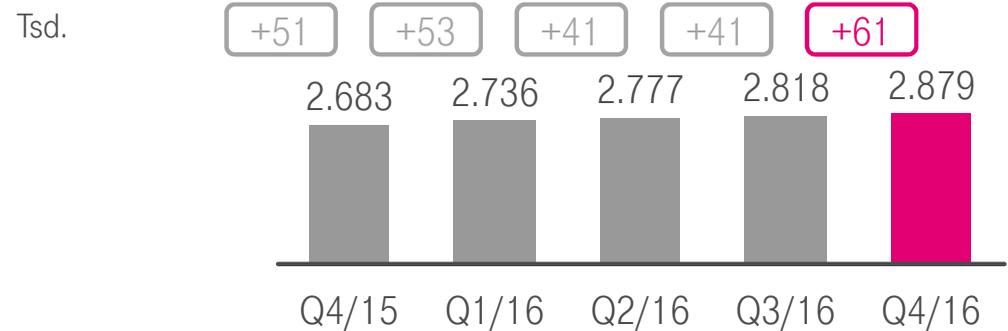


DEUTSCHLAND FESTNETZ: REKORDZUWÄCHSE BEI GLASFASER MIT 674.000 NEUKUNDEN

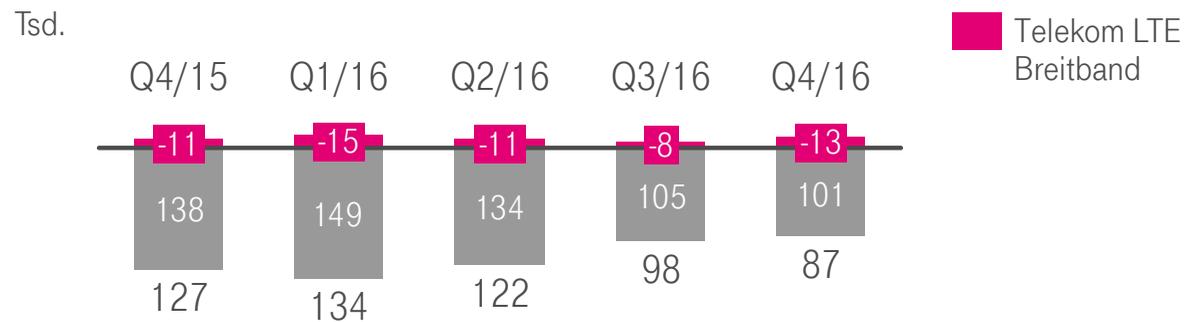
Breitband-Markt Deutschland¹



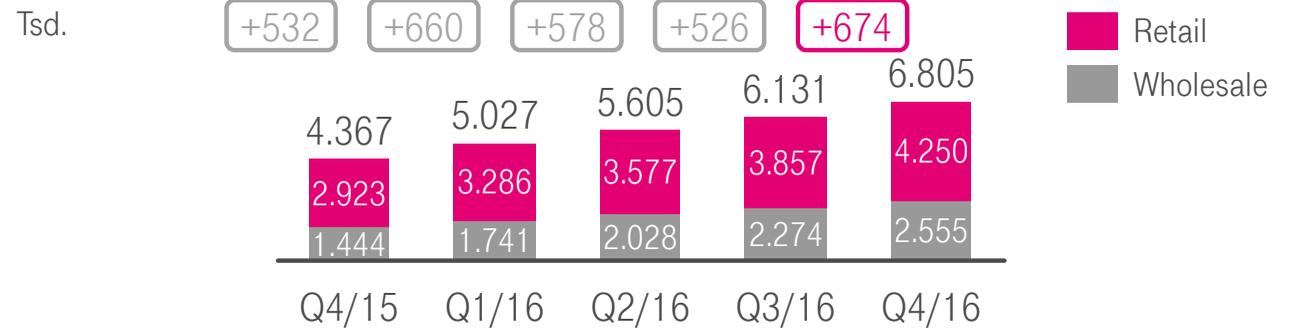
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



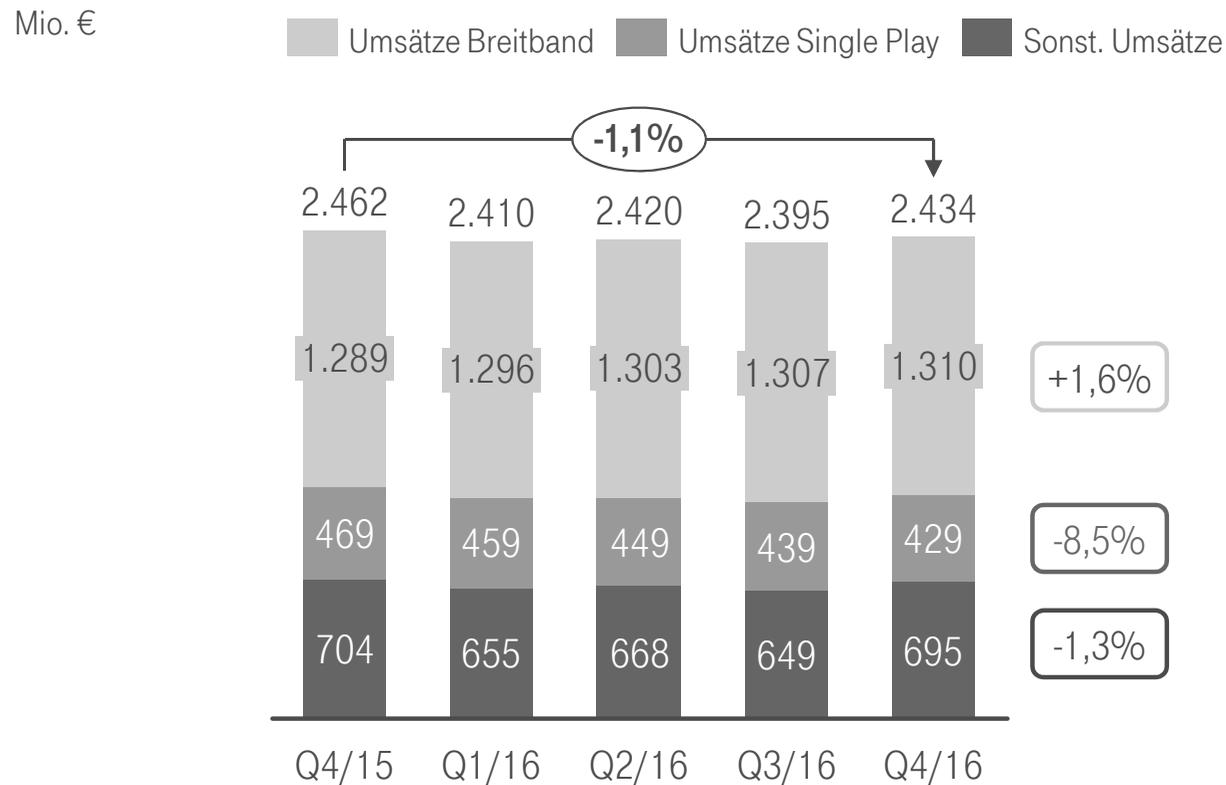
Glasfaser-Kunden²



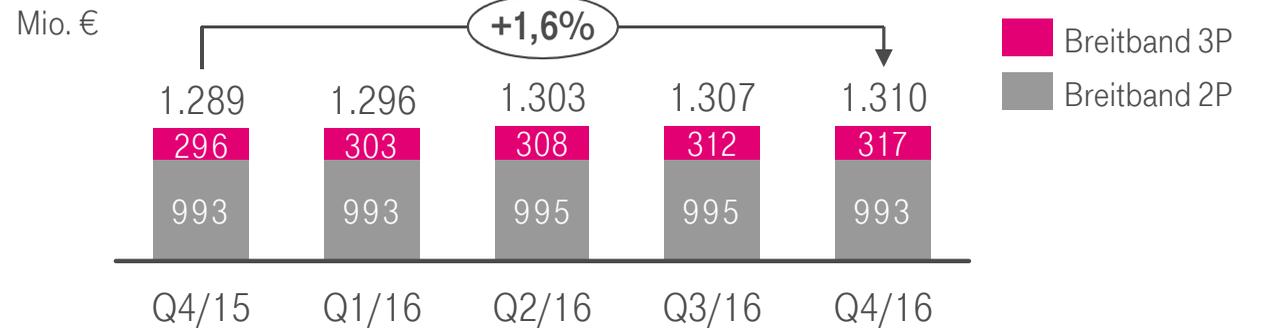
1) Schätzung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

DEUTSCHLAND FESTNETZ: ENTWICKLUNG BEI ENDKUNDEN IM FESTNETZ STABILISIERT SICH

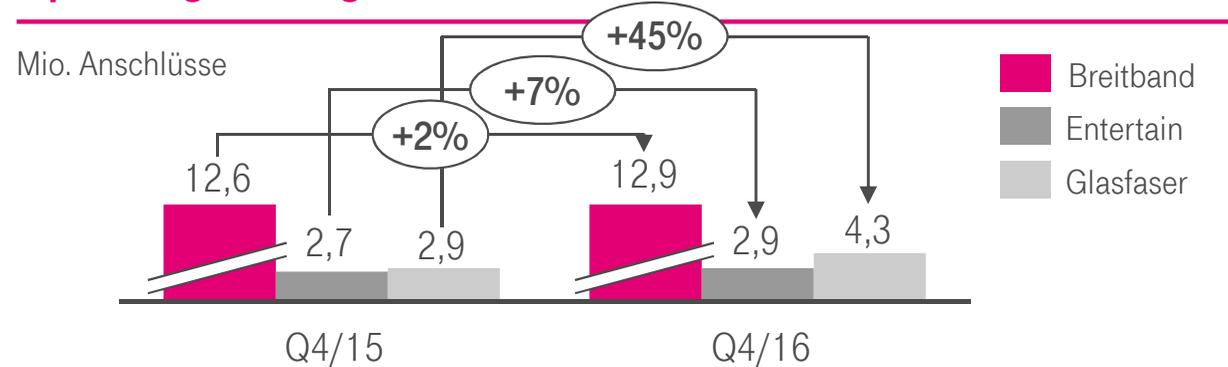
Umsätze im Festnetz mit Endkunden (Retail)



Breitband-Umsätze



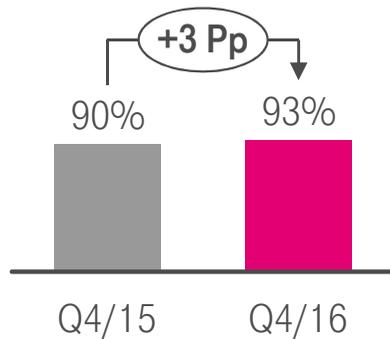
Upselling-Strategie bei Endkunden % errechnet auf Basis exakter Werte



DEUTSCHLAND: GLASFASER-ABDECKUNG WIE ZUGESAGT BEI 64%

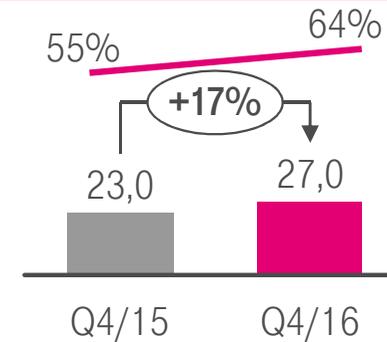
INS – Stand LTE-Ausbau

POP-
Abdeckung in %¹



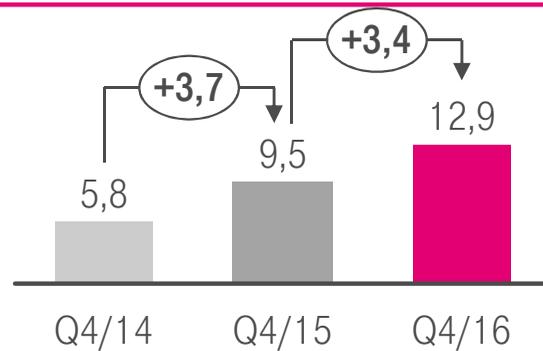
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und
Mio. Haushalten



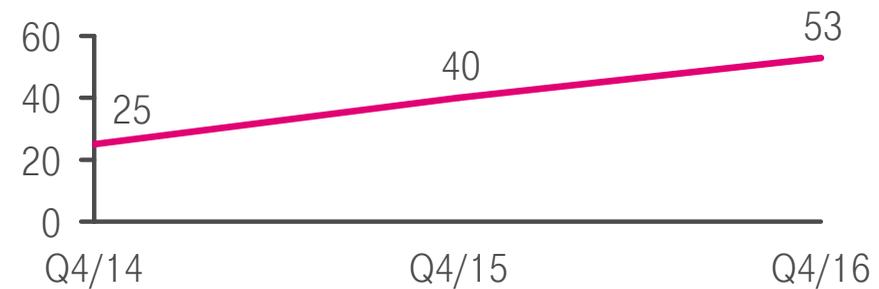
Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

in % der Anschlüsse



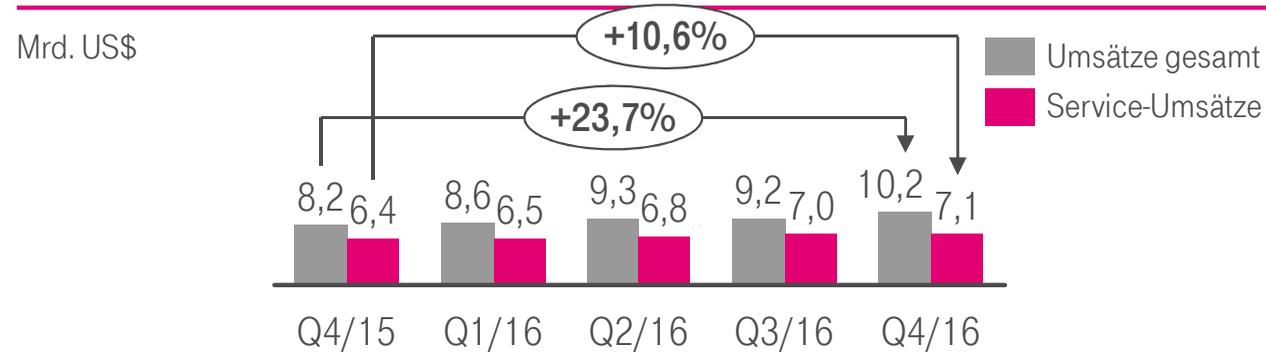
1) Outdoor-Abdeckung 2) in % der Haushalte innerhalb der Festnetz-Abdeckung in Deutschland



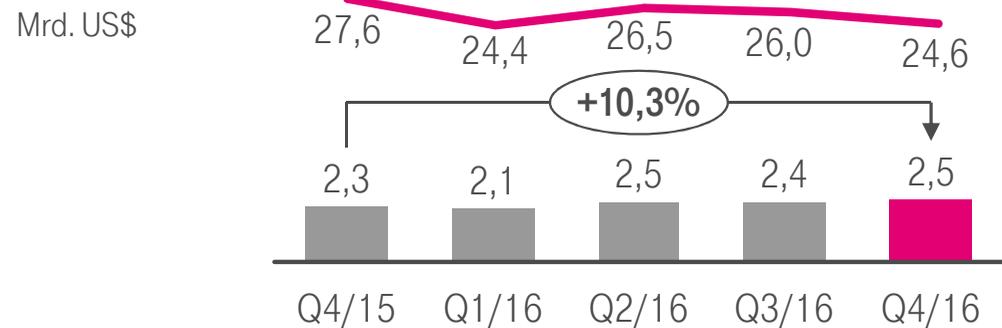
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: ROBUSTES WACHSTUM BEI ALLEN WICHTIGEN KENNZAHLEN

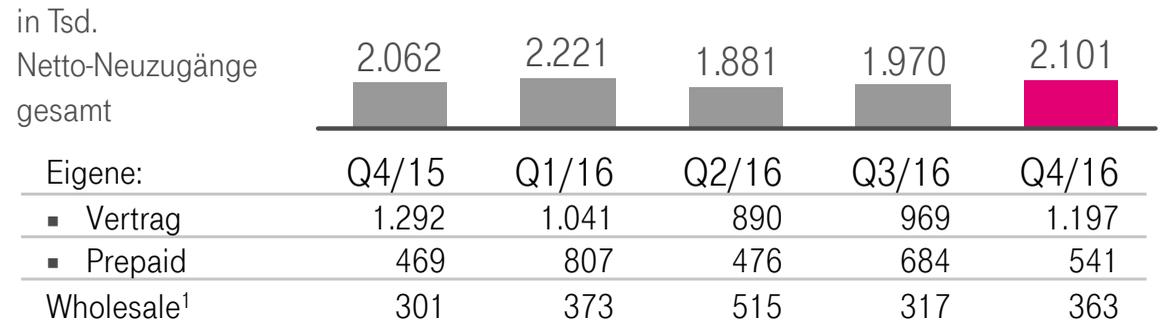
Umsatz und Service-Umsätze



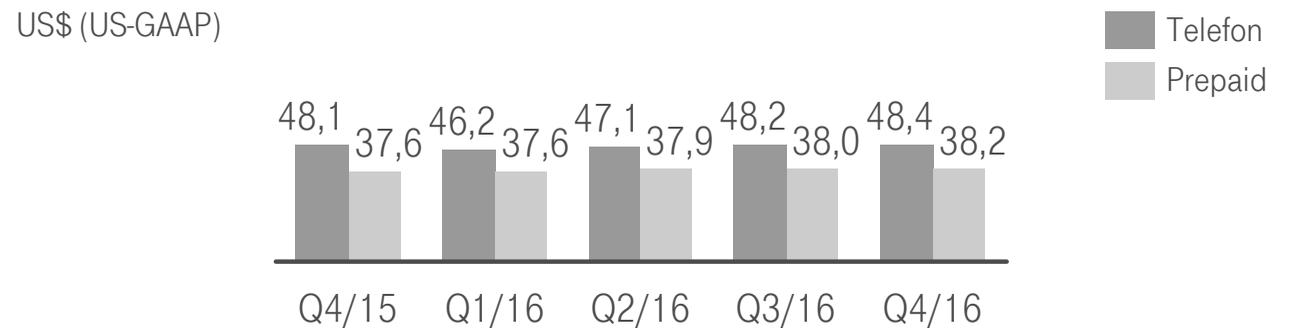
Ber. EBITDA und Marge (in %)



Netto-Neuzugänge



Eigene Kunden: Vertrag Telefonie und Prepaid-ARPU



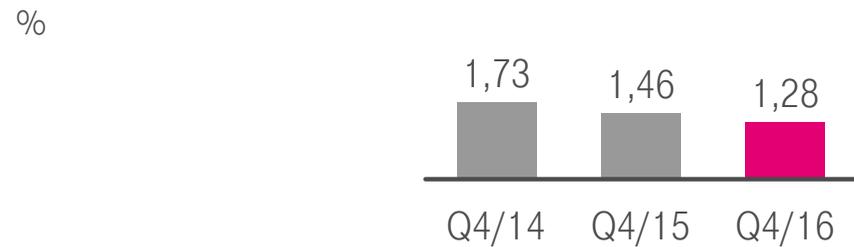
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

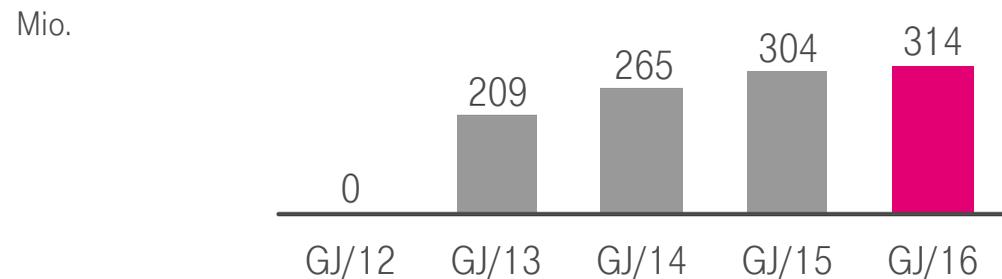
FOKUS TMUS: WEITERHIN POSITIVE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN TREIBER

Wechslerate bei eigenen Vertragskunden



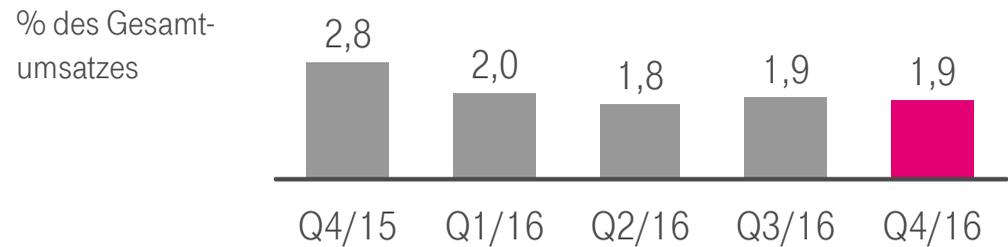
- Wechslerate eigene Telefonie-Vertragskunden auf Rekordtief für ein Q4

POPs mit LTE-Abdeckung



- Update A-Band: in Betrieb bei über 252 Mio. POPs in 500 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

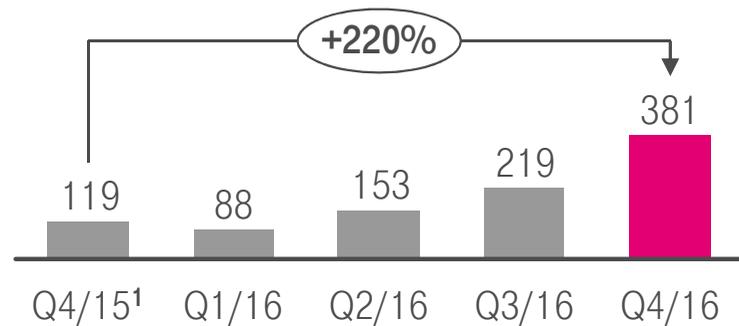


- MetroPCS-Synergien und zunehmende Skalenvorteile gleichen Netzausbaukosten mehr als aus

EUROPA: DYNAMIK DER KUNDENENTWICKLUNG IM MOBILFUNK UND BEI KONVERGENZ LEGT ZU

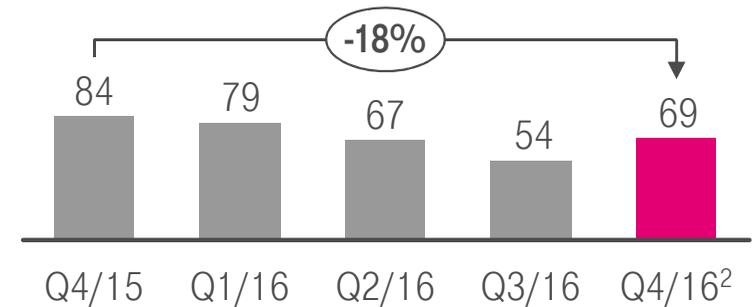
Netto-Neuzugänge Vertragskunden

Tsd.



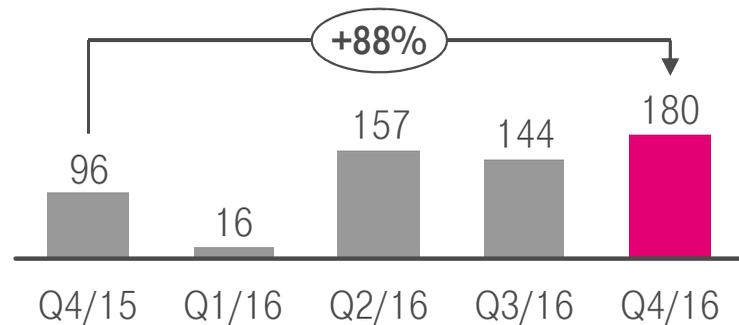
Netto-Neuzugänge BB

Tsd.



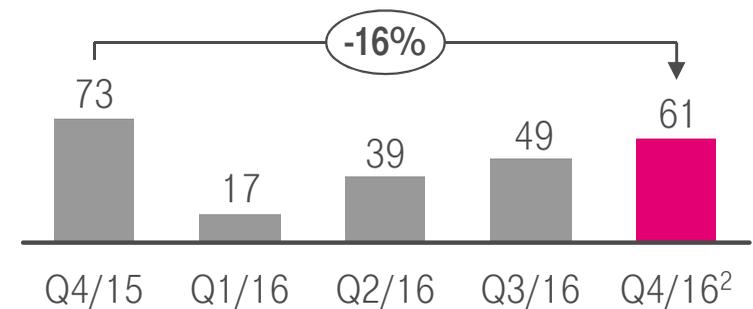
Netto-Neuzugänge FMC

Tsd.



Netto-Neuzugänge TV

Tsd.

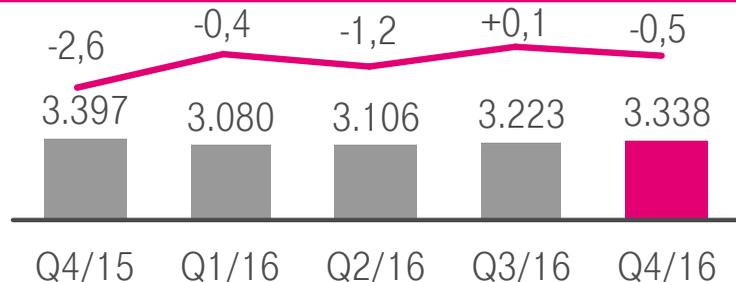


1) Bereinigt um Standardisierung der Berichterstattung zu SIM-Karten im Wholesale-Segment. Früherer Wert lag bei 471 Tsd. Abschaltungen in Ungarn.

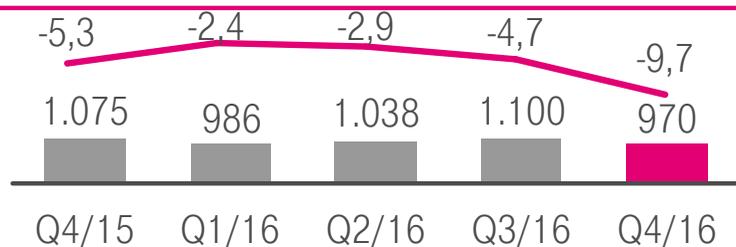
2) Ohne 164 Tsd. in NL dazugewonnene BB-Kunden und 19 Tsd. Anschlussverluste in Ungarn. TV-Netto-Neuzugänge ohne 22 Tsd. Abschaltungen in Ungarn.

EUROPA: HÖHERE MARKTINVESTITIONEN BEEINFLUSSEN FINANZERGEBNISSE

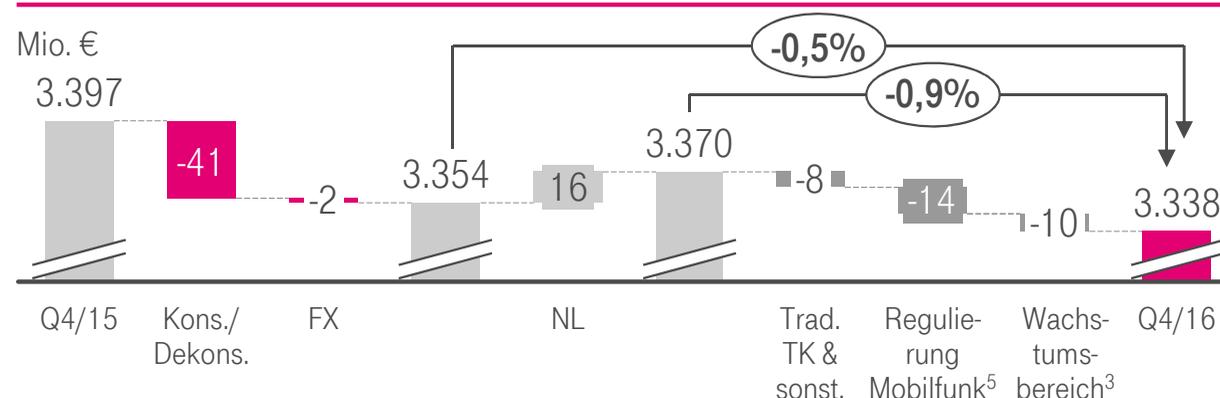
Umsatz wie ausgewiesen in Mio. € und organische Veränderung ggü. VJ in %^{1,2}



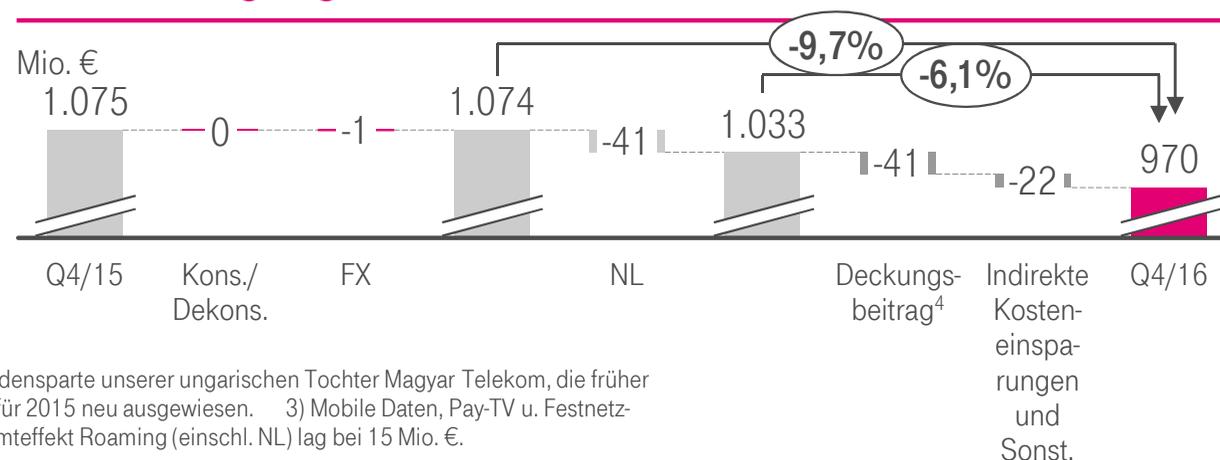
Ber. EBITDA wie ausgewiesen und organische Veränderung ggü. VJ in %^{1,2}



Organische Umsatzentwicklung



Entwicklung organisches ber. EBITDA

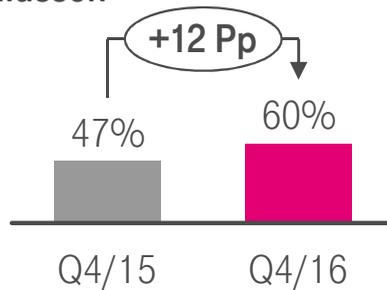


1) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früherer Offenlegung. Keine Bereinigung um Neuausweisung. 2) Die Geschäftskundensparte unserer ungarischen Tochter Magyar Telekom, die früher organisatorisch bei Systems Solutions angesiedelt war, wird seit 1. Januar 2016 im operativen Segment Europa konsolidiert.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

EUROPA: WEITERE INVESTITIONEN IN FÜHRUNGSPPOSITION BEI NETZEN

IP-Migration

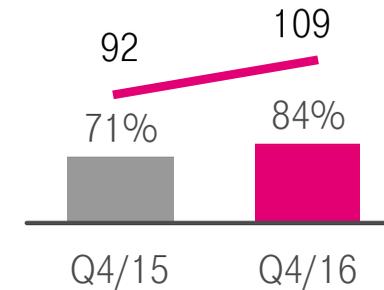
Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen



LTE-Ausbau

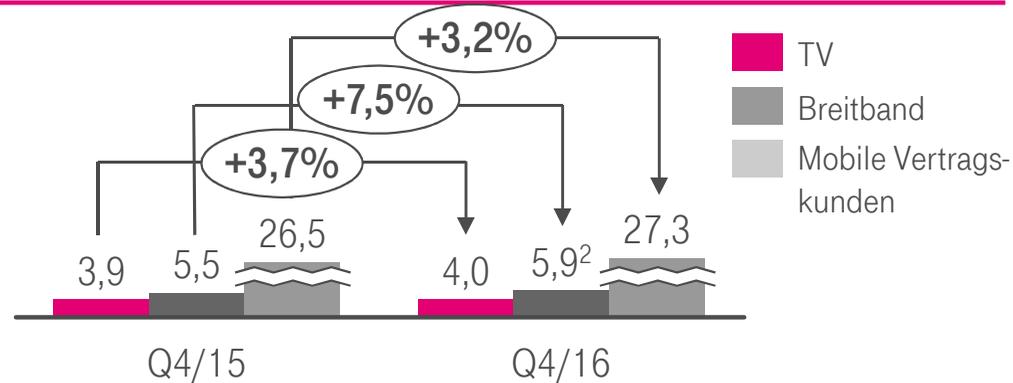
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



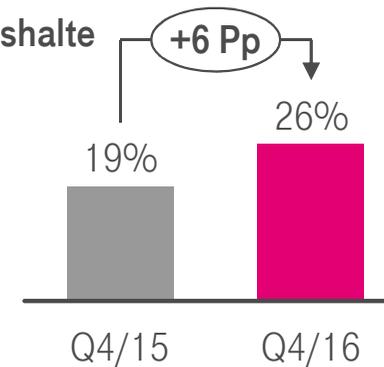
Kundenstamm¹

Mio.



Glasfaser-Ausbau¹

Glasfaser-Abdeckung Haushalte



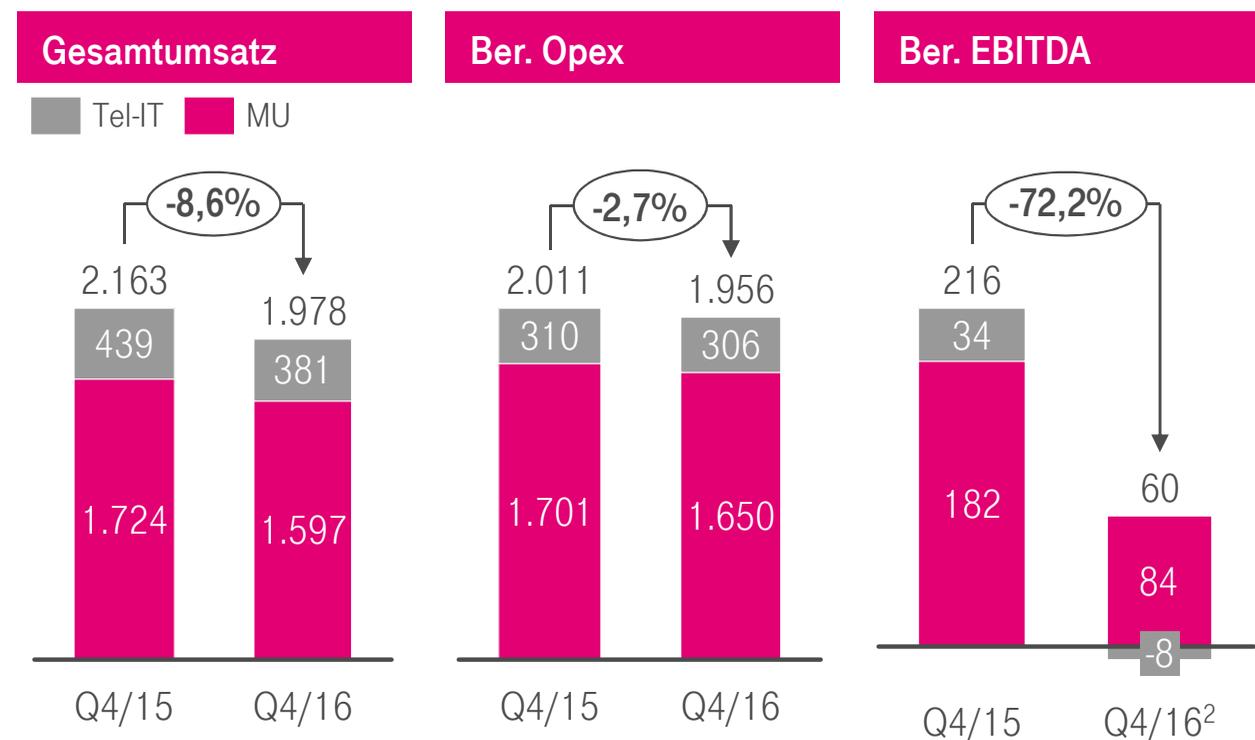
1) Versorgung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden.

2) Einschl. 164 Tsd. in NL in Q4 dazugewonnene Kunden.

SYSTEMGESCHÄFT: EBITDA Q4 DURCH ABSCHREIBUNG AUF ALTVERTRÄGE BEEINFLUSST

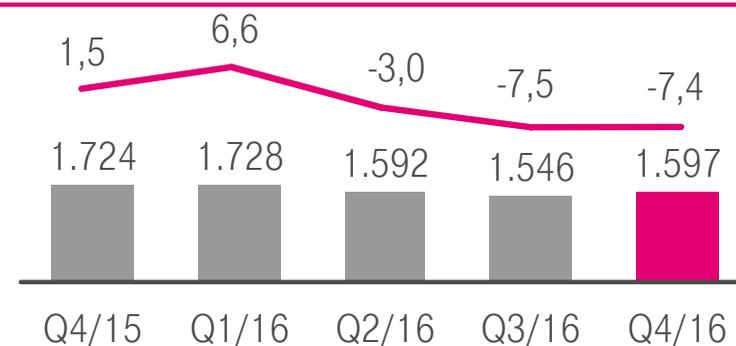
Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €



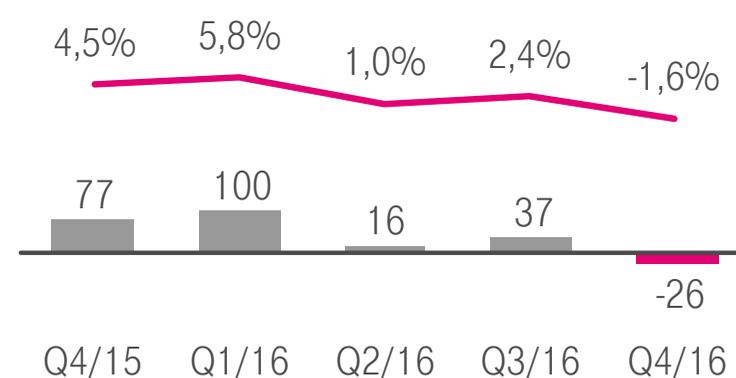
1) Zahlen für prozentuale Veränderung gemäß früheren Ausweises. Keine Bereinigung um Neuausweisung. 2) Addition der Werte abweichend wegen Überleitung.

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



Ber. EBIT und Marge Market Unit

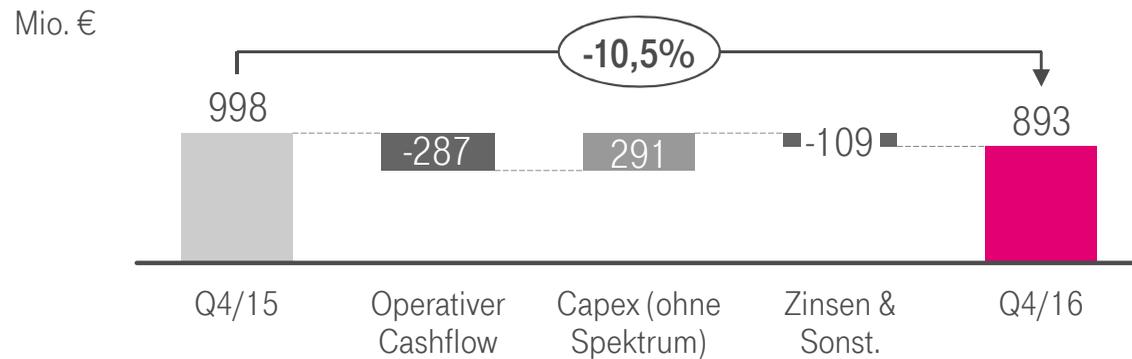
%
Mio. €



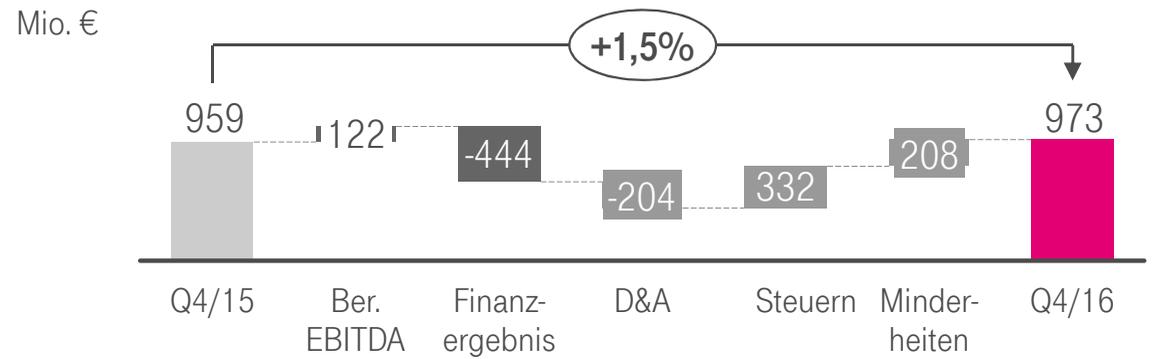
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN, KONZERNÜBERSCHUSS UND ROCE

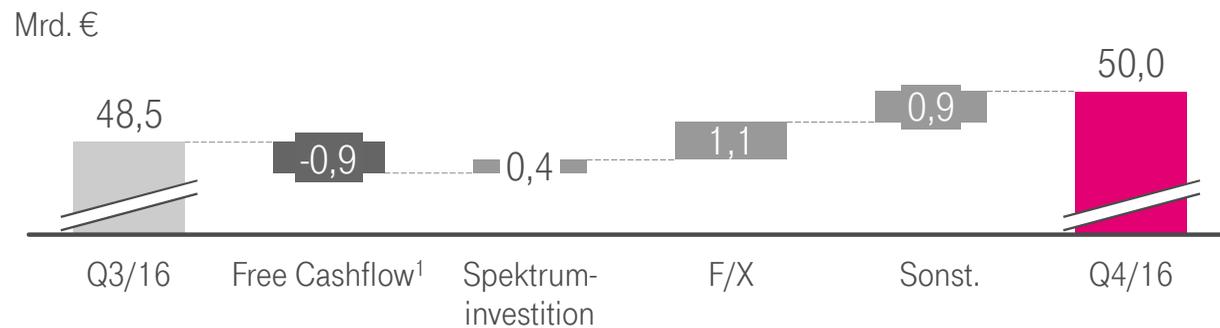
Free Cashflow Q4/16¹



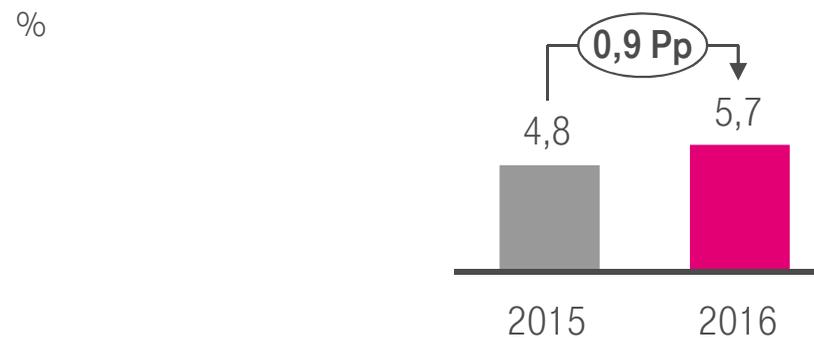
Ber. Konzernüberschuss Q4/16



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten Q4/16



Entwicklung ROCE GJ/16²



1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investition in Spektrum (Q4/15: 26 Mio. €; Q4/16: 432 Mio. €) 2) 2016 enthält EE-Buchgewinn von 2,5 Mrd. €.

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	31.12.2015	31.03.2016	30.06.2016	30.09.2016	31.12.2016
Bilanzsumme	143,9	143,6	143,5	143,1	148,5
Eigenkapital	38,2	38,4	37,0	37,6	38,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten	47,6	47,6	48,7	48,5	50,0
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ ber. EBITDA ¹	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3
Eigenkapitalquote	26,5%	26,8%	25,8%	26,3%	26,2%

Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB	●
2–2,5x Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA	●
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 vorangegangenen 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 wachsen im Hinblick auf alle relevanten finanziellen KPI (ROCE, Umsatz, EBITDA, FCF).
- 6** Unsere Aktionäre partizipieren durch steigende, dem FCF-Wachstum folgende Dividenden.
Unsere umsichtige Fremdkapitalpolitik verfolgen wir unverändert weiter.

VIELEN DANK!