

# DEUTSCHE TELEKOM

## ERGEBNISSE Q1/2017



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 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.

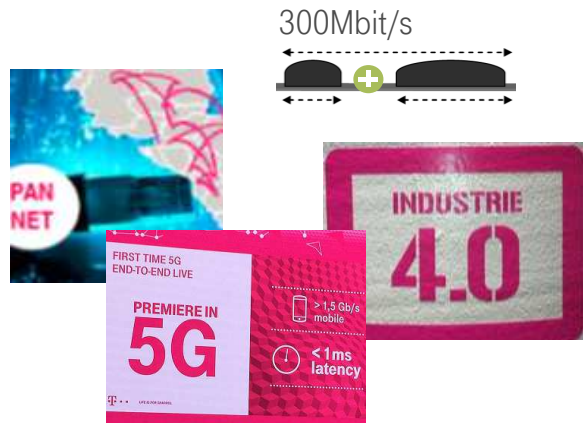
Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom auch andere Kennzahlen vor, u. a. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Sie sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Diese 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 Q1/17

# HIGHLIGHTS Q1/2017: INVESTITIONEN, KUNDEN UND ERGEBNISSE

## Investitionen und Innovationen (Q1/17)

- Hervorragendes Ergebnis bei der US-Auktion für Low-Band-Spektrum; landesweit 31 MHz
- Start von LTE auf 900 MHz in Deutschland
- Programm für Glasfaseranschluss in 100 Gewerbegebieten in Deutschland angekündigt
- Steigerung Cash Capex um 15% auf 3,2 Mrd. €



## Kunden (Q1/17)

- Nachfrage nach Glasfaser in Deutschland setzt sich unvermindert fort
  - 7,6 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+51% ggü. VJ)
  - Neuer Rekord: 775 Tsd. Nettoneuzugänge
- Weiteres Quartal mit robustem Wachstum in USA
  - 1,1 Mio. Nettoneuzugänge



## Finanzergebnisse (Q1/17)

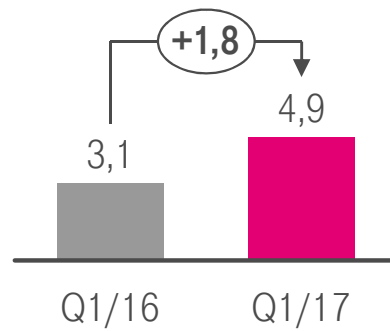
- Robustes Wachstum fortgesetzt
  - Umsatz im Vorjahresvergleich um 5,8% gesteigert
  - Ber. EBITDA wächst um 7,5% ggü. VJ
  - FCF steigt um 49,4% ggü. VJ
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,3x
- Guidance bestätigt



# KUNDEN: STARKE DYNAMIK. REKORDZUWÄCHSE BEI GLASFASERKUNDEN

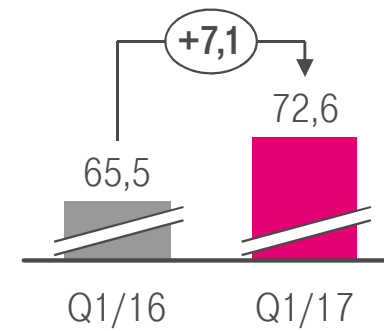
## MagentaEINS (Deutschland + EU)<sup>1</sup>

Mio.



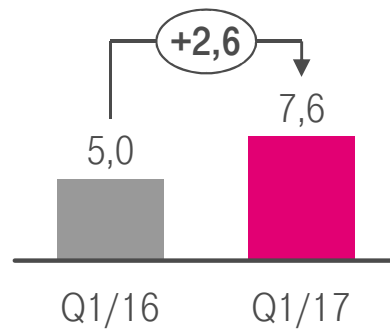
## Mobilfunk USA

Mio.



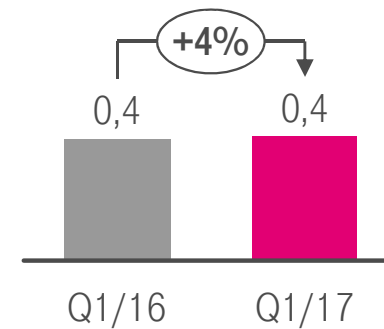
## Glasfaser in Deutschland

Mio.



## Cloud-Umsätze

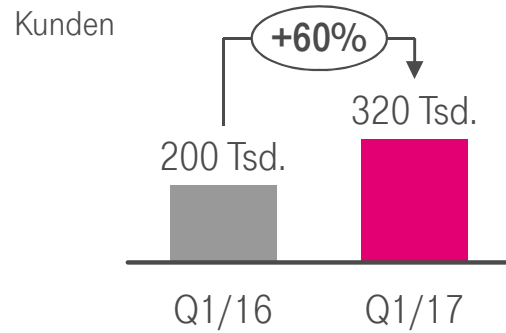
Mrd. €



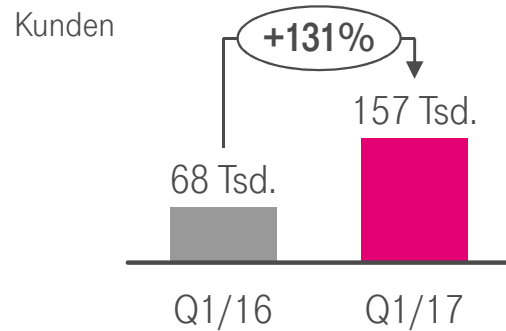
1) FMC-Einheiten können außerhalb Deutschlands auch unter anderen Markennamen erscheinen.

# INNOVATIONEN: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

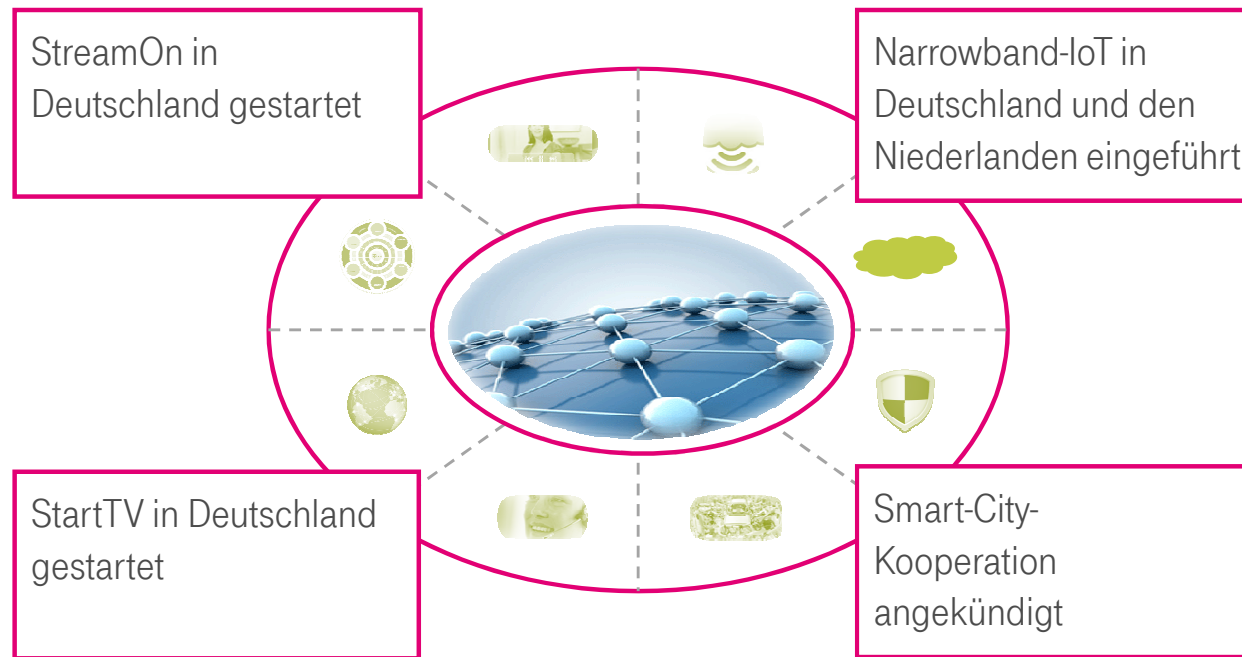
## Hybrid-Anschluss<sup>1</sup>



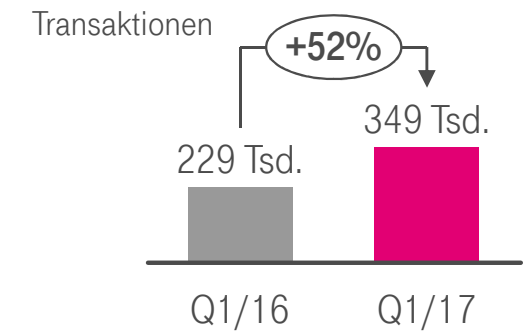
## Smart Home<sup>2</sup>



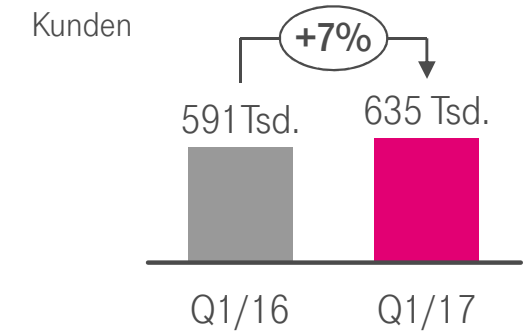
## Innovation/Netz



## Service-App



## IT-Support<sup>3</sup>



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

# FINANZKENNZAHLEN UND GUIDANCE 2017: GUIDANCE BESTÄTIGT

Mrd. €

|                               | <u>Umsatz</u> | <u>Ber. EBITDA</u>         | <u>FCF</u>   |
|-------------------------------|---------------|----------------------------|--------------|
| CAGR 2014 – 2018 <sup>1</sup> | +1 – 2%       | +2 – 4%                    | ≈+10%        |
| Guidance 2017 (\$/€: 1,11)    | Anstieg       | ca. 22,2 Mrd. <sup>2</sup> | ca. 5,5 Mrd. |
| Performance Q1/2017           | +5,8%         | +7,5%                      | +49,4%       |

1) CAGR 2014 – 2018 gemäß Guidance vom KMT 2015 2) Davon 0,8 bis 0,9 Mrd. US\$ aus Vermietung Endgeräte und „Data Stash“

# BERICHT Q1/17



# Q1/2017: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

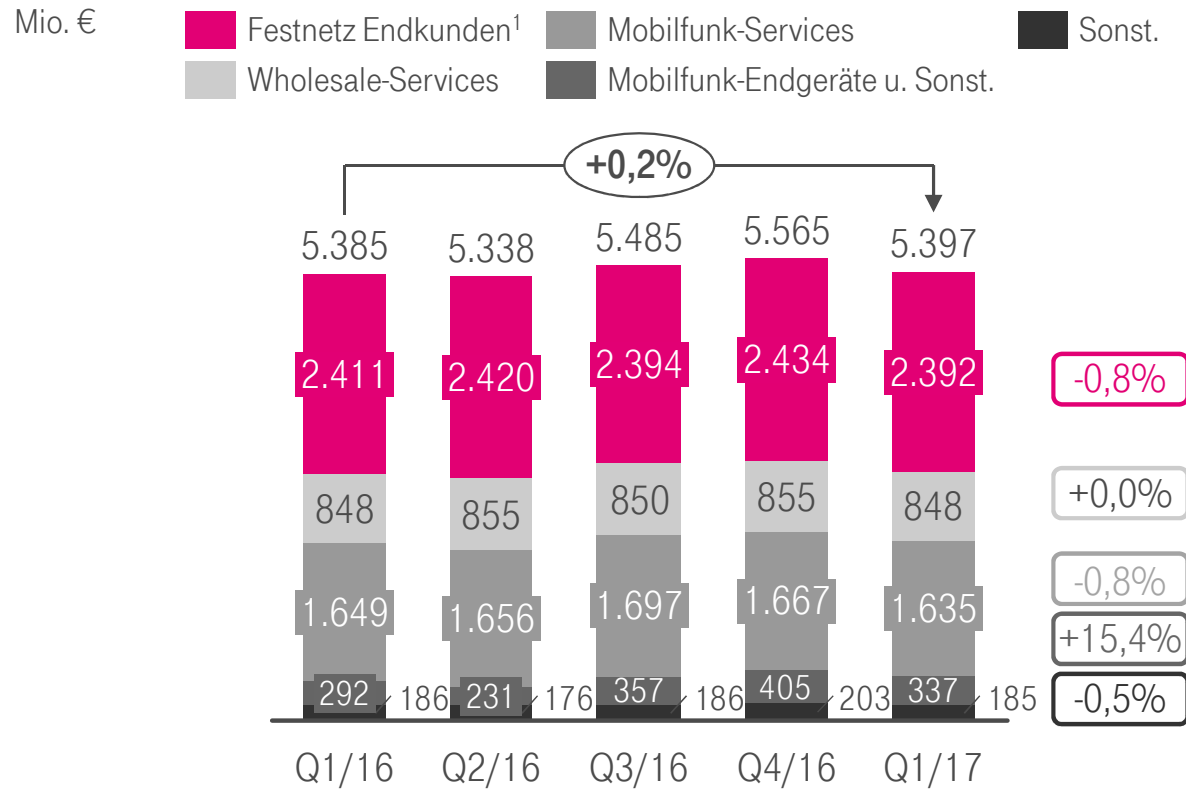
Mio. €

|                               | Q1     |        |             | GJ     |        |             |
|-------------------------------|--------|--------|-------------|--------|--------|-------------|
|                               | 2016   | 2017   | Veränderung | 2015   | 2016   | Veränderung |
| Umsatz                        | 17.630 | 18.646 | +5,8%       | 69.228 | 73.095 | +5,6%       |
| Ber. EBITDA                   | 5.163  | 5.550  | +7,5%       | 19.908 | 21.420 | +7,6%       |
| Ber. Konzernüberschuss        | 1.047  | 939    | -10,3%      | 4.113  | 4.114  | 0,0%        |
| Konzernüberschuss             | 3.125  | 747    | -76,1%      | 3.254  | 2.675  | -17,8%      |
| Ber. Ergebnis je Aktie (€)    | 0,23   | 0,20   | -13,0%      | 0,90   | 0,89   | -1,1%       |
| Ergebnis je Aktie (€)         | 0,68   | 0,16   | -76,5%      | 0,71   | 0,58   | -18,3%      |
| Free Cashflow <sup>1</sup>    | 822    | 1.228  | +49,4%      | 4.546  | 4.939  | +8,6%       |
| Cash Capex <sup>2</sup>       | 2.831  | 3.245  | +14,6%      | 10.818 | 10.958 | +1,3%       |
| Netto-Finanzverbindlichkeiten | 47.603 | 49.963 | +5,0%       | 47.570 | 49.959 | +5,0%       |

1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum 2) Ohne Spektrum: Q1/16: 1.065 Mio. €; Q1/17: 35 Mio. €; GJ 15: 3.795 Mio. €; GJ 16: 2.682 Mio. €

# DEUTSCHLAND: BEREINIGTES EBITDA WÄCHST

## Umsatz (ausgewiesen)

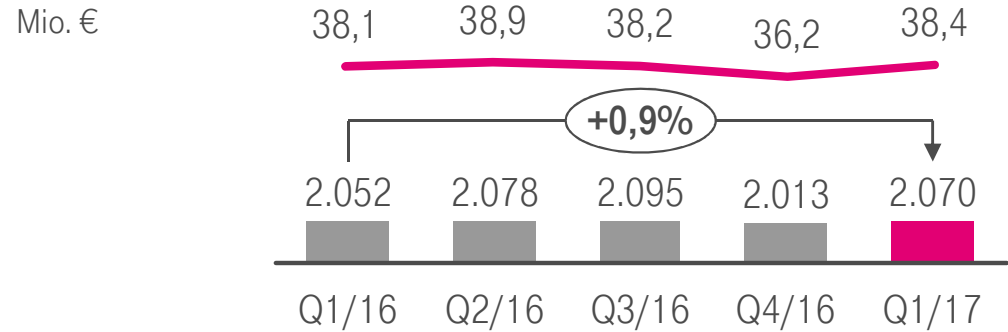


1) Kerngeschäft Festnetz

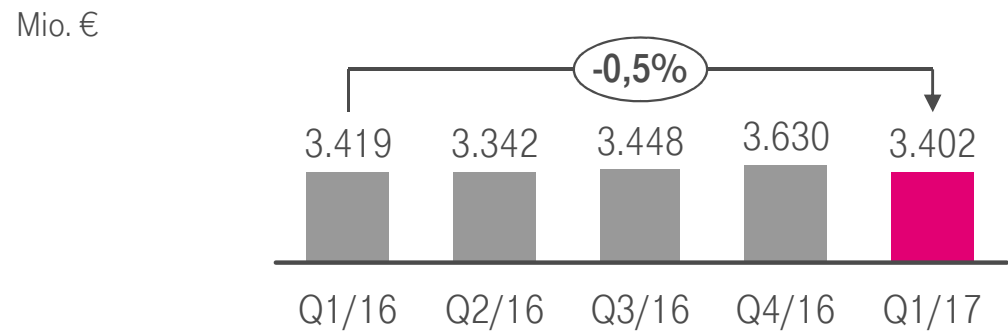


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

## Ber. EBITDA und Marge (in %)

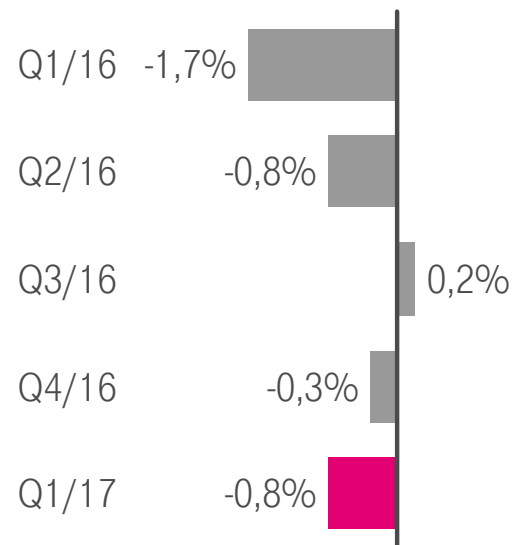


## Ber. OPEX

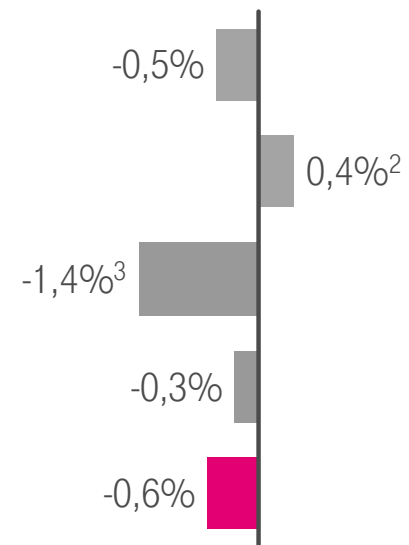


# DEUTSCHLAND: SERVICE-UMSÄTZE INSGESAMT STABIL

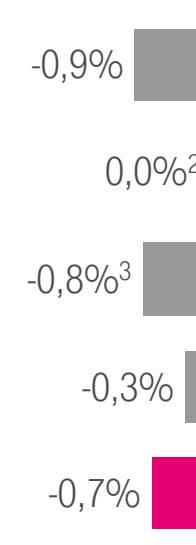
## Service-Umsätze Mobilfunk



## Service-Umsätze Festnetz<sup>1</sup>



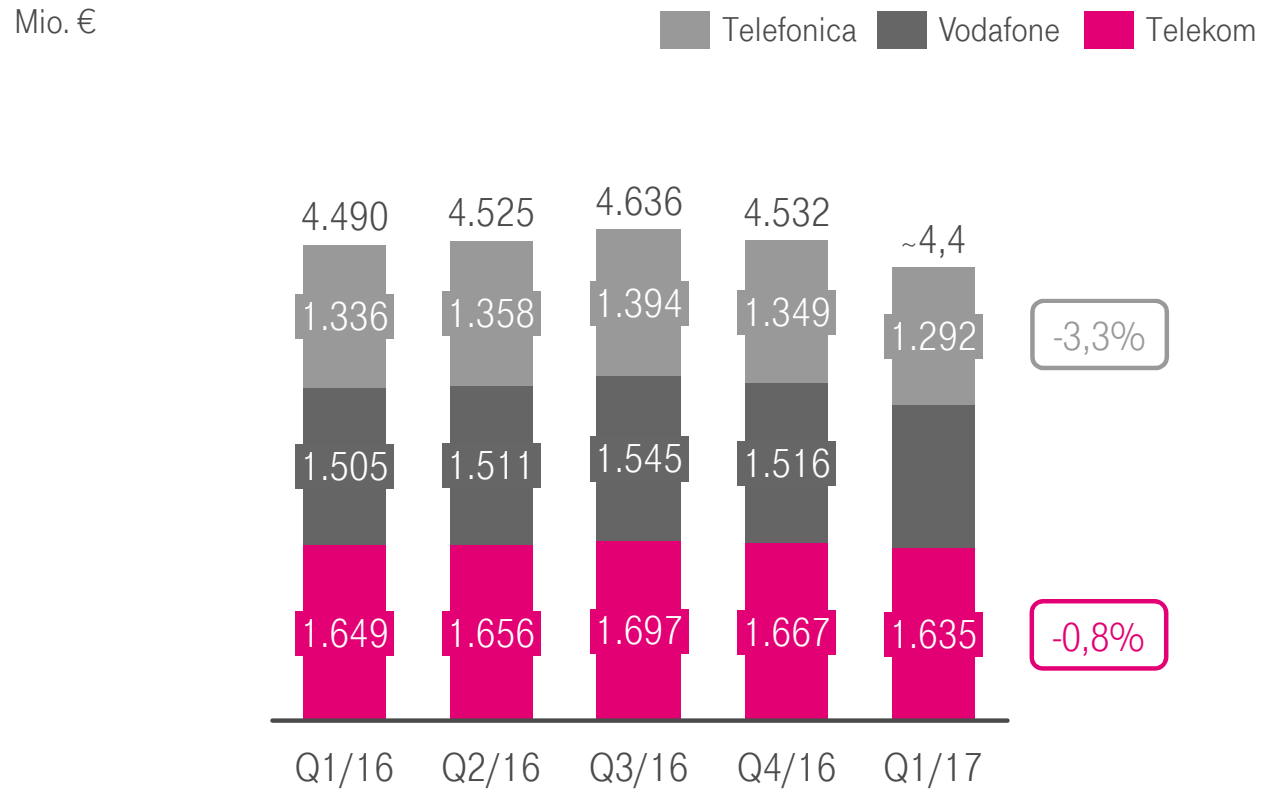
## Service-Umsätze gesamt<sup>1</sup>



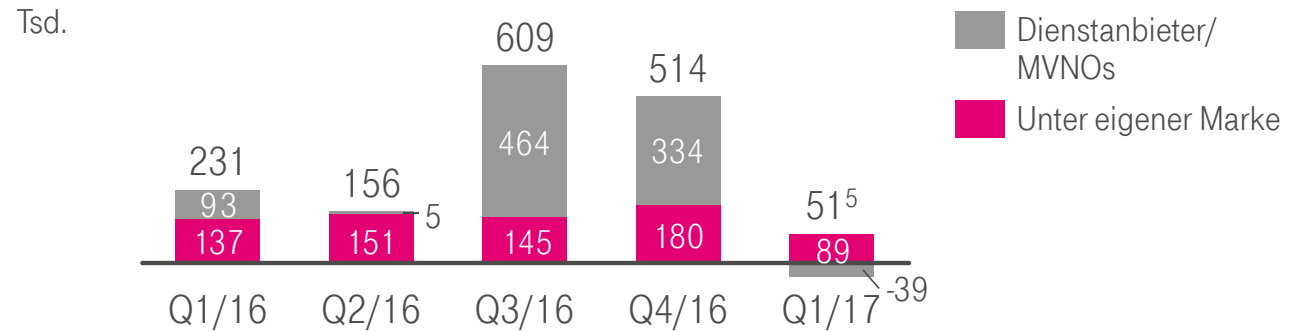
1) Service-Umsätze gesamt = Summe der Service-Umsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Service-Umsätze Festnetz als Festnetz-Umsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetz-Umsätze aus Hardware zuzüglich Festnetz-Umsätze aus Vorleistungen. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Service-Umsätze Festnetz und damit auch als Teil der Service-Umsätze gesamt klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Service-Umsätze Festnetz in Q1/17 auf -0,9% belaufen, während die Wachstumsrate der Service-Umsätze gesamt in Q1/17 bei -0,9% liegen würde. Alte Wachstumsraten wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Umsatz Q2/16 enthält negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung. 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). 3) 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

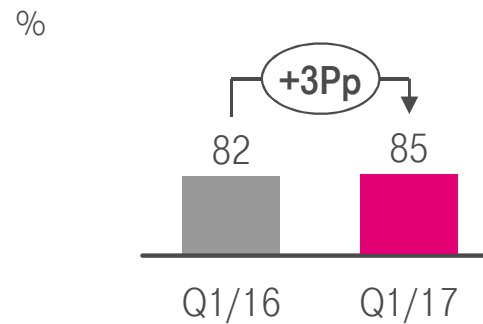
## Service-Umsätze im deutschen Mobilfunk-Markt<sup>1</sup>



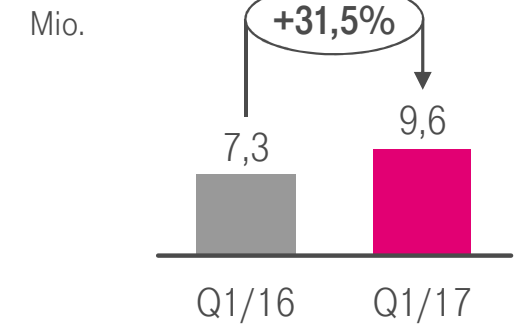
## Nettoneuzugänge Vertragskunden<sup>2</sup>



## Smartphone-Durchdringung<sup>3</sup>



## LTE-Kunden<sup>4</sup>

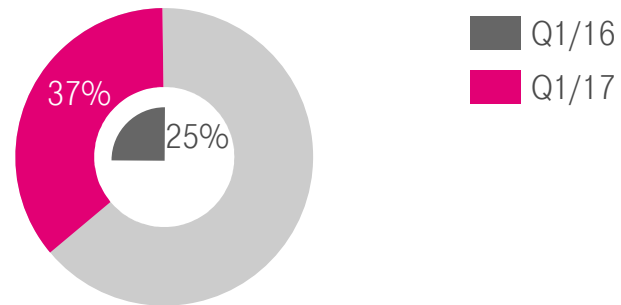


1) Schätzung der Geschäftsführung 2) Addition der Werte möglicherweise abweichend wegen Rundung 3) Bei eigenen Retail-Kunden 4) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE 5) Nettoneuzugänge Vertragskunden unter eigener Marke von Abschaltungen beeinflusst (Rückgang um 41 Tsd.)

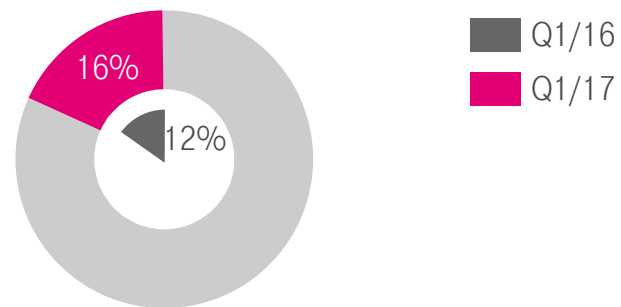


# DEUTSCHLAND: FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ

## Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Paketen<sup>1</sup>

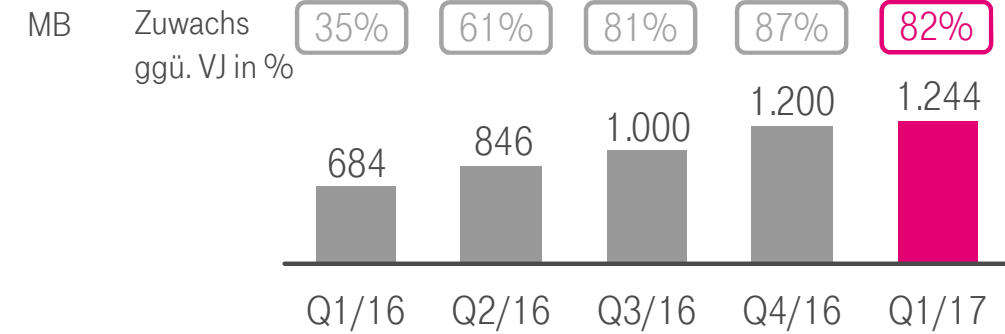


## Haushalte in MagentaEINS Paketen<sup>2</sup>

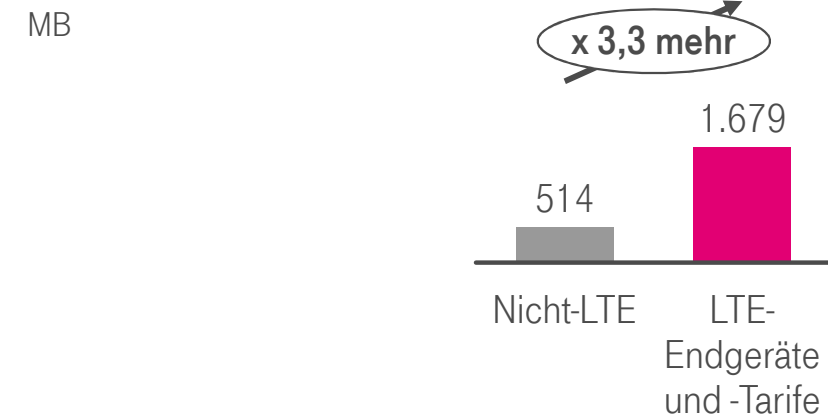


1) In % eigener B2C-Vertragskunden 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse 3) Pro Monat eigener T-B2C-Vertragskunden

## Durchschn. Datennutzung Privatkunden<sup>3</sup>

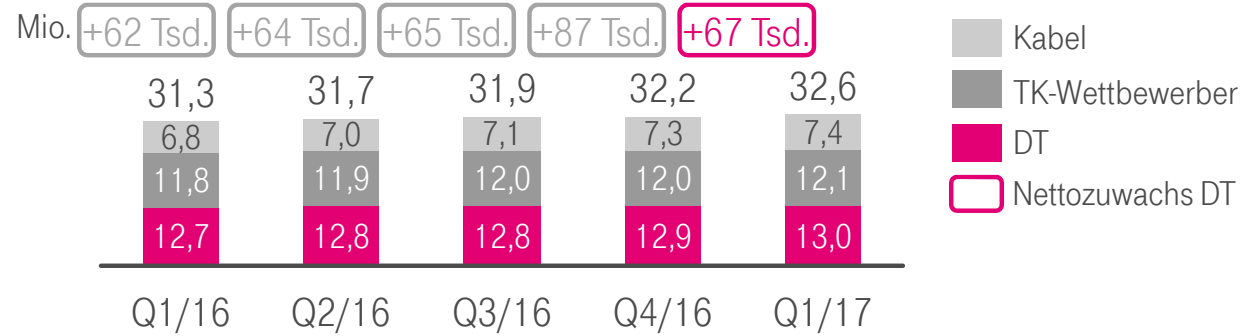


## Durchschn. Zunahme LTE-Nutzung<sup>3</sup>

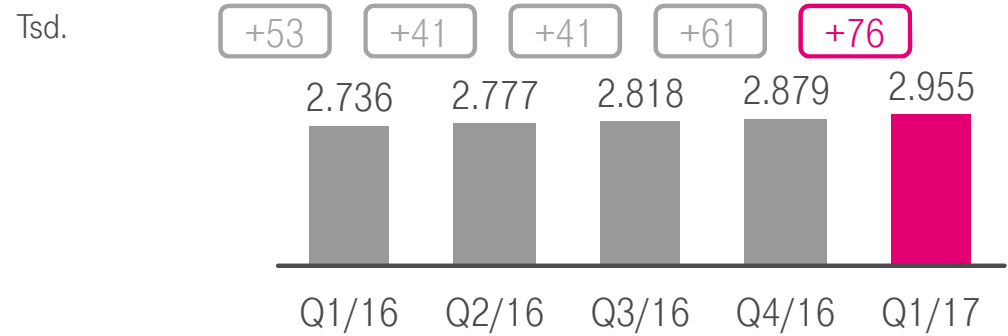


# FESTNETZ DEUTSCHLAND: 50% WACHSTUM BEI GLASFASER

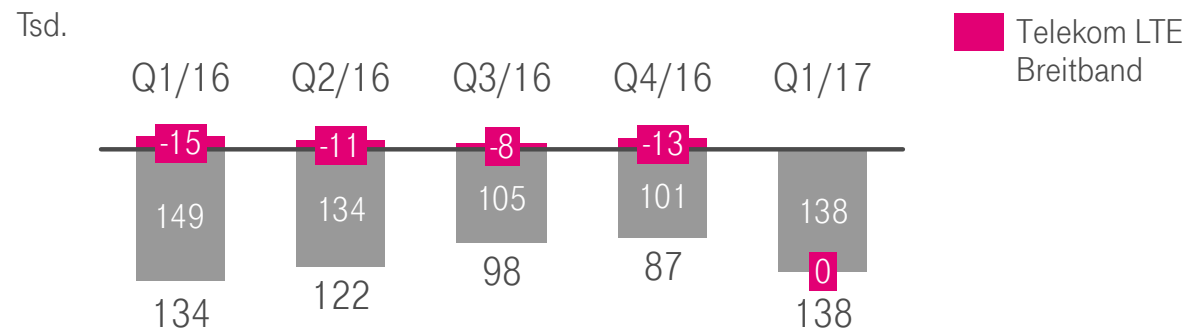
## Breitbandmarkt Deutschland<sup>1</sup>



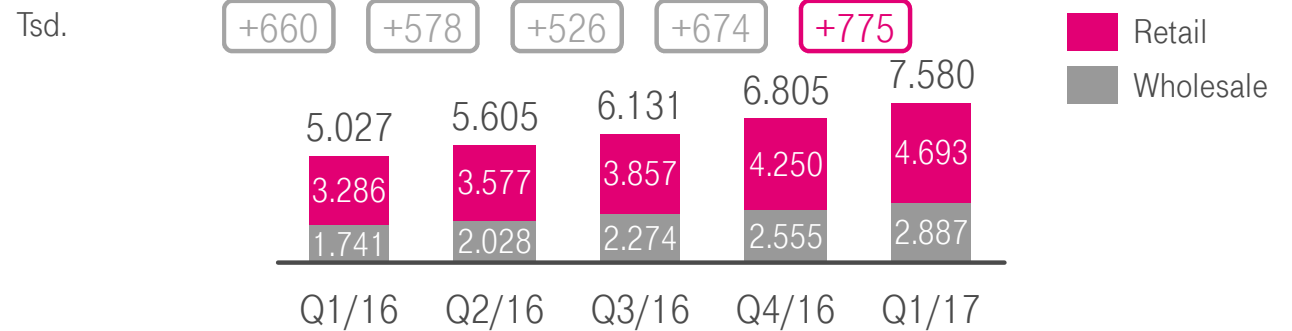
## Entertain Kunden



## Anschlussverluste



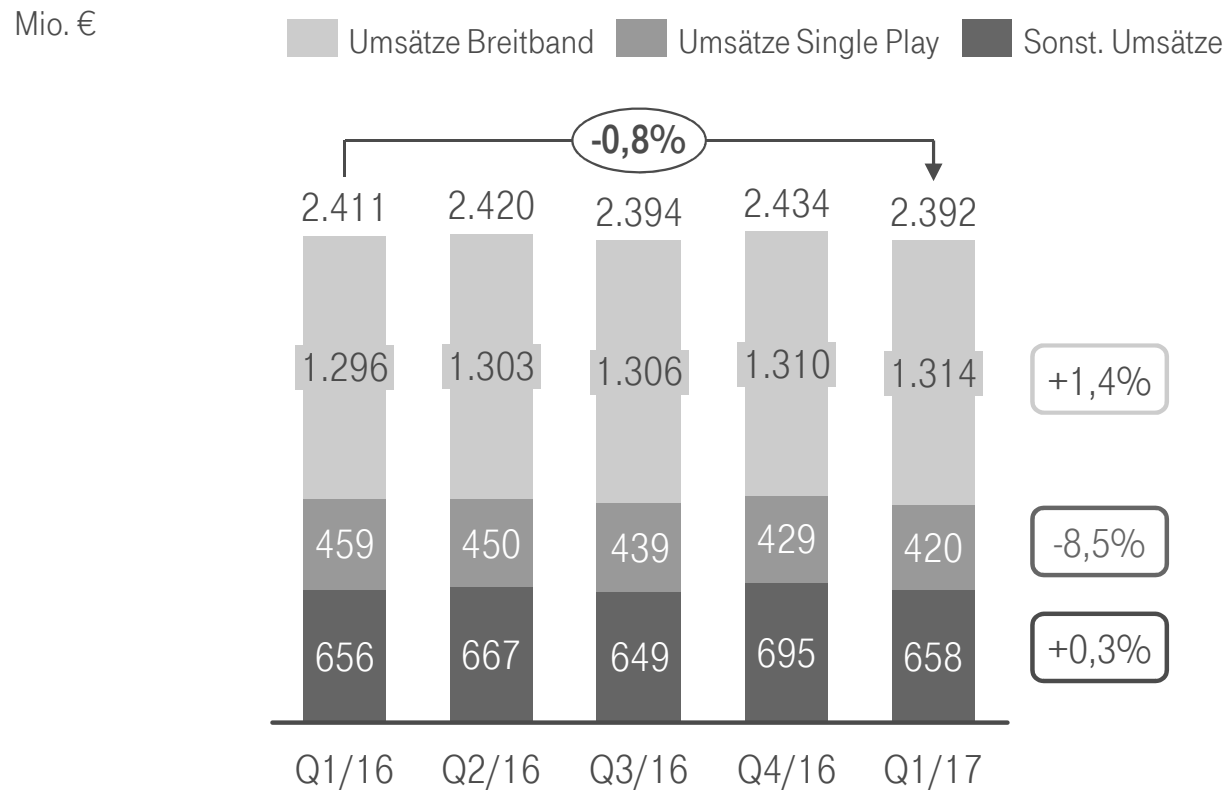
## Glasfaser-Kunden<sup>2</sup>



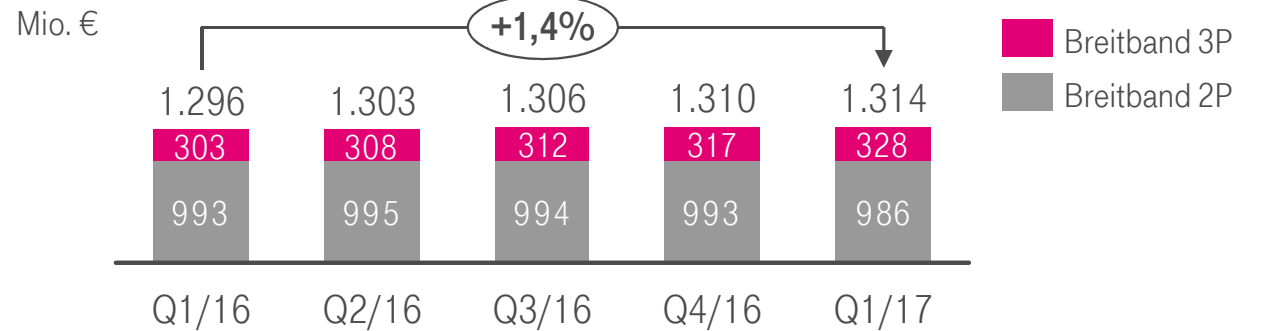
1) Schätzung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: ENTWICKLUNG BEI ENDKUNDEN IM FESTNETZ STABILISIERT SICH

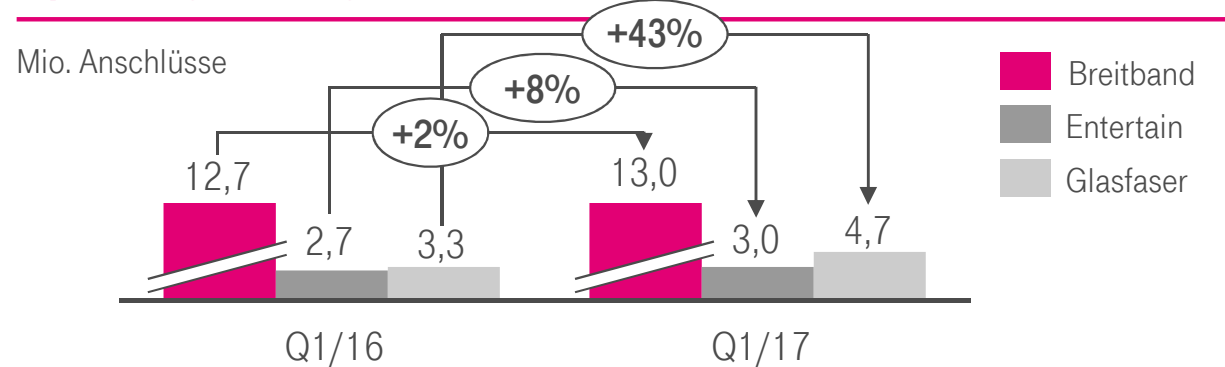
## Umsätze im Festnetz mit Endkunden (Retail)



## Breitband-Umsätze



## Upselling-Strategie Anschlüsse<sup>1</sup>

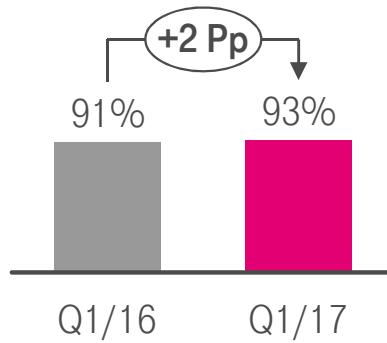


1) Prozentsätze berechnet auf Basis exakter Werte

# DEUTSCHLAND: NETZTRANSFORMATION LÄUFT NACH PLAN

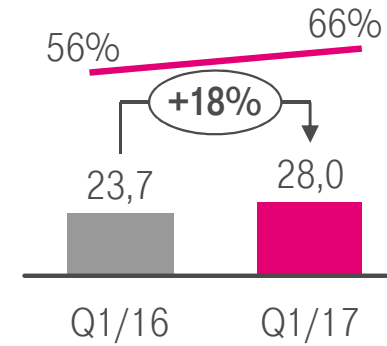
## INS – Stand LTE-Ausbau

POP-  
Abdeckung in %<sup>1</sup>



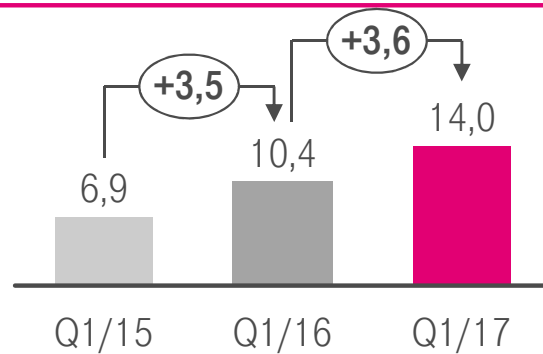
## INS – Stand Glasfaser-Ausbau<sup>2</sup>

Abdeckung in % und  
Mio. Haushalten



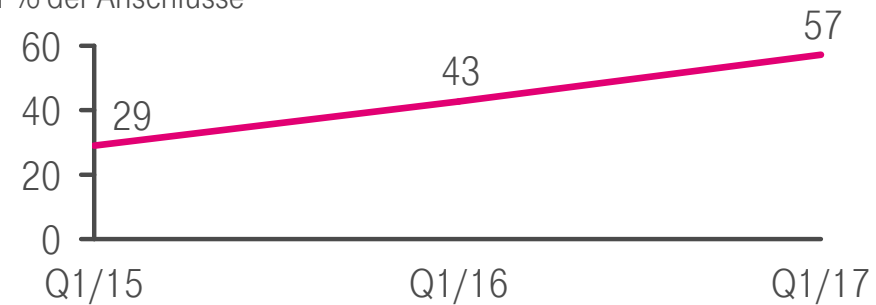
## Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



## Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

in % der Anschlüsse



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

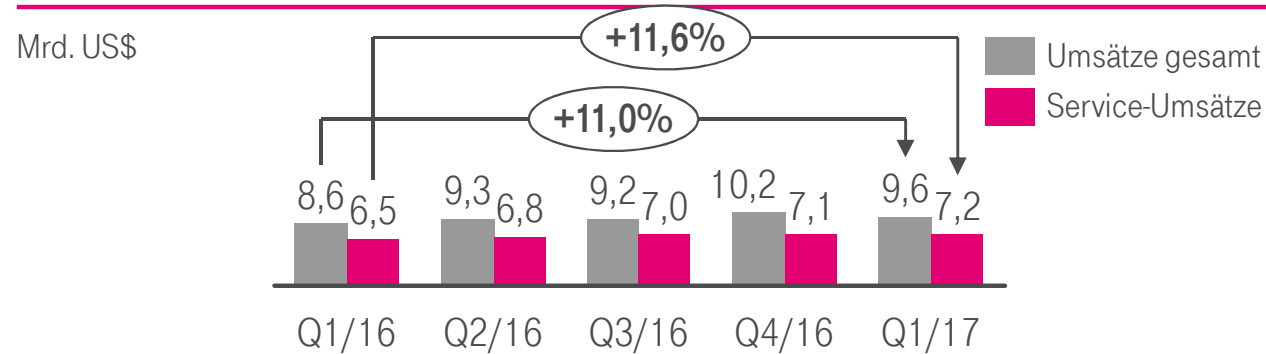


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

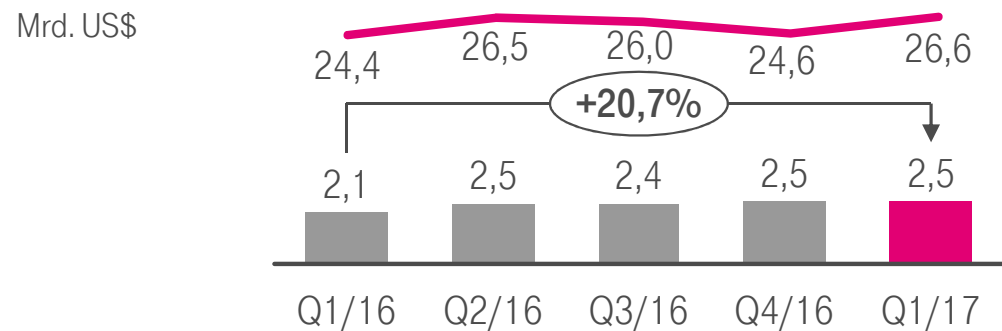


# TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

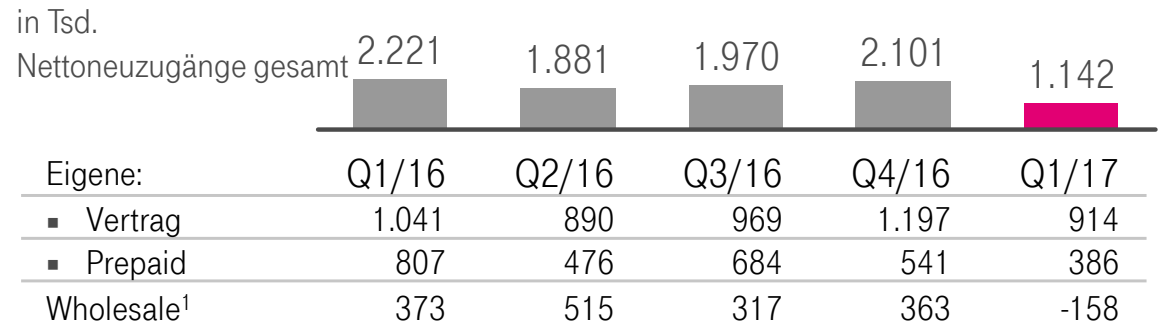
## Umsatz und Service-Umsätze



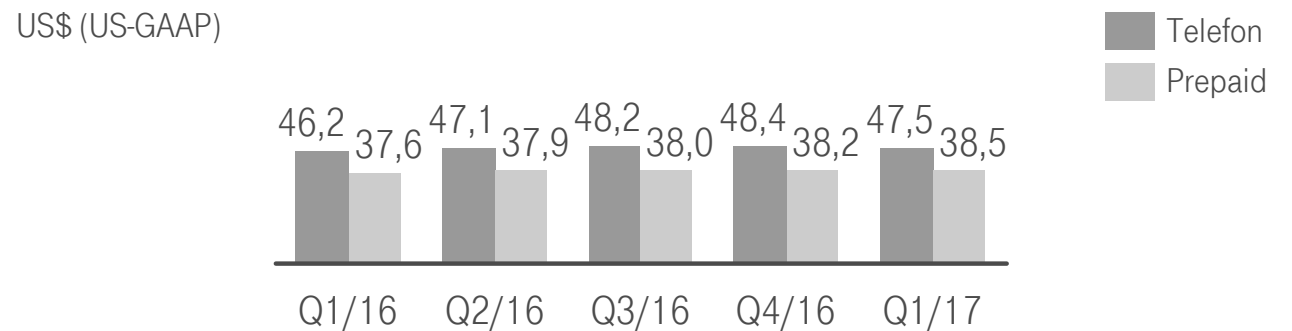
## Ber. EBITDA und Marge (in %)



## Nettoneuzugänge



## Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



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

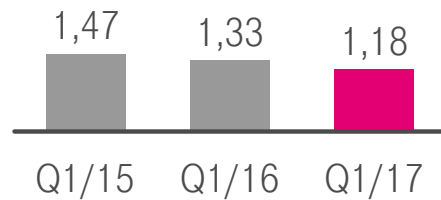


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

## Wechslerate bei eigenen Vertragskunden

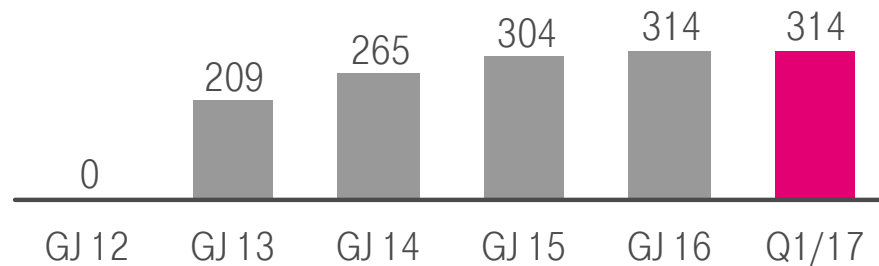
%



- Wechslerate bei eigenen Telefonie-Vertragskunden auf Rekordtief

## POPs mit LTE-Abdeckung

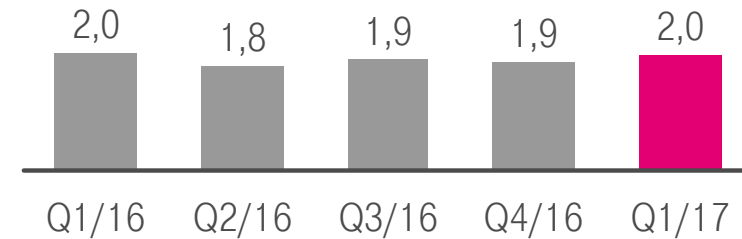
Mio.



- Update A-Band: in Betrieb bei über 269 Mio. POPs in 530 Marktgebieten (Spektrum deckt ca. 84% der US-POPs oder 272 Mio. Personen ab). Vollständiger Ausbau für Ende 2017 erwartet.

## Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

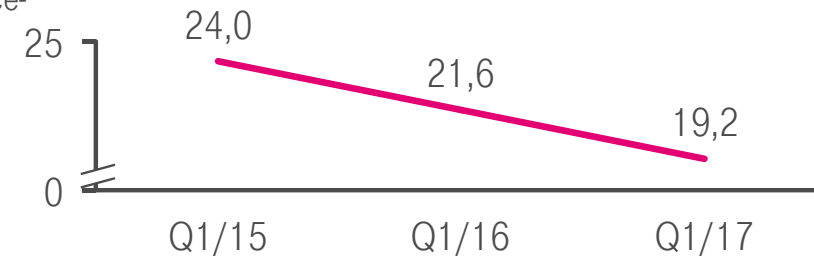
% des Gesamtumsatzes



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

## Servicekosten

% der Service-Umsätze

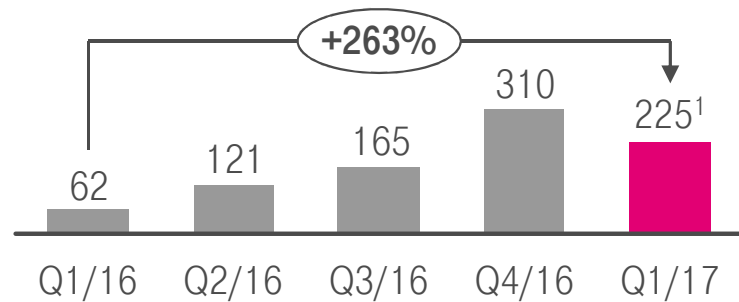


- MetroPCS-Synergien, zunehmende Skalenvorteile und Kostensenkungen gleichen Netzausbaukosten mehr als aus

# EUROPA: POSITIVE WIRTSCHAFTLICHE DYNAMIK

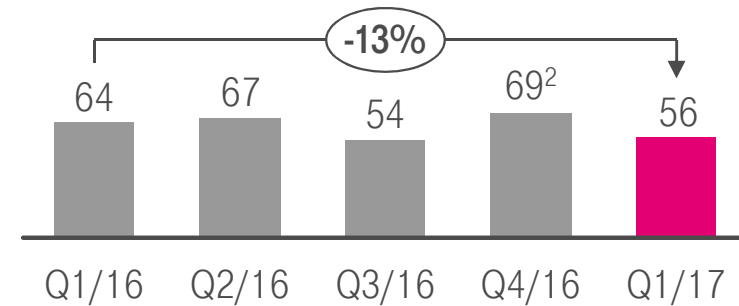
## Nettoneuzugänge Vertragskunden

Tsd.



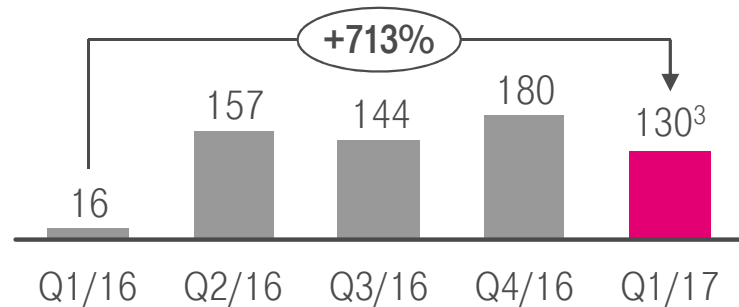
## Nettoneuzugänge BB

Tsd.



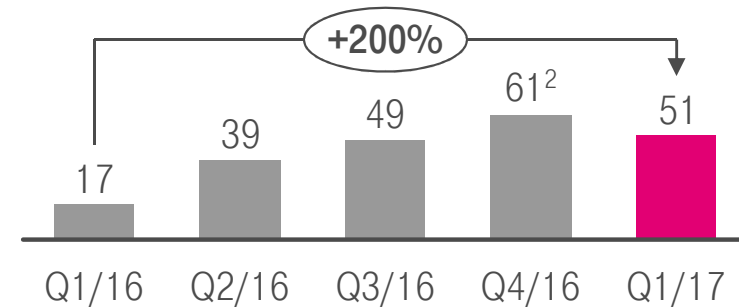
## Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



## Nettoneuzugänge TV

Tsd.

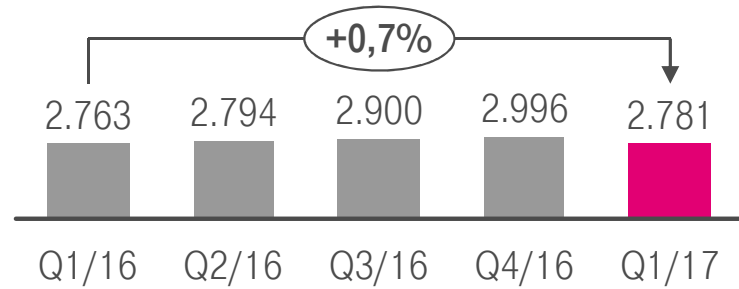


1) Organische Betrachtung: bereinigt um Umklassifizierungen in Österreich und Slowakei. Veränderung der Kundenbasis beträgt 167 Tsd. 2) Organische Betrachtung: bereinigt um 19 Tsd. Umklassifizierungen in Ungarn. Veränderung der Kundenbasis beträgt 50 Tsd. TV-Nettoneuzugänge in Q4 bereinigt um 22 Tsd. Umklassifizierungen in Ungarn. Veränderung der Kundenbasis beträgt 39 Tsd. 3) Organische Betrachtung: Bereinigt um 137 Tsd. Umklassifizierungen in Griechenland. Veränderung der Kundenbasis beträgt 267 Tsd.

# EUROPA: FINANZKENNZAHLEN LIEGEN IM PLAN

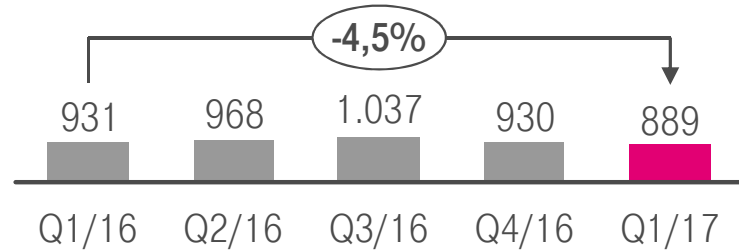
## Umsatz

Mio. €



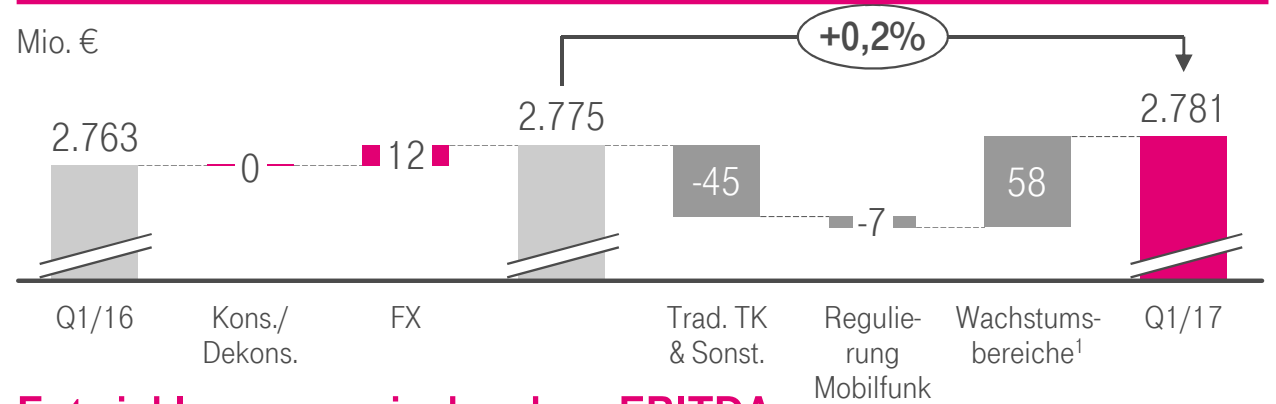
## Ber. EBITDA

Mio. €



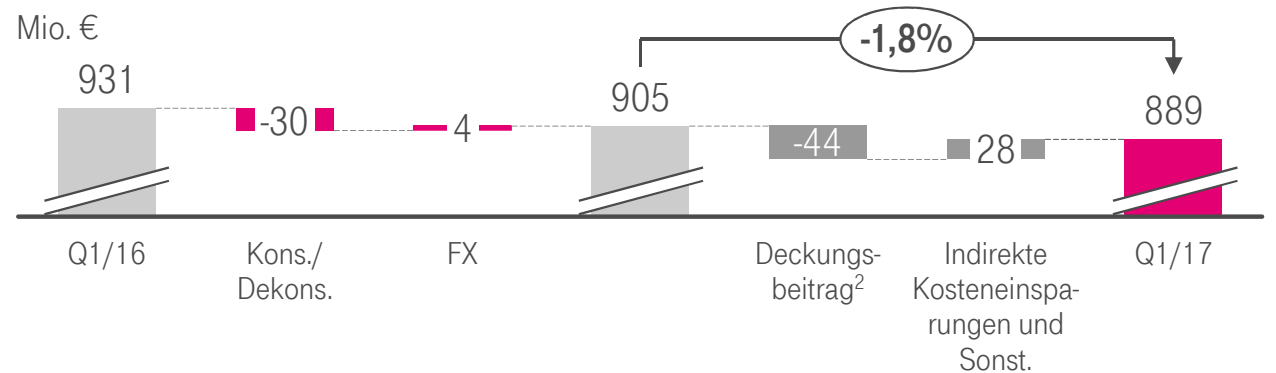
## Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



## Entwicklung organisches ber. EBITDA

Mio. €



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



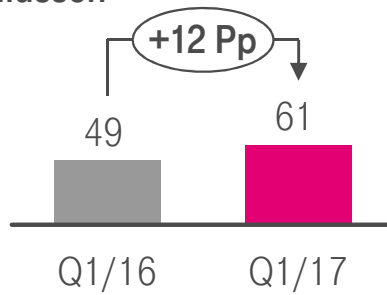
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# EUROPA: WEITERE INVESTITIONEN IN NETZFÜHRERSCHAFT

## IP-Migration

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

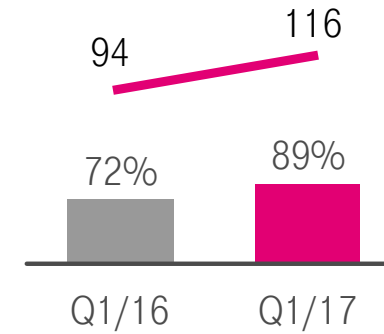
%



## LTE-Ausbau

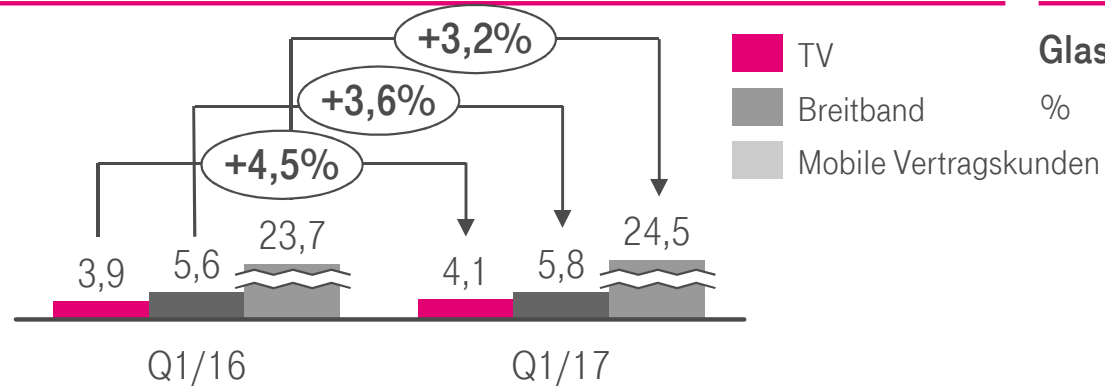
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



## Kundenstamm<sup>1</sup>

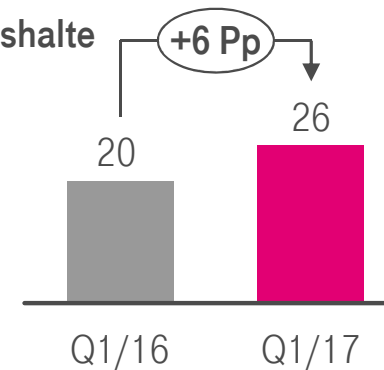
Mio.



## Glasfaser-Ausbau<sup>1</sup>

Glasfaser-Abdeckung Haushalte

%



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



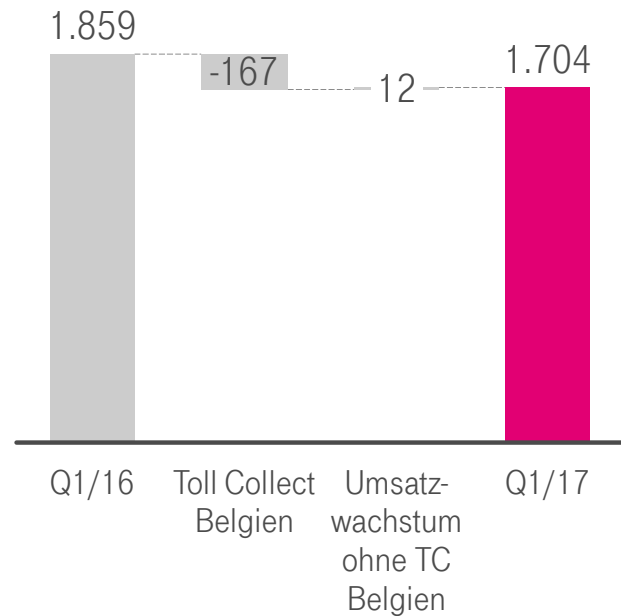
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# SYSTEMGESCHÄFT: VORJAHRESVERGLEICH DURCH EINMALEFFEKT IN Q1/2016 BEEINFLUSST

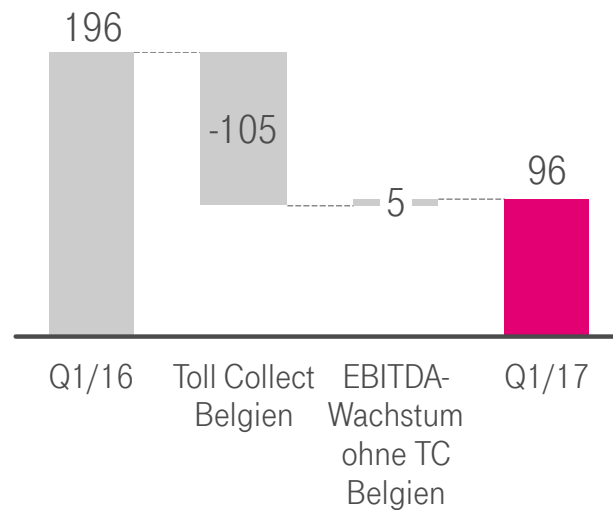
## Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

### Gesamtumsatz

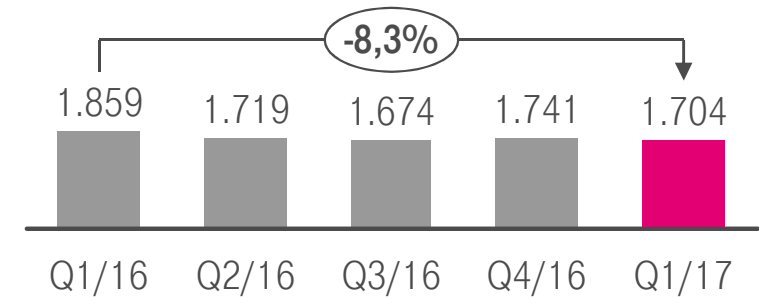


### Ber. EBITDA



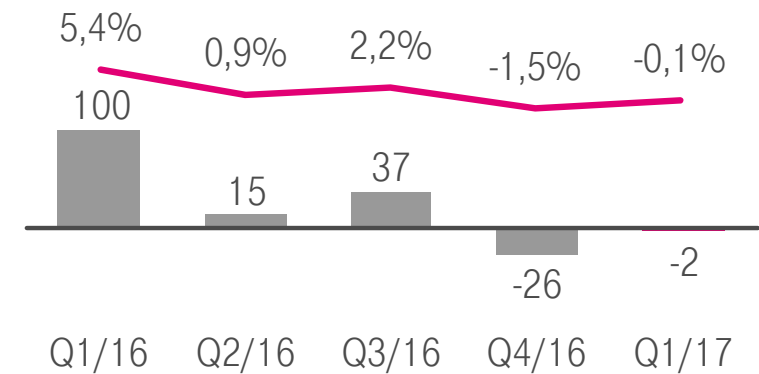
## Umsatz

Mio. €



## Ber. EBIT und Marge

%  
Mio. €

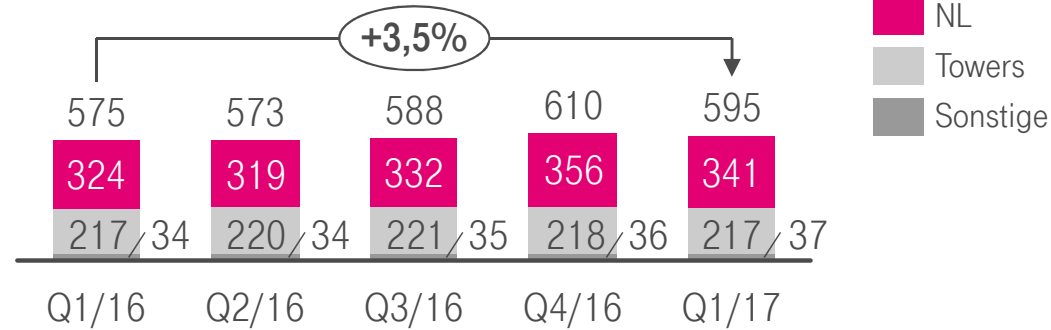


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# GROUP DEVELOPMENT: NIEDERLANDE BESONDERS ERFOLGREICH IN Q1

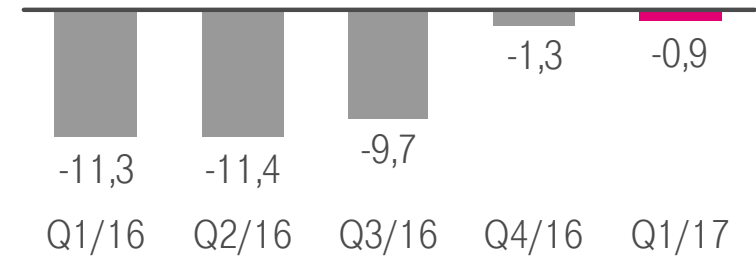
## Umsatz

Mio. €



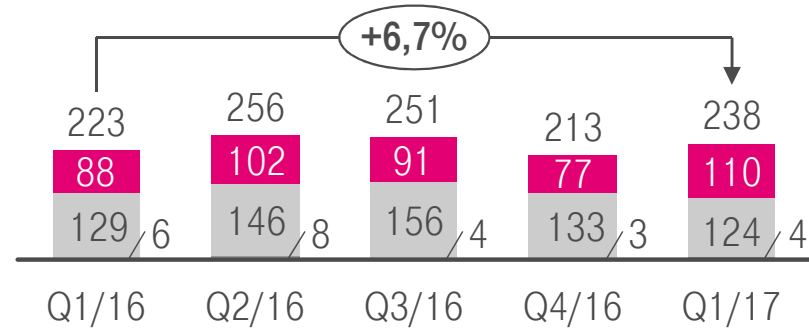
## Entwicklung Service-Umsatz Mobilfunk ggü. VJ (NL)

%



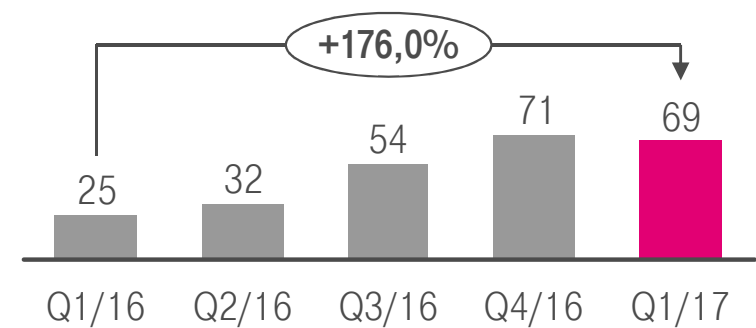
## Ber. EBITDA

Mio. €



## Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)

Tsd.

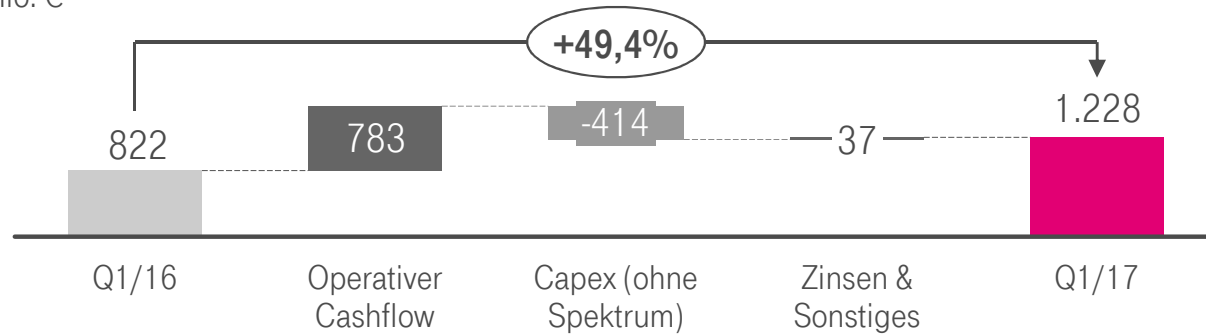


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KONZERNÜBERSCHUSS

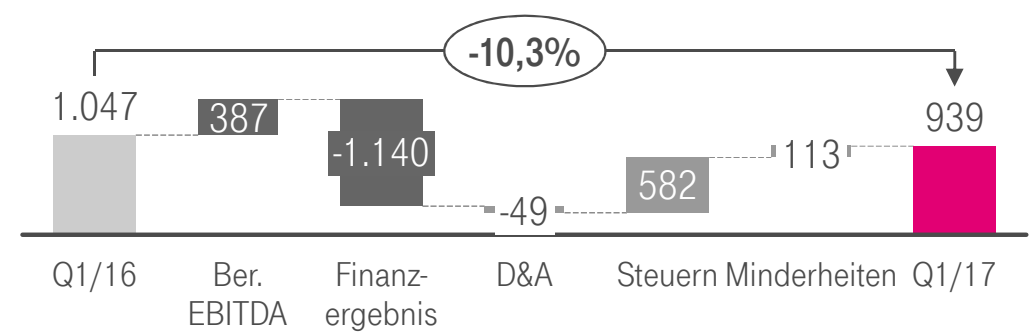
## Free Cashflow<sup>1</sup>

Mio. €



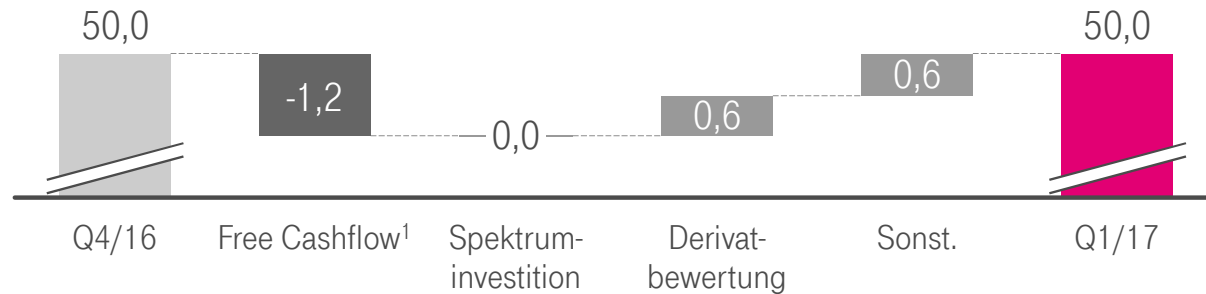
## Ber. Konzernüberschuss

Mio. €



## Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten

Mrd. €



1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investition in Spektrum (Q1/16: 1.065 Mio. €; Q4/16: 35 Mio. €)



# FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

|  | 31.03.2016 | 30.06.2016 | 30.09.2016 | 31.12.2016 | 31.03.2017 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| Bilanzsumme  | 143,6      | 143,5      | 143,1      | 148,5      | 148,6      |
| Eigenkapital   | 38,4       | 37,0       | 37,6       | 38,8       | 39,8       |
| Netto-Finanzverbindlichkeiten                              | 47,6       | 48,7       | 48,5       | 50,0       | 50,0       |
| Netto-Finanzverbindlichkeiten/<br>ber. EBITDA <sup>1</sup> | 2,3        | 2,3        | 2,3        | 2,3        | 2,3        |
| Eigenkapitalquote  | 26,8%      | 25,8%      | 26,3%      | 26,2%      | 26,8%      |

## 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:   | <b>BBB+</b> | Ausblick stabil |
| Moody's: | <b>Baa1</b> | Ausblick stabil |
| S&P:     | <b>BBB+</b> | Ausblick stabil |

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorangegangenen 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 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!**