

# DEUTSCHE TELEKOM

## ERGEBNISSE Q2/2017



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, 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.

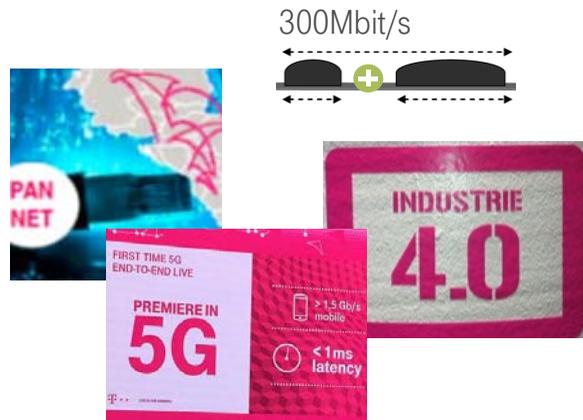
Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom auch andere Kennzahlen vor, u. a. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil 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 1. HALBJAHR 2017**

# HIGHLIGHTS H1/2017: INVESTITIONEN, KUNDEN UND ERGEBNISSE

## Investitionen und Innovationen

- Erwerb umfangreicher Spektrumlizenzen im 600-MHz-Bereich und Abschluss des 700-MHz-Rollout
- Erfolgreicher Start von attraktiven Angeboten in Deutschland wie StreamOn und Start TV
- Steigerung Cash Capex um +13,5% auf 6,2 Mrd. €



## Kunden

- Nachfrage nach Glasfaser in Deutschland setzt sich unvermindert fort
  - 8,2 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+46% ggü. VJ)
  - 1,4 Mio. Nettoneuzugänge im laufenden Jahr
- Weiterhin robustes Wachstum in USA
  - 2,5 Mio. Nettoneuzugänge



## Finanzergebnisse

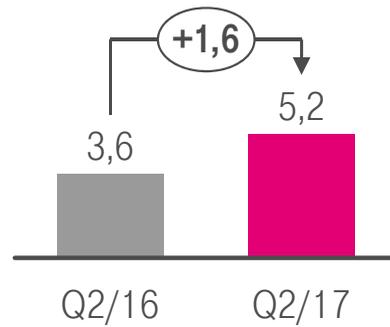
- Robustes Wachstum fortgesetzt
  - Umsatz im Vorjahresvergleich um 5,9% gestiegen
  - Ber. EBITDA im Vorjahresvergleich um 8,2% gestiegen
  - FCF plus 18,1% im Vorjahresvergleich
- Nettofinanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,5x
- EBITDA-Guidance erhöht



# KUNDEN: STARKE DYNAMIK

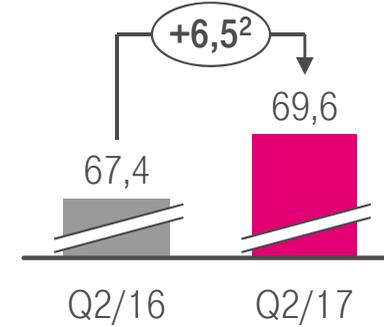
## MagentaEINS (Deutschland + EU)<sup>1</sup>

Mio.



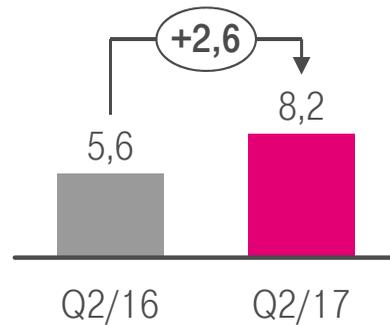
## Mobilfunk USA

Mio.



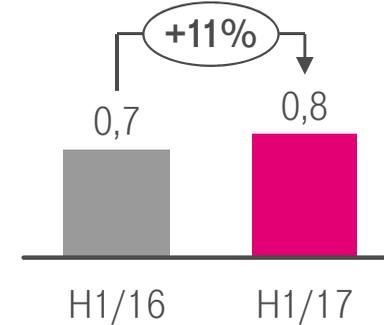
## Glasfaser in Deutschland

Mio.



## Cloud-Umsätze

Mrd. €

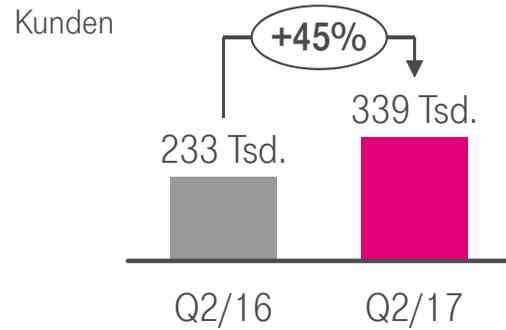


1) FMC RGUs werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt

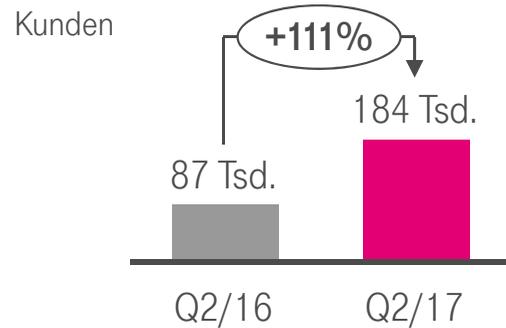
2) Ber. um 4,368 Mio. Wholesale-Anschlüsse, die seit Q2/17 nicht mehr in den Zahlen enthalten sind

# INNOVATIONEN: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

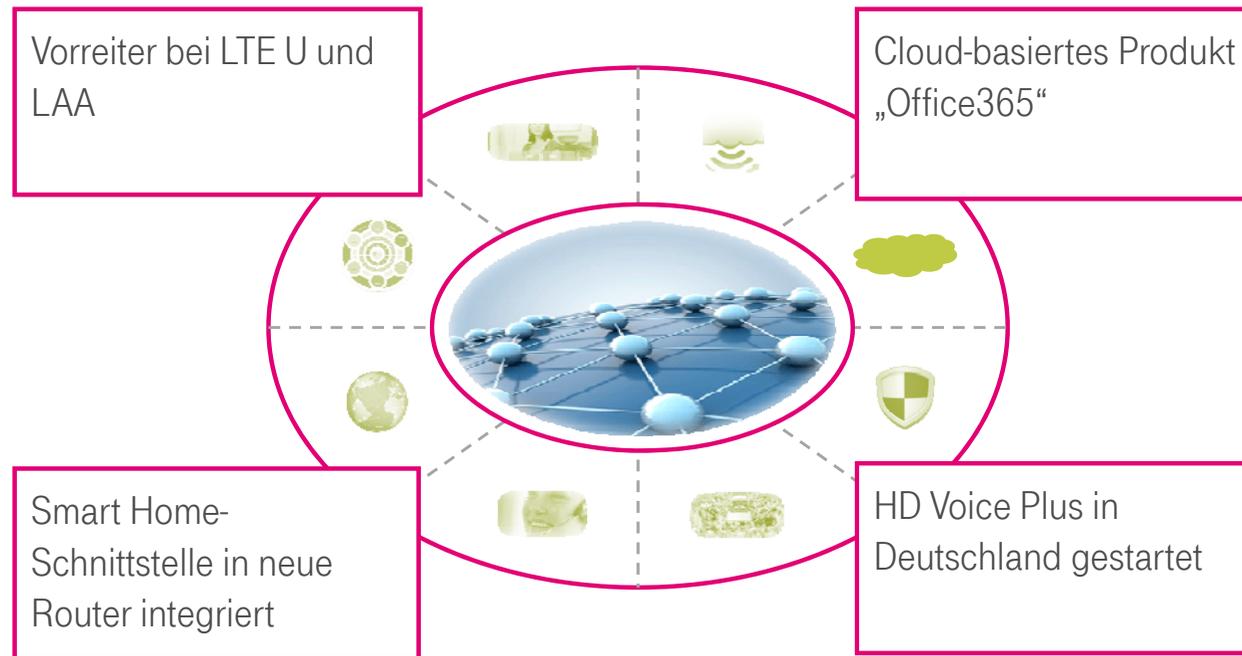
## Hybrid-Anschluss<sup>1</sup>



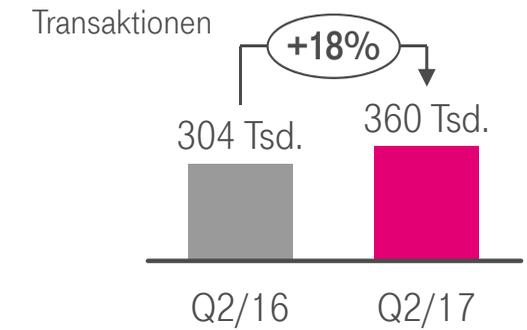
## Smart Home<sup>2</sup>



## Innovation/Netz



## Service-App



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



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

# FINANZDATEN UND GUIDANCE 2017: BEREINIGTE EBITDA-GUIDANCE NACH VERBESSERTER PROGNOSE FÜR TMUS ERHÖHT

Mrd. €

	<u>Umsatz</u>	<u>Ber. EBITDA</u>	<u>FCF</u>
CAGR 2014 – 2018 <sup>1</sup>	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
ALTE Guidance 2017 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 22,2 <sup>2</sup>	ca. 5,5
NEUE Guidance 2017 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 22,3 <sup>2</sup>	ca. 5,5
Performance H1/2017	+5,9%	+8,2%	+18,1%

1) CAGR 2014 – 2018 gemäß Guidance vom KMT 2015 2) Davon 0,8 – 0,9 Mrd. US\$ aus Vermietung Endgeräte und „Data Stash“ gemäß alter Guidance; 0,85 – 0,95 Mrd. US\$ gemäß neuer Guidance

# BERICHT Q2/17

# Q2/2017: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

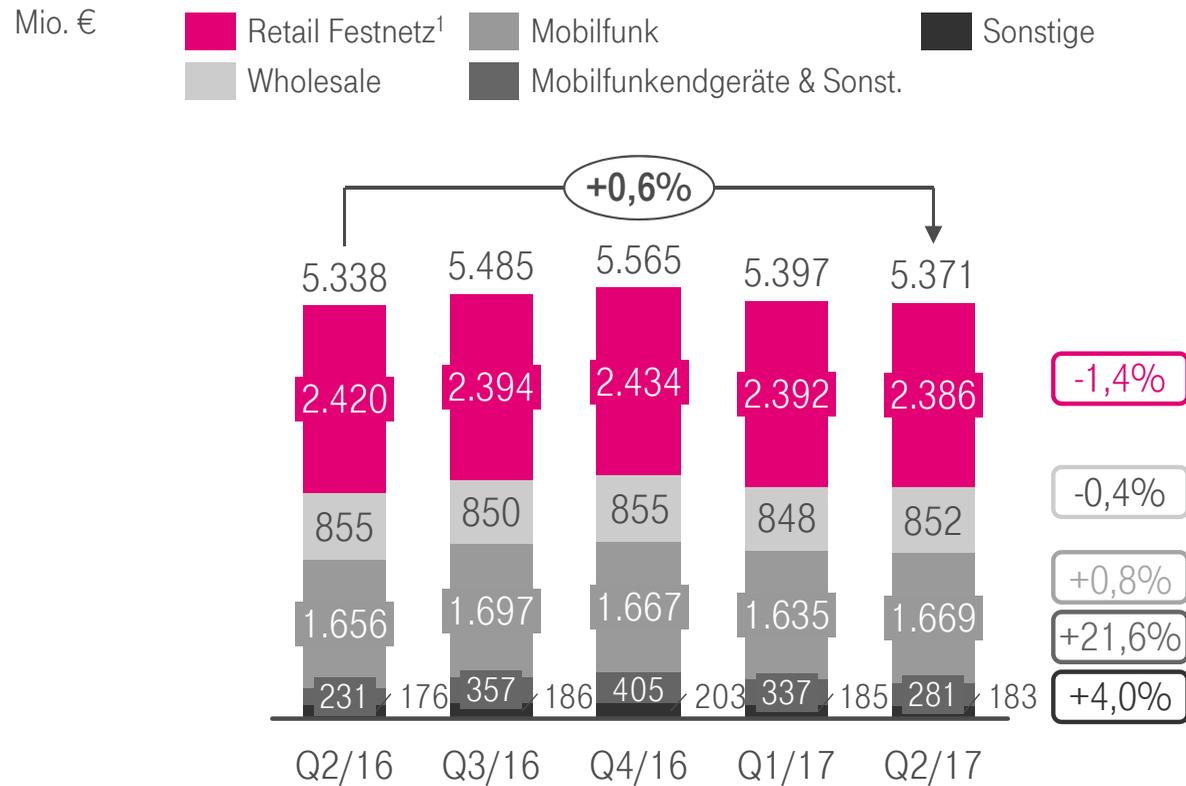
Mio. €

	Q2			HJ		
	2016	2017	Veränderung	2016	2017	Veränderung
Umsatz	17.817	18.890	+6,0%	35.447	37.537	+5,9%
Ber. EBITDA	5.457	5.944	+8,9%	10.620	11.495	+8,2%
Ber. Konzernüberschuss	1.054	1.199	+13,8%	2.101	2.138	+1,8%
Konzernüberschuss	621	874	+40,7%	3.746	1.621	-56,7%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,23	0,26	+13,0%	0,46	0,46	0,0%
Ergebnis je Aktie (€)	0,13	0,19	+46,2%	0,81	0,35	-56,8%
Free Cashflow <sup>1</sup>	1.320	1.301	-1,4%	2.142	2.530	+18,1%
Cash Capex <sup>2</sup>	2.664	2.994	+12,4%	5.495	6.238	+13,5%
Nettofinanzverbindlichkeiten	48.692	55.249	+13,5%	48.692	55.249	+13,5%

1) Free Cashflow vor Dividenden-Ausschüttung und Investitionen in Spektrum 2) Ohne Spektrum: Q2/16: 40 Mio. €; Q2/17: 7.246 Mio. €; HJ/16: 1.105 Mio. €; HJ/17: 7.282 Mio. €

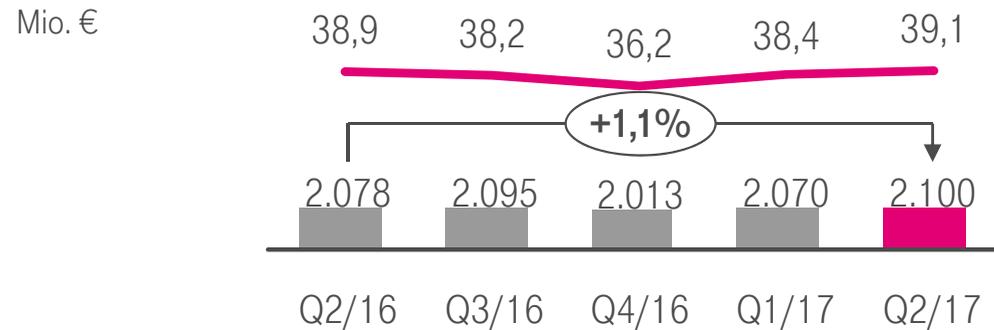
# DEUTSCHLAND: STEIGENDER UMSATZ UND BEREINIGTES EBITDA

## Umsatz (ausgewiesen)

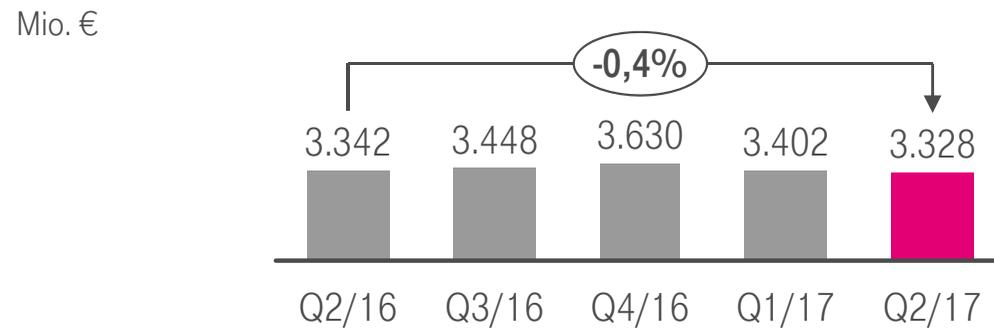


1) Festnetz-Kerngeschäft

## Ber. EBITDA und Marge (in %)

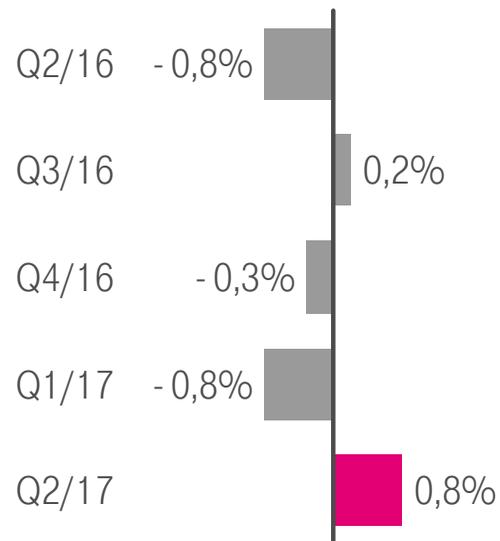


## Ber. OPEX

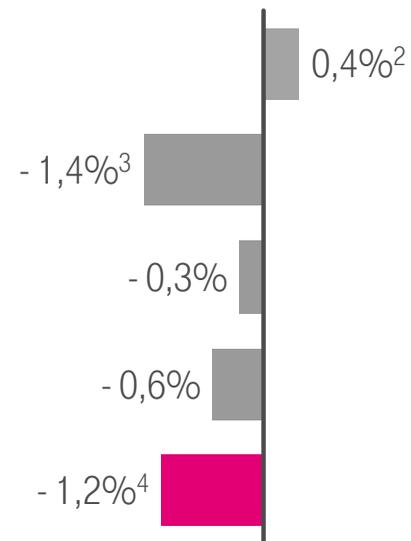


# DEUTSCHLAND: SERVICE-UMSÄTZE INSGESAMT STABIL

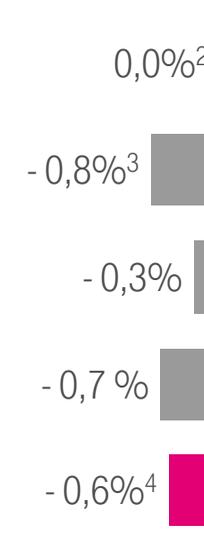
## Service-Umsätze Mobilfunk



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



## Service-Umsätze gesamt<sup>1</sup>

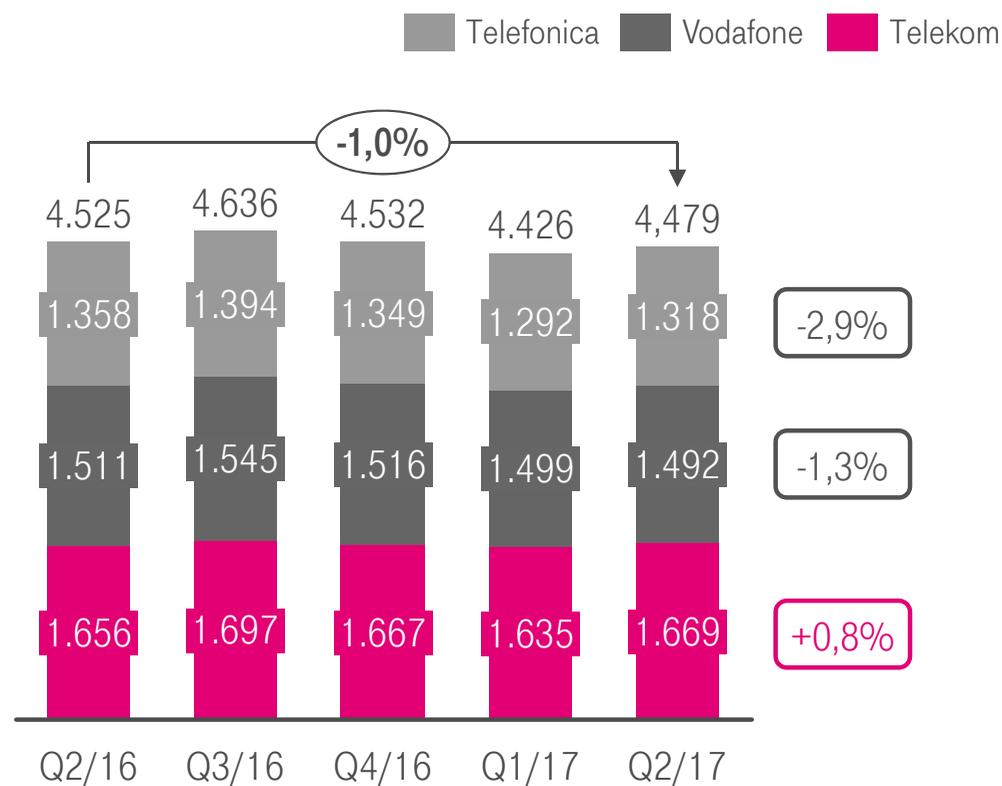


1) Service-Umsätze gesamt = Summe der Service-Umsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Service-Umsätze Festnetz als Festnetz-Umsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetz-Umsätze aus Hardware zuzüglich Festnetz-Umsätze aus Vorleistungen. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Service-Umsätze Festnetz und damit auch als Teil der Service-Umsätze gesamt klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Service-Umsätze Festnetz in Q2/17 auf -1,6% belaufen, während die Wachstumsrate der Service-Umsätze gesamt in Q2/17 bei -0,8% 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. Um diesen Effekt bereinigt hätte die Entwicklung für die Service-Umsätze Festnetz bei -0,6% gelegen, die Gesamtentwicklung Service-Umsätze hätte in Q3/16 bei -0,3% gelegen 4) Bereinigte Wachstumsrate (siehe 2) bei -1,5% für Service-Umsätze Festnetz bzw. -0,8% für Service-Umsätze gesamt

# MOBILFUNK DEUTSCHLAND: STETIGE WACHSTUMSDYNAMIK

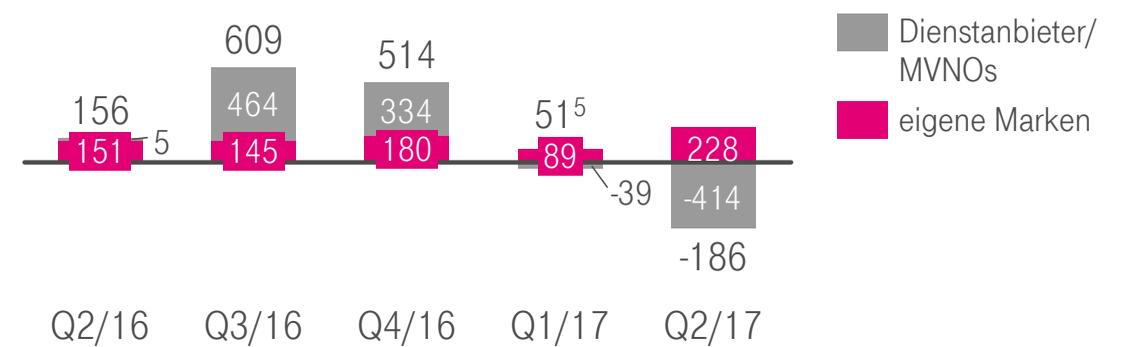
## Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt<sup>1</sup>

Mio. €



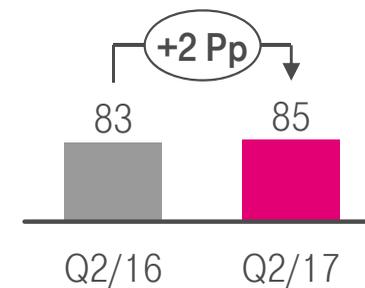
## Nettoneuzugänge Vertragskunden<sup>2</sup>

Tsd.



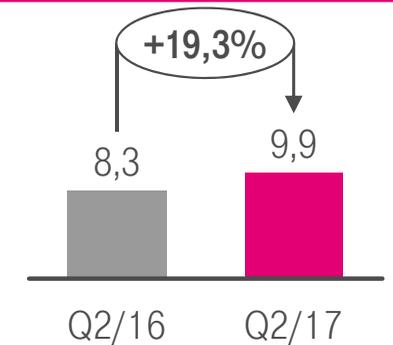
## Smartphone-Durchdringung<sup>3</sup>

%



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

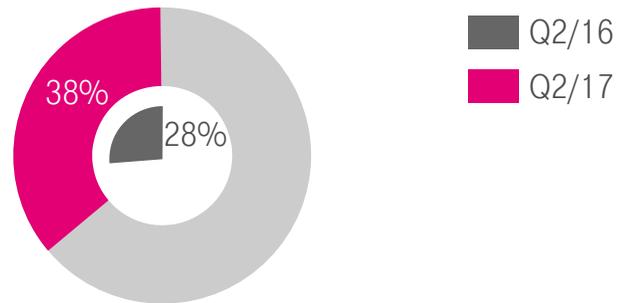
Tsd.



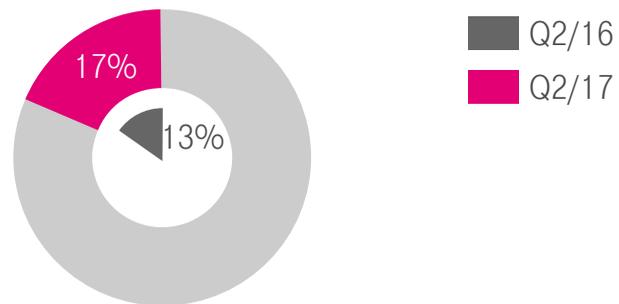
1) Schätzung d. Geschäftsführung 2) Addition der Werte möglicherweise abweichend wegen Rundung 3) Bei eigenen Retail-Kunden 4) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE 5) Nettoneuzugänge Vertragskunden unter eigener Marke von Abschaltungen beeinflusst (Rückgang um 41 Tsd.)

# DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

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

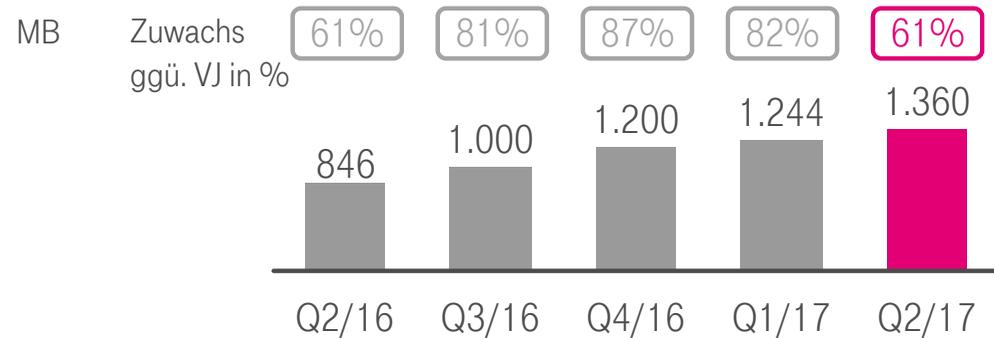


## Haushalte in MagentaEINS-Paketen<sup>2</sup>

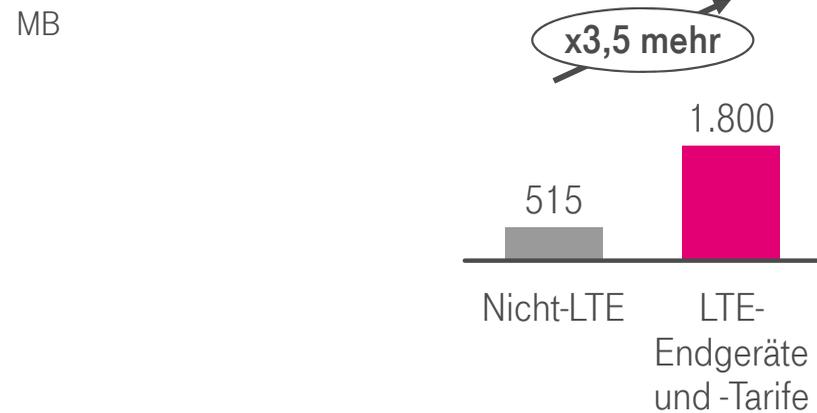


1) in % eigener B2C-Vertragskunden 2) in % der B2C-Breitband-Anschlüsse 3) pro Monat eigener B2C-Vertragskunden

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

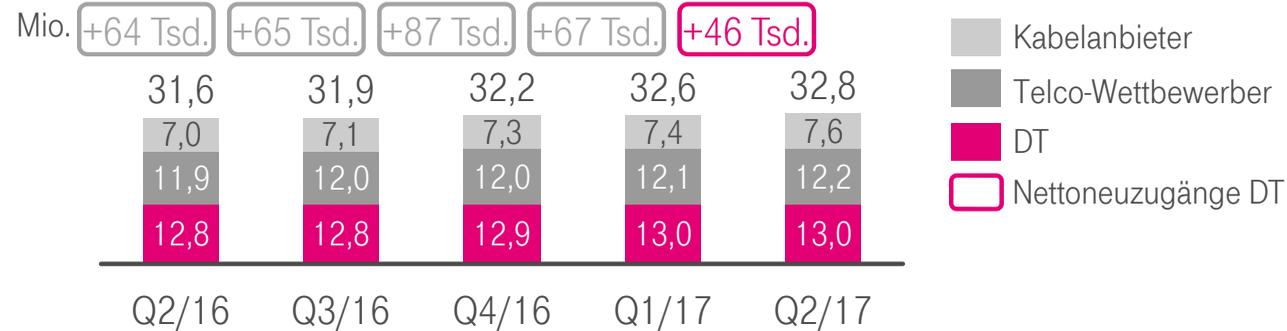


## Durchschn. Zunahme LTE-Nutzung<sup>3</sup>

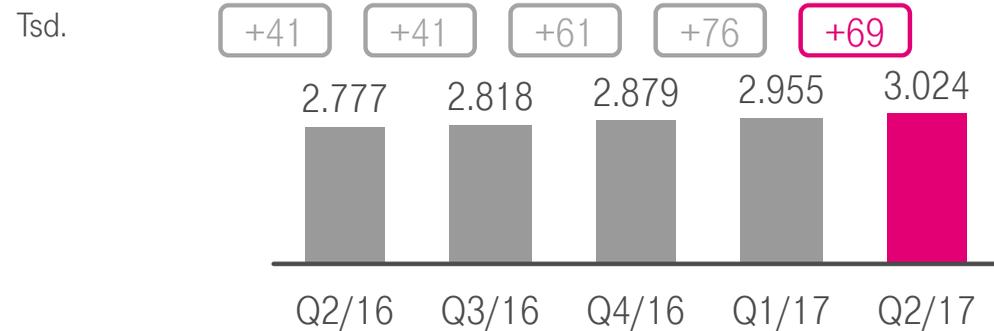


# FESTNETZ DEUTSCHLAND: STARKES WACHSTUM BEI GLASFASER

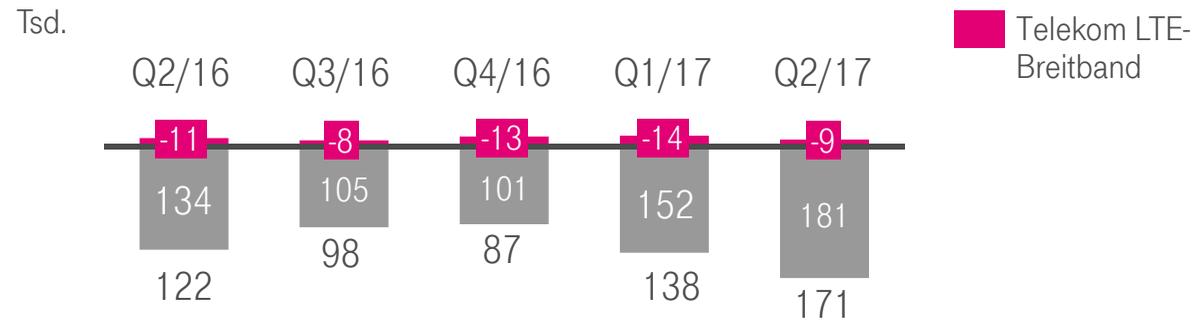
## Breitbandmarkt Deutschland<sup>1</sup>



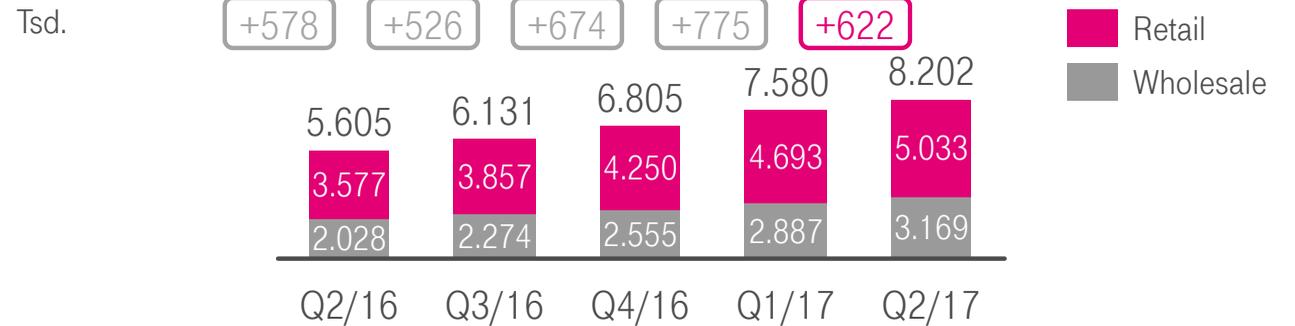
## Entertain-Kunden



## Anschlussverluste



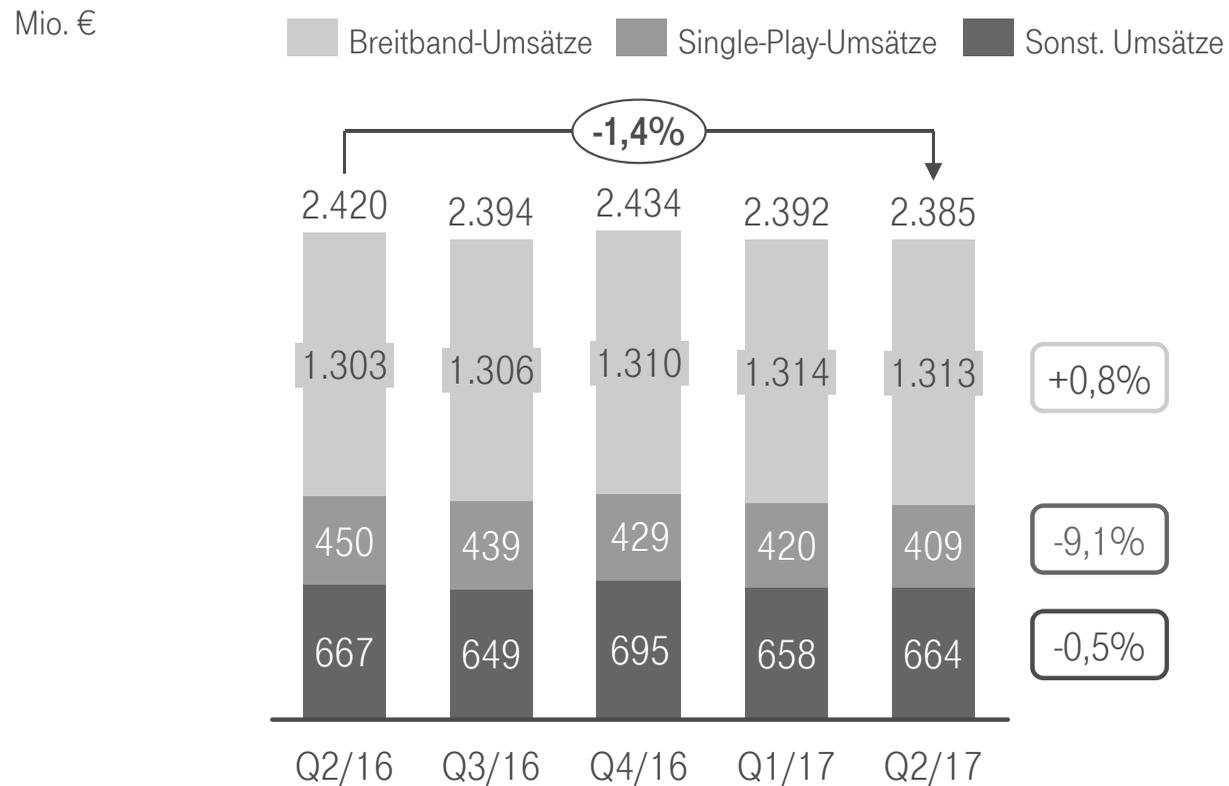
## Glasfaser-Kunden<sup>2</sup>



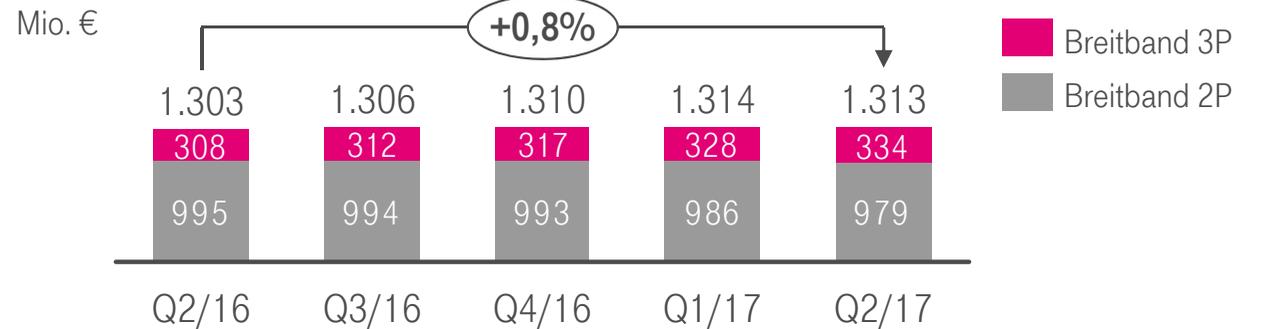
1) Schätzung der Geschäftsführung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

# FESTNETZ DEUTSCHLAND: FESTNETZ-RETAIL DURCH PROMOTIONS UND „HARTE MIGRATION“ BEEINFLUSST

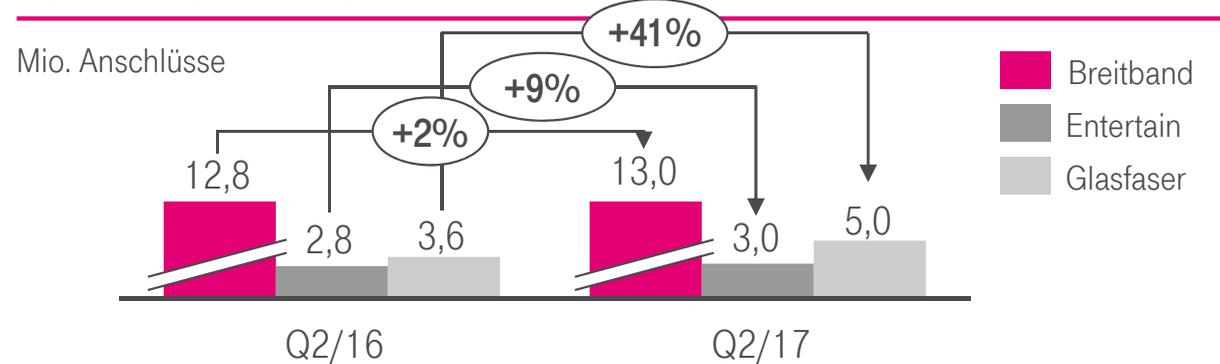
## Umsätze im Festnetz mit Endkunden (Retail)



## Breitband-Umsätze



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

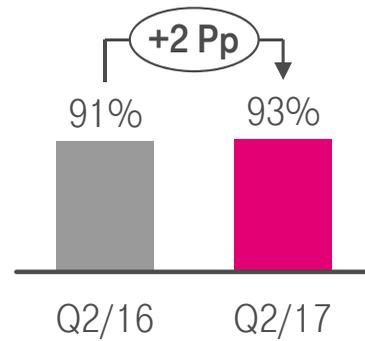


1) Prozentsätze berechnet auf Basis exakter Werte

# DEUTSCHLAND: NETZTRANSFORMATION LÄUFT NACH PLAN

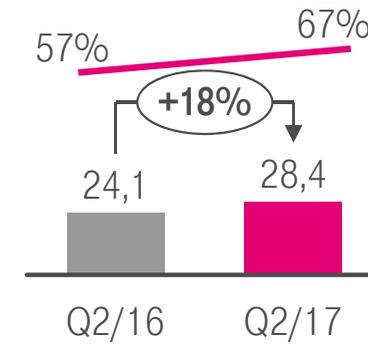
## INS – Stand LTE-Ausbau

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



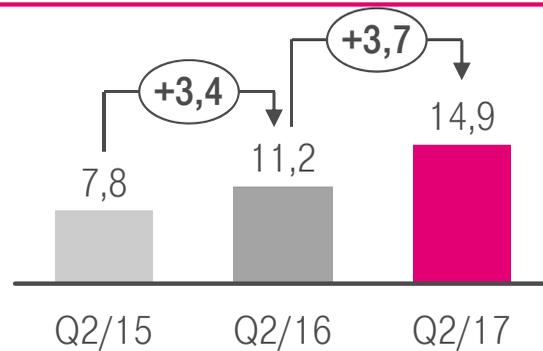
## INS – Stand Glasfaser-Ausbau<sup>2</sup>

Abdeckung in % und  
Mio. Haushalten



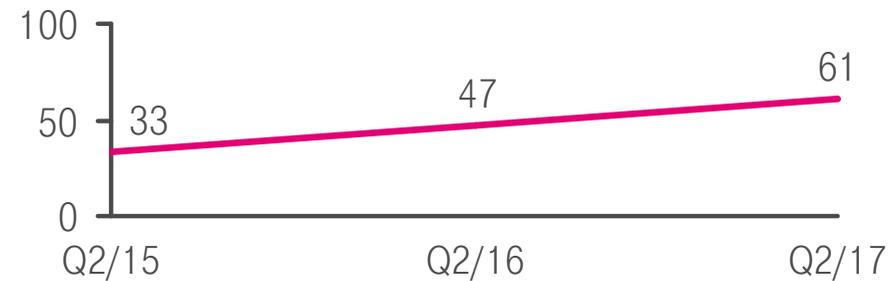
## Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



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

% der Anschlüsse



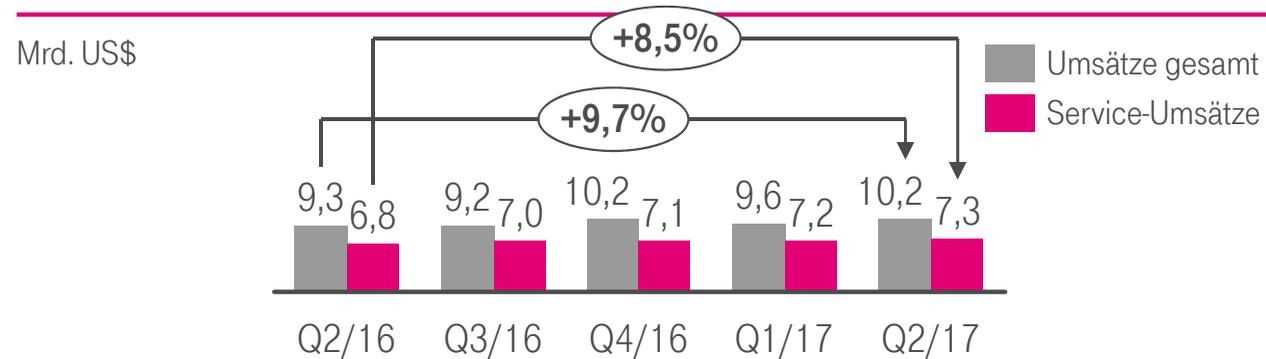
1) Outdoor-Abdeckung 2) in % der Haushalte innerhalb der Festnetz-Abdeckung in Deutschland



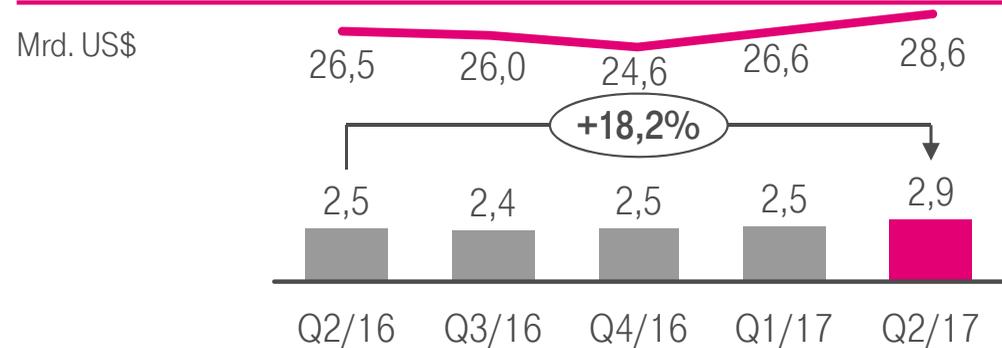
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

## Umsatz und Service-Umsätze

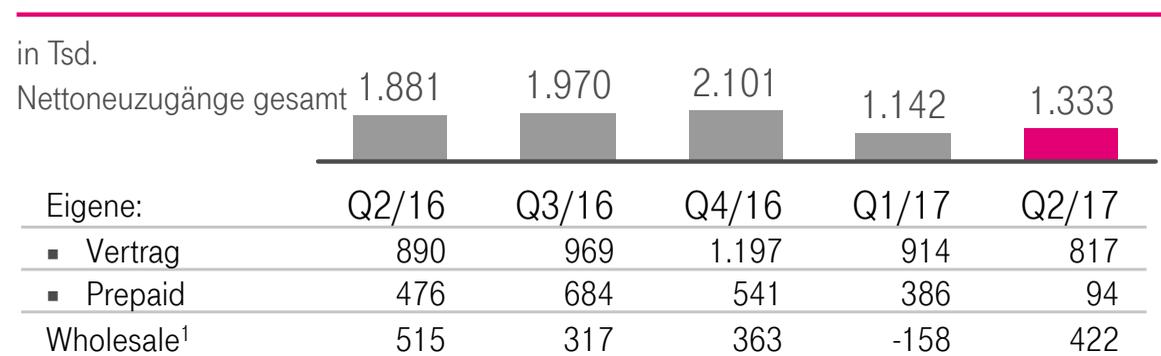


## Ber. EBITDA und Marge (in %)

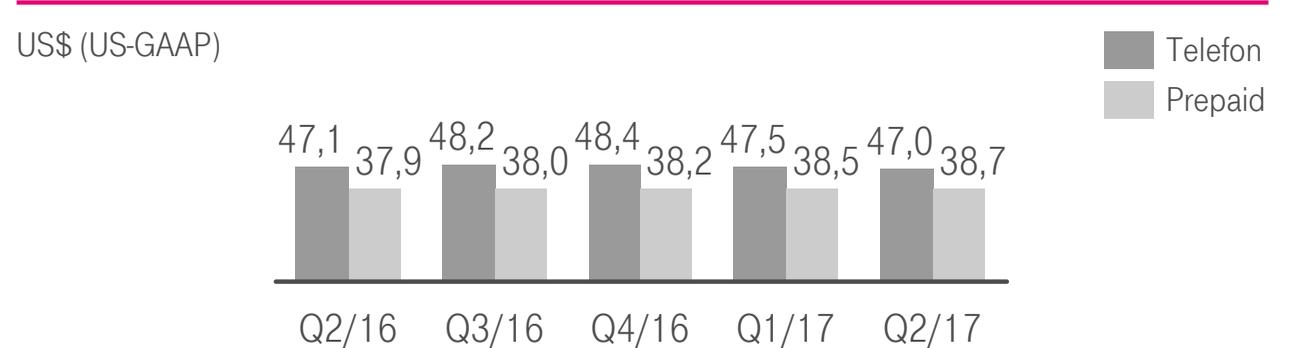


1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend

## Nettoneuzugänge



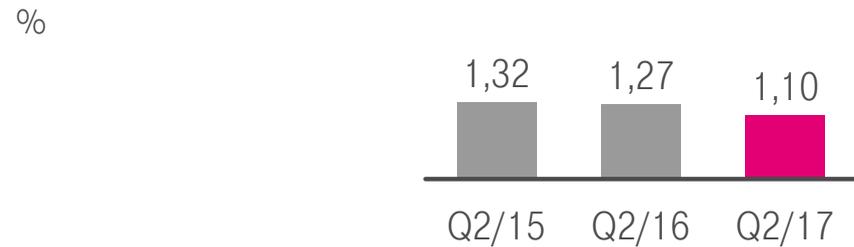
## Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

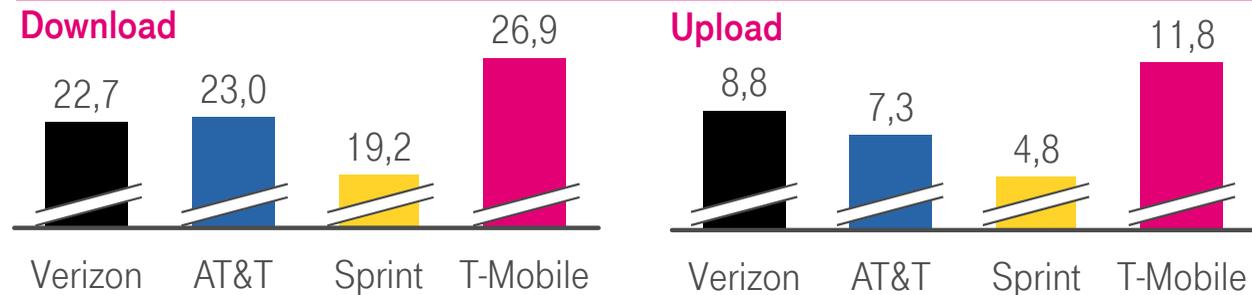
# TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

## Wechslerate bei eigenen Vertragskunden



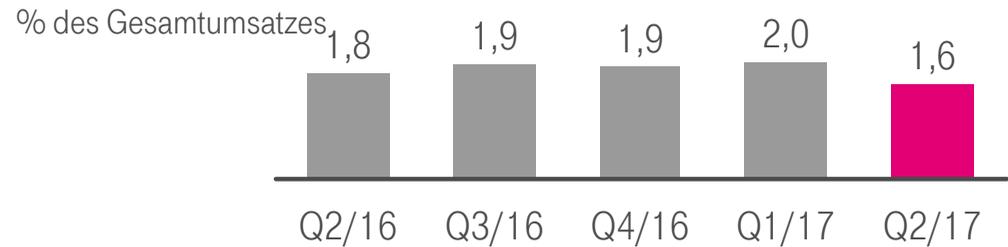
- Wechslerate bei eigenen Telefonie-Vertragskunden auf Rekordtief

## Durchschnittl. 4G-LTE-Geschwindigkeiten (in Mbit/s) Q2/17



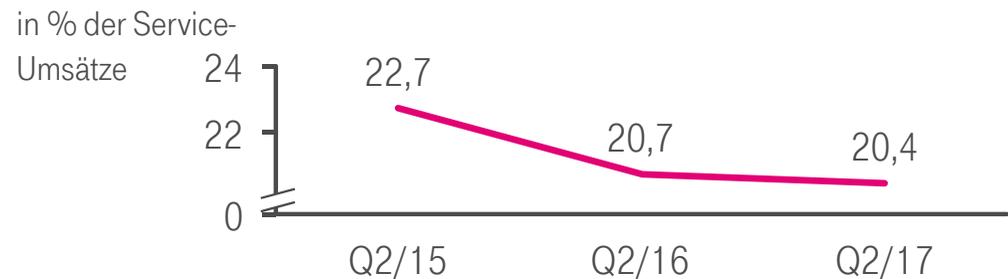
- Gemäß Analyse der landesweiten LTE-Ergebnisse für T-Mobile auf der Grundlage von Ookla® Speedtest-Daten

## Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf



- Fokus weiterhin auf Kundenzufriedenheit – Ausfälle auf Rekordtiefstand

## Servicekosten

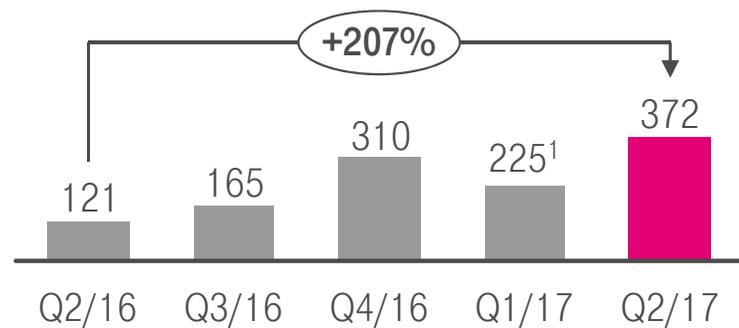


- Trotz der aktuellen Netzausbaukosten und höherer internationaler Roaming-Kosten sinken die Service-Kosten prozentual im Verhältnis zu den Service-Umsätzen

# EUROPA: POSITIVE WIRTSCHAFTLICHE DYNAMIK

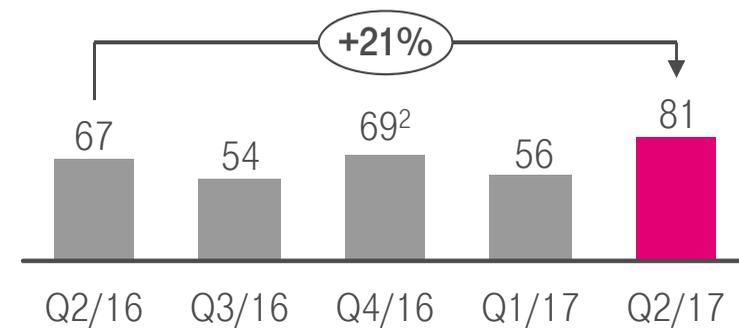
## Nettoneuzugänge Vertragskunden

Tsd.



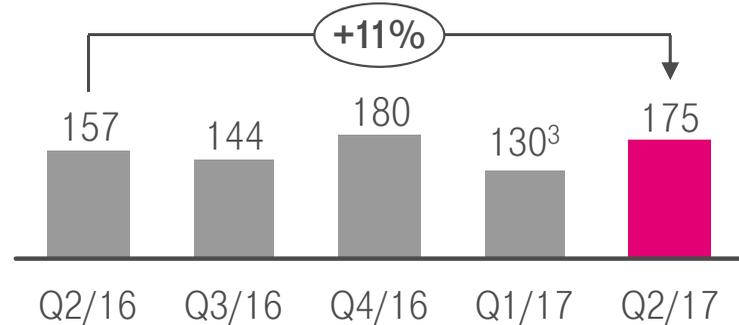
## Nettoneuzugänge BB

Tsd.



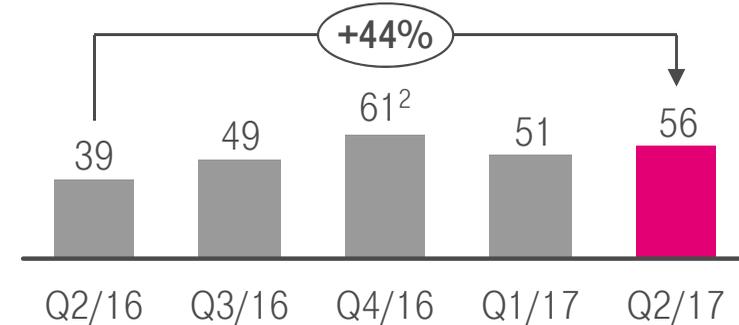
## Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



## Nettoneuzugänge TV

Tsd.

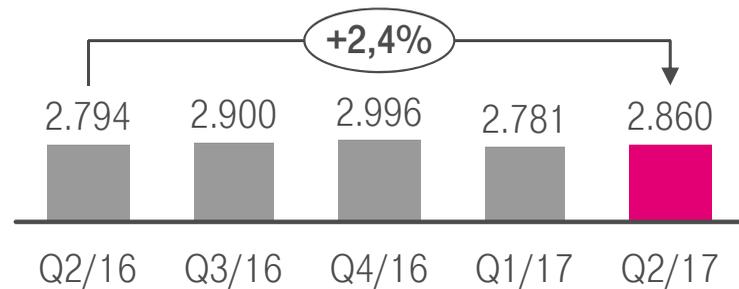


1) Organische Sicht: bereinigt um Neuklassifizierungen in Österreich und der Slowakei. Veränderung der Kundenbasis: 167 Tsd. 2) Organische Sicht: bereinigt um 19 Tsd. Neuklassifizierungen in Ungarn. Veränderung der Kundenbasis: 50 Tsd. TV-Nettoneuzugänge in Q4 bereinigt um 22 Tsd. Neuklassifizierungen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

# EUROPA: FINANZKENNZAHLEN LIEGEN IM PLAN

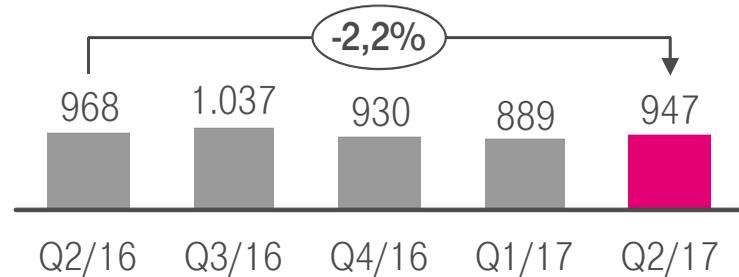
## Umsatz

Mio. €



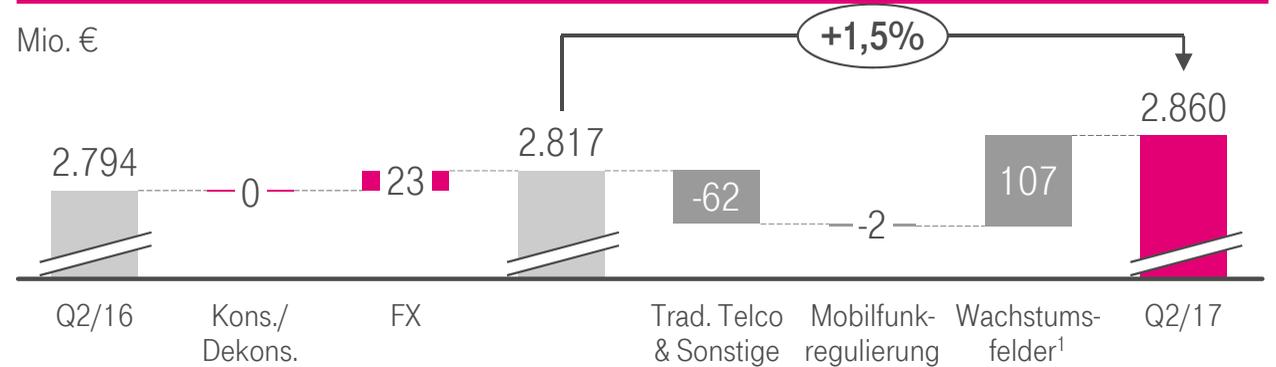
## Ber. EBITDA

Mio. €



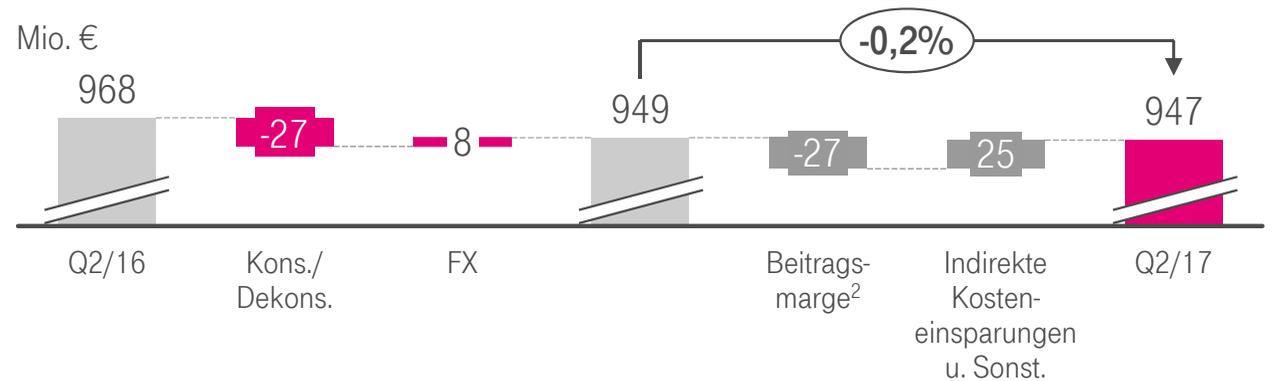
## Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



## Entwicklung organisches ber. EBITDA

Mio. €



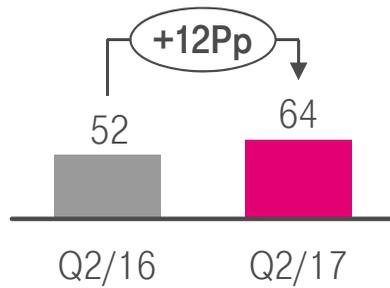
1) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.) 2) Gesamtumsatz – direkte Kosten

# EUROPA: WEITERE INVESTITIONEN IN FÜHRUNGSPPOSITION BEI NETZEN

## IP-Migration

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

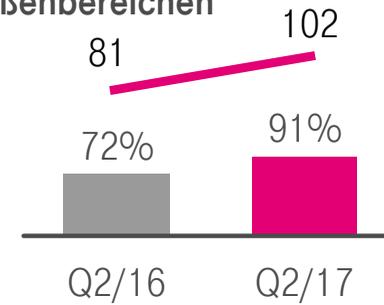
%



## LTE-Ausbau

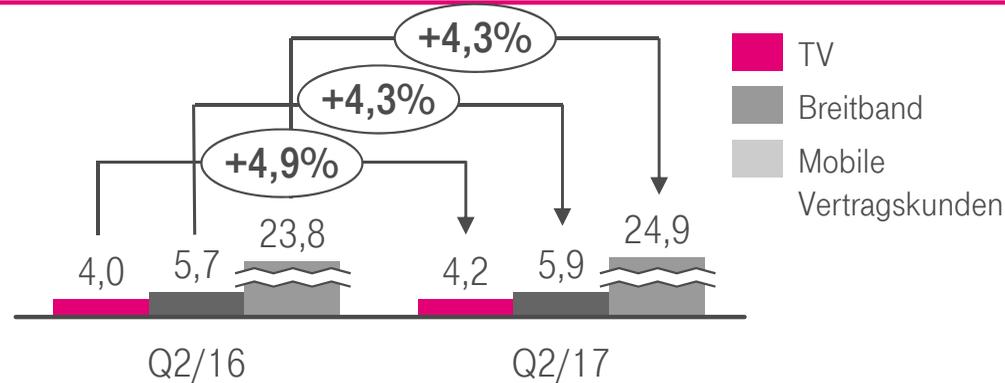
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



## Kundenstamm<sup>1</sup>

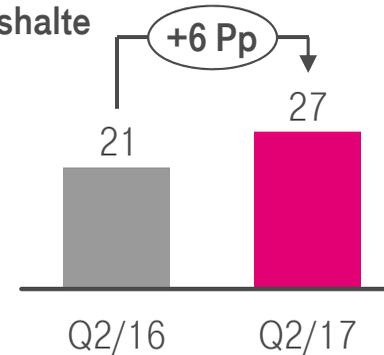
Mio.



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

Glasfaser-Abdeckung Haushalte

%



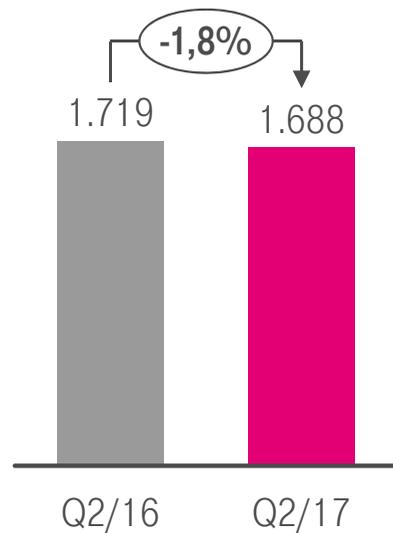
1) Versorgung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden

# SYSTEMGESCHÄFT: BER. EBITDA PROFITIERT VON VOLATILITÄT

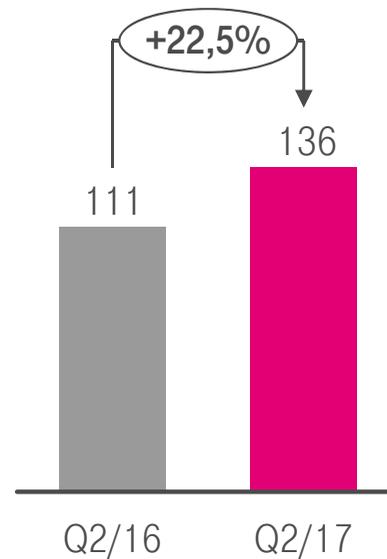
## Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

### Gesamtumsatz

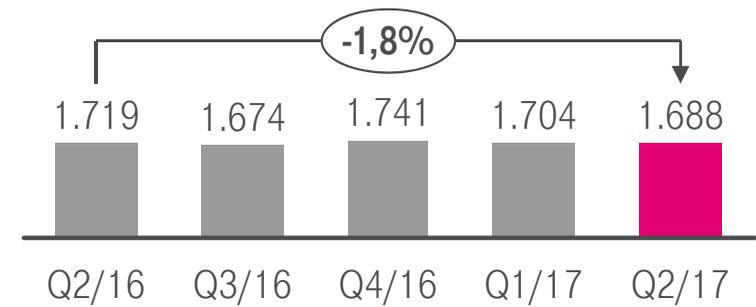


### Ber. EBITDA



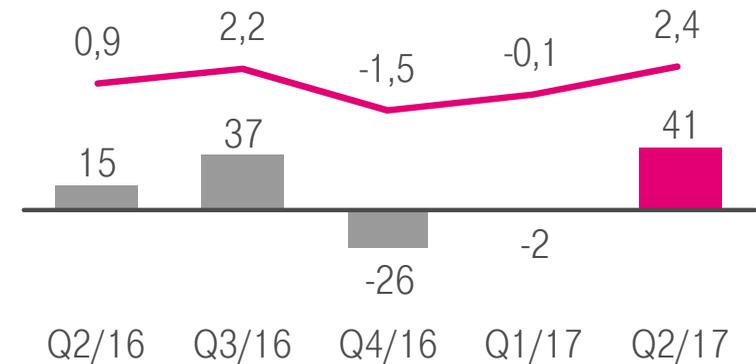
## Umsatz

Mio. €



## Ber. EBITDA und Marge (in %)

Mio. €

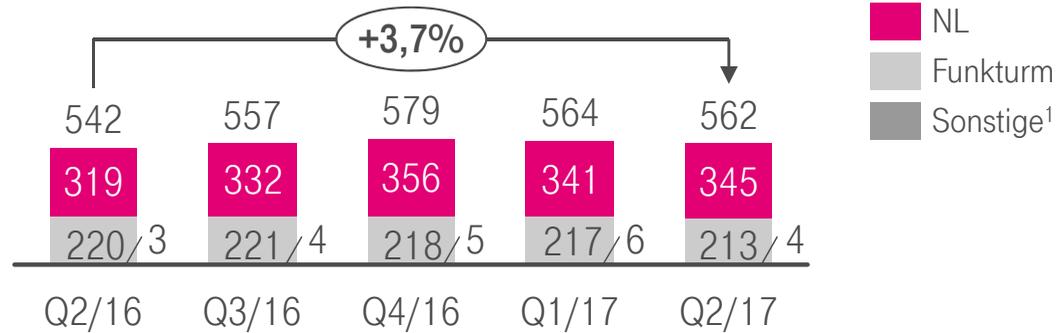


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: GUT IM PLAN

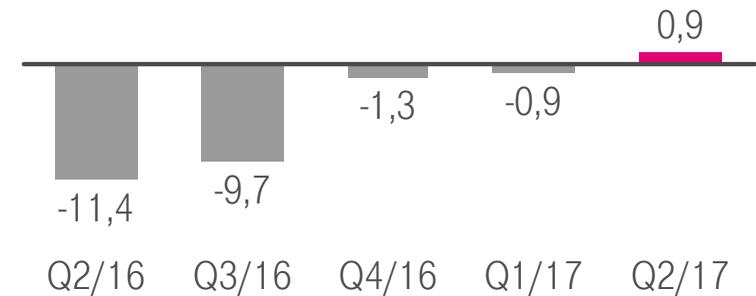
## Umsatz

Mio. €



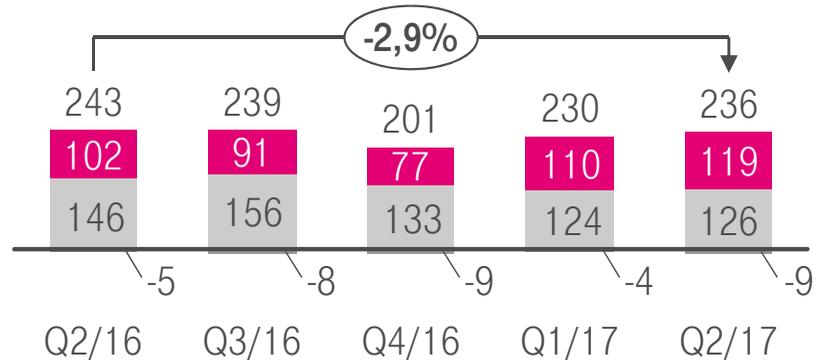
## Entwicklung Service-Umsatz Mobilfunk ggü. VJ (NL)

%



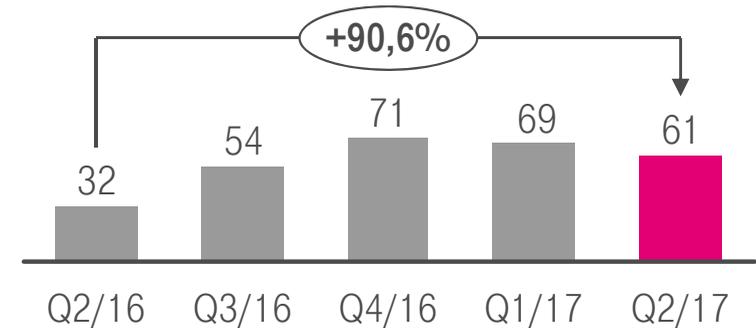
## Ber. EBITDA

Mio. €



## Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)

Tsd.



1) Strato wurde in Q2 dekonsolidiert. Historische Zahlen für Strato ebenfalls berichtigt

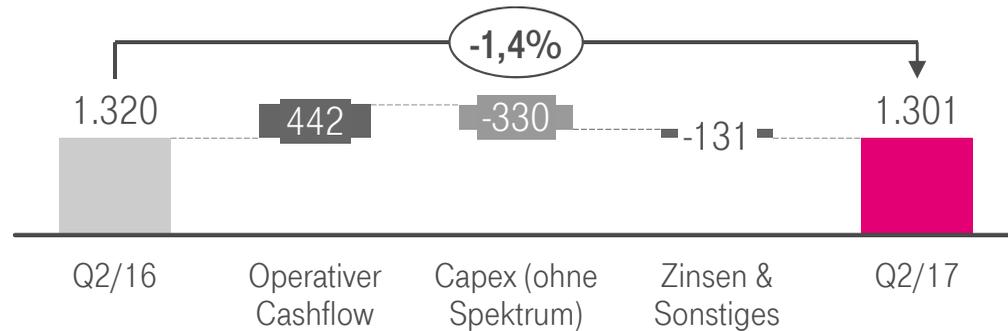


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTOFINANZVERBINDLICHKEITEN UND KONZERNÜBERSCHUSS

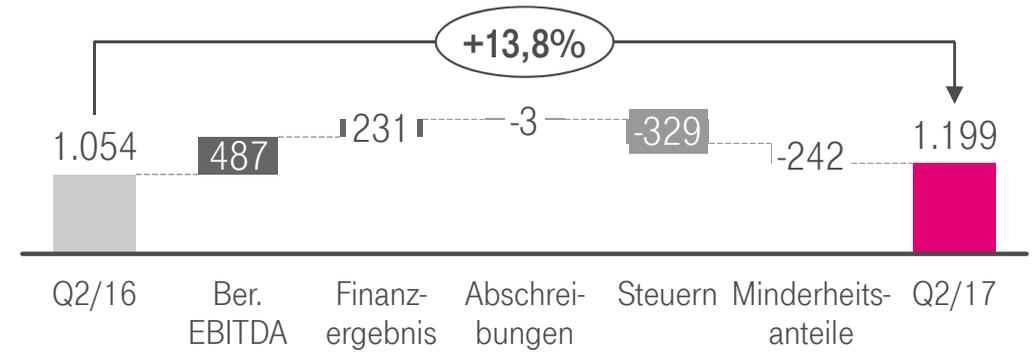
## Free Cashflow 1

Mio. €



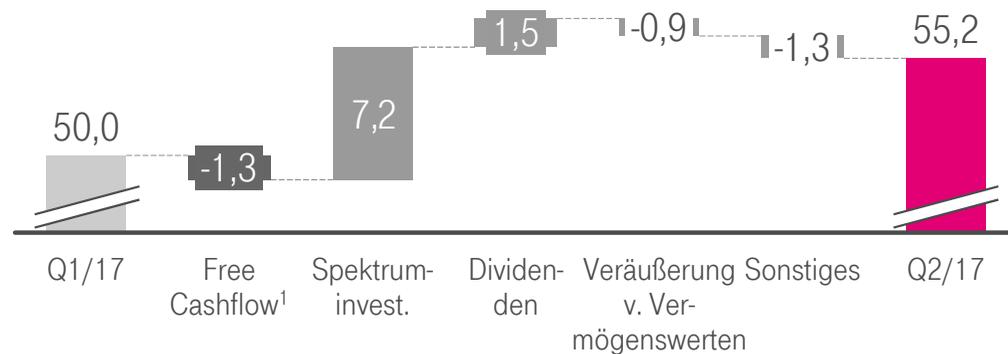
## Ber. Konzernüberschuss

Mio. €



## Entwicklung Nettofinanzverbindlichkeiten

Mrd. €



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung und ohne Investition in Spektrum (Q2/16: 40 Mio. €; Q2/17: 7.247 Mio. €)



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	30.06.2016	30.09.2016	31.12.2016	31.03.2017	30.06.2017
Bilanzsumme	143,5	143,1	148,5	148,6	141,5
Eigenkapital	37,0	37,6	38,8	39,8	38,6
Nettofinanzverbindlichkeiten	48,7	48,5	50,0	50,0	55,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ ber. EBITDA <sup>1</sup>	2,3	2,3	2,3	2,3	2,5
Eigenkapitalquote	25,8%	26,3%	26,2%	26,8%	27,3%

## 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 Zwischenquartale 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!**