

DEUTSCHE TELEKOM

ERGEBNISSE Q3/2017



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 bewertete Vermögenswerte 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 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 9M/2017

HIGHLIGHTS 9M/2017: KRÄFTIGES WACHSTUM UND ERHÖHTE GUIDANCE

Investitionen und Innovationen

- 2/3 des Kundenstamms in Deutschland und Europa auf IP migriert
- FTTH-Ausbau Gewerbegebiete in Deutschland gestartet
- Steigerung Cash Capex um +12,2% auf 9,2 Mrd. €



Kunden

- Nachfrage nach Glasfaser in Deutschland setzt sich unvermindert fort
 - 8,9 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+45% ggü. VJ)
 - 2,1 Mio. Nettoneuzugänge im laufenden Jahr
- Wachstum in den USA weiter robust
 - 3,8 Mio. Nettoneuzugänge



Finanzergebnisse

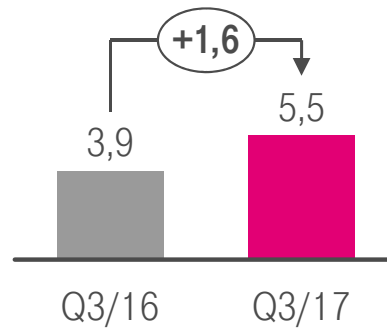
- Robustes Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 4,2% gestiegen
 - Ber. EBITDA plus 6,6% im Vorjahresvergleich
 - FCF plus 8,8% im Vorjahresvergleich
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,3x
- EBITDA-Guidance erhöht



KUNDEN: DYNAMIK DANK STARKER NACHFRAGE

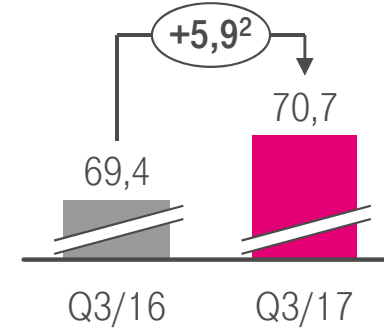
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



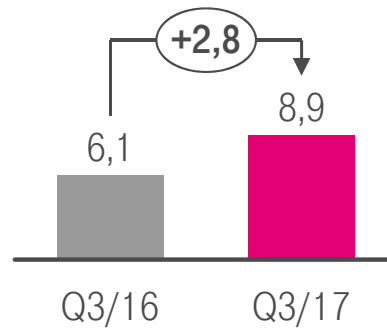
Mobilfunk USA

Mio.



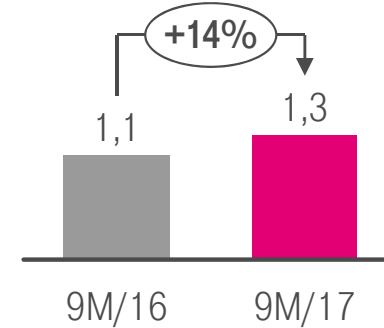
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

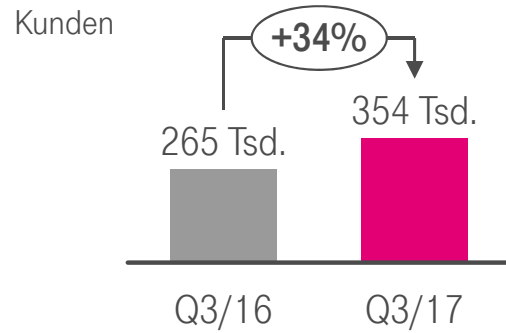
Mrd. €



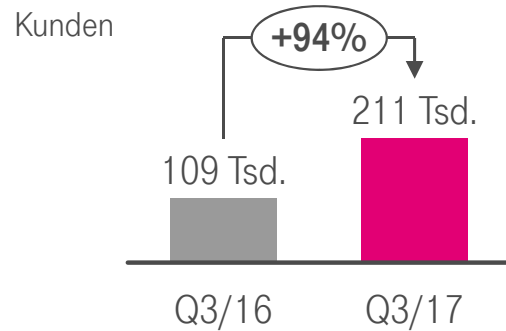
1) FMC RGUs werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt. 2) Ber. um 4,528 Mio. Wholesale-Anschlüsse, die seit Q2/17 nicht mehr ausgewiesen werden.

INNOVATIONEN: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

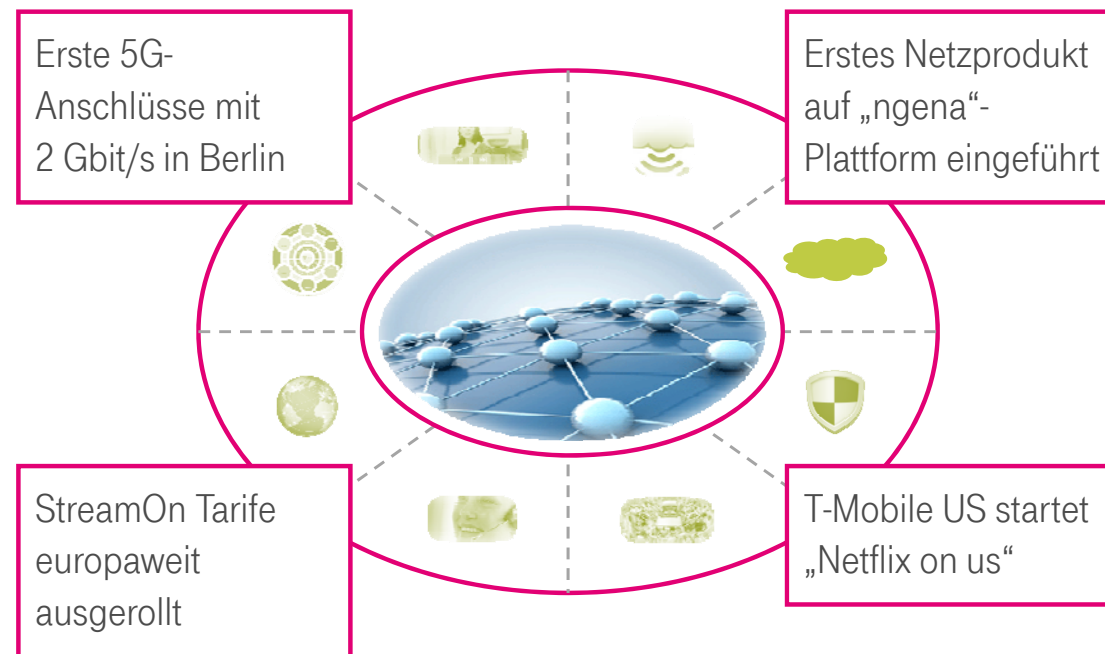
Hybrid-Anschluss¹



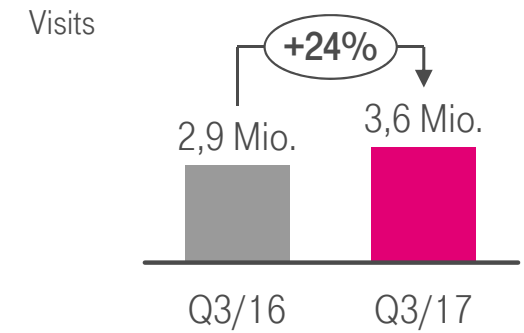
Smart Home²



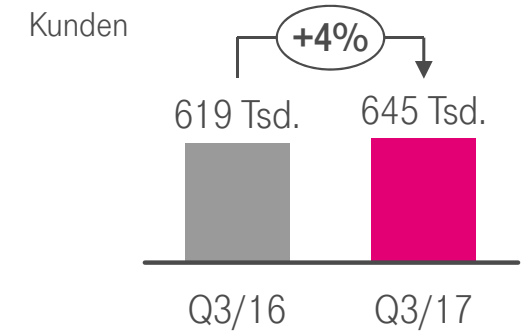
Innovation/Netz



Service-App



IT-Support³



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

FINANZKENNZAHLEN UND GUIDANCE 2017: MITTELFRISTIGE WACHSTUMSZIELE ERNEUT ÜBERTROFFEN

Mrd. €

	<u>Umsatz</u>	<u>Ber. EBITDA</u>	<u>FCF</u>
2014 – 2018 CAGR ¹	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
Ursprüngliche Guidance 2017 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 22,2 Mrd. ²	ca. 5,5 Mrd.
Revidierte Guidance H1/17 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 22,3 Mrd. ²	ca. 5,5 Mrd.
NEUE Guidance 2017 (\$/€: 1,11)	Anstieg	ca. 22,4 – 22,5 Mrd. ²	ca. 5,5 Mrd.
Performance 9M/2017	+4,2%	+6,6%	+8,8%

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 Q3/17

Q3/2017: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

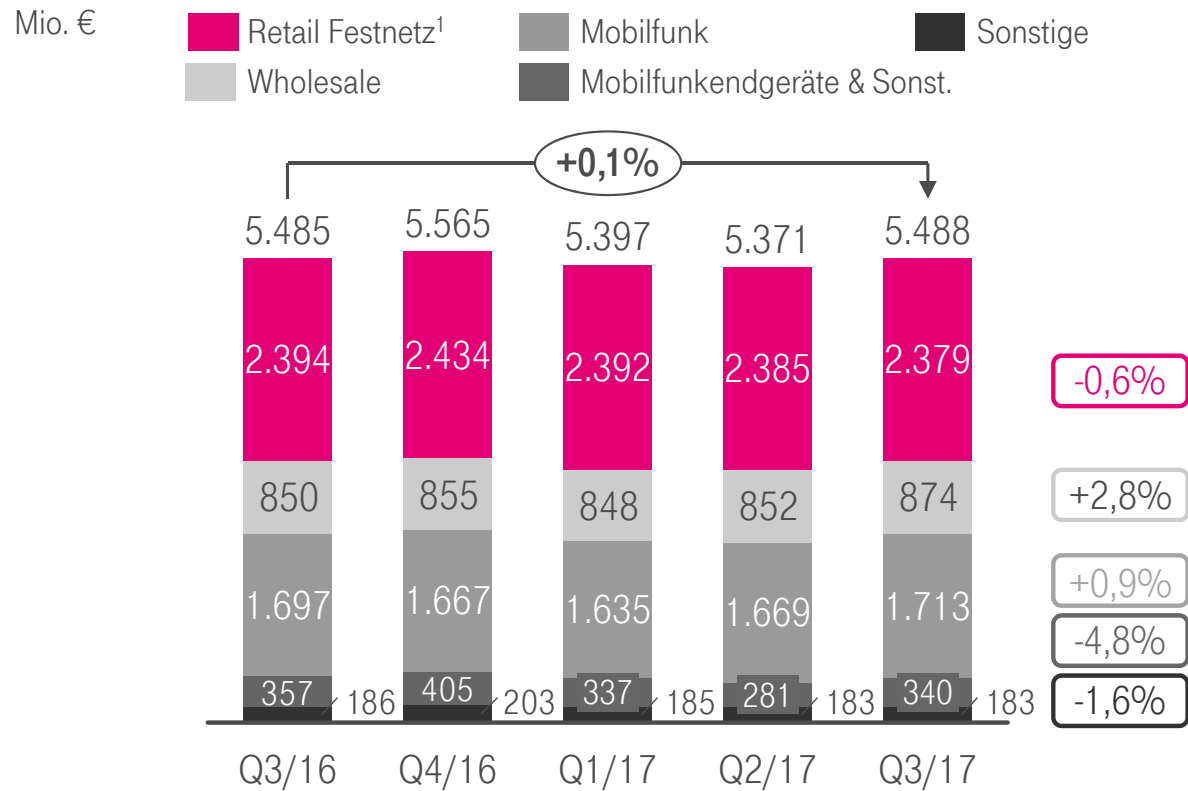
Mio. €

	Q3			9M		
	2016	2017	Veränderung	2016	2017	Veränderung
Umsatz	18.105	18.251	+0,8%	53.552	55.787	+4,2%
Ber. EBITDA	5.535	5.720	+3,3%	16.155	17.215	+6,6%
Ber. Konzernüberschuss	1.040	1.244	+19,6%	3.141	3.382	+7,7%
Konzernüberschuss	1.053	507	-51,9%	4.799	2.129	-55,6%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,23	0,26	+13,0%	0,68	0,72	+5,9%
Free Cashflow ¹	1.904	1.873	-1,6%	4.046	4.403	+8,8%
Cash Capex ²	2.739	3.002	+9,6%	8.234	9.241	+12,2%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	48.484	52.635	+8,6%	48.484	52.635	+8,6%

1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen 2) Ohne Spektrum: Q3/16: 1.146 Mio. €; Q3/17: 19 Mio. €; 9M/16: 2.250 Mio. €; 9M/17: 7.300 Mio. €

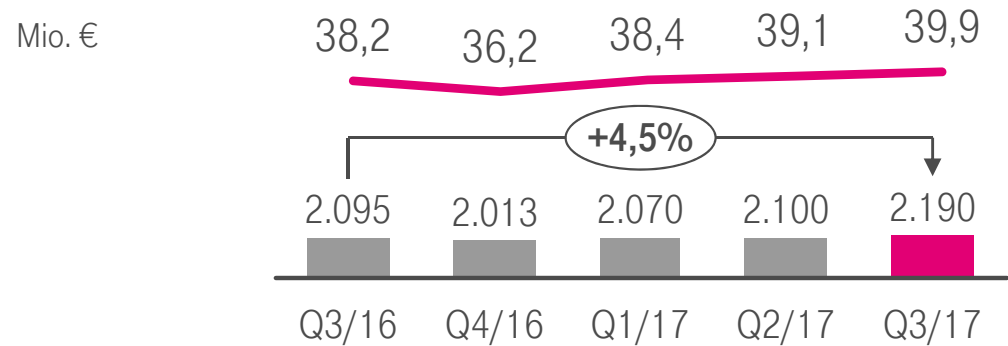
DEUTSCHLAND: KRÄFTIGE STEIGERUNG DES BER. EBITDA

Umsatz (ausgewiesen)

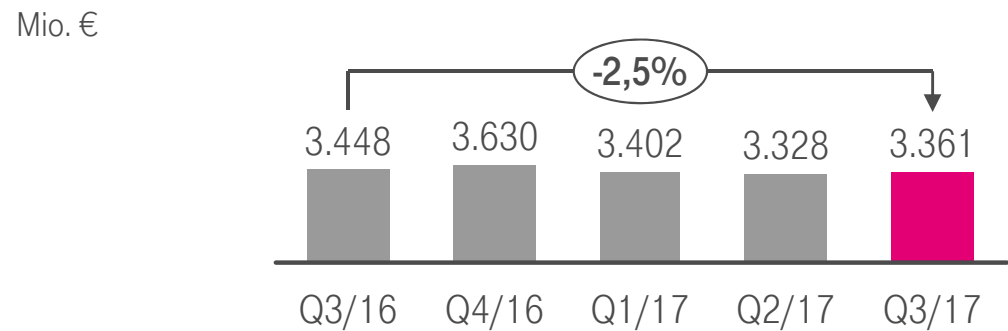


1) Festnetz-Kerngeschäft

Ber. EBITDA und Marge (in %)

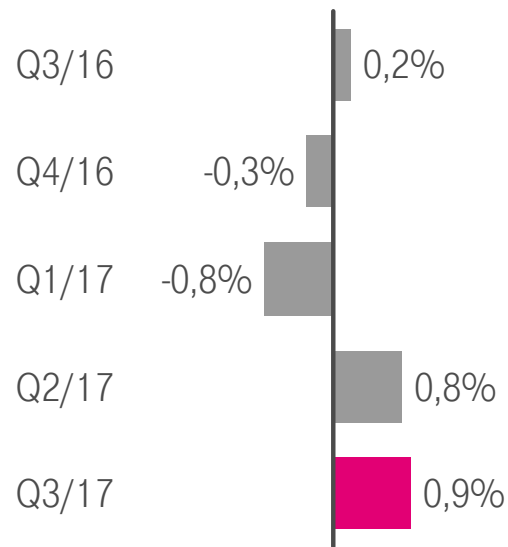


Ber. OPEX

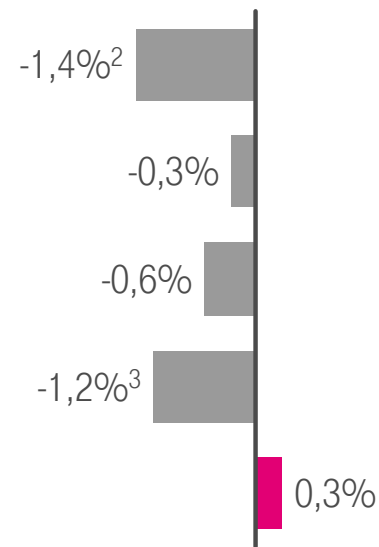


DEUTSCHLAND: TRENDWENDE BEI SERVICE-UMSÄTZEN

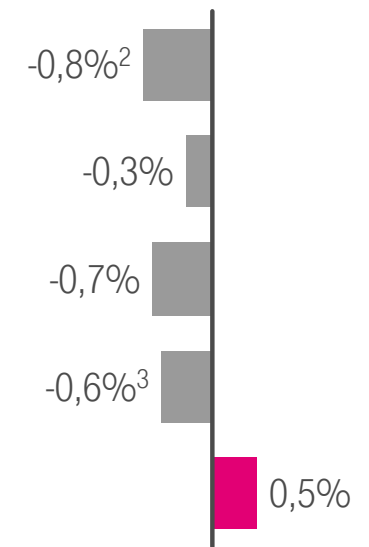
Service-Umsätze Mobilfunk



Service-Umsätze Festnetz¹



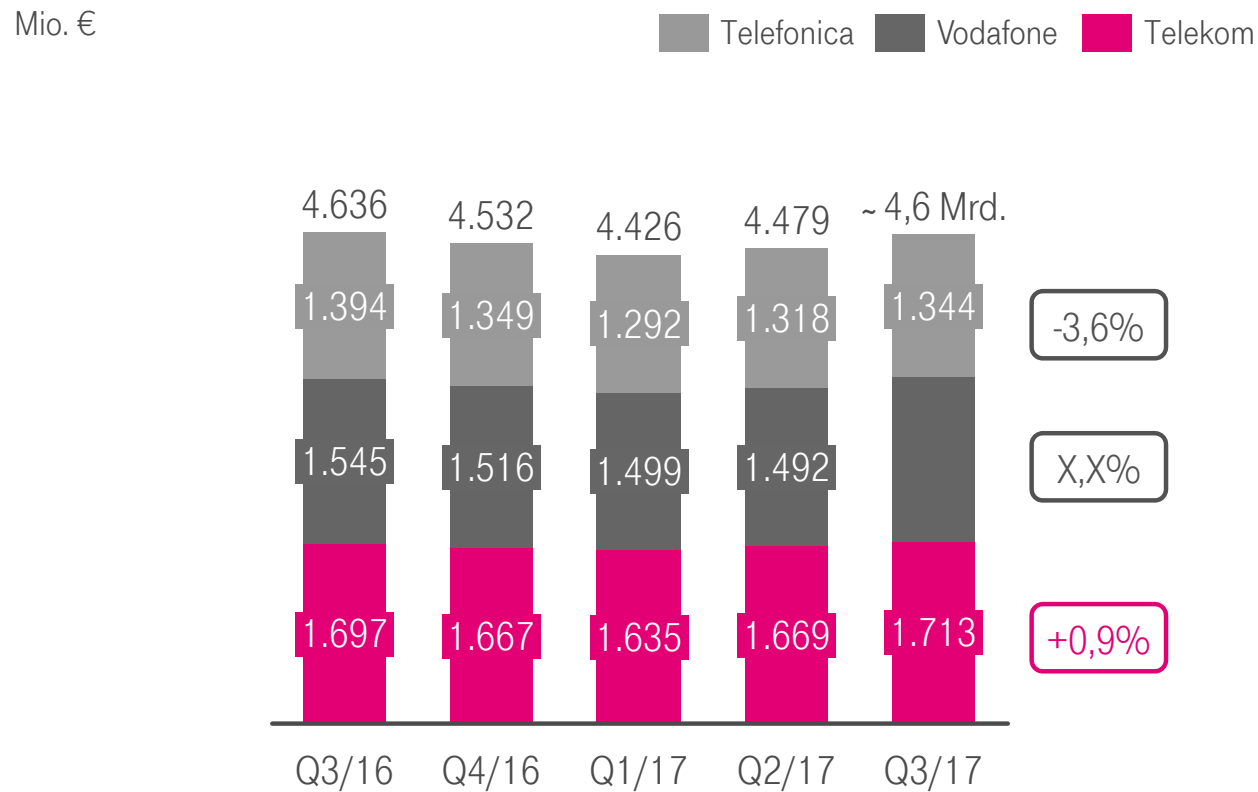
Service-Umsätze gesamt¹



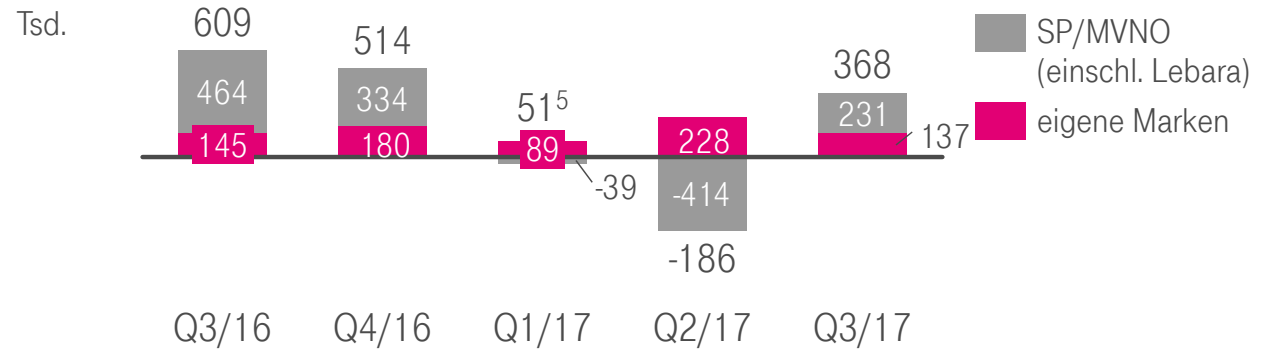
1) Service-Umsätze gesamt = Summe der Service-Umsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Service-Umsätze Festnetz als Festnetz-Umsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetz-Umsätze aus Hardware zuzüglich Festnetz-Umsätze aus Vorleistungen. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Service-Umsätze Festnetz und damit auch als Teil der Service-Umsätze gesamt klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Service-Umsätze Festnetz in Q3/17 auf -0,1% belaufen, während die Wachstumsrate der Service-Umsätze gesamt in Q3/17 bei +0,3% liegen würde. Alte Wachstumsraten wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Umsätze Q3/16 enthalten positiven Einmaleffekt im Bereich Wholesale. Um diesen Effekt bereinigt hätte die Entwicklung für Service-Umsätze Festnetz bei -0,6% gelegen, die Entwicklung der Service-Umsätze gesamt hätte in Q3/16 bei -0,3% gelegen. 3) Die Umsätze Q2/17 enthalten negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung. Bereinigte Wachstumsrate bei Service-Umsätzen Festnetz -1,5% bzw. -0,8% bei Service-Umsätzen gesamt.

MOBILFUNK DEUTSCHLAND: STETIGE WACHSTUMSDYNAMIK

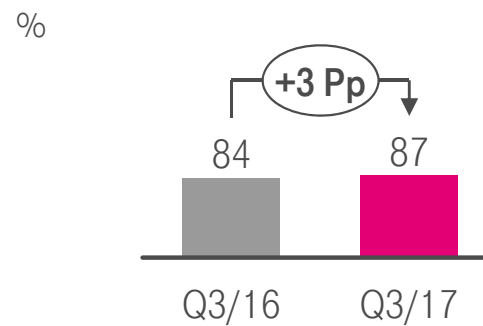
Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt¹



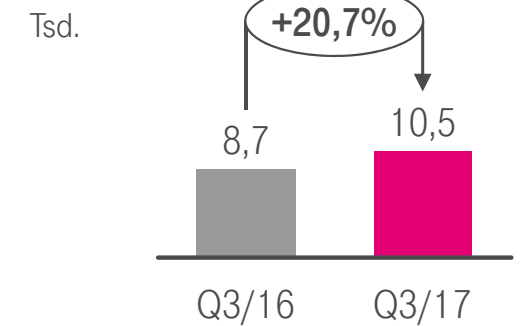
Nettoneuzugänge Vertragskunden²



Smartphone-Durchdringung³



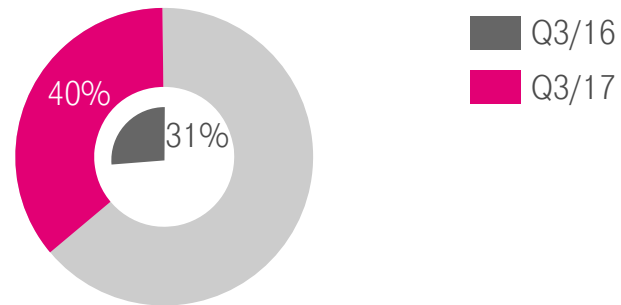
LTE-Kunden⁴



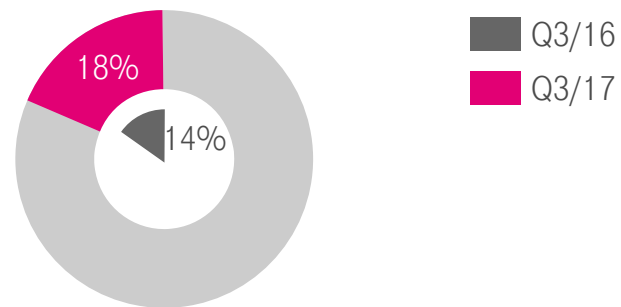
1) Schätzung 2) Addition der Werte möglicherweise abweichend wegen Rundung 3) Bei eigenen Retail-Kunden 4) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE 5) Nettoneuzugänge Vertragskunden unter eigener Marke von Abschaltungen beeinflusst (Rückgang um 41 Tsd.)

DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Paketen¹

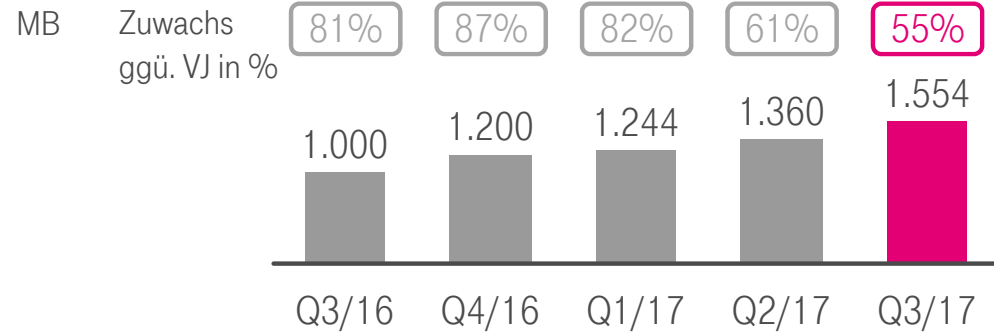


Haushalte in MagentaEINS Paketen²

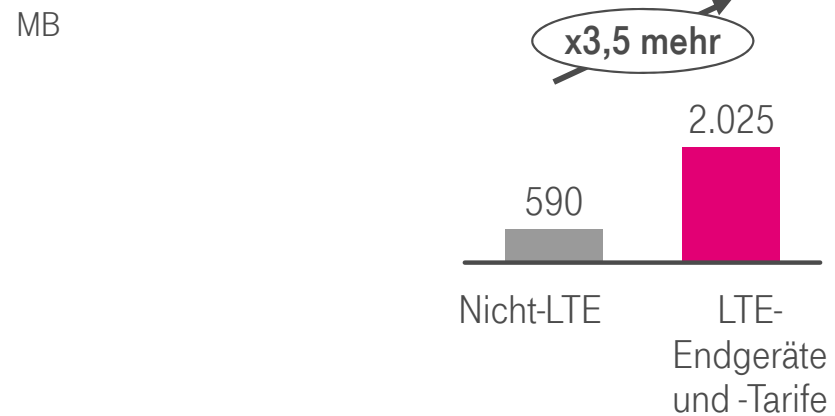


1) In % eigener B2C-Vertragskunden 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden

Durchschn. Datennutzung Privatkunden³

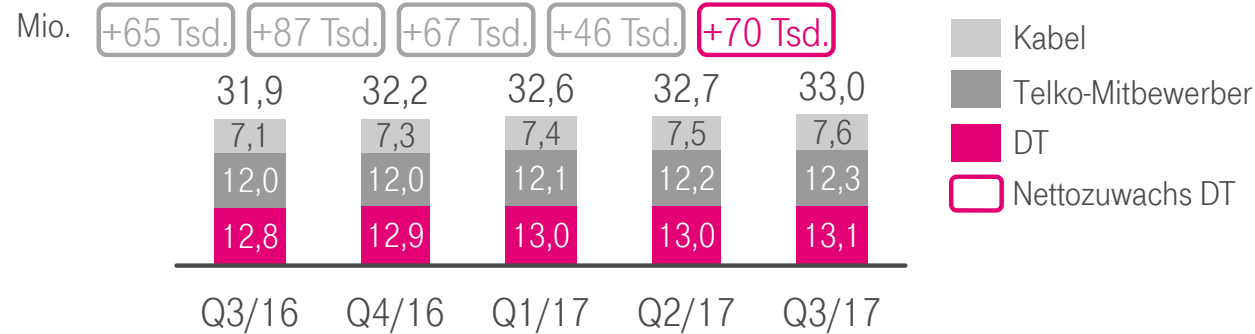


Durchschn. Zunahme LTE-Nutzung³

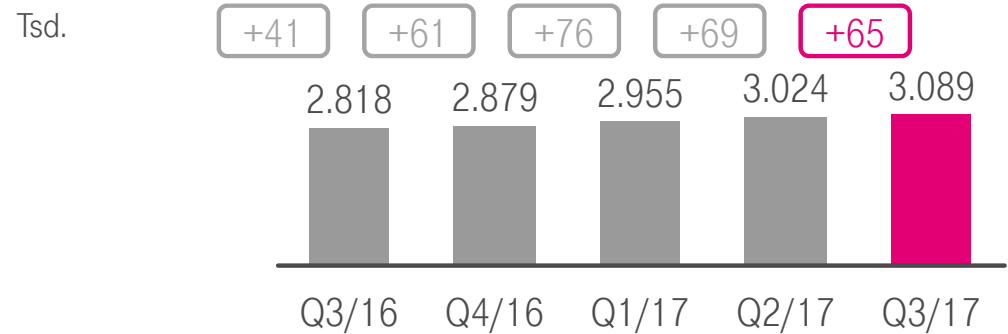


FESTNETZ DEUTSCHLAND: UPSELLING TREIBT BREITBAND-WACHSTUM

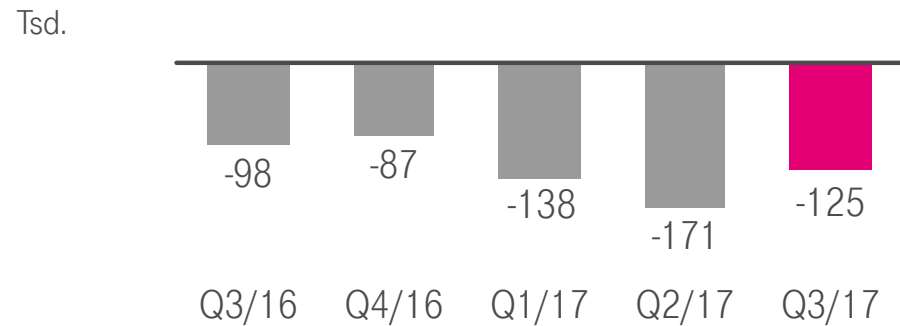
Breitbandmarkt Deutschland¹



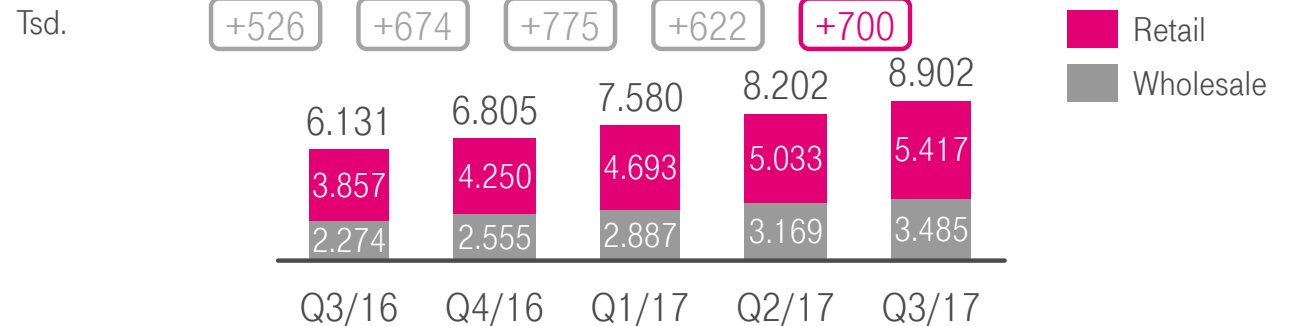
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



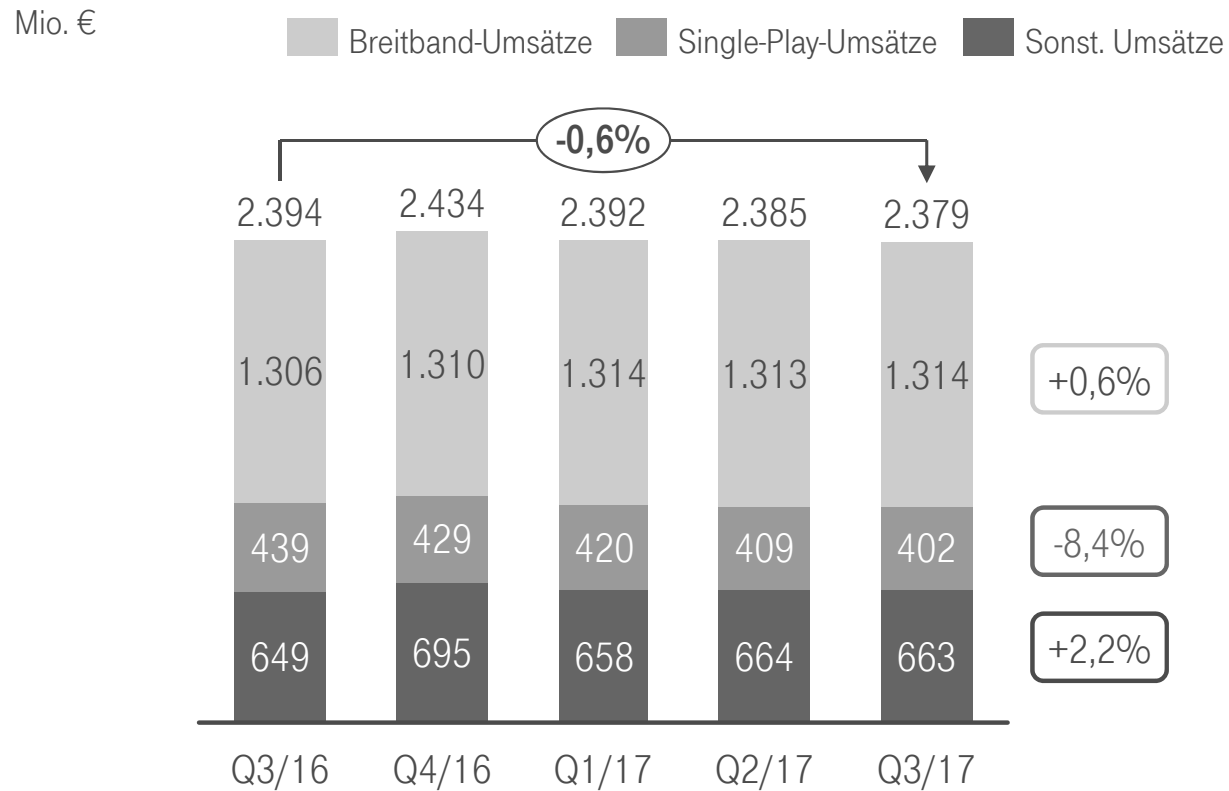
Glasfaser-Kunden²



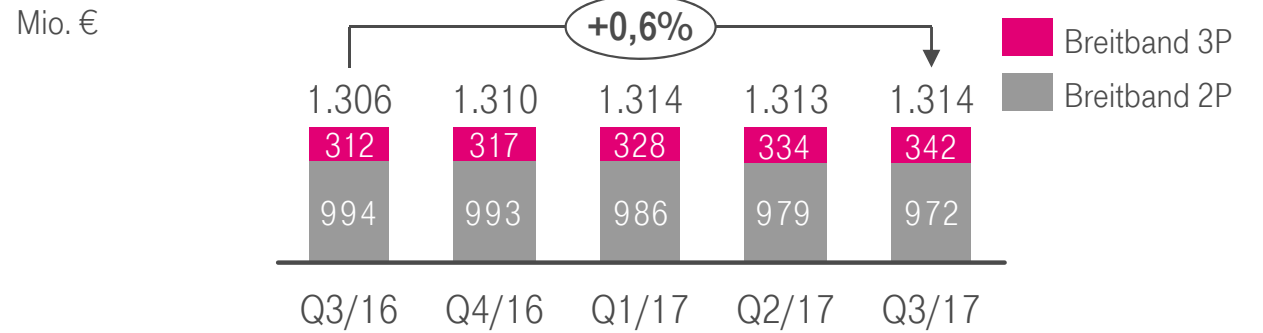
1) Schätzung 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)

FESTNETZ DEUTSCHLAND: FESTNETZ-RETAIL FAST STABIL

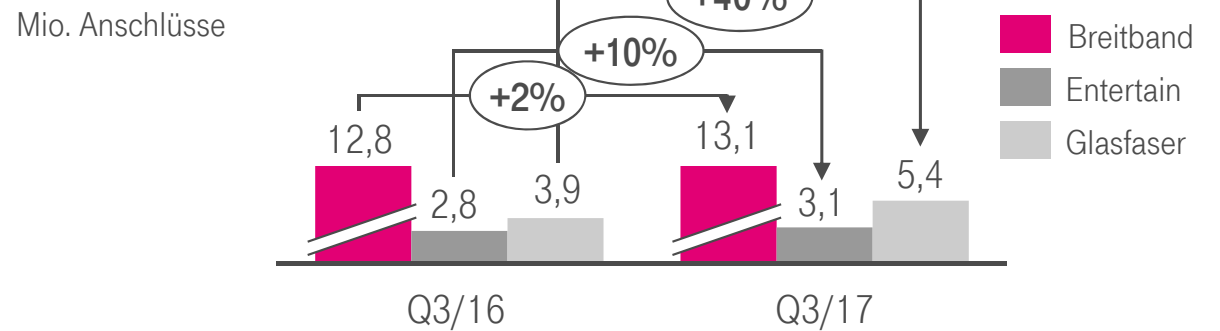
Umsätze im Festnetz mit Endkunden (Retail)



Breitband-Umsätze



Upselling-Strategie Anschlüsse¹

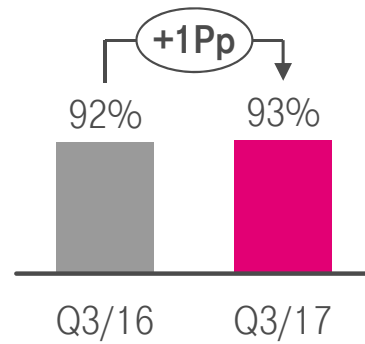


1) Prozentsätze berechnet auf Basis exakter Werte

DEUTSCHLAND: NETZTRANSFORMATION LÄUFT NACH PLAN

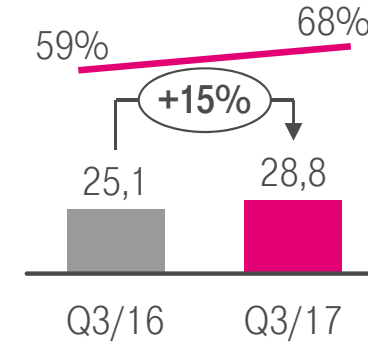
INS – Stand LTE-Ausbau

POP-
Abdeckung in %¹



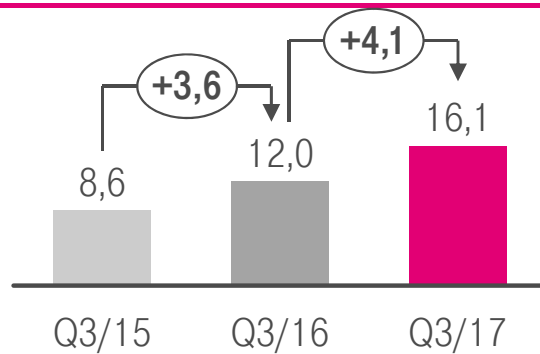
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und Millionen
Haushalten



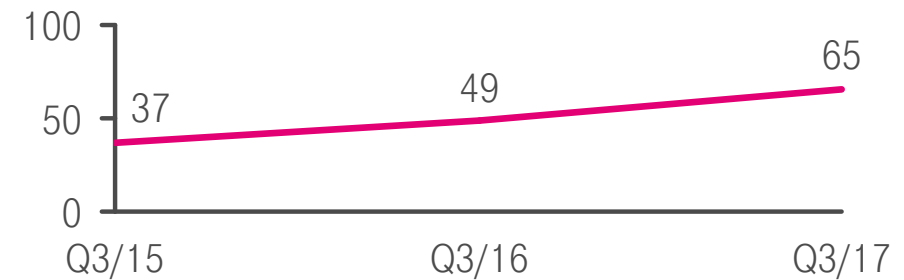
Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

% der Anschlüsse



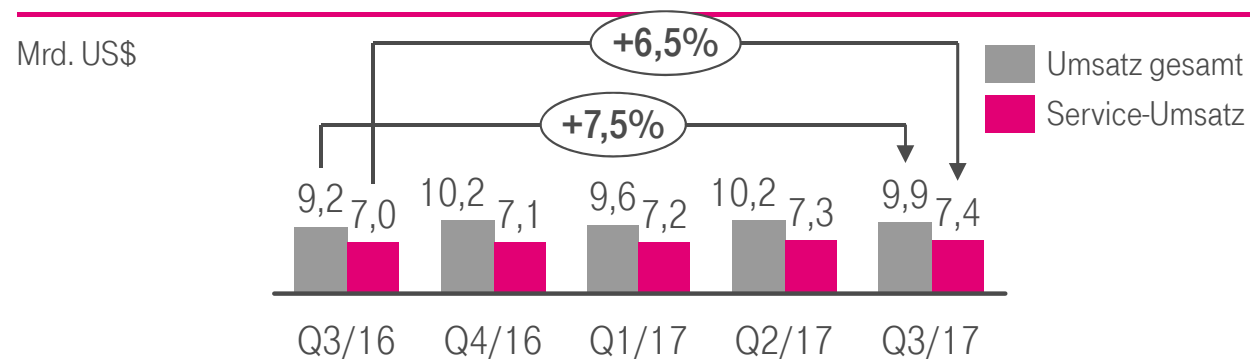
1) Outdoor-Abdeckung 2) In % der Haushalte innerhalb der Festnetz-Abdeckung in Deutschland



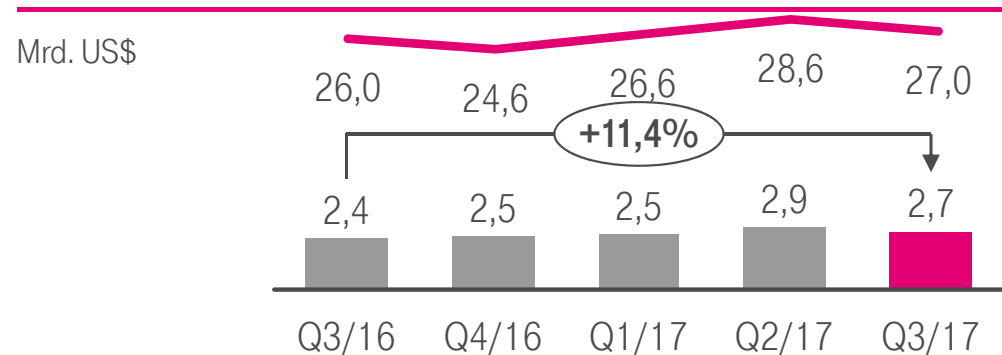
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

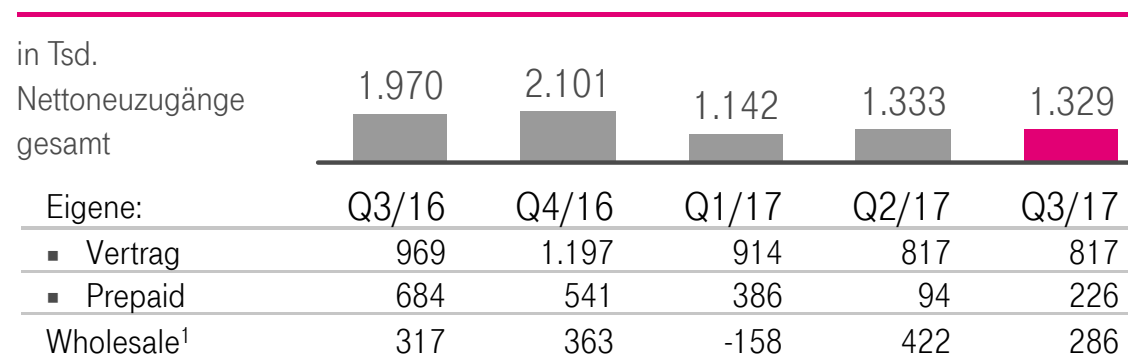
Umsatz und Service-Umsätze



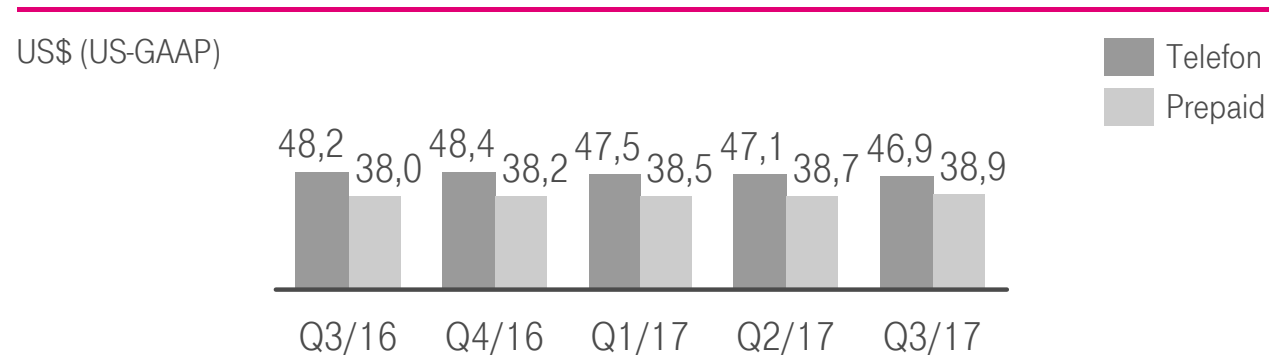
Ber. EBITDA und Marge (in %)



Nettoneuzugänge



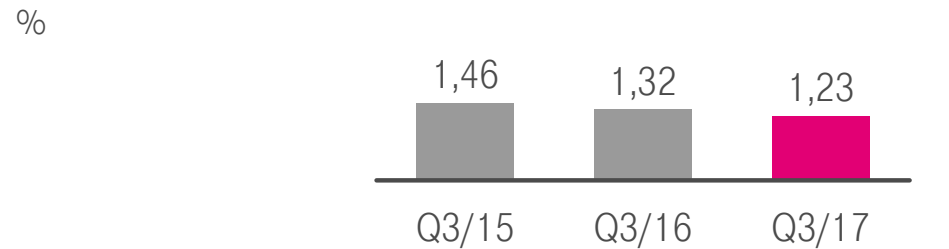
Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



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

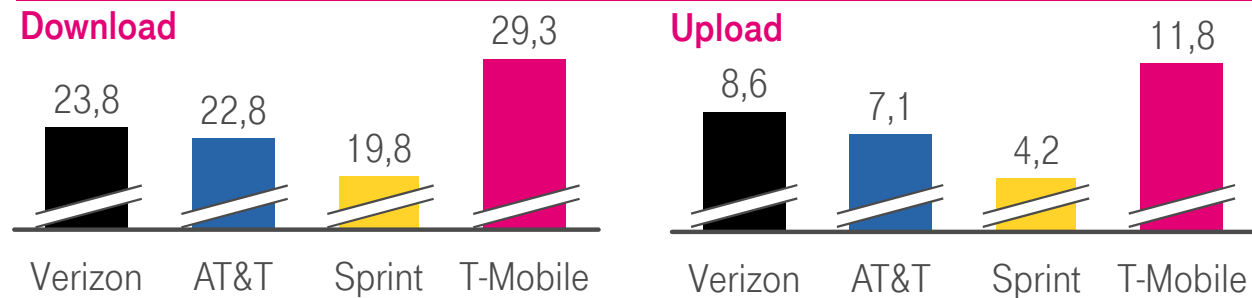
TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

Wechslerate bei eigenen Vertragskunden



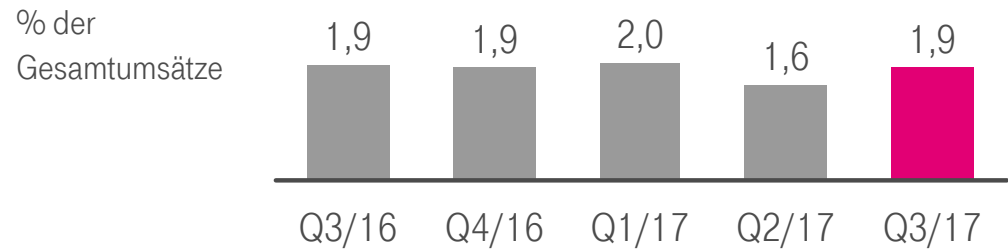
- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden weiter rückläufig

Durchschnittl. 4G-LTE-Geschwindigkeiten (in Mbit/s) Q3/17



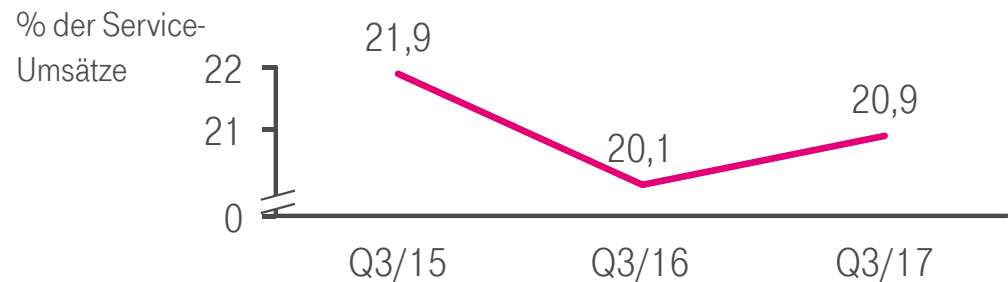
- Gemäß Analyse der landesweiten LTE-Ergebnisse für T-Mobile auf der Grundlage von Ookla® Speedtest-Daten

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf



- Grundlegender Aufwärtstrend unverändert – 0,2 Pp des Q3-Ergebnisses auf Hurrikane zurückzuführen

Servicekosten

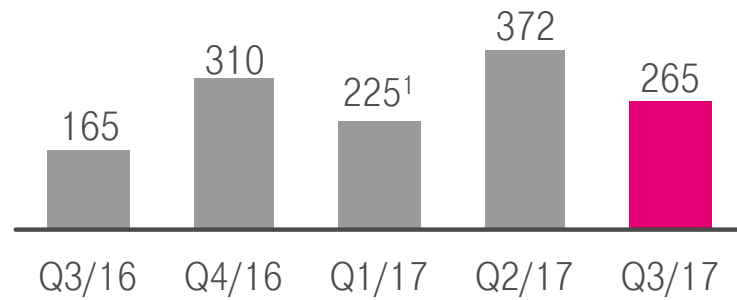


- Ohne Berücksichtigung des Hurrikaneinflusses Rückgang der Servicekosten um 20 Bp ggü. VJ

EUROPA: POSITIVE WIRTSCHAFTLICHE DYNAMIK

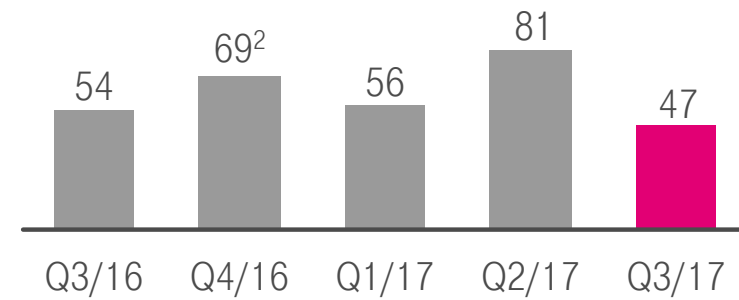
Nettoneuzugänge Vertragskunden

Tsd.



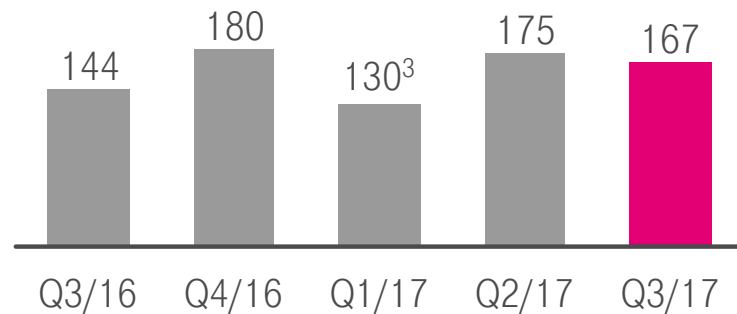
Nettoneuzugänge BB

Tsd.



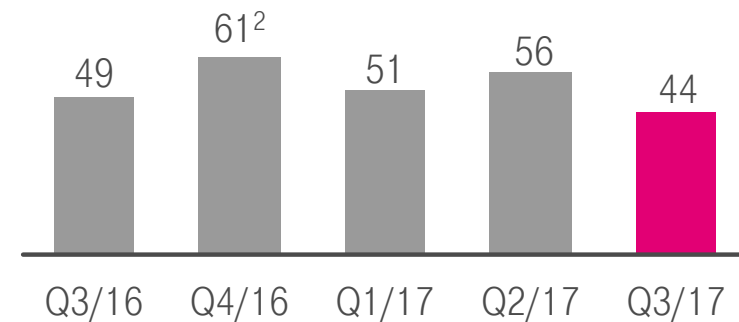
Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



Nettoneuzugänge TV

Tsd.

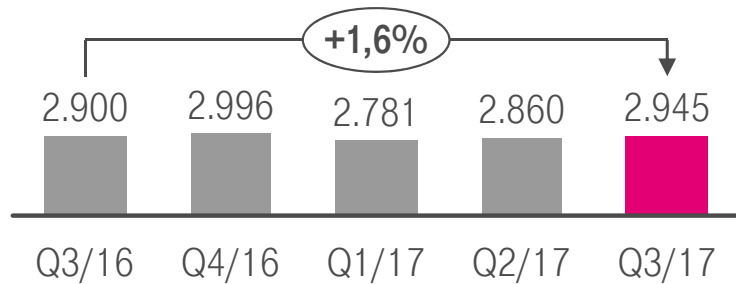


1) Organische Sicht: bereinigt um Neuklassifizierungen in Österreich und der Slowakei. Veränderung der Kundenbasis: 167 Tsd. 2) Organische Sicht: bereinigt um 19 Tsd. Neuklassifizierungen in Ungarn. Veränderung der Kundenbasis: 50 Tsd. TV-Nettoneuzugänge in Q4 bereinigt um 22 Tsd. Neuklassifizierungen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

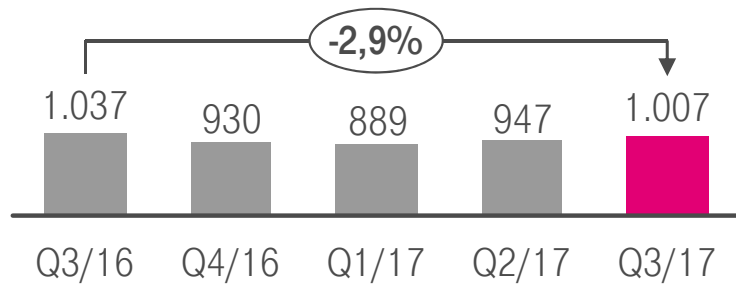
Umsatz

Mio. €



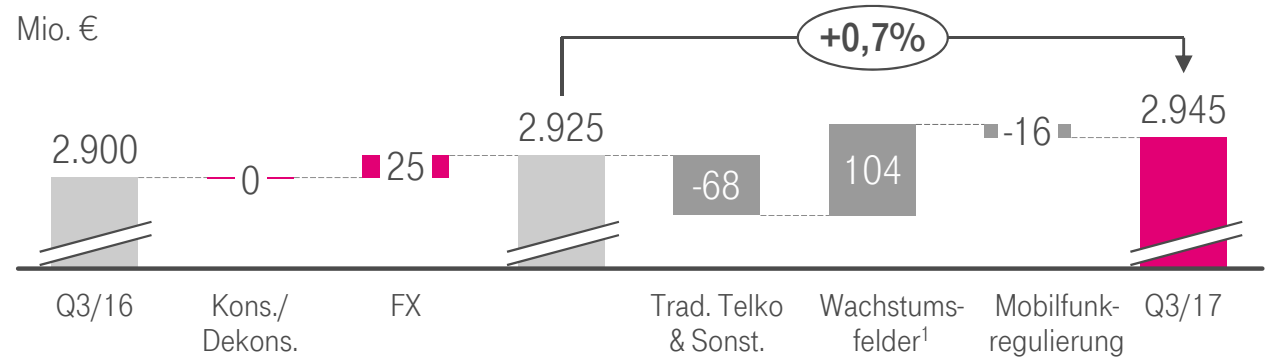
Ber. EBITDA

Mio. €



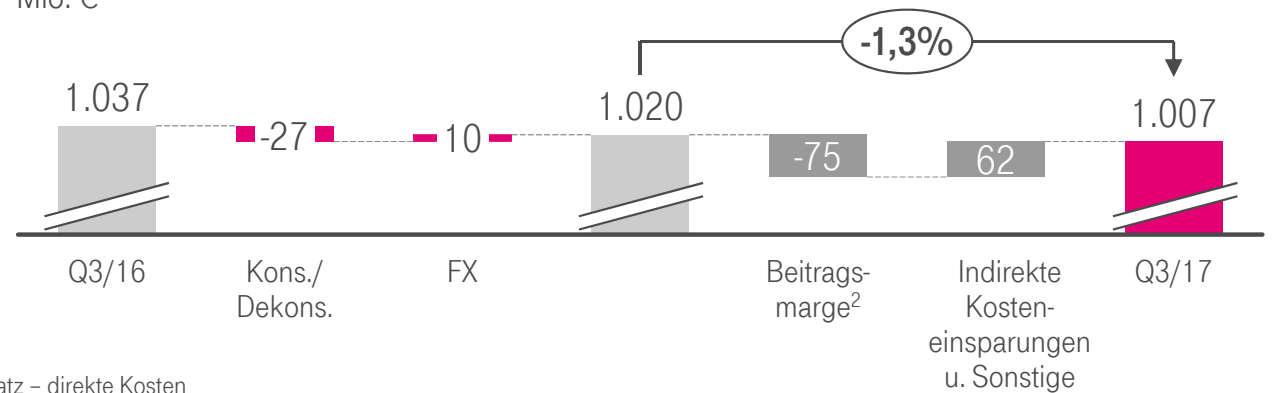
Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



Entwicklung organisches ber. EBITDA

Mio. €



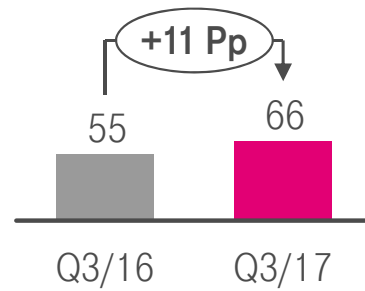
1) Mobile Daten, Pay-TV u. Festnetz-Breitband, B2B/ICT, Nachbarbranchen (Online-Kundenservices, Energie u. Ä.) 2) Gesamtumsatz – direkte Kosten

EUROPA: WEITERE INVESTITIONEN IN FÜHRUNGSPPOSITION BEI NETZEN

IP-Migration

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

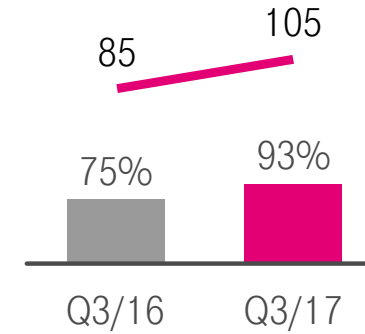
%



LTE-Ausbau

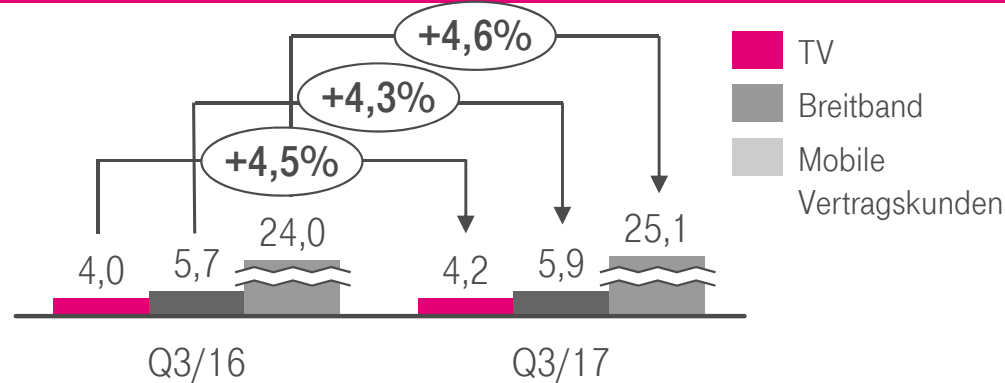
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



Kundenstamm¹

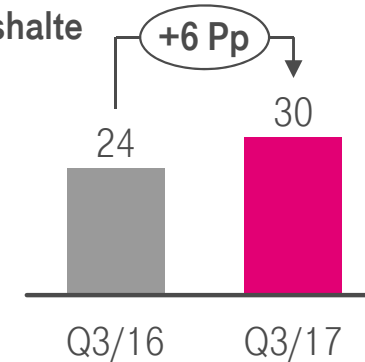
Mio.



Glasfaser-Ausbau¹

Glasfaser-Abdeckung Haushalte

%



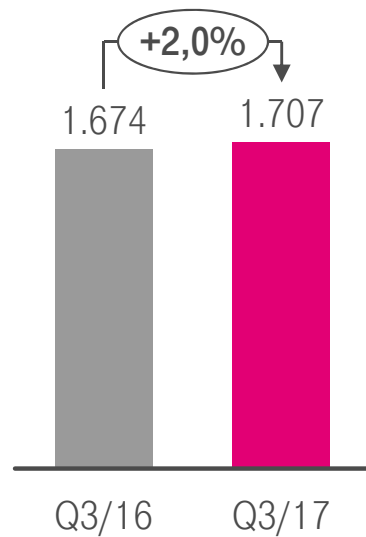
1) Versorgung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden.

SYSTEMGESCHÄFT: ERGEBNISSE WEITER GEMISCHT

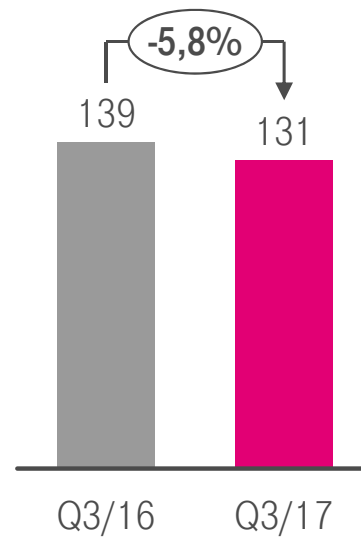
Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

Gesamtumsätze

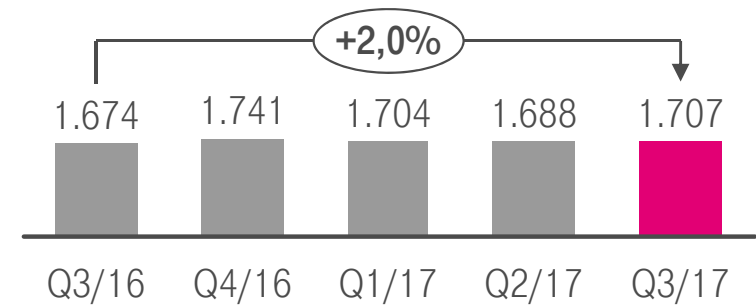


Ber. EBITDA



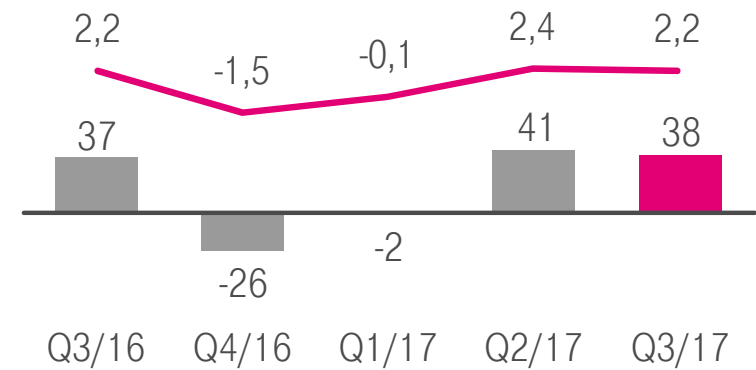
Umsätze

Mio. €



Ber. EBITDA und Marge (in %)

Mio. €

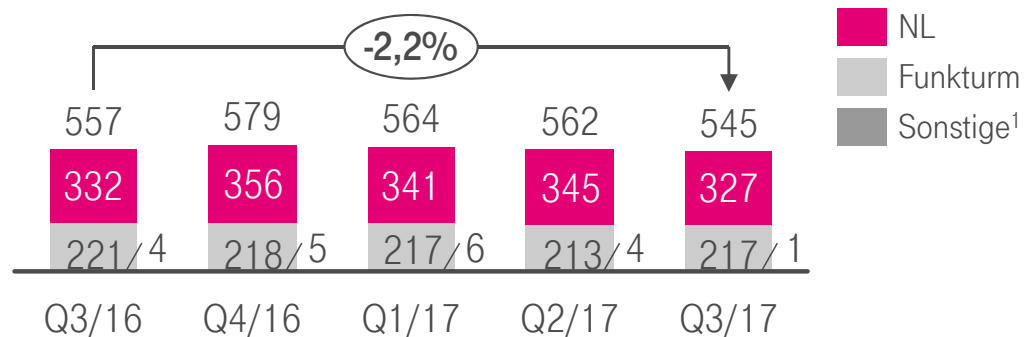


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKTURMGESCHÄFT IN ÜBERGANGSPHASE, PERFORMANCE NL BLEIBT ROBUST

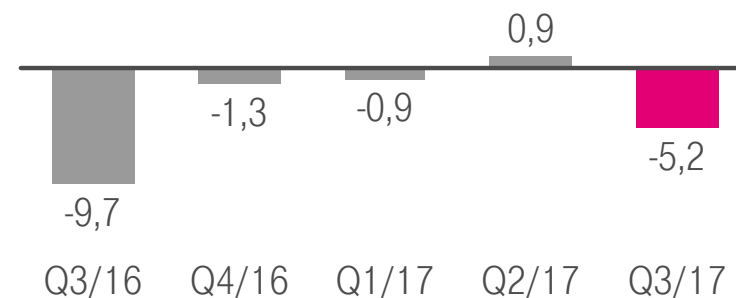
Umsätze

Mio. €



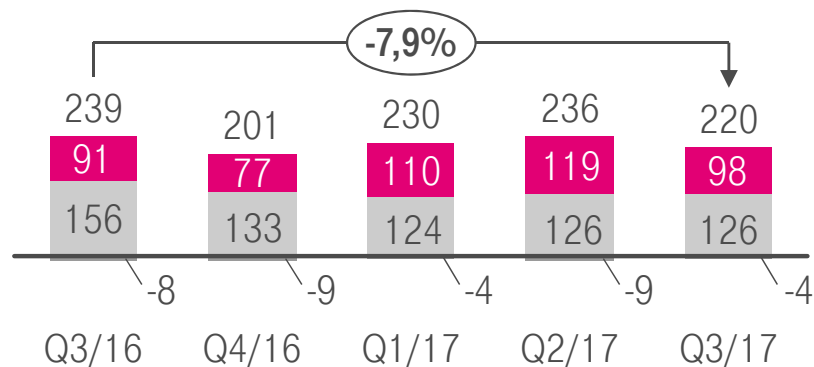
Entwicklung Service-Umsätze Mobilfunk ggü. VJ (NL)

%



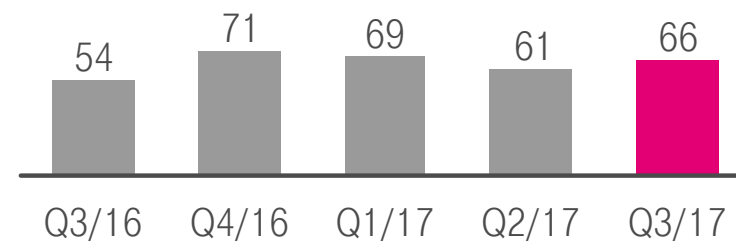
Ber. EBITDA

Mio. €



Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)

Tsd.



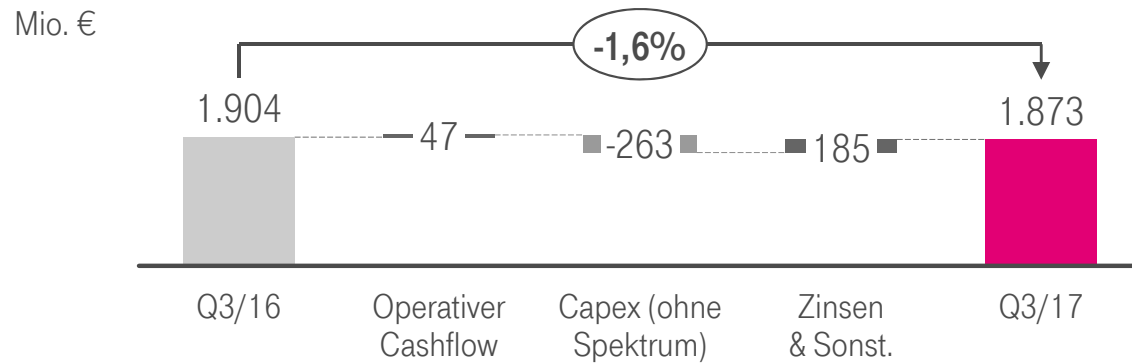
1) Strato wurde in Q2/17 dekonsolidiert. Historische Zahlen für Strato ebenfalls berichtigt.



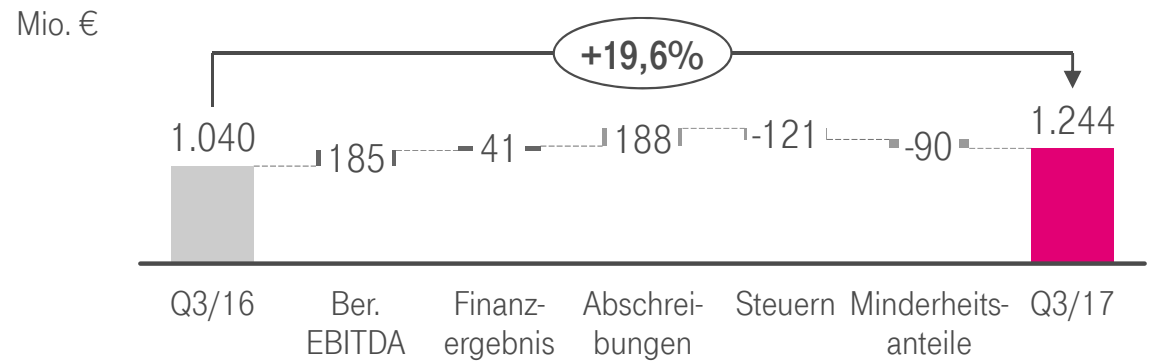
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KONZERNÜBERSCHUSS

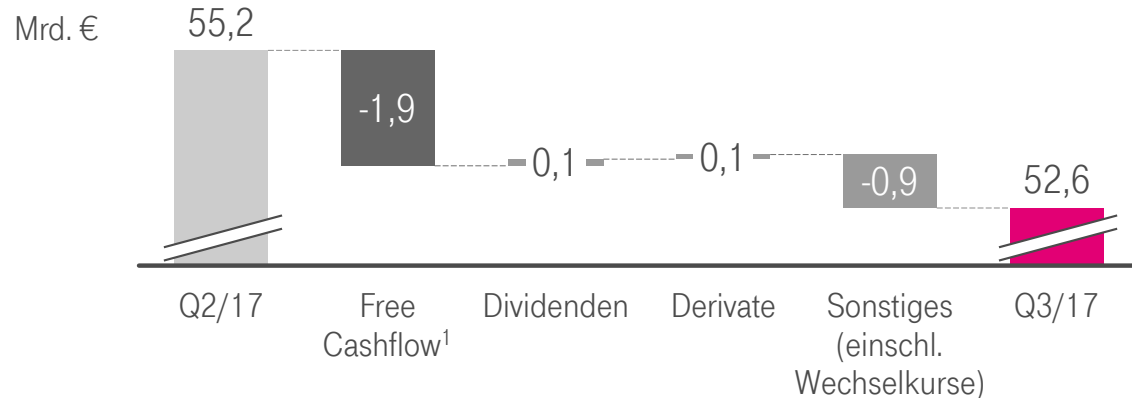
Free Cashflow¹



Ber. Konzernüberschuss



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung und ohne Investition in Spektrum (Q3/16: 1.145 Mio. €; Q3/17: 19 Mio. €)

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	30.09.2016	31.12.2016	31.03.2017	30.06.2017	30.09.2017
Bilanzsumme	143,1	148,5	148,6	141,5	139,8
Eigenkapital	37,6	38,8	39,8	38,6	39,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten	48,5	50,0	50,0	55,2	52,6
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ ber. EBITDA ¹	2,3	2,3	2,3	2,5	2,3
Eigenkapitalquote	26,3%	26,2%	26,8%	27,3%	27,9%

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 Zwischenquartale auf Grundlage der 4 vorhergegangenen Quartale berechnet

UMSETZUNG UNSERER STRATEGIE

- 1** Führender Telekommunikationsanbieter in Europa:
Integrierter Marktführer mit überlegenen Margen und Renditen.
- 2** Wir setzen uns vom Wettbewerb ab, indem wir unsere Kunden begeistern und konsequent in führende Zugangsnetze und unsere Transformationsprogramme investieren.
- 3** Ziel unserer Transformation ist eine schlanke und höchst agile IP-Produktion.
- 4** Durch diszipliniertes Kostenmanagement finanzieren wir unsere Transformation selbst.
- 5** Wir 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!