

DEUTSCHE TELEKOM

ERGEBNISSE Q1/2018



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 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 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.

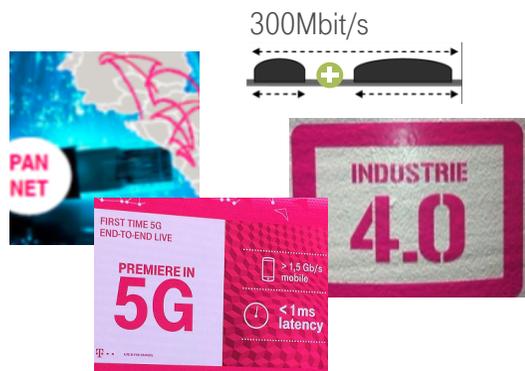


BERICHT Q1/2018

HIGHLIGHTS Q1/2018: WACHSTUM AUF BEIDEN SEITEN DES ATLANTIKS

Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 3,1 Mrd. €
- IP-Migration in DE (73%) und EU (71%) fortgesetzt
- Glasfaserausbau: 4,4 Mio. neue Haushalte in DE und EU mit Glasfaseranschluss ggü. Vorjahr
- LTE-Abdeckung in DE (94%) und EU (95%) weiter ausgebaut



Wachstum: Kunden

- Nachfrage nach Glasfaser in Deutschland
 - 10,4 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+37% ggü. VJ)
 - Rekordquartal mit 781 Tsd. Nettoneuzugängen
- Weiterhin starkes Wachstum in den USA
 - 5,9 Mio. Nettoneuzugänge LTM¹
 - GJ-Guidance für Nettoneuzugänge angehoben



Wachstum: Finanzkennzahlen

- Robustes Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 3,1% gestiegen²
 - Ber. EBITDA plus 6,6% im Vorjahresvergleich²
 - Ber. EBITDA ohne US plus 2,2%²
 - FCF plus 12,5% im Vorjahresvergleich
 - Ber. EPS +20%
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,3x

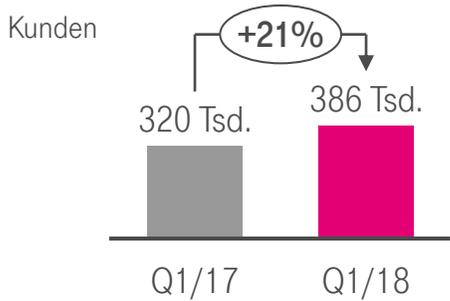


1) Ber. um 4.528 Tsd. Wholesale-Anschlüsse, die seit Q2/2017 nicht mehr ausgewiesen werden.

2) Organische Wachstumsraten für Umsatz und ber. EBITDA: bereinigt um Währungsschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises.

INNOVATIONEN Q1/2018: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

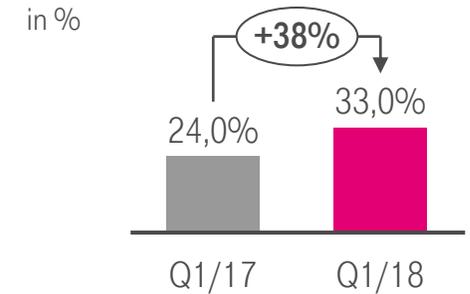
Hybrid-Anschluss¹



Innovation/Netz



Interaktionsanteil E-Service



Smart Home²



IT-Support³

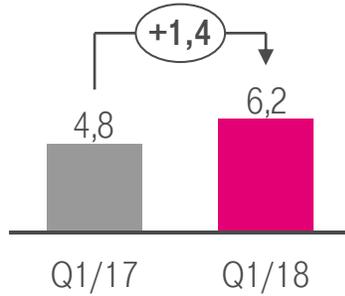


1) +5 € je Kunde/Monat 2) +10 € je Kunde/Monat 3) +8 € je Kunde/Monat

KUNDEN Q1/2018: GUTE DYNAMIK DANK ROBUSTER NACHFRAGE

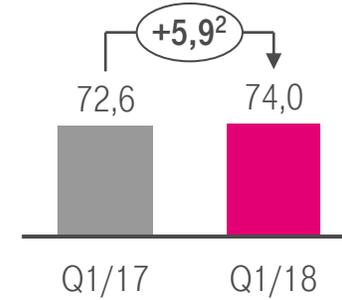
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



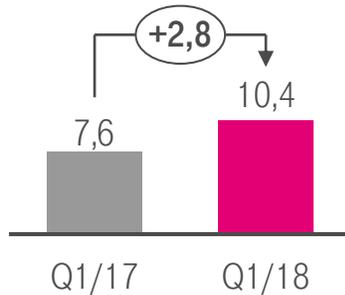
Mobilfunk USA

Mio.



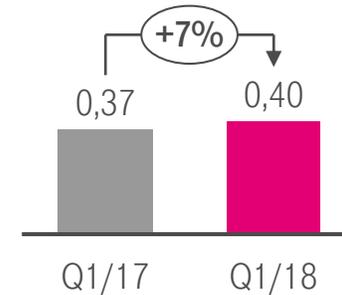
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Cloud-Umsätze

Mrd. €



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

2) Ber. um 4.528 Tsd. Wholesale-Anschlüsse, die seit Q2/17 nicht mehr ausgewiesen werden.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

US: ÄUSSERST ATTRAKTIVE TRANSAKTION



Ausgez. Wertsteigerungspotenzial für Aktionäre der Deutschen Telekom	Attraktive Transaktionsbedingungen	Vorteile für US-Kunden, Investitionen und Schaffung von Arbeitsplätzen	Robuste Kapitalstruktur	Governance soll effiziente Integration fördern
<ul style="list-style-type: none">▪ US-Markt höchst attraktiv▪ Mehr Schlagkraft für Un-carrier-Strategie durch Synergien im Barwert von rd. 43 Mrd. US\$▪ EBITDA- und FCF-Wachstumsschub für DT-Aktionäre; positiver EPS-Effekt 3 Jahre nach Abschluss▪ Weitere Stärkung unserer transatlantischen Plattform▪ Einmalige Kombination aus Größe und Wachstum▪ Investitionen und Wachstum der DT ohne US bleiben unberührt	<ul style="list-style-type: none">▪ Reiner Aktientausch ohne Barkomponente▪ Festes Austauschverhältnis von 0,10256x▪ DT kontrolliert und konsolidiert die neue T-Mobile US durch Stimmrechtsvollmacht über Softbank-Aktien▪ Keine Ausfallentschädigungen	<ul style="list-style-type: none">▪ Mehr Schlagkraft für verbraucherfreundliche Un-carrier-Strategie▪ Einmalige Spektrum-Position beschleunigt 5G-Netzausbau▪ Beispiellose Investitionen in landesweite 5G-Abdeckung▪ Sofortige Schaffung von Arbeitsplätzen	<ul style="list-style-type: none">▪ DT Konzern plant rasches Deleveraging nach Integration▪ Neue T-Mobile US kehrt zu strikter Selbstfinanzierung zurück▪ Rückzahlung von 8 Mrd. US\$ DT-Gesellschafterdarlehen + Aufhebung von 2,5 Mrd. US\$ RCF▪ Restliches DT-Fremdkapital i. H. v. 6,6 Mrd. US\$ wird im Laufe der Zeit getilgt▪ DT hält am Grundsatz des uneingeschränkten Zugangs zu Kapitalmärkten fest	<ul style="list-style-type: none">▪ Un-carrier-Team übernimmt die Führung▪ Ausgezeichnete Erfolgsbilanz im Bereich Fusionsdurchführung/Wertschöpfung▪ Klare Regelung der Unternehmensführung

GUIDANCE FÜR 2018: EBITDA-AUSBLICK UM 0,1 MRD. € ERHÖHT

Mrd. €

	<u>Umsatz</u>	<u>Ber. EBITDA</u>	<u>FCF</u>
2014 – 2018 CAGR	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
Erfolge Q1/18	+3,1% ²	+6,6% ²	+12,5%
Guidance 2018 (\$/€: 1,13)	leichter Anstieg	vorher: rd. 23,2 jetzt: rd. 23,3	rd. 6,2
davon Konzern ohne US		rd. 13,2	
davon TM US (Mrd. US\$)		vorher: rd. 11,3 ¹ jetzt: rd. 11,4¹	
Einfluss neuer Umsatzstandard (Mrd. US\$)		rd. 0,35	
Endgeräte-Mieten (Mrd. US\$)		0,6 – 0,7	

1) Entspricht Mittelwert TMUS-Guidance (11,6 Mrd. US\$ US-GAAP (11,5)) + Mittelwert der Umsatzerfassungs-Guidance (+0,35 Mrd. US\$) und -0,5 Mrd. US\$ IFRS-Überleitung.

2) Organische Wachstumsraten: bereinigt um Währungsschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises.



BERICHT Q1/18

Q1/2018: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €

	Q1			GJ		
	2017	2018	Veränderung	2016	2017	Veränderung
Umsatz	18.646	17.924	-3,9%	73.095	74.947	+2,5%
Ber. EBITDA	5.550	5.549	0,0%	21.420	22.230	+3,8%
Ber. Konzernüberschuss	939	1.190	+26,7%	4.114	6.039	+46,8%
Konzernüberschuss	747	992	+32,8%	2.675	3.461	+29,4%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,20	0,24	+20,0%	0,89	1,28	+43,8%
Free Cashflow ¹	1.228	1.382	+12,5%	4.939	5.497	+11,3%
Cash Capex ²	3.245	3.076	-5,2%	10.958	12.099	+10,4%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	49.963	50.455	+1,0%	49.959	50.791	+1,7%

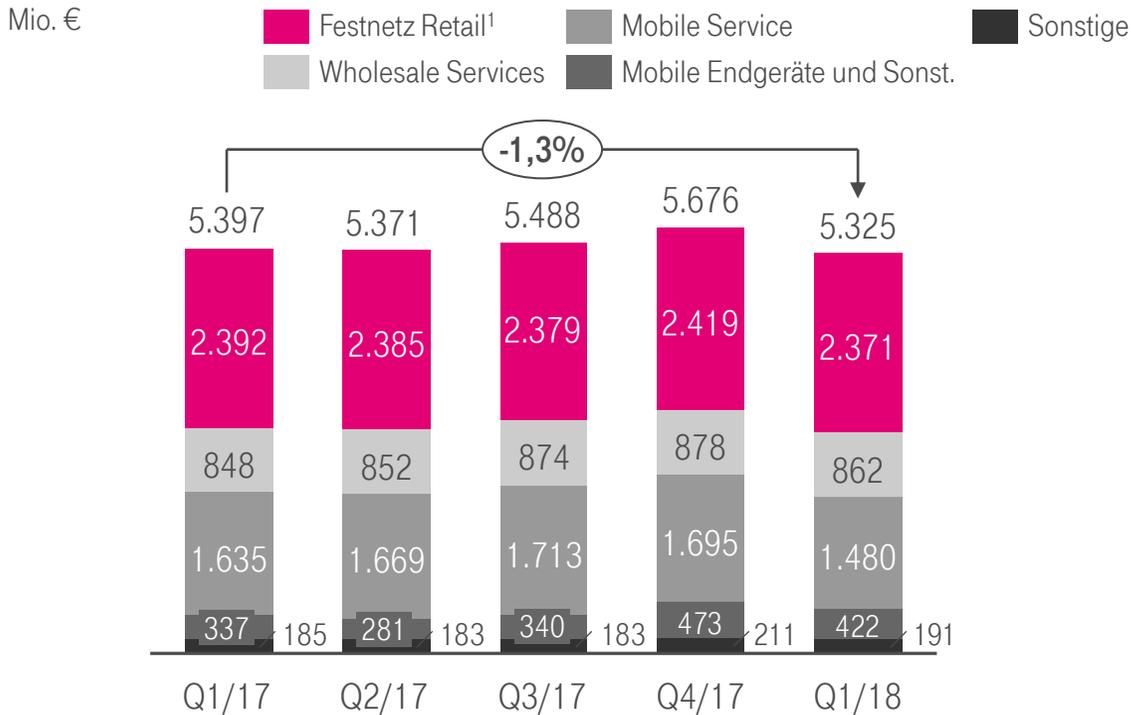
1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum. 2) Ohne Spektrum: Q1/17: 35 Mio. €; Q1/18: 63 Mio. €; GJ/16: 2.682 Mio. €; GJ/17: 7.395 Mio. €.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

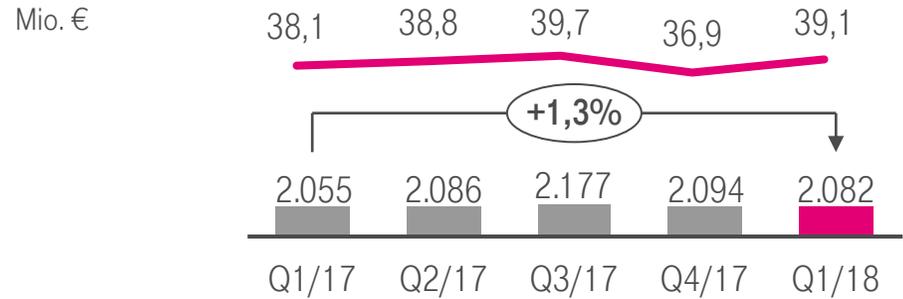
DEUTSCHLAND: UMSATZ DURCH IFRS BEEINFLUSST, BER. EBITDA AUF KURS

Umsatz (ausgewiesen)

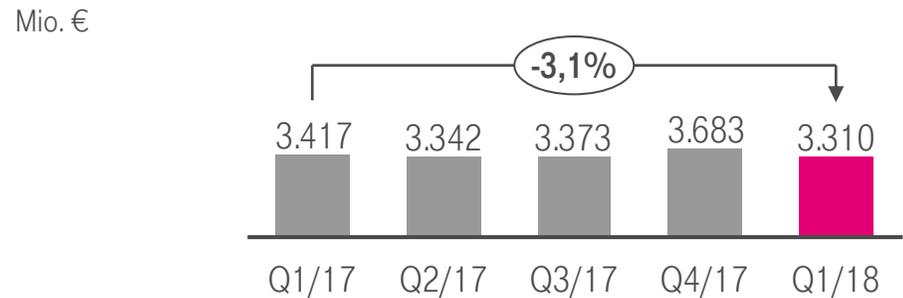


1) Kerngeschäft Festnetz.

Ber. EBITDA und Marge (in % ausgewiesen)

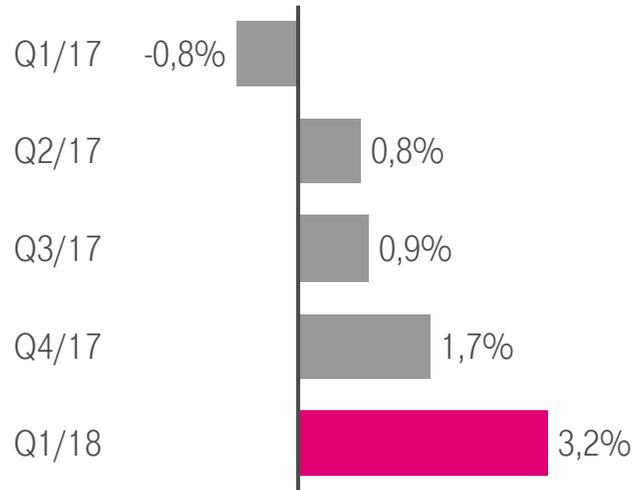


Ber. OPEX (ausgewiesen)

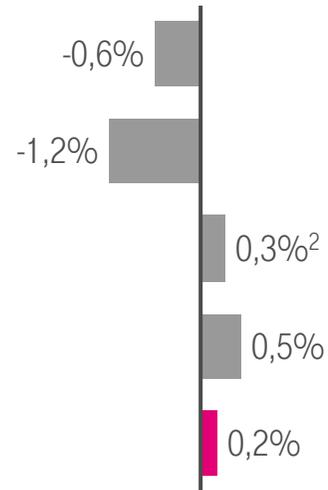


DEUTSCHLAND: NACHHALTIGES WACHSTUM BEI SERVICE-UMSÄTZEN (OHNE IFRS 15)

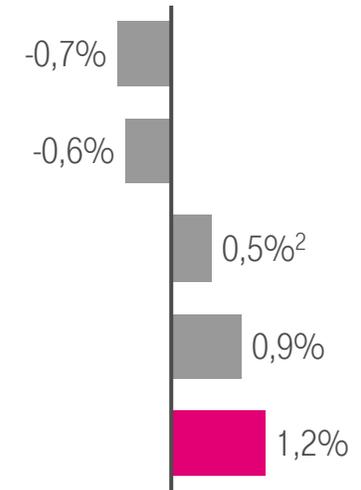
Serviceumsätze Mobilfunk



Serviceumsätze Festnetz¹



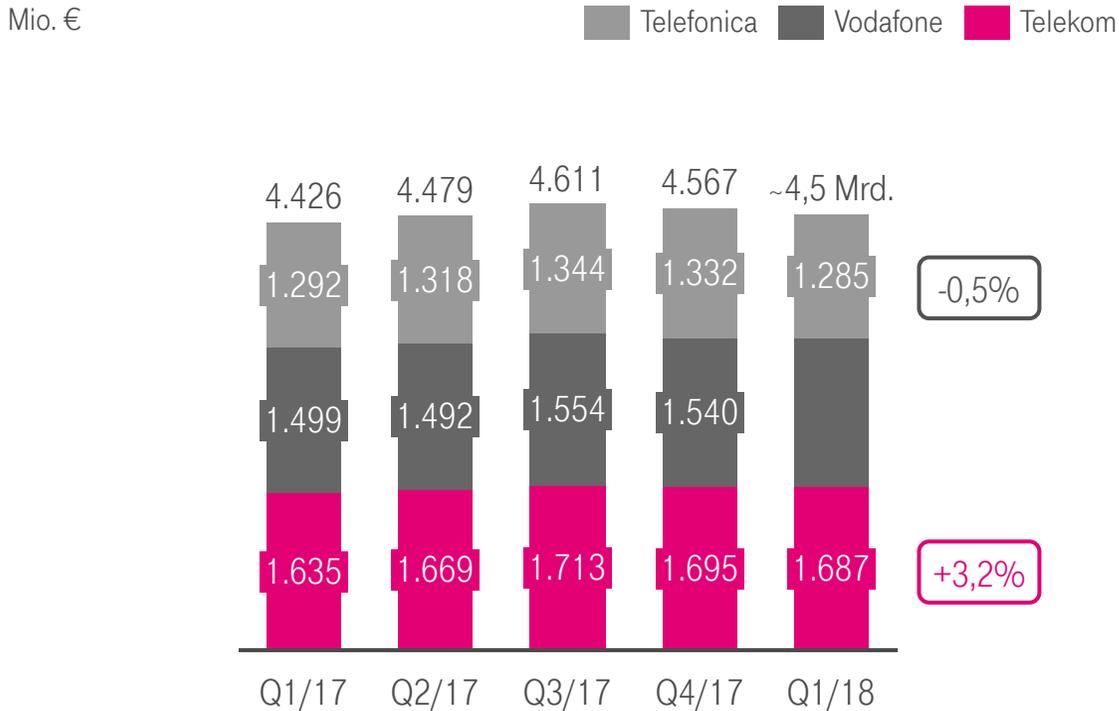
Serviceumsätze gesamt¹



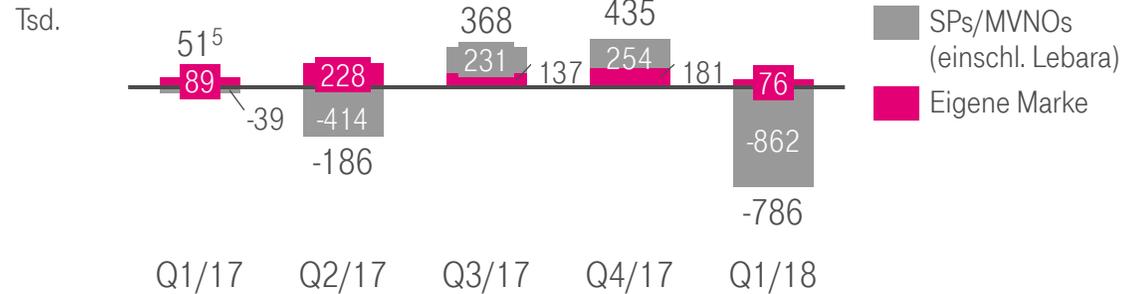
1) Serviceumsätze gesamt = Summe der Serviceumsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Serviceumsätze Festnetz als Festnetz-Umsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetz-Umsätze aus Hardware zuzüglich Festnetz-Umsätze aus Vorleistungen. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Serviceumsätze Festnetz und damit auch als Teil der Serviceumsätze gesamt klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Serviceumsätze Festnetz in Q1/18 auf -0,2% belaufen, während die Wachstumsrate der Serviceumsätze gesamt in Q1/18 bei +1,0% liegen würde. Alte Wachstumsraten wurden nicht neu ausgewiesen. 2) Umsatz Q2/16 enthält negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung. Bereinigte Wachstumsrate bei Serviceumsätzen Festnetz -1,5% bzw. -0,8% bei Serviceumsätzen gesamt.

DEUTSCHLAND MOBILFUNK: GUTE MARKTDYNAMIK

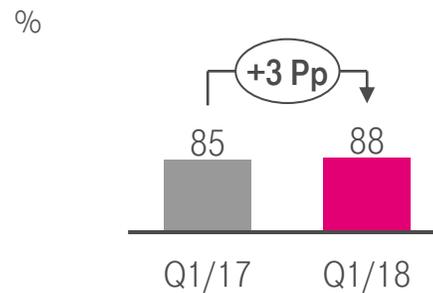
Serviceumsätze i. deutschen Mobilfunkmarkt¹ (ohne IFRS 15)



Nettoneuzugänge Vertragskunden²



Smartphone-Verbreitung³



LTE-Kunden⁴

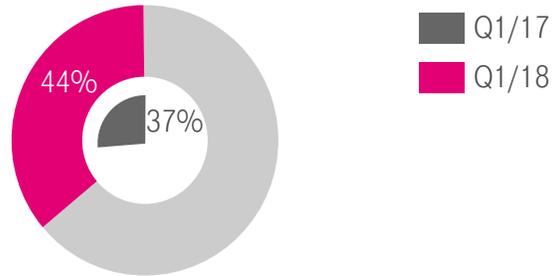


1) Schätzung d. Geschäftsführung. 2) Addition der Werte möglicherweise abweichend wegen Rundung. 3) Bei eigenen Retail-Kunden. 4) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE. 5) Nettoneuzugänge Vertragskunden unter eigener Marke von Abschaltungen beeinflusst (Rückgang um 41 Tsd.).

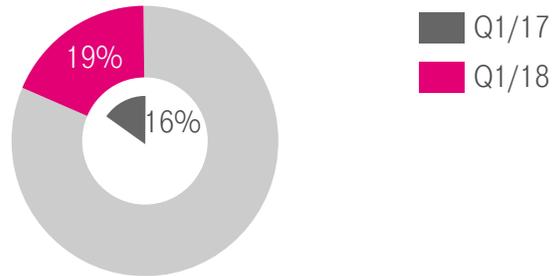


DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

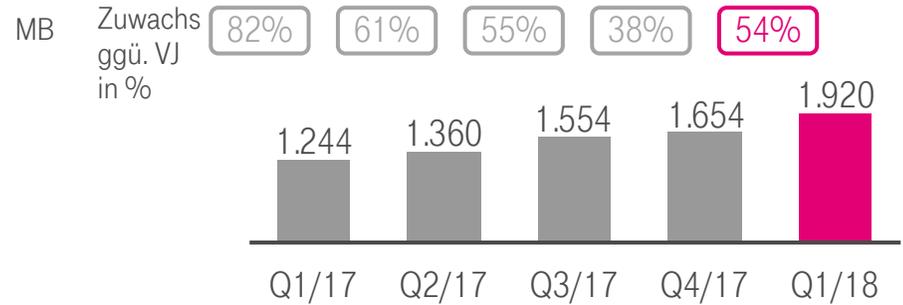
Mobilfunkvertragskunden in MagentaEINS Paketen¹



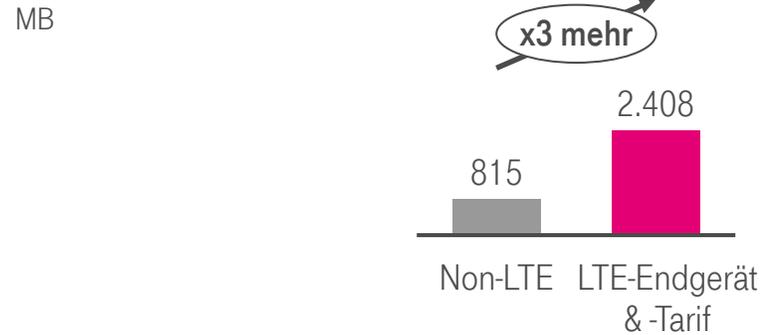
Haushalte in MagentaEINS Paketen²



Durchschn. Datennutzung Privatkunden³



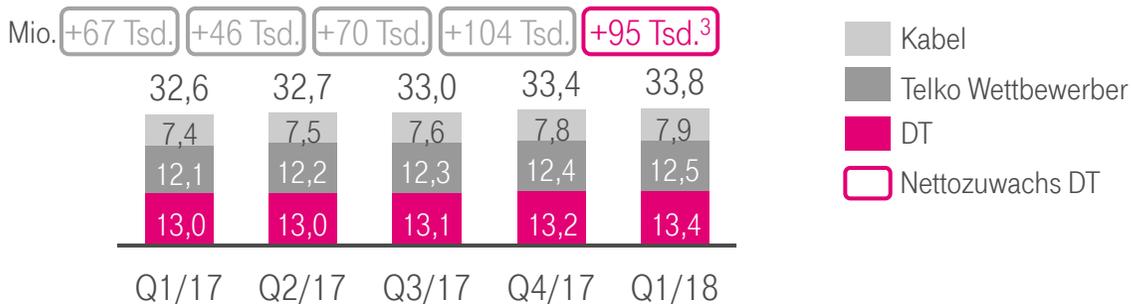
Durchschn. Zunahme Datennutzung³



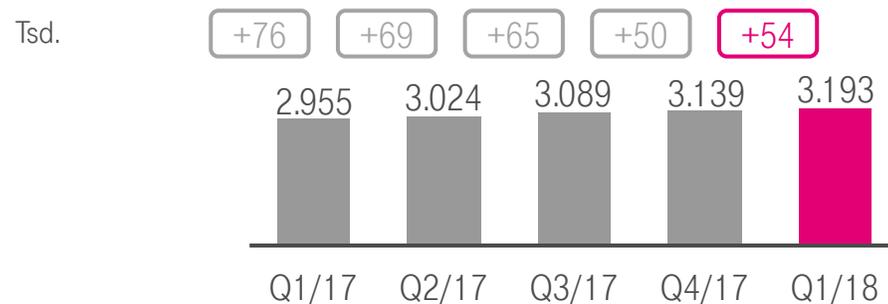
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

DEUTSCHLAND FESTNETZ: ROBUSTES WACHSTUM BEI BREITBANDKUNDEN

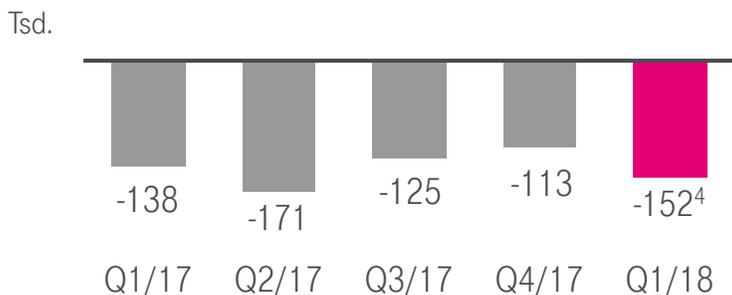
Breitbandmarkt Deutschland¹



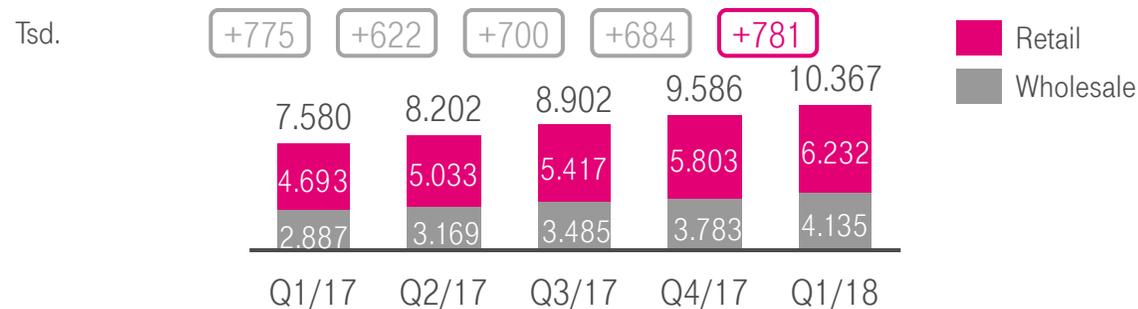
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



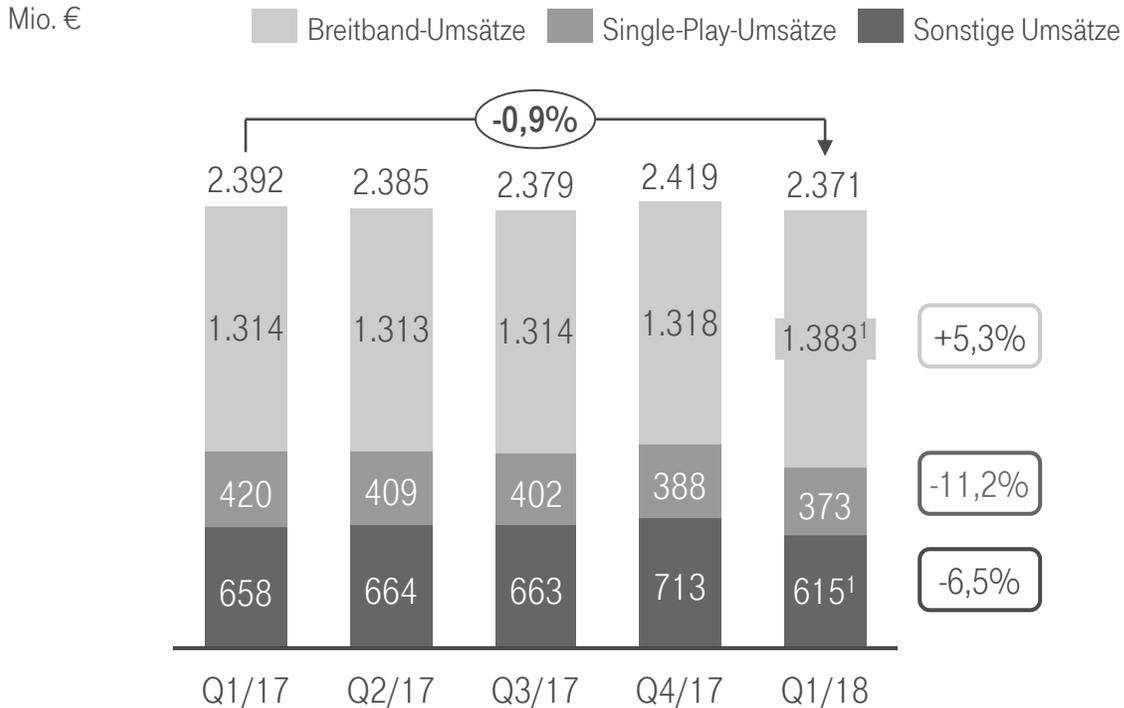
Glasfaserkunden²



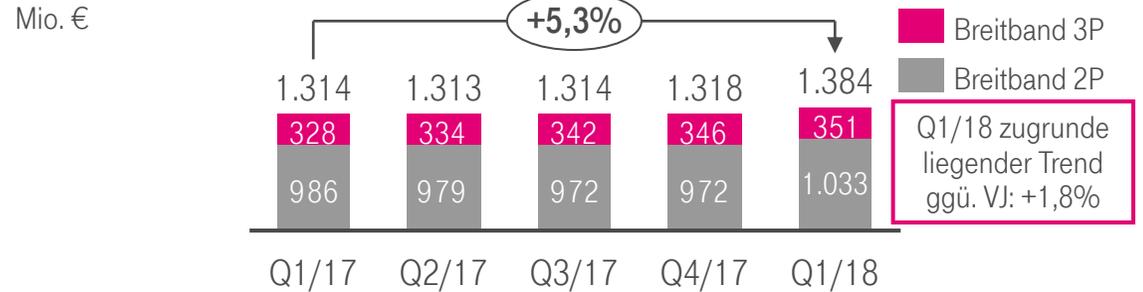
¹ Schätzung d. Geschäftsführung. ² FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH). ³ Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um +148 Tsd. ⁴ Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um -90 Tsd.

DEUTSCHLAND FESTNETZ: UMSATZENTWICKLUNG IN RICHTUNG STABILISIERUNG

Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)



Breitband-Umsätze¹ (ohne IFRS 15)



Upselling-Strategie Anschlüsse²



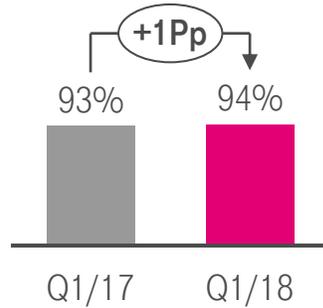
1) Definitionsänderung – keine Neuausweisung für 2017. Auswirkung in Q1/18: Verlagerung von 47 Mio. € von „Sonstige Umsätze“ auf „Breitband-Umsätze“ in Bezug auf B2B-Breitbandkunden. 2) Prozentsätze berechnet auf Basis exakter Werte.



DEUTSCHLAND: NETZAUSBAU UND IP-MIGRATION LAUFEN NACH PLAN

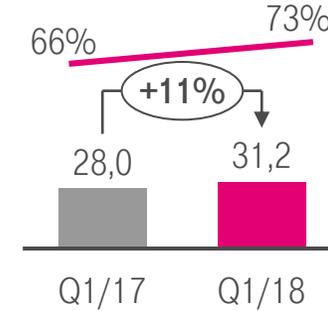
INS – Stand LTE-Ausbau

POP-
Abdeckung in %¹



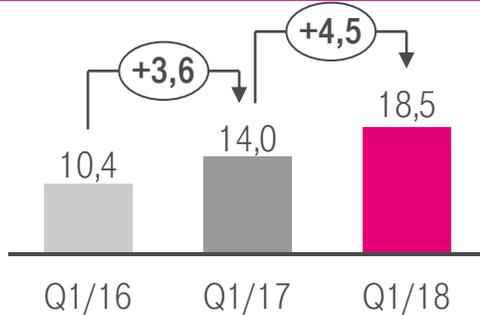
INS – Stand Glasfaser-Ausbau²

Abdeckung in % und Millionen
Haushalten



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

Mio.



Stand IP-Anschlüsse (Retail u. Wholesale)

% der Anschlüsse

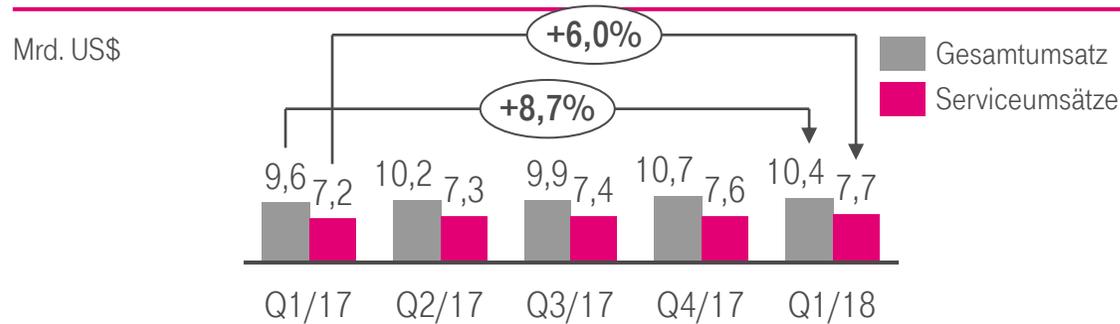


1) Outdoor-Abdeckung. 2) In % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland.

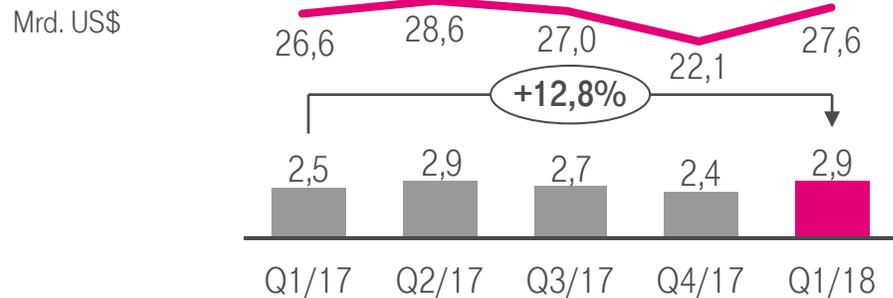


TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

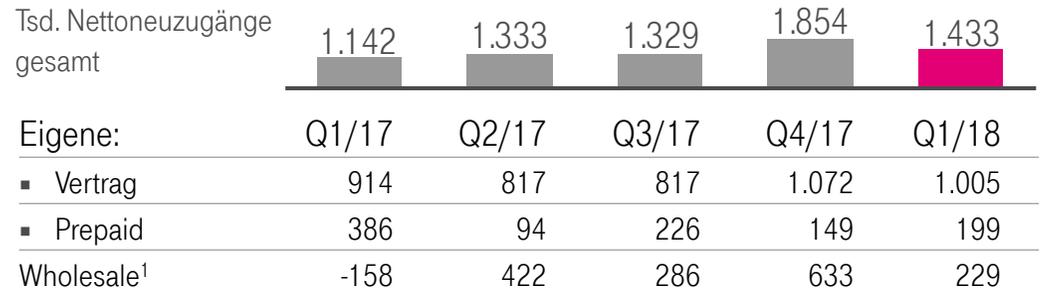
Umsatz und Serviceumsätze



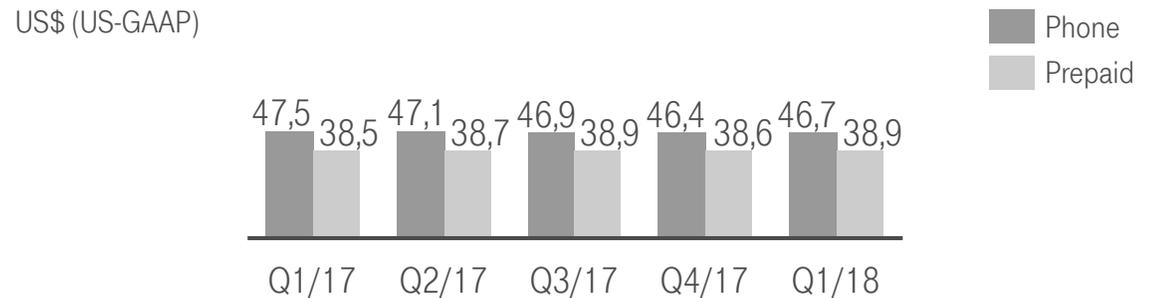
Ber. EBITDA und Marge (in %)



Nettoneuzugänge



Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU

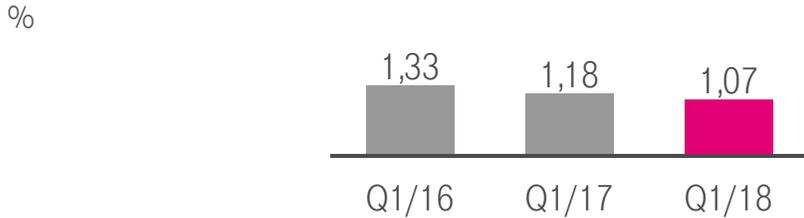


1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.



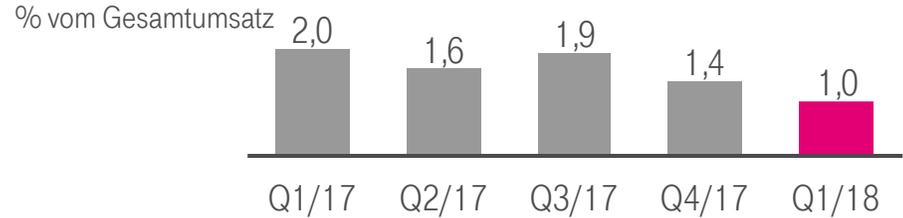
TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

Wechslerate bei eigenen Vertragskunden



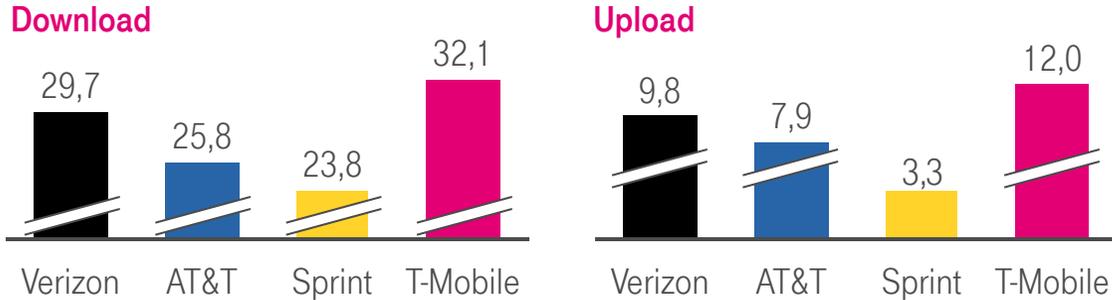
- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden auf Rekordtief

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf



- Rückgang auf kontinuierlichen Fokus auf Kundenzufriedenheit zurückzuführen

Durchschnittliche 4G-LTE-Geschwindigkeiten (in Mbit/s) Q1/18



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

Servicekosten

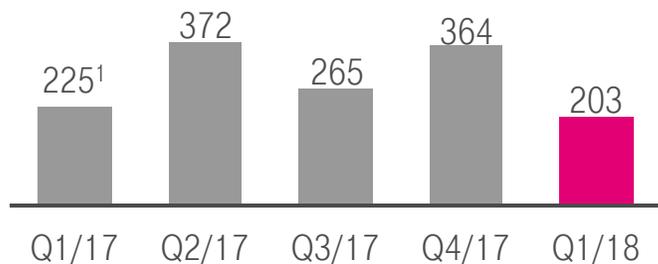


- Steigerung hauptsächlich auf 600-MHz-Ausbau zurückzuführen

EUROPA: ROBUSTES KUNDENWACHSTUM

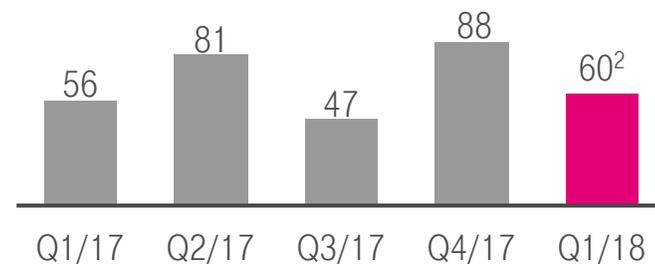
Nettoneuzugänge Vertragskunden

Tsd.



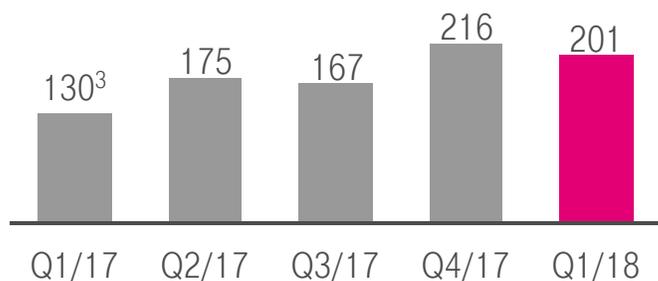
Nettoneuzugänge BB⁴

Tsd.



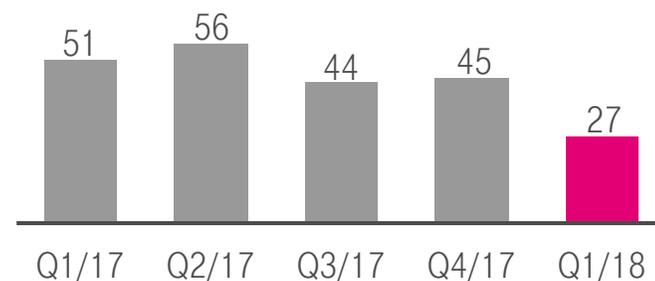
Nettoneuzugänge FMC

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 111 Tsd. Neuklassifizierungen. Veränderung der Kundenbasis: 171 Tsd.

3) Organische Sicht; bereinigt um 137 Tsd. Neuklassifizierungen in Griechenland. Veränderung der Kundenbasis: 267 Tsd.

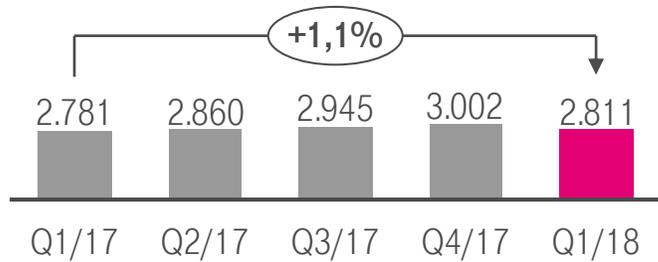
4) Basierend auf Anschlüssen.



EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA

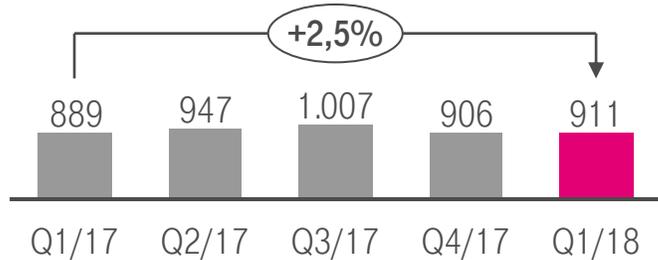
Umsatz

Mio. €



Ber. EBITDA

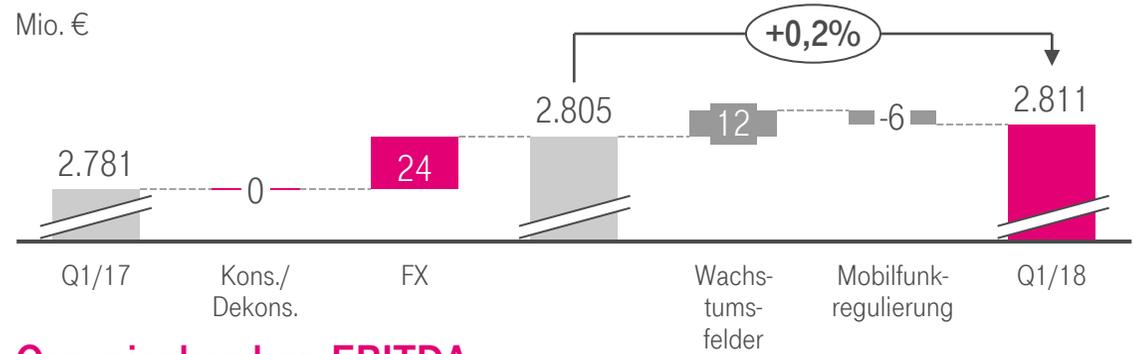
Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

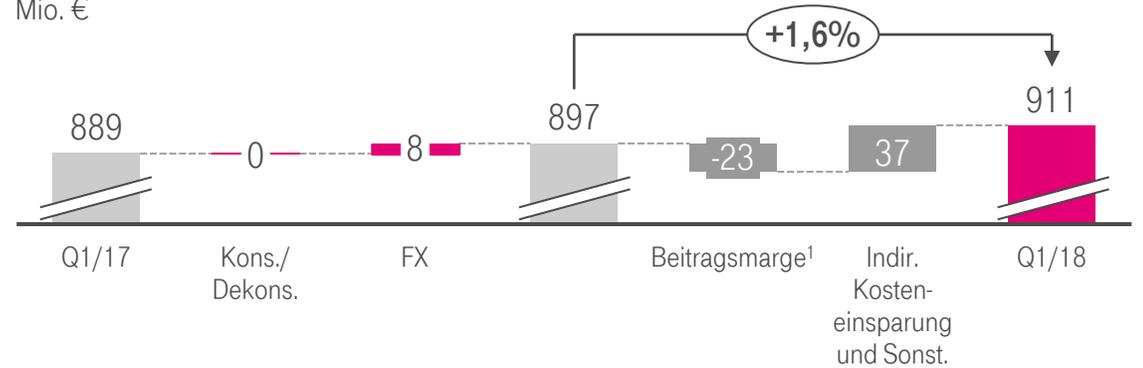
Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



Organisches ber. EBITDA

Mio. €



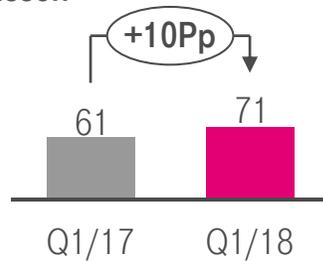
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: WEITERE INVESTITIONEN IN FÜHRUNGSPPOSITION BEI NETZEN

IP-Migration

Anteil IP an Festnetzanschlüssen

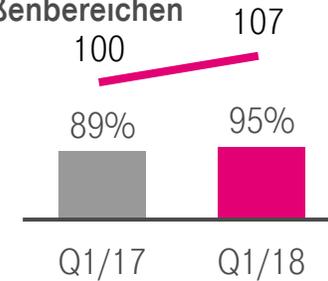
%



LTE-Ausbau

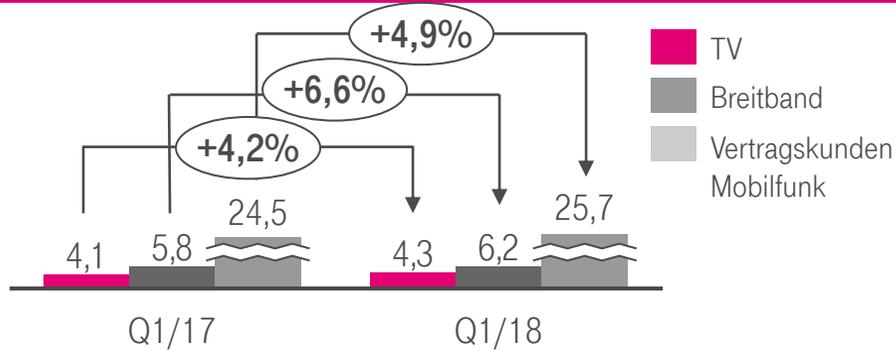
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



Kundenbasis¹

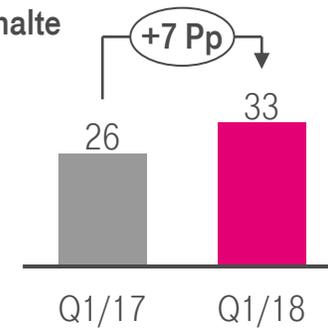
Mio.



Glasfaser-Ausbau¹

Glasfaserabdeckung Haushalte

%



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

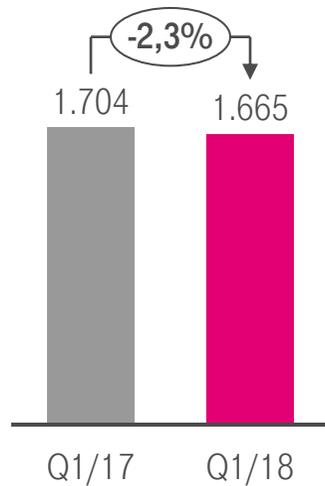


SYSTEMGESCHÄFT: AUSBLICK GJ UNVERÄNDERT – Q1 DURCH PHASING BEEINFLUSST

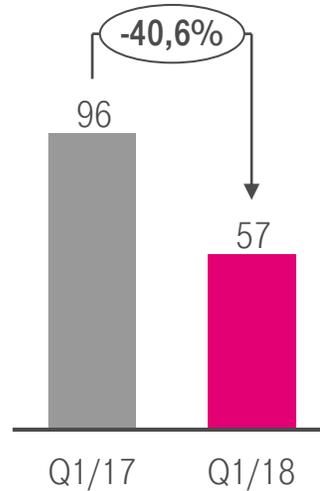
Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

Gesamtumsätze

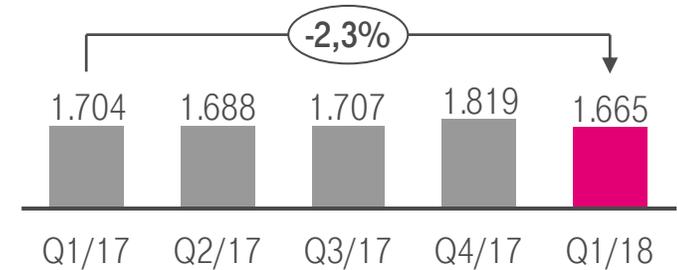


Ber. EBITDA



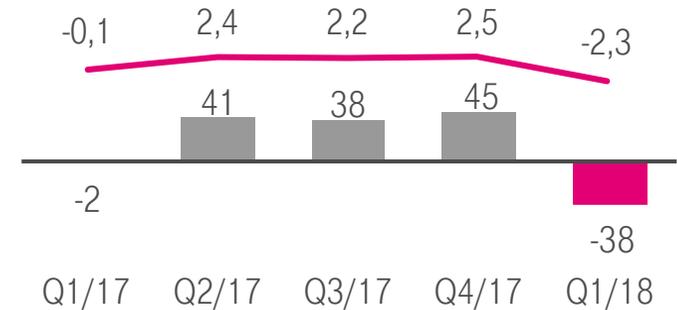
Umsätze

Mio. €



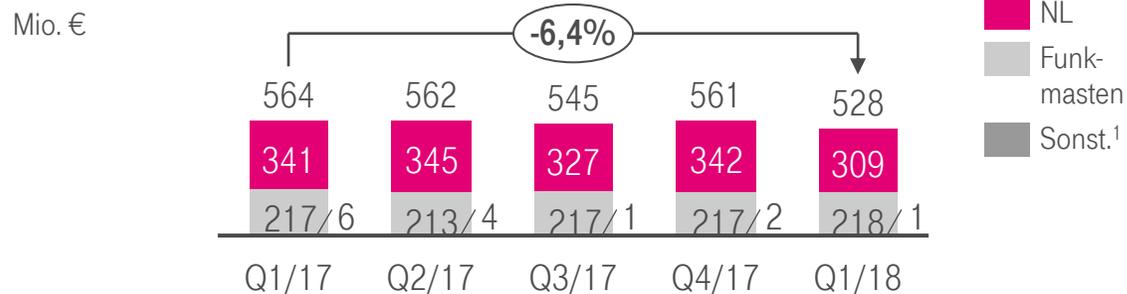
Ber. EBIT und Marge (in %)

Mio. €

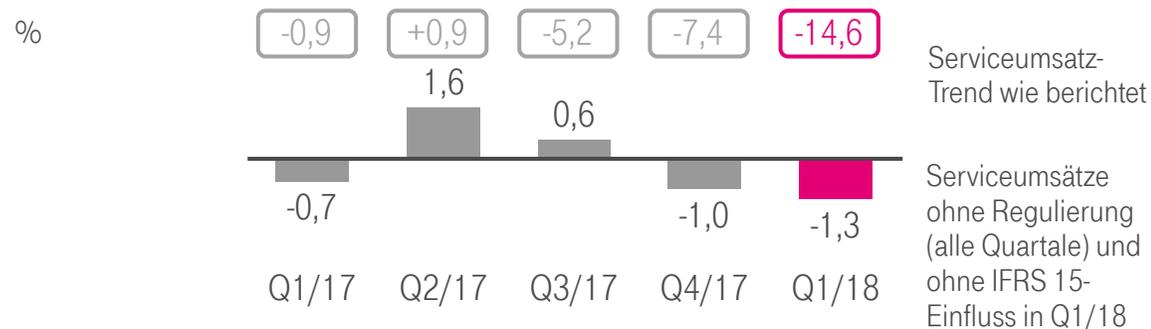


SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: STABILE ZIELUMSETZUNG – UMSÄTZE BEI TM NL DURCH IFRS 15 BEEINFLUSST

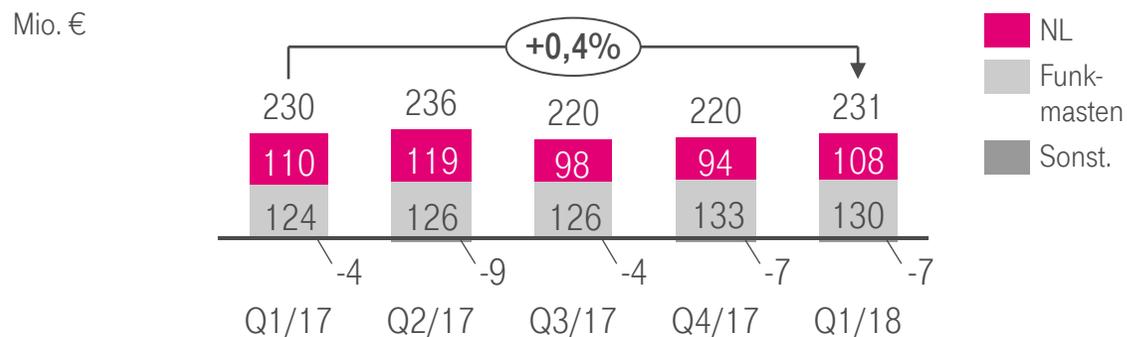
Umsätze



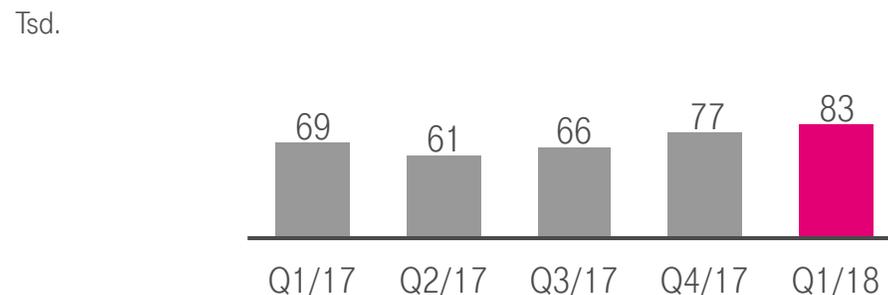
Mobile Serviceumsätze Trend ggü. VJ (NL)



Ber. EBITDA



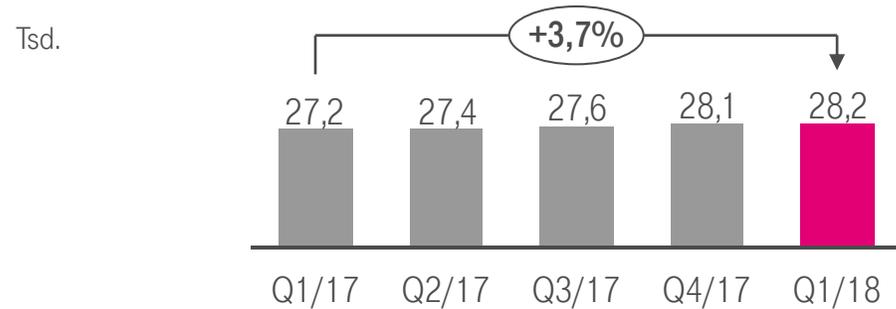
Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)



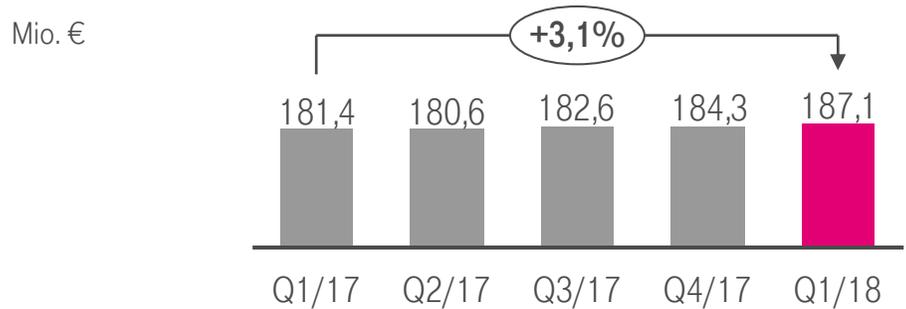
1) Strato wurde in Q2/17 dekonsolidiert. Historische Zahlen für Strato ebenfalls berichtigt.

SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKMASTGESCHÄFT LÄUFT GUT

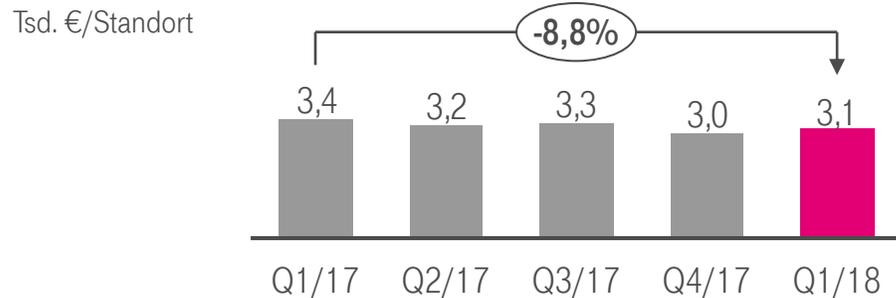
Standortentwicklung gesamt



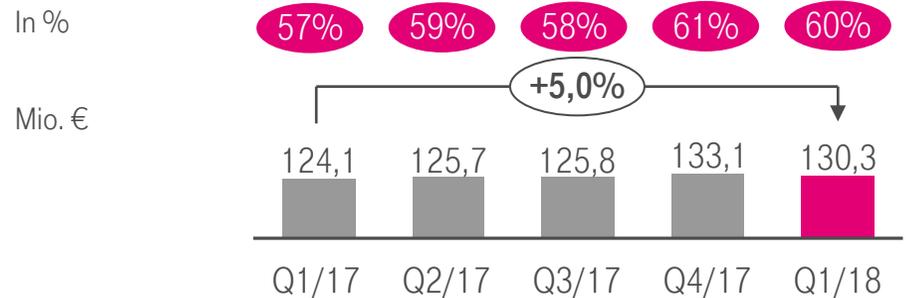
Mietumsätze



Opex pro Standort (durchschn. Standorte)

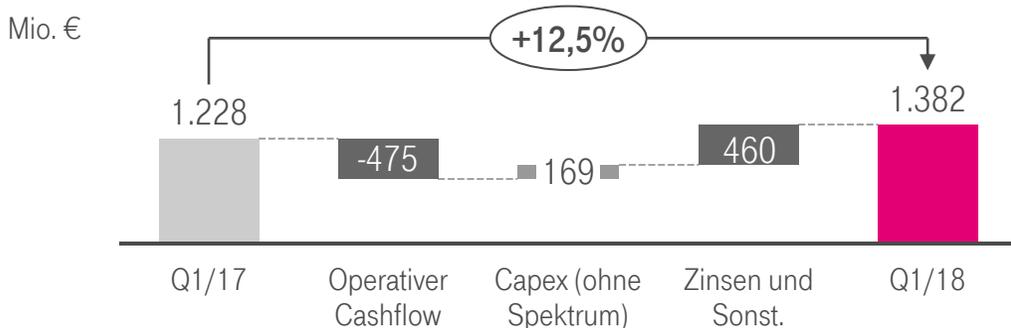


Entwicklung EBITDA und EBITDA-Marge

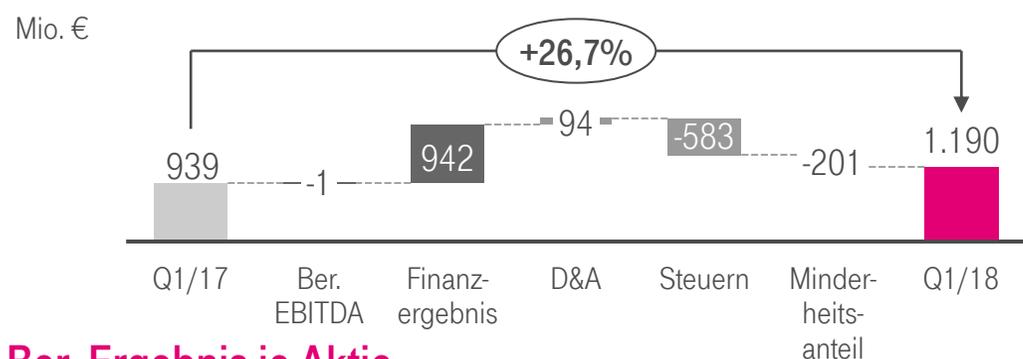


FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN, KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

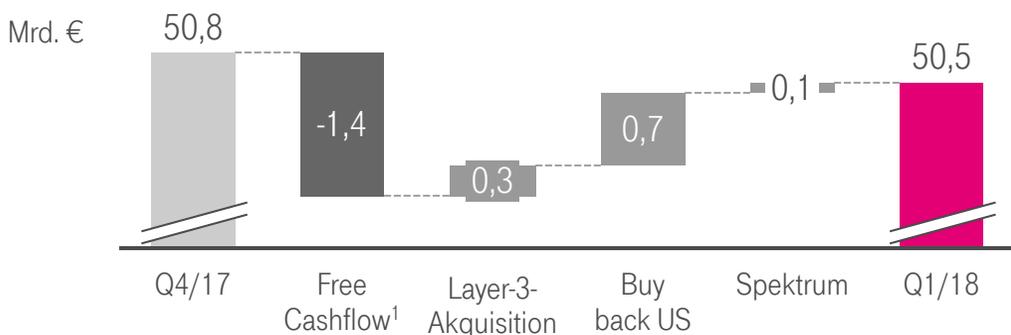
Free Cashflow¹



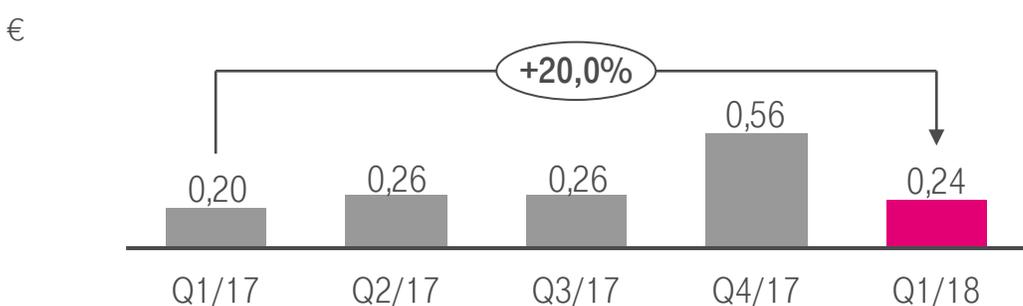
Ber. Konzernüberschuss



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten



Ber. Ergebnis je Aktie



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung und ohne Spektrum: Q1/18: 63 Mio. €.

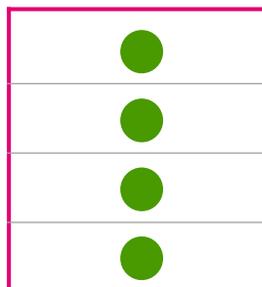
FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	31/03/2017	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018
Bilanzsumme	148,6	141,5	139,8	141,3	138,0
Eigenkapital	39,8	38,6	39,1	42,5	43,7
Netto-Finanzverbindlichkeiten	50,0	55,2	52,6	50,8	50,5
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA ¹	2,3	2,5	2,3	2,3	2,3
Eigenkapitalquote	26,8%	27,3%	27,9%	30,0%	31,7%

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

Moody's hat Ausblick auf „negativ“ gesetzt. Nach Ankündigung der Fusion zwischen TM US und Sprint Ende April hat S&P Ausblick auf „credit watch negative“ gesetzt.

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorhergegangenen Quartale berechnet.

STRATEGIEUMSETZUNG

- 1** Führender Telekommunikationsanbieter in Europa:
Integrierter Marktführer mit überlegenen Margen und Renditen.
- 2** Wir setzen uns vom Wettbewerb ab, indem wir unsere Kunden begeistern und konsequent in führende Zugangsnetze und unsere Transformationsprogramme investieren.
- 3** Ziel unserer Transformation ist eine schlanke und höchst agile IP-Produktion.
- 4** Durch diszipliniertes Kostenmanagement finanzieren wir unsere Transformation selbst.
- 5** Wir steigern uns im Hinblick auf alle relevanten finanziellen KPI (ROCE, Umsatz, EBITDA, FCF).
- 6** Unsere Aktionäre partizipieren durch steigende, dem FCF-Wachstum folgende Dividenden. Unsere umsichtige Fremdkapitalpolitik verfolgen wir unverändert weiter.



SNEAK PREVIEW: KAPITALMARKTTAG 2018



VIELEN DANK!