

# DEUTSCHE TELEKOM

## ERGEBNISSE Q2/2018



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beinhalten Aussagen zu der erwarteten Entwicklung von Umsätzen, Erträgen, Betriebsergebnis, Abschreibungen, Cashflow und personalbezogenen Maßnahmen. Daher sollte ihnen nicht zu viel Gewicht beigemessen werden. Zukunftsbezogene Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die generell außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Zu den Faktoren, die unsere Fähigkeit zur Umsetzung unserer Ziele beeinträchtigen könnten, gehören auch der Fortschritt, den wir im Rahmen unserer personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen und anderer Maßnahmen zur Kostenreduzierung erzielen, sowie die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer, personeller und geschäftlicher Initiativen, so z. B. der Erwerb und die Veräußerung von Gesellschaften und Unternehmenszusammenschlüsse und unsere Initiativen zur Netzmodernisierung und zum Netzausbau. Weitere mögliche Faktoren, welche die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind ein Wettbewerb, der schärfer ist als erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und regulatorische Entwicklungen. Des Weiteren können ein konjunktureller Abschwung in unseren Märkten sowie Veränderungen bei den Zinssätzen und Wechselkursen ebenfalls einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung und die Verfügbarkeit von Kapital zu vorteilhaften Bedingungen haben. Veränderungen unserer Erwartungen hinsichtlich künftiger Cashflows können Wertminderungen für zu ursprünglichen Anschaffungskosten 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.

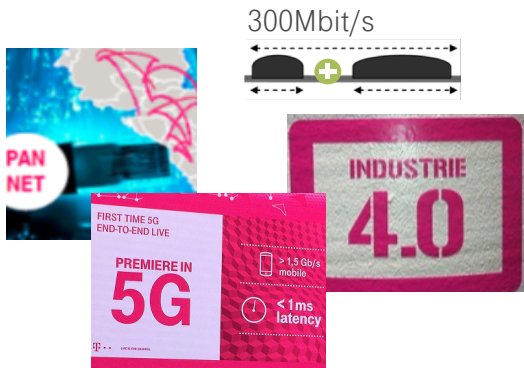


# **BERICHT H1/2018**

# HIGHLIGHTS H1/2018: WACHSTUM AUF BEIDEN SEITEN DES ATLANTIKS

## Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 6,1 Mrd. € (ohne Spektrum)
- IP-Migration in Deutschland (77%) und EU (74%) fortgesetzt. +5,5 Mio. Haushalte LTM
- Glasfaserausbau: ggü. Vorjahr 5,5 Mio. neue Haushalte mit Glasfaseranschluss in Deutschland und EU
- LTE-PoP-Abdeckung in Deutschland (95%) und EU (96%) weiter ausgebaut



## Wachstum: Kunden

- 11 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+34% ggü. VJ)
- 1 Mio. Netto-Neuzugänge Konvergenzprodukte in 12 Monaten
- 1,7 Mio. Netto-Neuzugänge Vertragskunden Mobilfunk in D und EU in 12 Monaten
- 6,1 Mio. Netto-Neuzugänge in 12 Monaten in den USA
- Aufträge T-Systems um 30% verbessert in H1



## Wachstum: Finanzkennzahlen

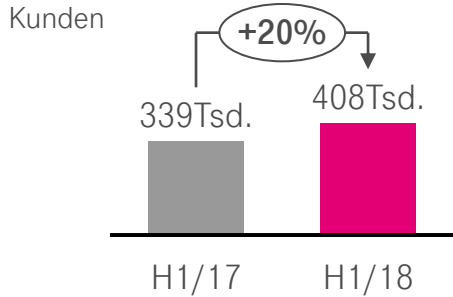
- Robustes organisches<sup>1</sup> Wachstum fortgesetzt
  - Umsatz im Vorjahresvergleich um 2,2% gestiegen
  - Ber. EBITDA plus 5,2% im Vorjahresvergleich
  - Ber. EBITDA ohne USA plus 2,4%
  - FCF plus 14,5% im Vorjahresvergleich
  - Ber. EPS +10,9%
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,5x



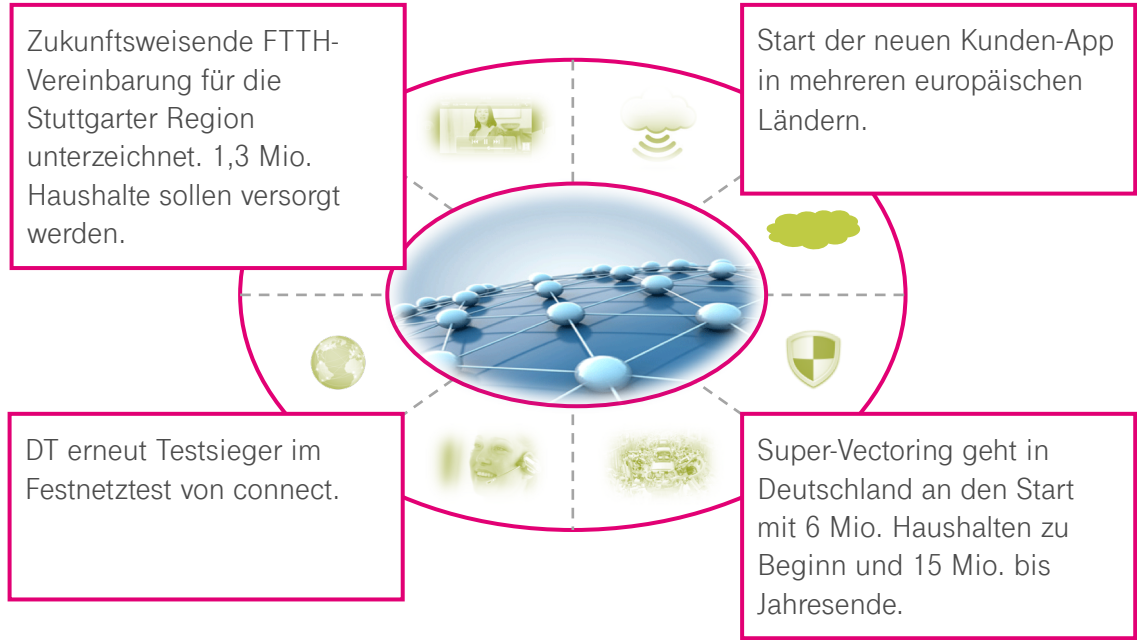
1) Organische Wachstumsraten für Umsatz und ber. EBITDA: Organische Wachstumsraten bereinigt um Wechselkursschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. FCF und ber. EPS auf Basis der vorgelegten Ergebnisse berechnet.

# INNOVATIONEN H1/2018: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

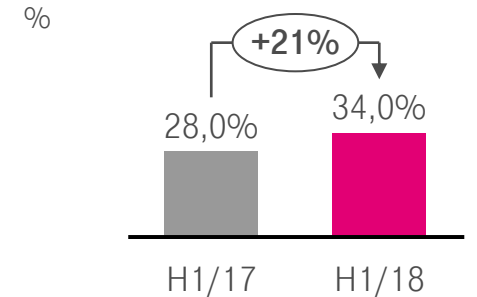
## Hybrid-Anschluss<sup>1</sup>



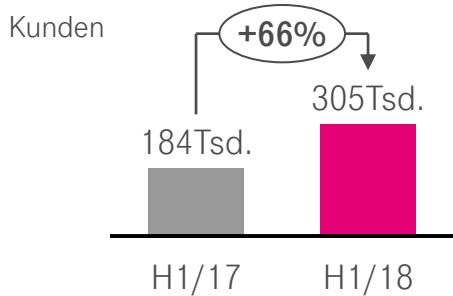
## Innovation/Netz



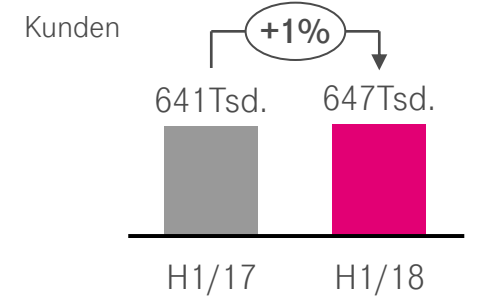
## Interaktionsanteil E-Service



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



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

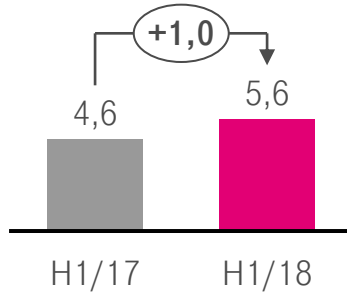


1) +5 € je Kunde/Monat. 2) +5 € je Kunde/Monat. 3) +8 € je Kunde/Monat.

# KUNDEN H1/2018: ANHALTEND STARKE DYNAMIK

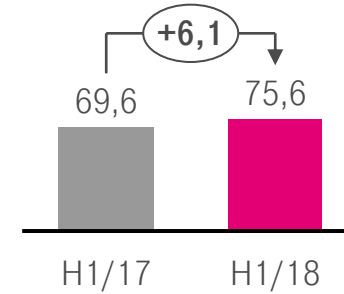
## MagentaEINS (Deutschland + EU)<sup>1</sup>

Mio.



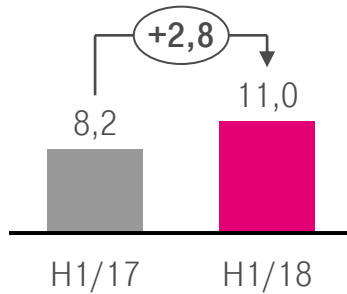
## Mobilfunk USA

Mio.



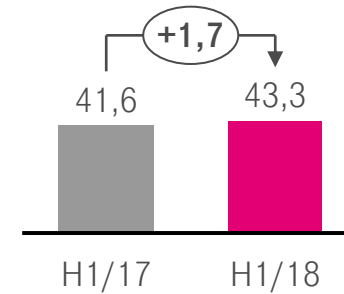
## Glasfaser in Deutschland

Mio.



## Mobilfunk-Vertragskunden in Deutschland (eigene Marke) + EU

Mio.



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

# GUIDANCE 2018: EBITDA-PROGNOSE ERNEUT 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 H1/18	+2,2% <sup>1</sup>	+5,2% <sup>1</sup>	+14,5%
Guidance 2018 (\$/€: 1,13)	Leichter Anstieg	vorher: rd. 23,2 Q1-Update: 23,3 <b>jetzt: rd. 23,4</b>	rd. 6,2
davon Konzern ohne US		rd. 13,2	
davon TM US (Mrd. US\$)		vorher: rd. 11,3 <sup>2</sup> Q1-Update: 11,4 <sup>2</sup> <b>jetzt: rd. 11,5<sup>2</sup></b>	
Einfluss neuer Umsatzstandard (Mrd. US\$)		rd. 0,35	
Endgeräte-Mieten (Mrd. US\$)		0,6 – 0,7	

1) Organische Wachstumsraten: bereinigt um Währungsschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises.  
Umsatzerfassungs-Guidance (+0,35 Mrd. US\$) und -0,5 Mrd. US\$ IFRS-Überleitung.

2) entspricht Mittelwert TMUS-Guidance (11,7 Mrd. US\$ US-GAAP(vorher 11,6 bzw. 11,5)) + Mittelwert der



# **BERICHT Q2/18**



# Q2/2018: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €

	Q2			HJ		
	2017	2018	Veränderung	2017	2018	Veränderung
Umsatz	18.890	18.367	-2,8%	37.537	36.291	-3,3%
Ber. EBITDA	5.944	5.928	-0,3%	11.495	11.477	-0,2%
Ber. Konzernüberschuss	1.199	1.238	+3,3%	2.138	2.428	+13,6%
Konzernüberschuss	874	495 <sup>3</sup>	-43,4%	1.621	1.487	-8,3%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,26	0,26	+0,0%	0,46	0,51	+10,9%
Free Cashflow <sup>1</sup>	1.301	1.514	+16,4%	2.530	2.896	+14,5%
Cash Capex <sup>2</sup>	2.994	3.021	+0,9%	6.238	6.097	-2,3%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	55.249	54.772	-0,9%	55.249	54.772	-0,9%

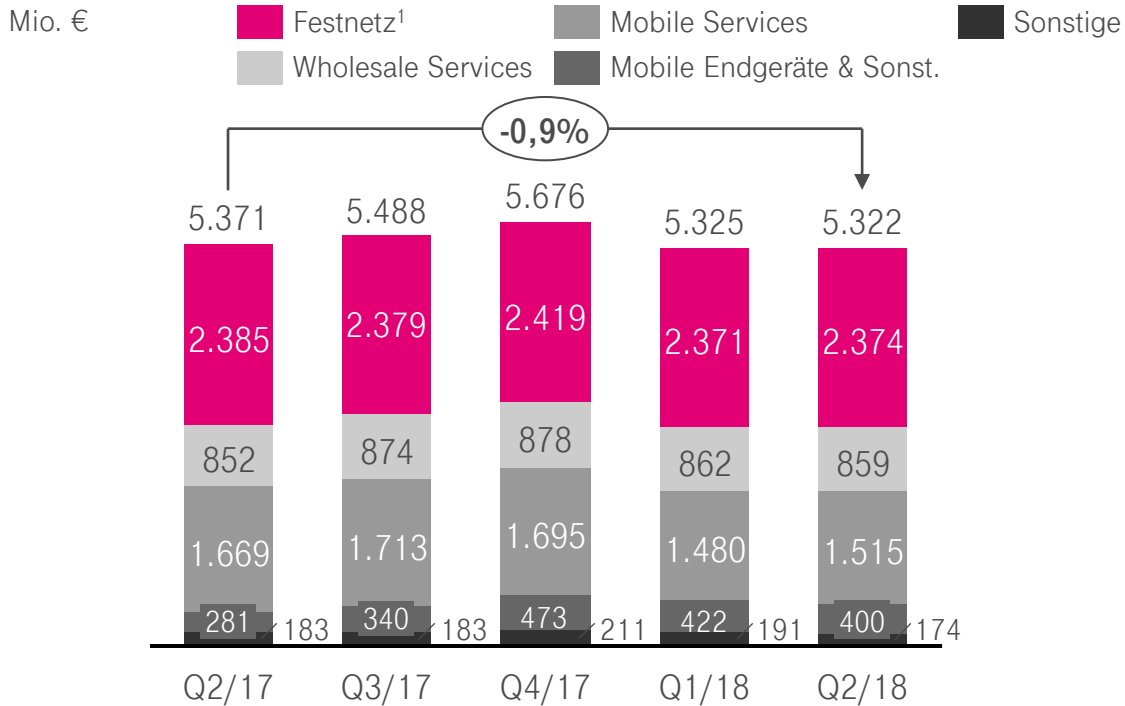
1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung und Investitionen in Spektrum.

3) Konzernüberschuss beeinflusst durch Toll Collect-Vergleich von 550 Mio. €.

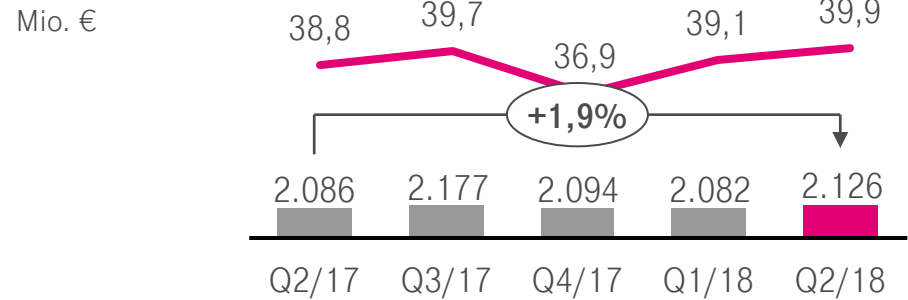
2) Ohne Spektrum: Q2/2017: 7.246 Mio. €; Q2/2018: 73 Mio. €; HJ/2017: 7.282 Mio. €; HJ/2018: 137 Mio. €.

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

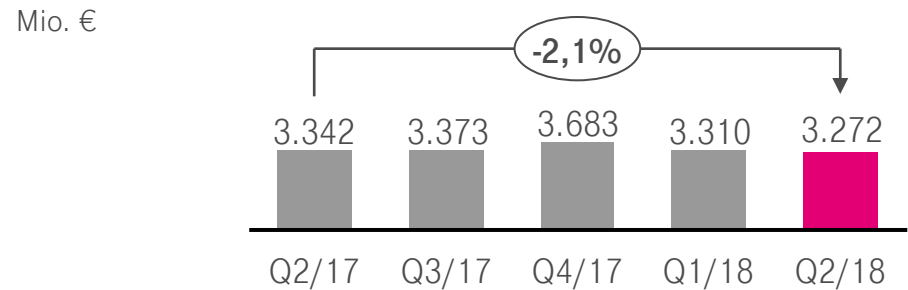
## Umsatz (ausgewiesen)



## Ber. EBITDA und Marge (in % ausgewiesen)



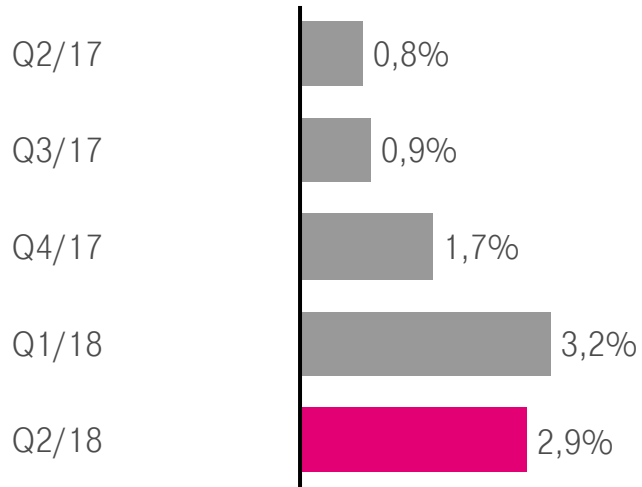
## Ber. OPEX (ausgewiesen)



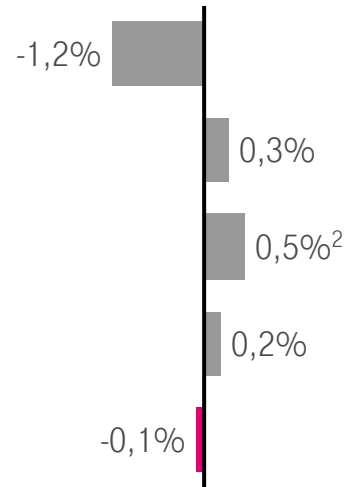
1) Kerngeschäft Festnetz.

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

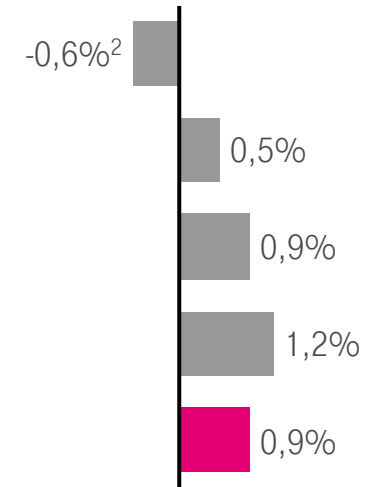
## Service-Umsätze Mobilfunk



## Service-Umsätze<sup>1</sup>



## Service-Umsätze gesamt<sup>1</sup>



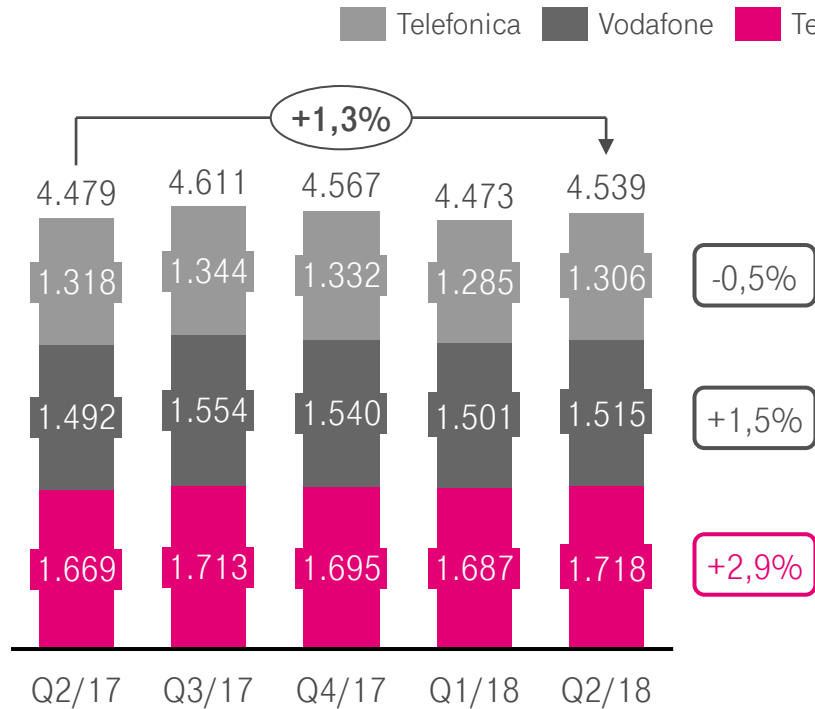
1) Service-Umsätze gesamt = Summe der Service-Umsätze Festnetz und Mobilfunk. Wir definieren Service-Umsätze Festnetz als Festnetz-Umsätze Kerngeschäft abzüglich Festnetz-Umsätze aus Hardware zuzüglich Festnetz-Umsätze aus Vorleistungen. Ab Q2/16 werden CPE-Mietumsätze als Service-Umsätze Festnetz und damit auch als Teil der Service-Umsätze gesamt klassifiziert. Ohne diese Neuklassifizierung würde sich die Wachstumsrate für Service-Umsätze Festnetz in Q2/18 auf -0,5% belaufen, während die Wachstumsrate der Service-Umsätze gesamt in Q2/18 bei +0,7% liegen würde. Alte Wachstumsraten wurden nicht neu ausgewiesen.

2) Umsatz Q2/16 enthält negativen Sondereinfluss aus Vergleichsvereinbarung. Bereinigte Wachstumsrate bei Service-Umsätzen Festnetz -1,5% bzw. -0,8% bei Service-Umsätzen gesamt.

# DEUTSCHLAND MOBILFUNK: WEITERHIN GESUNDES WACHSTUM

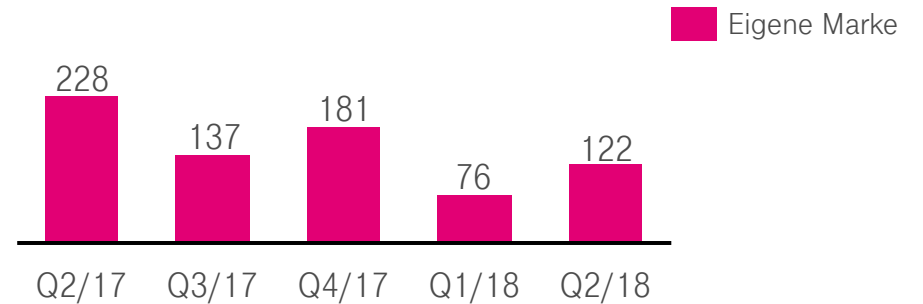
## Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt (ohne IFRS 15)

Mio. €



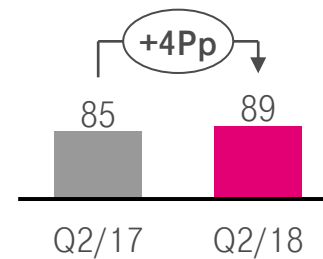
## Netto-Neuzugänge Vertragskunden<sup>1</sup>

Tsd.



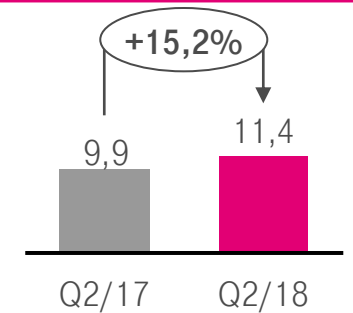
## Smartphone-Verbreitung<sup>2</sup>

%



## LTE-Kunden<sup>3</sup>

Mio.



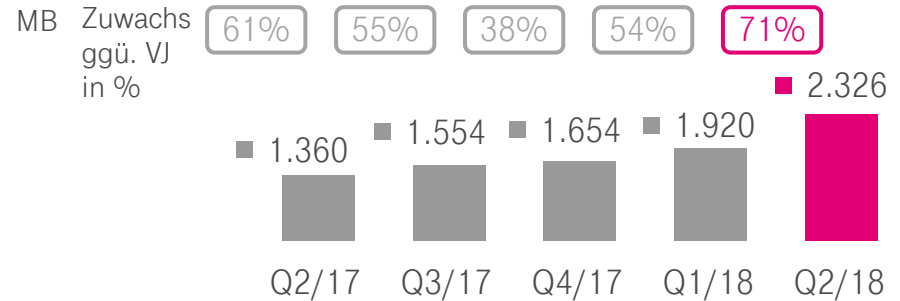
1) Addition der Werte abweichend wegen Rundung. 2) Bei eigenen Retail-Kunden. 3) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

# DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

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



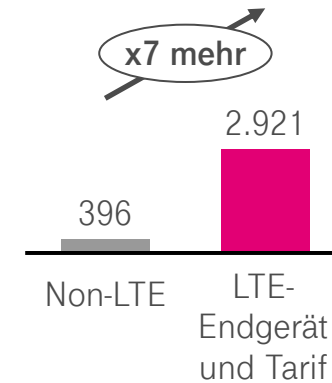
## Durchschn. Datennutzung Privatkunden<sup>3</sup>



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



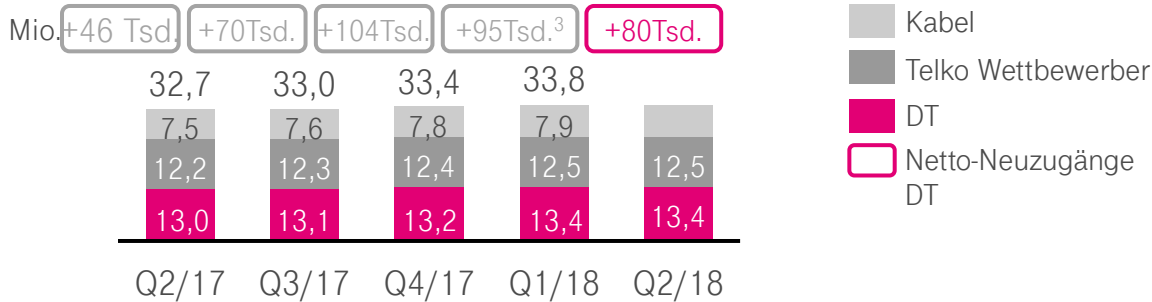
## Durchschn. Zunahme Datennutzung<sup>3</sup>



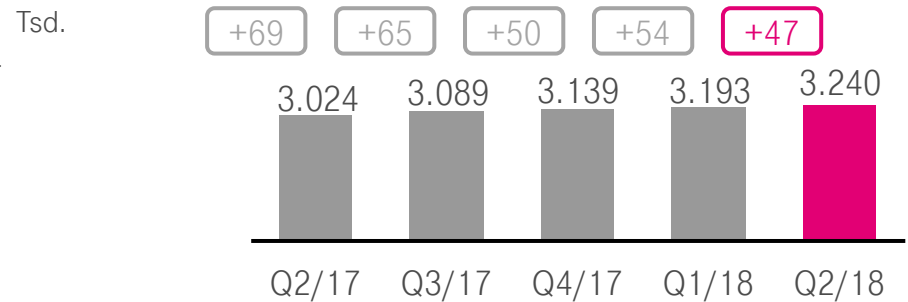
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: ROBUSTES WACHSTUM BEI BREITBANDKUNDEN

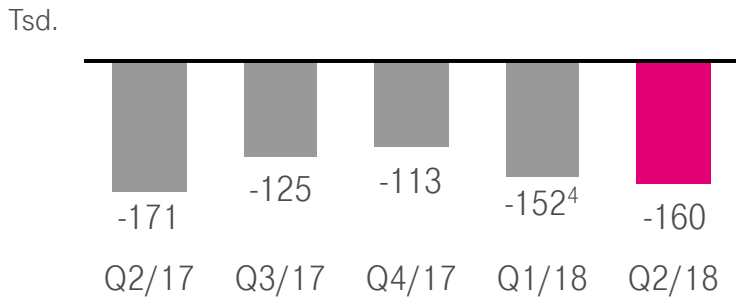
## Breitbandmarkt Deutschland<sup>1</sup>



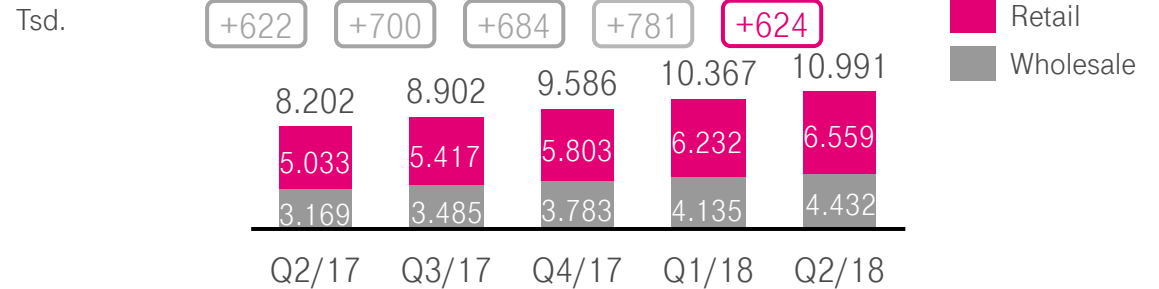
## Entertain-Kunden



## Anschlussverluste



## Glasfaserkunden<sup>2</sup>



1) Schätzung d. Geschäftsführung.

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

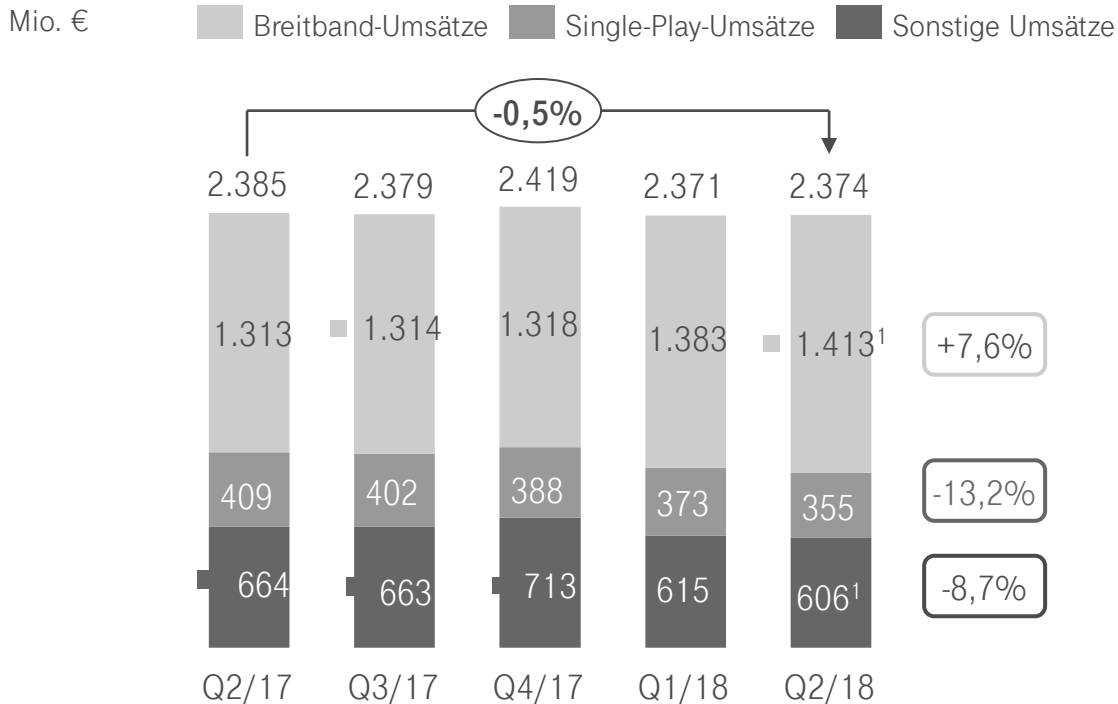
3) Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um +148 Tsd.

4) Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um -90 Tsd.

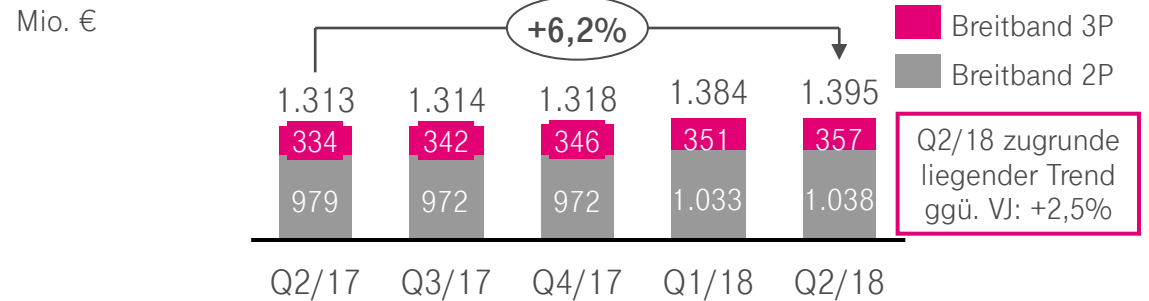


# DEUTSCHLAND FESTNETZ: ENTWICKLUNG IN RICHTUNG STABILISIERUNG

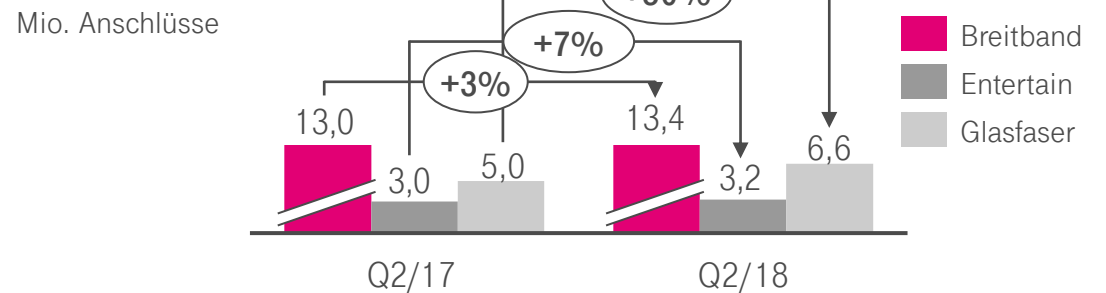
## Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)



## Breitband-Umsätze<sup>1</sup> (ohne IFRS 15)



## Upselling-Strategie Anschlüsse<sup>2</sup>



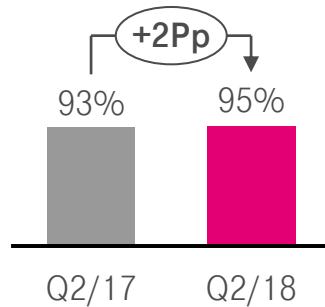
1) Definitionsänderung – keine Neuausweisung für 2017. Auswirkung in Q2/18: Verlagerung von 47 Mio. € von „Sonstige Umsätze“ auf „Breitband-Umsätze“ in Bezug auf B2B-Breitbandkunden.

2) Prozentsätze berechnet auf Basis exakter Werte.

# DEUTSCHLAND: NETZAUSBAU UND IP-MIGRATION LAUFEN NACH PLAN

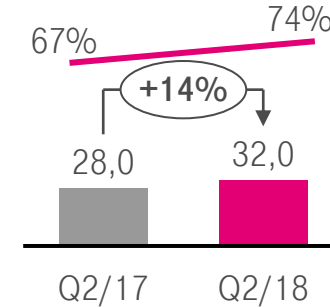
## INS - Stand LTE-Ausbau

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



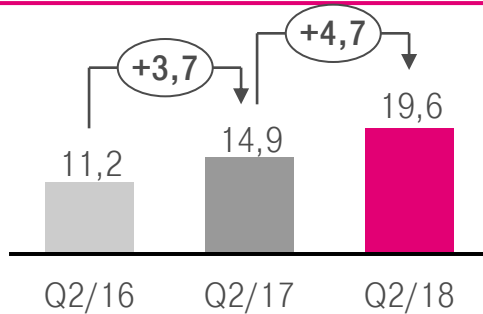
## INS - Stand Glasfaser-Ausbau<sup>2</sup>

Abdeckung in % und  
Millionen Haushalten



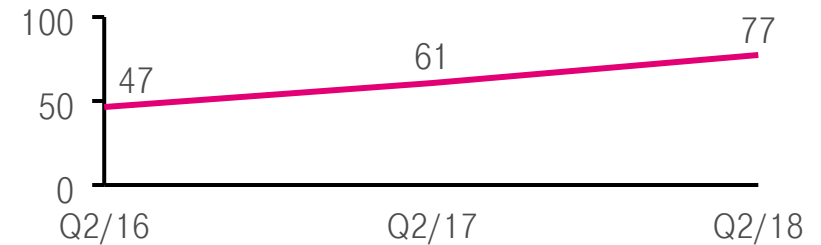
## Stand IP-Anschlüsse (Retail & Wholesale)

Mio.



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

% der Anschlüsse

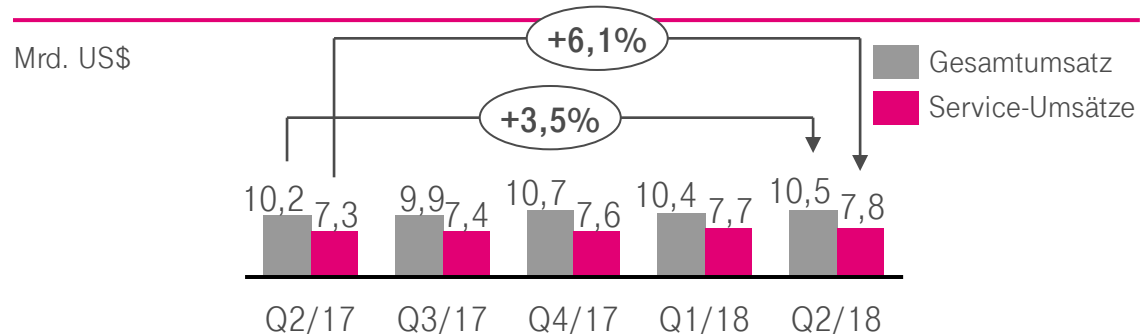


1) Outdoor-Abdeckung. 2) in % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland.

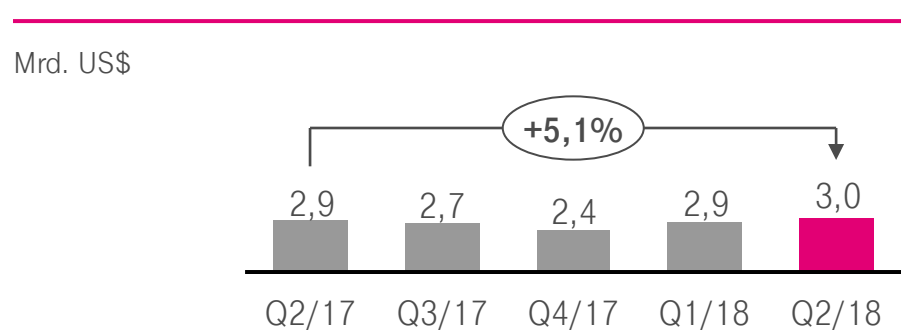


# TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

## Umsatz und Service-Umsätze



## Ber. EBITDA

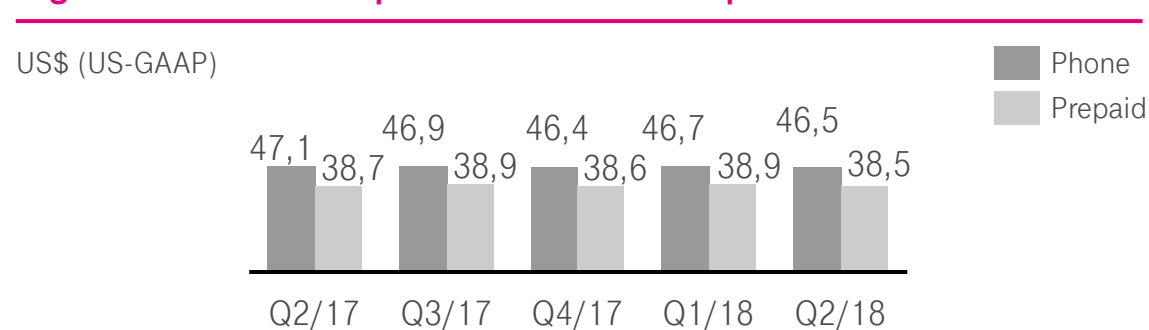


## Netto-Neuzugänge

Tsd.

Netto-Neuzugänge gesamt	Q2/17	Q3/17	Q4/17	Q1/18	Q2/18
gesamt	1.333	1.329	1.854	1.433	1.579
Eigene:					
▪ Vertrag	817	817	1.072	1.005	1.017
▪ Prepaid	94	226	149	199	91
Wholesale <sup>1</sup>	422	286	633	229	471

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



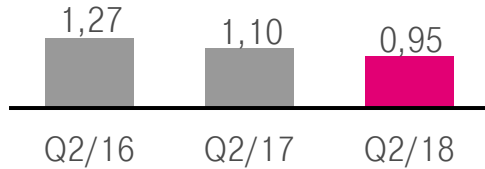
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.



# TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

## Wechslerate bei eigenen Vertragskunden

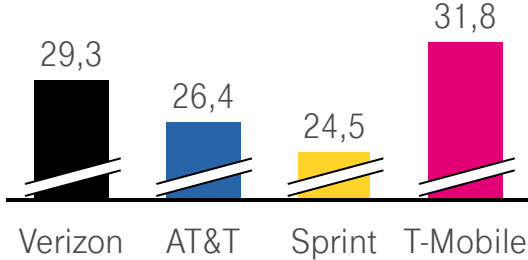
%



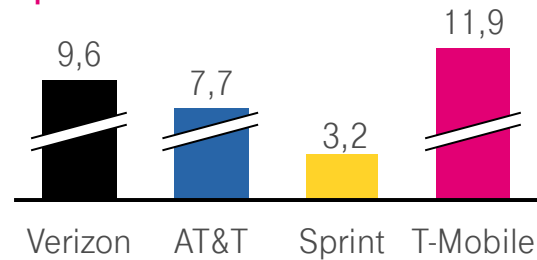
- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden auf Rekordtief

## Durchschnittliche 4G-LTE-Geschwindigkeiten (in Mbit/s) Q2/18

### Download



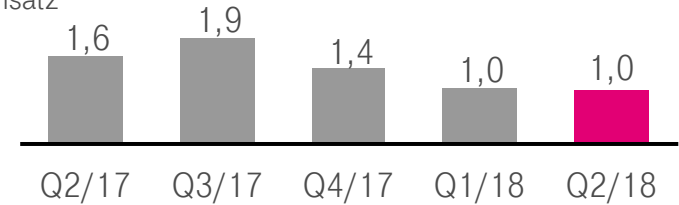
### Upload



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

## Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

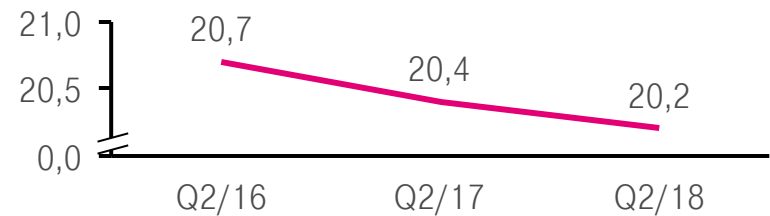
% von Gesamtumsatz



- Rückgang auf kontinuierlichen Fokus auf Kundenzufriedenheit zurückzuführen

## Service-Kosten

% der Service-Umsätze

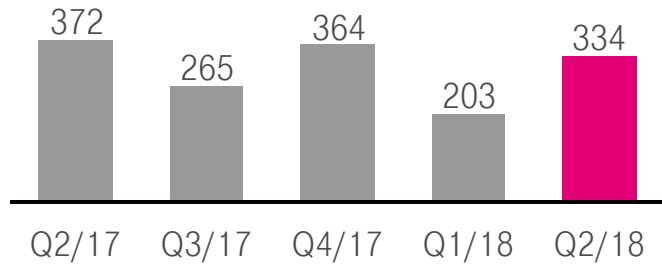


- Service-Kosten als Anteil der Service-Umsätze (ohne Einfluss der Hurricans) rückläufig trotz low band build-out

# EUROPA: ROBUSTES KUNDENWACHSTUM

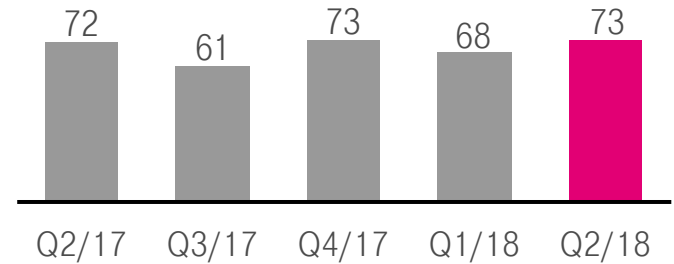
## Netto-Neuzugänge Vertragskunden

Tsd.



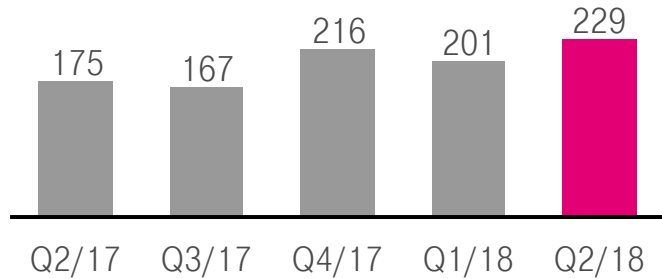
## Netto-Neuzugänge BB<sup>1</sup>

Tsd.



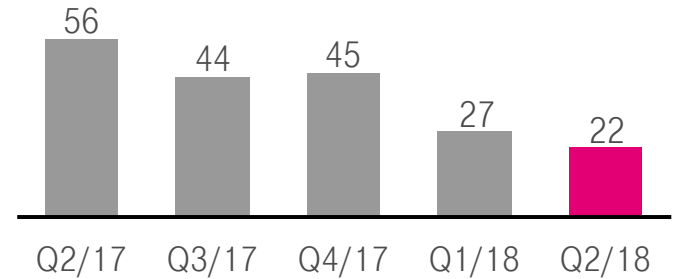
## Netto-Neuzugänge FMC

Tsd.



## Netto-Neuzugänge TV

Tsd.

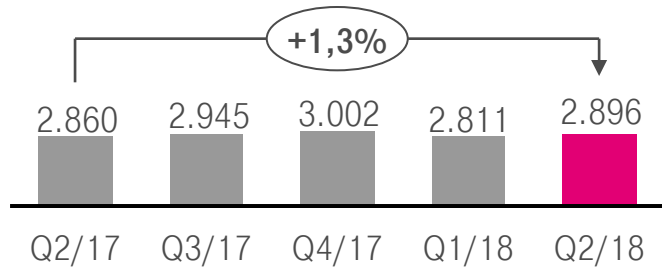


1) Basierend auf Anschlüssen.

# EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA

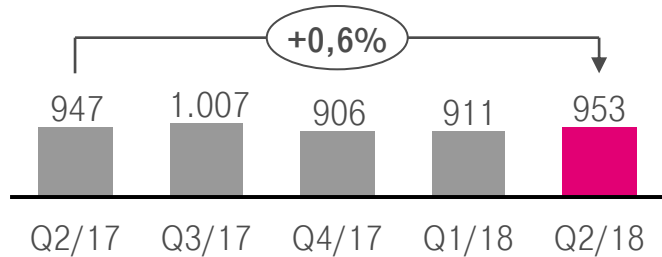
## Umsatz

Mio. €



## Ber. EBITDA

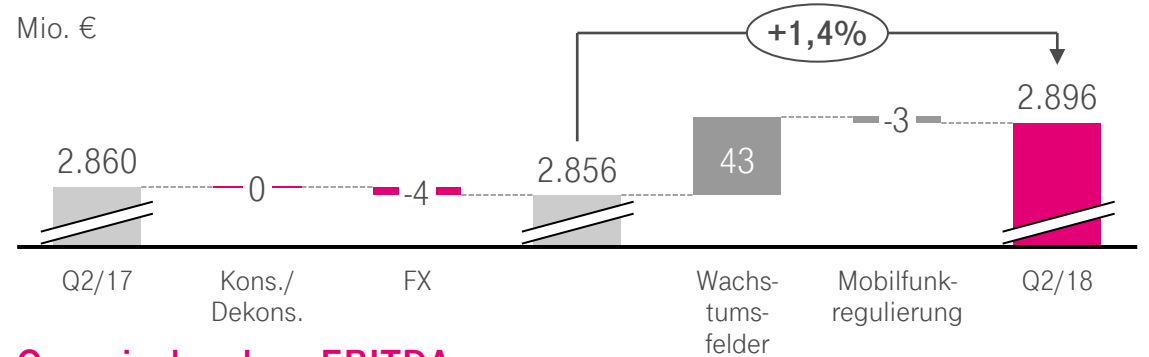
Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

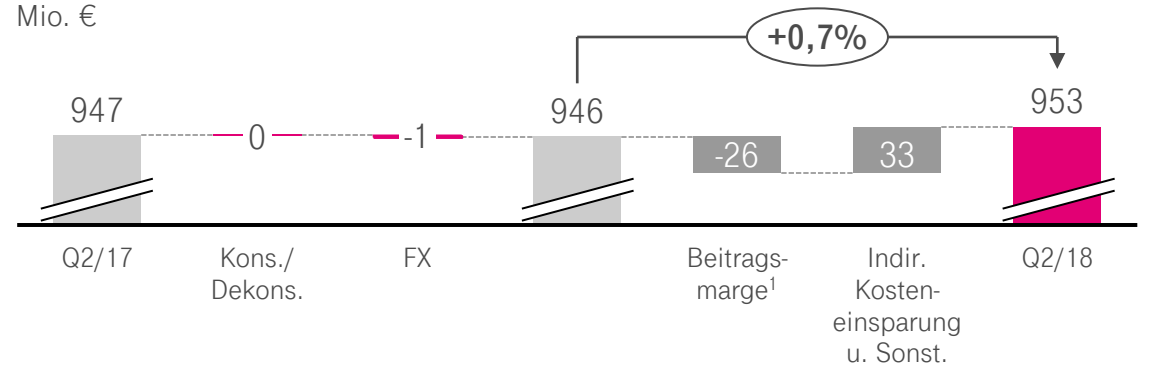
## Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



## Organisches ber. EBITDA

Mio. €



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

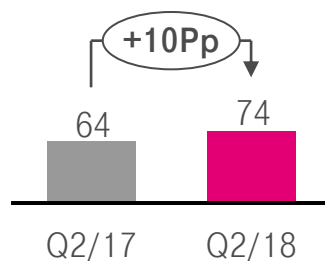


# EUROPA: WEITERE INVESTITIONEN IN FÜHRUNGSPPOSITION BEI NETZEN

## IP-Migration

Anteil IP an Festnetzanschlüssen

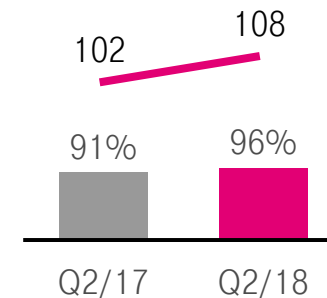
%



## LTE-Ausbau

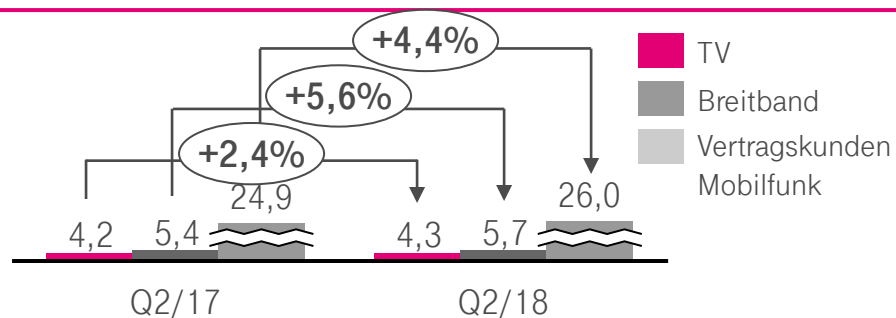
LTE-PoP-Abdeckung in Außenbereichen

Mio. und %



## Kundenbasis<sup>1</sup>

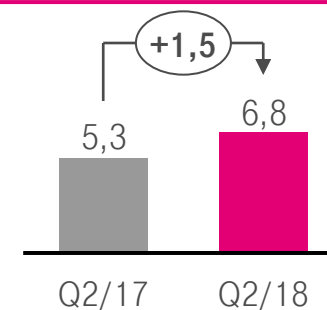
Mio.



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

Glasfaserabdeckung Haushalte

Mio.



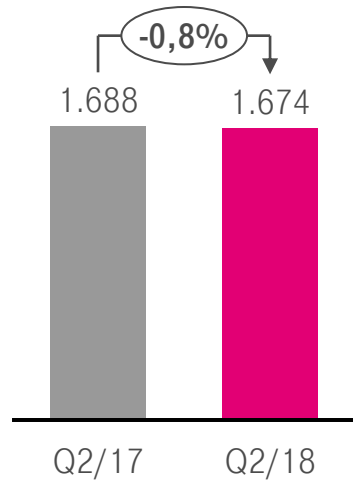
1) Versorgung mit  $\geq 100$  Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden. Ab Q2/2018 sind in der bereinigten HH-Basis die aktualisierten Census-Daten berücksichtigt, B2B-Standorte und & CZ. 2017 neu ausgewiesen.

# SYSTEMGESCHÄFT: AUF KURS FÜR DIE ERREICHUNG DER GUIDANCE FÜR GJ

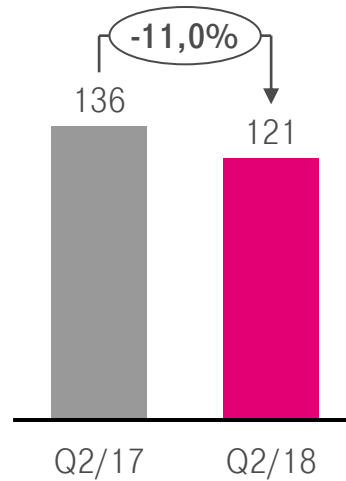
## Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

### Gesamtumsatz

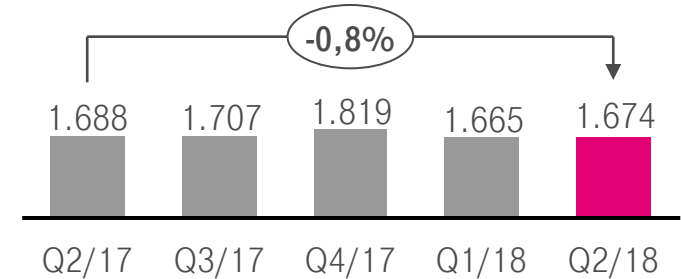


### Ber. EBITDA



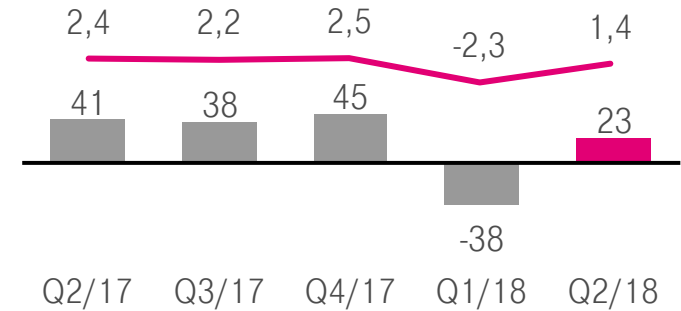
## Umsatz

Mio. €



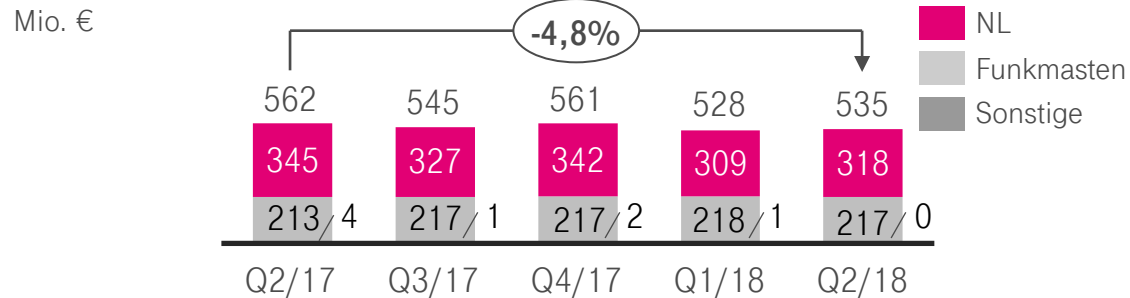
## Ber. EBIT und Margin (in %)

Mio. €

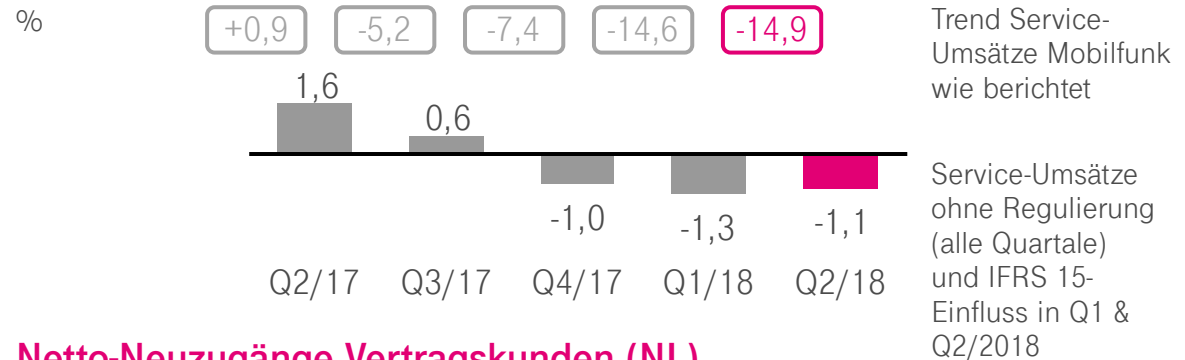


# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: STABILE ZIELUMSETZUNG - UMSÄTZE BEI TM NL DURCH IFRS 15 BEEINFLUSST

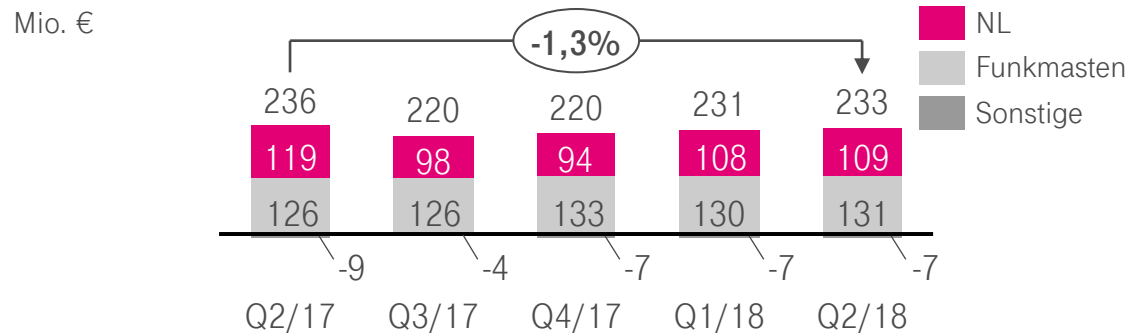
## Umsatz



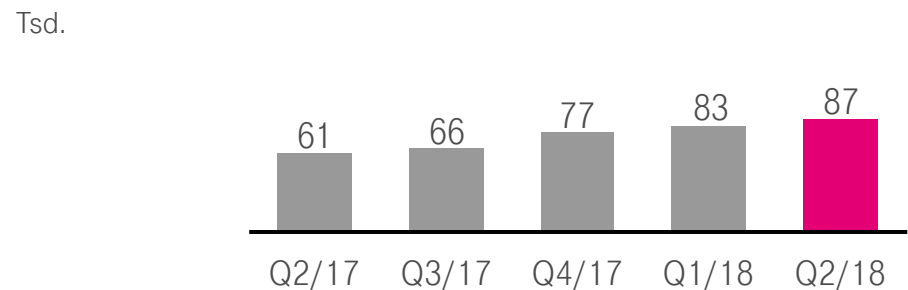
## Entwicklung Service-Umsätze Mobilfunk ggü. VJ (NL)



## Ber. EBITDA



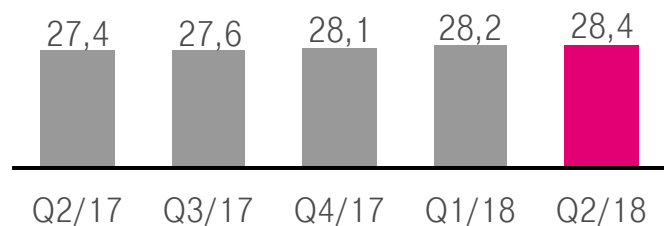
## Netto-Neuzugänge Vertragskunden (NL)



# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKMASTGESCHÄFT LÄUFT GUT

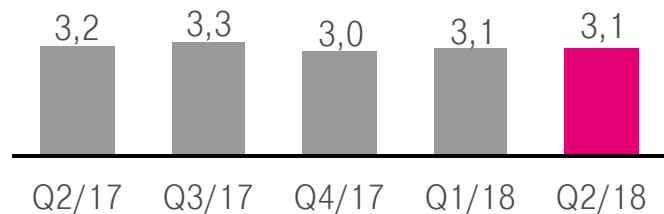
## Standortentwicklung gesamt

Tsd.



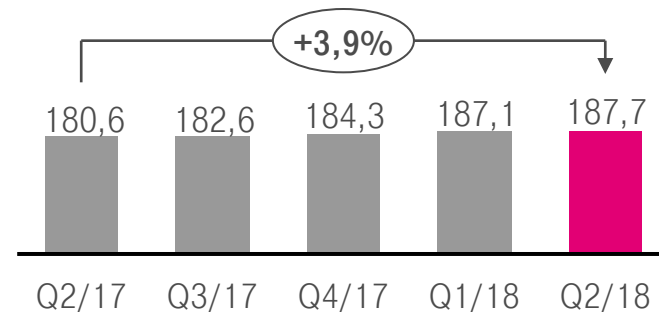
## Opex pro Standort (durchschn. Standorte)

Tsd. €/Standort



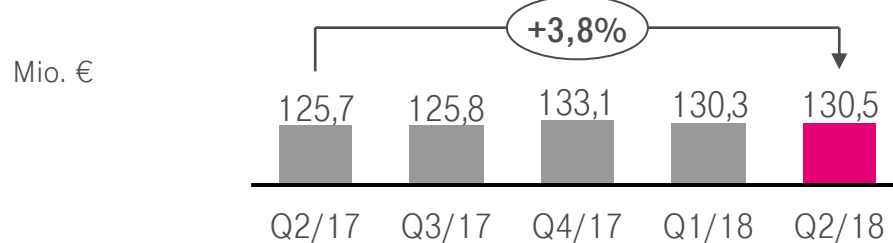
## Mietumsätze

Mio. €



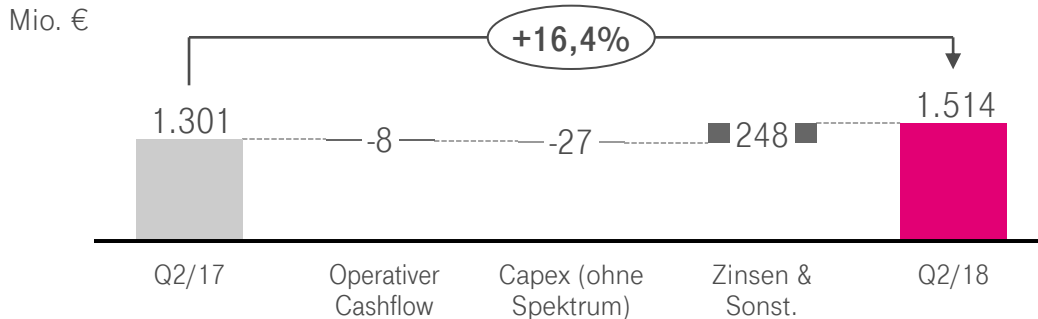
## Entwicklung EBITDA und EBITDA-Marge

In %

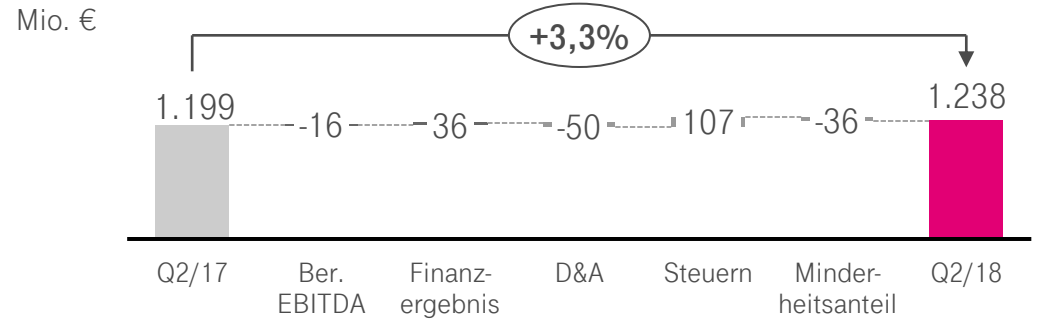


# FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN, KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

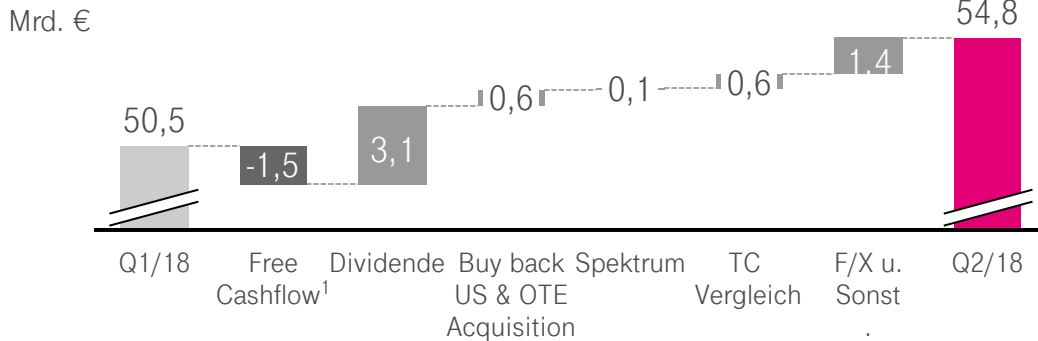
## Free Cashflow<sup>1</sup>



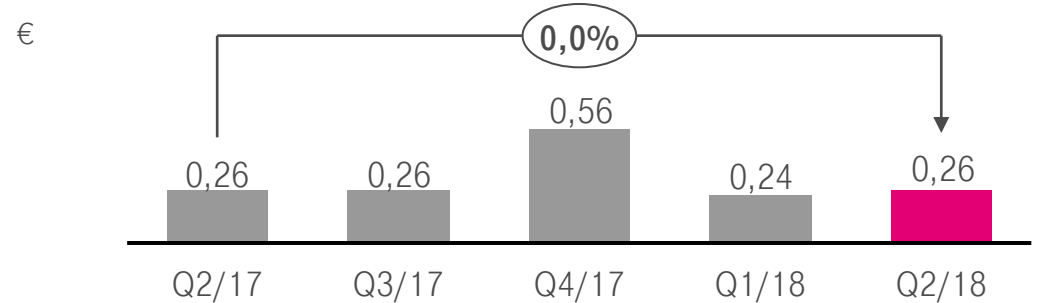
## Ber. Konzernüberschuss



## Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten



## Ber. EPS Konzern



1) Free Cashflow vor Dividendenausschüttung und ohne Spektrum (Q2/2018: 73 Mio. €).

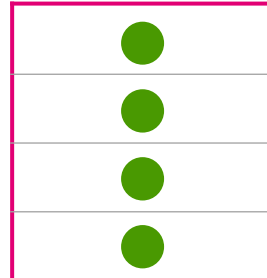
# FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018
Bilanzsumme	141,5	139,8	141,3	138,0	139,7
Eigenkapital	38,6	39,1	42,5	43,7	41,4
Netto-Finanzverbindlichkeiten	55,2	52,6	50,8	50,5	54,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA <sup>1</sup>	2,5	2,3	2,3	2,3	2,5
Eigenkapitalquote	27,3%	27,9%	30,0%	31,7%	29,6%

## 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:
Moody's: <sup>2</sup>
S&P: <sup>2</sup>

<b>BBB+</b>	Ausblick stabil
<b>Baa1</b>	Ausblick negativ
<b>BBB+</b>	credit watch negative

1) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorhergegangenen Quartale berechnet. 2) Outlook geändert Ende April 2018 nach Bekanntgabe der Fusion von TMUS und Sprint. Zuvor "stabil".



# WARUM DT? FÜR KÜNFTIGES WACHSTUM OPTIMAL AUFGESTELLT



**Footprint & Vermögenswertbasis**  
einzigartig



**Transatlantische Präsenz** in den führenden Volkswirtschaften der Welt



**Leader bei Konvergenz** in Europa mit **überlegener Netzposition**



**Wachstumsprofil**



Wachstum in **95% des Footprints** mit weiterem FMC-Wachstumspotenzial



Mehr Schlagkraft für Un-Carrier-Strategie **verbessert Finanzposition der DT** (Wertsteigerung bei EPS ab Jahr 3)



**Unerschlossenes Wertschöpfungspotenzial**



Weiterhin unerschlossenes Potenzial aus **Kostentransformation**



**Beschleunigte Digitalisierung** zur Verbesserung von Kundenerlebnis und Senkung der Kosten



**Klare Strategie**



Fokus auf **Konnektivitätskerngeschäft und zugehörigem Geschäft**



Fokussierung von **Portfoliokonzept und Kapitalallokation**



**Bestes Team**



**Neue internationale Führungskräfte** mit ausgezeichneter Erfolgsbilanz



**Walk the talk und Siegermentalität**

# MITTELFRISTIGES AMBITIONSNIVEAU

	Mittelfristiges Ambitionsniveau <sup>1</sup>	Jahr	Auswirkungen des US-Deals <sup>2</sup>
Konzernumsatz	CAGR +1 – 2%	2017 – 2021e	Bestätigt
Ber. EBITDA	CAGR +2 – 4%	2017 – 2021e	Bestätigt
FCF Konzern	CAGR ≈ +10%	2017 – 2021e	Leichte Verwäss. 2021e & Wertsteig. 2022e
Ber. EPS Konzern	≈ 1,20€	2021e	Leichte Verwäss. 2021e & Wertsteig. 2022e
ROCE Konzern	ROCE > WACC	2021e	Bestätigt
Cash Capex Konzern	Ohne USA stabil	2017 – 2021e	Bestätigt
Indirekter Opex Konzern	Ohne USA -1,5 Mrd. €	2017 – 2021e	Bestätigt
Aktionärsvergütungspolitik (2018 – 2021) <sup>3</sup>	Dividende wird Wachstum beim bereinigten EPS widerspiegeln u. Aktienrückkäufe berücksichtigen	2017 – 2021e	Bestätigt

<sup>1</sup>Beruhrt auf konstanten Wechselkursen (durchschn. Wechselkurs 2017 von 1 € = 1,13 US\$) und keinen weiteren Konsolidierungskreisveränderungen. <sup>2</sup> Annahme: Closure am 01.01.2019. <sup>3</sup> Vorbehaltlich Zustimmung HV und Vorstandsbeschluss.

**VIELEN DANK!**