

DEUTSCHE TELEKOM

ERGEBNISSE Q3/2018

Sendesperrfrist: 8. November 2018
Beginn Rede Timotheus Höttges



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DISCLAIMER

Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beinhalten Aussagen zu der erwarteten Entwicklung von Umsätzen, Erträgen, Betriebsergebnis, Abschreibungen, Cashflow und personalbezogenen Maßnahmen. Daher sollte ihnen nicht zu viel Gewicht beigemessen werden. Zukunftsbezogene Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die generell außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Zu den Faktoren, die unsere Fähigkeit zur Umsetzung unserer Ziele beeinträchtigen könnten, gehören auch der Fortschritt, den wir im Rahmen unserer personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen und anderer Maßnahmen zur Kostenreduzierung erzielen, sowie die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer, personeller und geschäftlicher Initiativen, so z. B. der Erwerb und die Veräußerung von Gesellschaften und Unternehmenszusammenschlüsse und unsere Initiativen zur Netzmodernisierung und zum Netzausbau. Weitere mögliche Faktoren, welche die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind ein Wettbewerb, der schärfer ist als erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und regulatorische Entwicklungen. Des Weiteren können ein konjunktureller Abschwung in unseren Märkten sowie Veränderungen bei den Zinssätzen und Wechselkursen ebenfalls einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung und die Verfügbarkeit von Kapital zu vorteilhaften Bedingungen haben. Veränderungen unserer Erwartungen hinsichtlich künftiger Cashflows können Wertminderungen für zu ursprünglichen Anschaffungskosten bewerteten Vermögenswerten zur Folge haben, was unsere Ergebnisse auf Konzern- und operativer Segmentebene wesentlich beeinflussen könnte. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen abweichen, die in zukunftsbezogenen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Wir können nicht garantieren, dass unsere Schätzungen oder Erwartungen tatsächlich erreicht werden. Wir lehnen – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom auch andere Kennzahlen vor, u. a. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Sie sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Diese Kennzahlen, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind, unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.

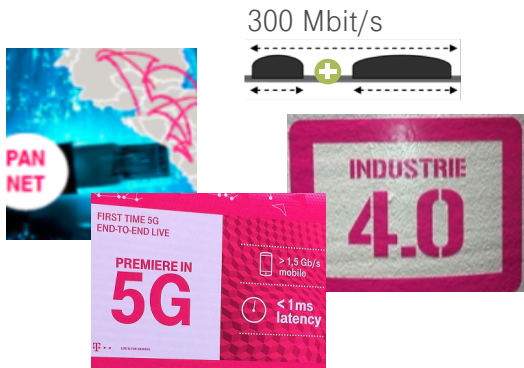


BERICHT 9M/2018

HIGHLIGHTS 9M/2018: EUROPÄISCHER WACHSTUMSSIEGER

Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 9,1 Mrd. € (ohne Spektrum)
- Glasfaserausbau: 4,8 Mio. neue Haushalte mit Glasfaseranschluss in Deutschland und EU LTM
- IP-Migration in Deutschland (82%) und EU (79%) fortgesetzt; +6,8 Mio. Haushalte LTM
- In Österreich Konvergenz jetzt umgesetzt – ohne Auflagen



Wachstum: Kunden

- 11,6 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+30% ggü. VJ)
- 1,4 Mio. Nettoneuzugänge Konvergenzprodukte LTM
- 1,7 Mio. Nettoneuzugänge Vertragskunden Mobilfunk in Deutschland und EU LTM
- 6,5 Mio. Nettoneuzugänge LTM in den USA



Wachstum: Finanzkennzahlen

- Robustes organisches¹ Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 2,8% gestiegen
 - Ber. EBITDA plus 6,2% im Vorjahresvergleich
 - Ber. EBITDA ohne USA plus 2,5% im Vorjahresvergleich
 - FCF plus 8,5% im Vorjahresvergleich
 - Ber. EPS 9,7% im Vorjahresvergleich
- Nettofinanzverbindlichk./ber. EBITDA bei 2,4x

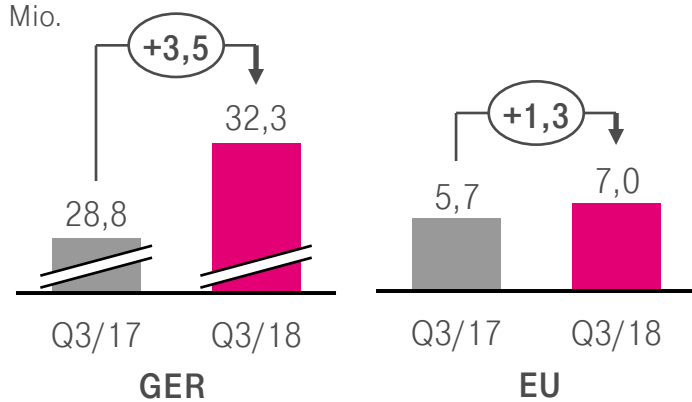


1) Organische Wachstumsraten für Umsatz und ber. EBITDA: bereinigt um Wechselkursschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. FCF und ber. EPS auf Basis der vorgelegten Ergebnisse berechnet.

INVESTITIONEN 9M/2018: TREIBEN NETZFÜHRERSCHAFT

Glasfaser-Ausbau¹

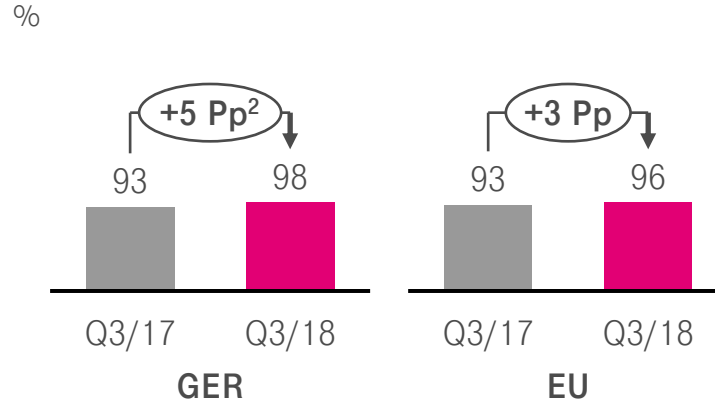
Haushalte mit Glasfaseranschluss



- Abdeckung um zusätzliche 4,8 Mio. HH erweitert
- Deutschland: Super-Vectoring für 8,0 Mio. HH erfolgreich gestartet

LTE-Ausbau

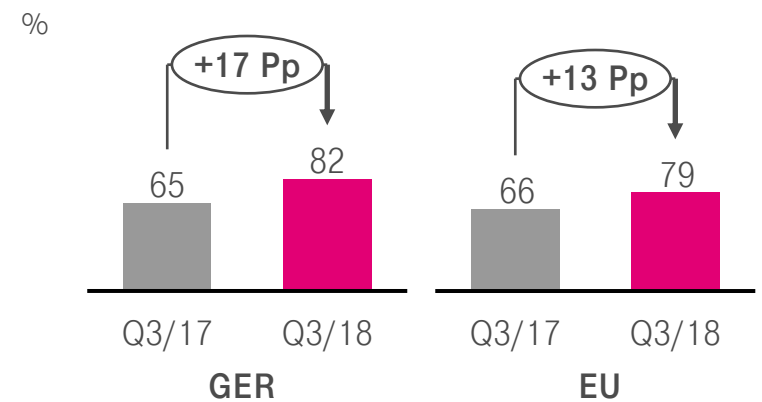
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen



- Standorterweiterung im Plan
- 5G-Plan für Deutschland bekannt gegeben
- Netzführerschaft im gesamten Präsenzbereich behauptet

IP-Migration

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

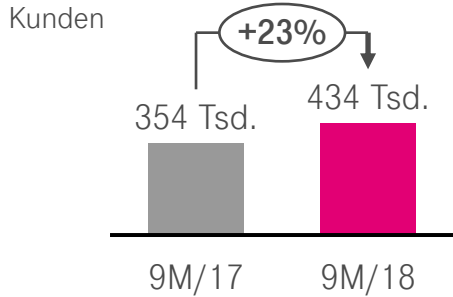


- Planmäßige Zielumsetzung in Deutschland: B2C JE/19, B2B JE/20
- Einfluss auf Anschlussverluste und Umsatz wie erwartet

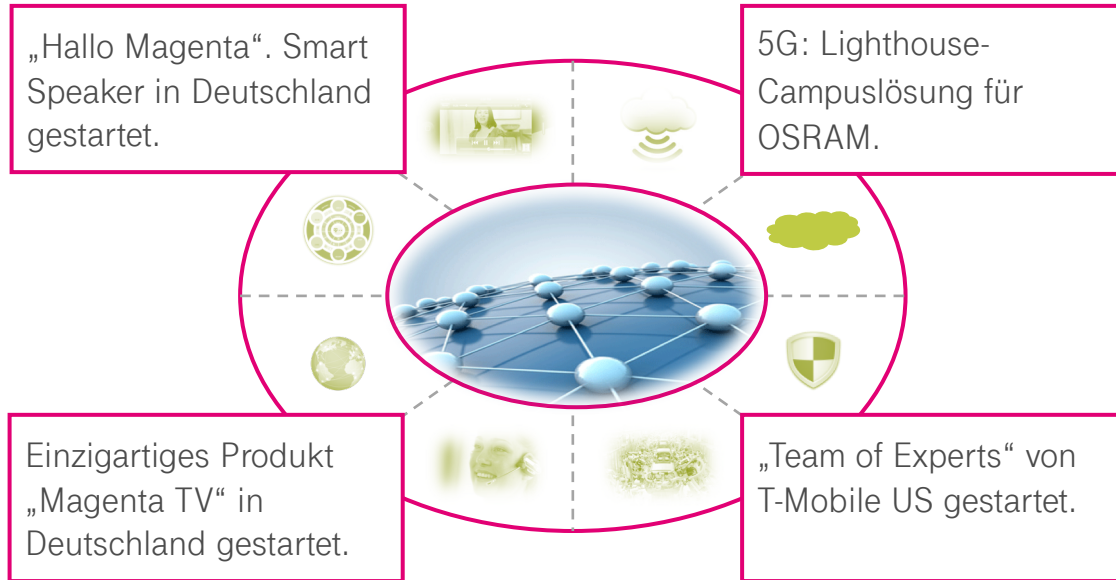
1) EU: Abdeckung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden. Ab Q2/2018 sind in der bereinigten HH-Basis die aktualisierten Zensus-Daten berücksichtigt; B2B-Standorte & CZ 2017 neu ausgewiesen. D: in % der Haushalte innerhalb der Festnetzabdeckung in Deutschland. 2) LTE-Abdeckung in Außenbereichen 2018 basiert auf Messansatz der deutschen Regulierungsbehörde. 2017 nicht neu ausgewiesen.

INNOVATIONEN 9M/2018: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

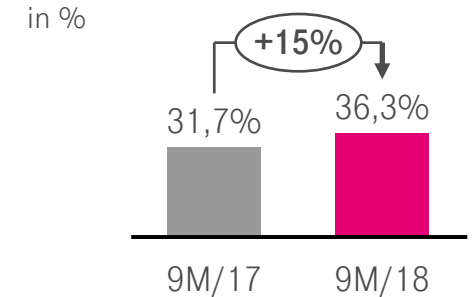
Hybrid-Anschluss¹



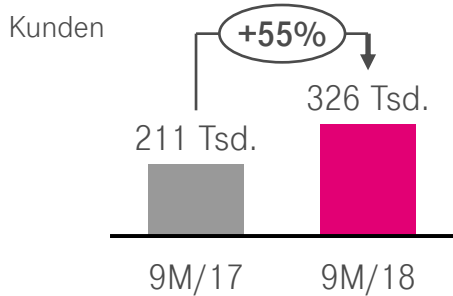
Innovation/Netz



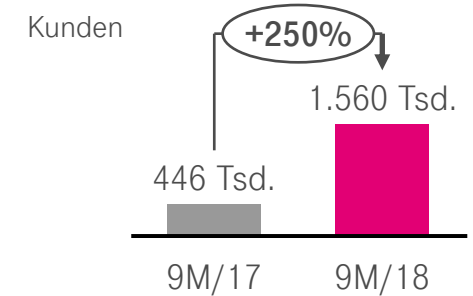
Interaktionsanteil E-Service



Smart Home²



StreamOn



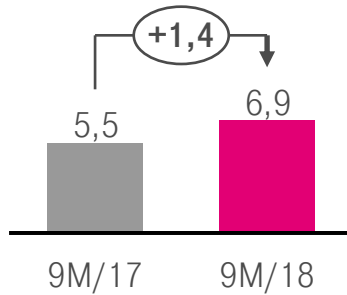
1) +5 € je Kunde/Monat.

2) +5 € je Kunde/Monat.

KUNDEN 9M/2018: ANHALTEND STARKE DYNAMIK

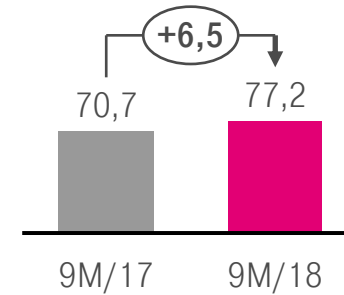
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



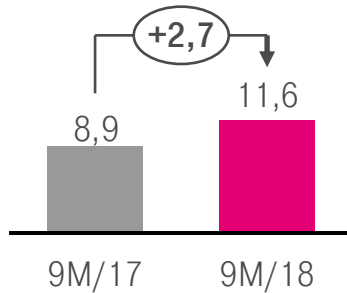
Mobilfunk USA

Mio.



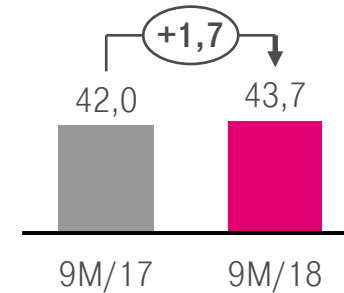
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Mobilfunk-Vertragskunden in Deutschland (eigene Marke) + EU

Mio.



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

GUIDANCE 2018: PROGNOSE ZUM DRITTEN MAL ERHÖHT

Mrd. €

2014 – 2018 CAGR
Erfolge 9M/18
Guidance 2018 (\$/€: 1,13)
davon Konzern ohne US
davon TM US (Mrd. US\$)
Einfluss neuer Umsatzstandard (Mrd. US\$)
Endgeräte-Mieten (Mrd. US\$)

Umsätze

+1 – 2%

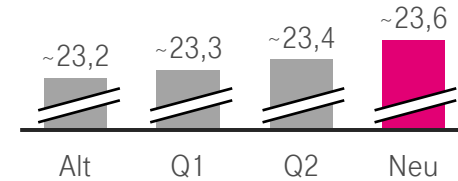
+2,8%¹

Leichter Anstieg

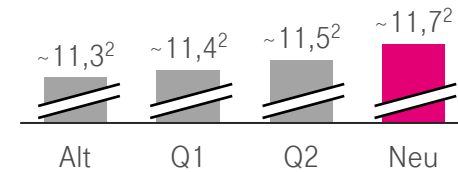
Ber. EBITDA

+2 – 4%

+6,2%¹



~13,2



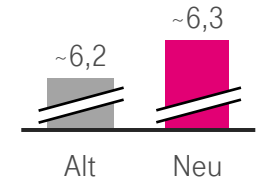
~0,35

0,6 – 0,7

FCF

≈+10%

+8,5%



1) Organische Wachstumsraten: bereinigt um Wechselkursschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. Mrd. US\$ IFRS-Überleitung.

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

BERICHT Q3/18

Q3/2018: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN

Mio. €

	Q3			9M		
	2017	2018	Veränderung	2017	2018	Veränderung
Umsätze	18.251	19.104	+4,7%	55.787	55.395	-0,7%
Ber. EBITDA	5.720	6.207	+8,5%	17.215	17.684	+2,7%
Ber. EBITDA (ohne US)	3.433	3.542	+3,2%	9.902	10.133	+2,3%
Ber. Konzernüberschuss	1.244	1.321	+6,2%	3.382	3.749	+10,9%
Konzernüberschuss	507	1.110	+118,9%	2.129	2.597	+22,0%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,26	0,28	+7,7%	0,72	0,79	+9,7%
Free Cashflow ¹	1.873	1.883	+0,5%	4.403	4.779	+8,5%
Cash Capex ²	3.002	3.047	+1,5%	9.240	9.143	-1,0%
Nettofinanzverbindlichkeiten	52.635	55.473	+5,4%	52.635	55.473	+5,4%

1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

2) Ohne Spektrum: Q3/17: 19 Mio. €; Q3/18: 71 Mio. €; 9M/17: 7.300 Mio. €; 9M/18: 208 Mio. €.



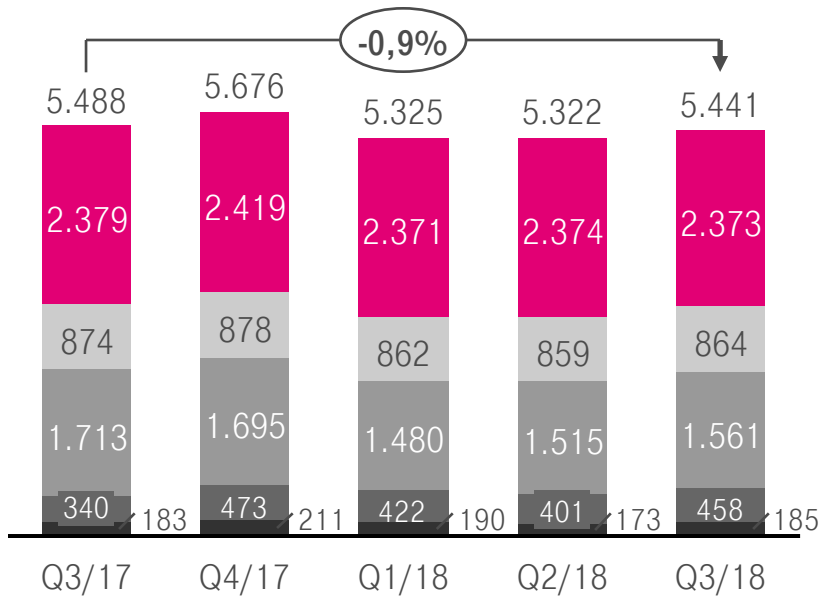
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

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

Umsatz (ausgewiesen)

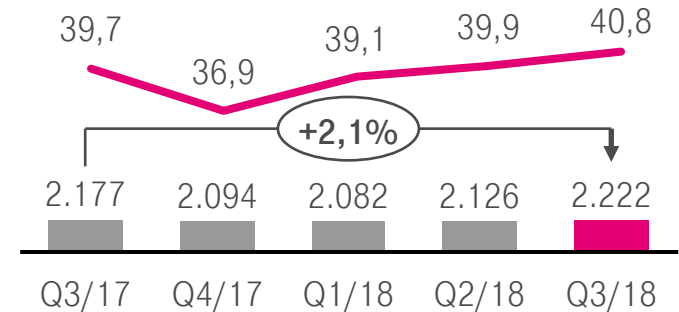
Mio. €

- Festnetz¹
- Wholesale Services
- Mobile Service
- Mobile Endgeräte & Sonst.
- Sonstige



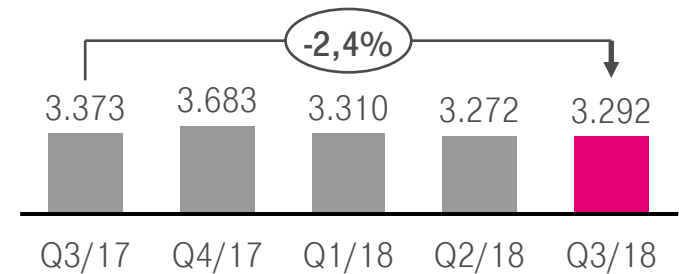
Ber. EBITDA und Marge (in % ausgewiesen)

Mio. €



Ber. OPEX (ausgewiesen)

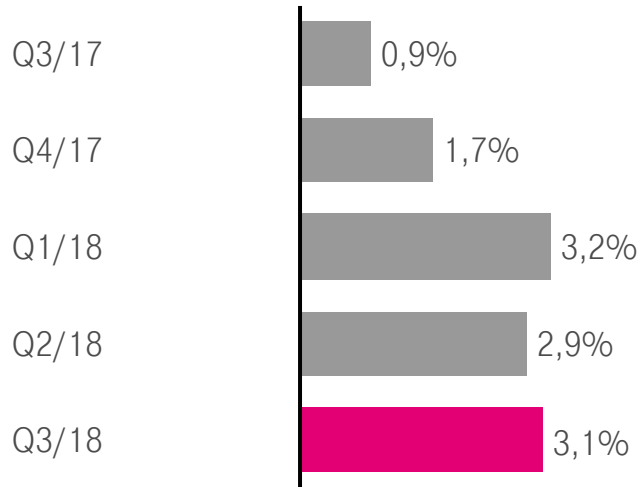
Mio. €



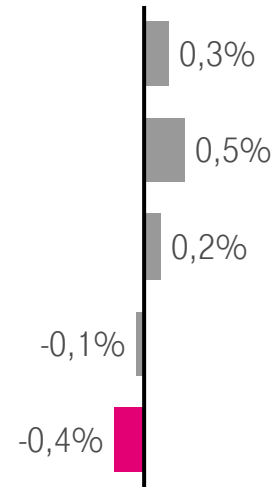
1) Kerngeschäft Festnetz.

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

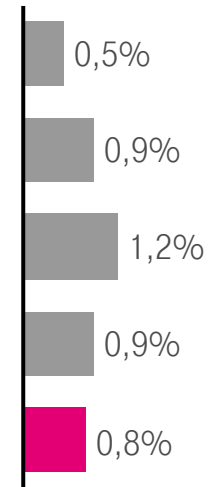
Service-Umsätze Mobilfunk



Service-Umsätze Festnetz



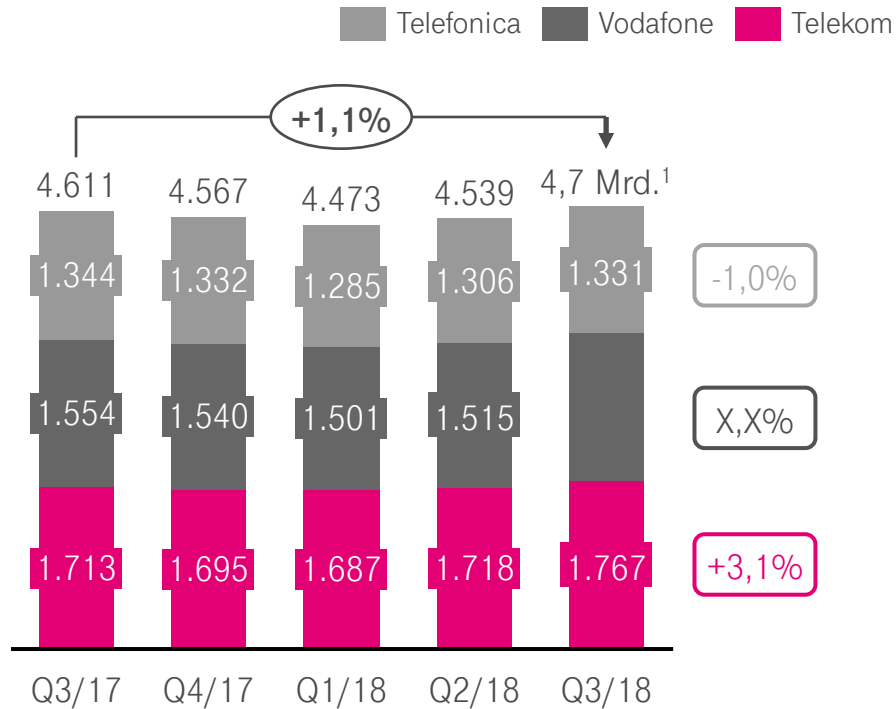
Service-Umsätze gesamt



DEUTSCHLAND MOBILFUNK: WEITERHIN GESUNDES WACHSTUM

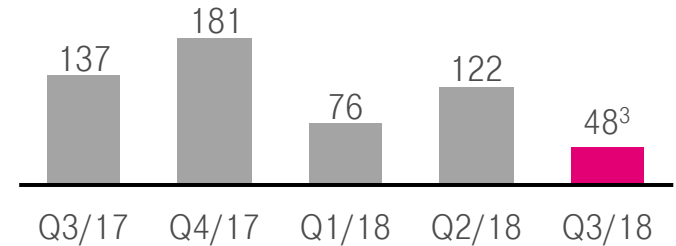
Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt (ohne IFRS 15)

Mio. €



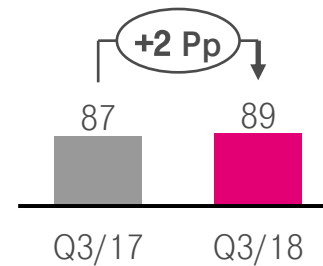
Nettoneuzugänge eigene Vertragskunden²

Tsd.



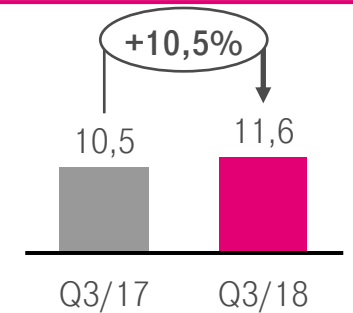
Smartphone-Verbreitung⁴

%



LTE-Kunden⁵

Mio.



1) Schätzung der Geschäftsführung. 2) Addition der Werte möglicherweise abweichend wegen Rundung.

3) Beeinflusst durch 58 Tsd. Verluste aufgrund der Insolvenz eines B2B-Kunden.

4) Bei eigenen Retail-Kunden.

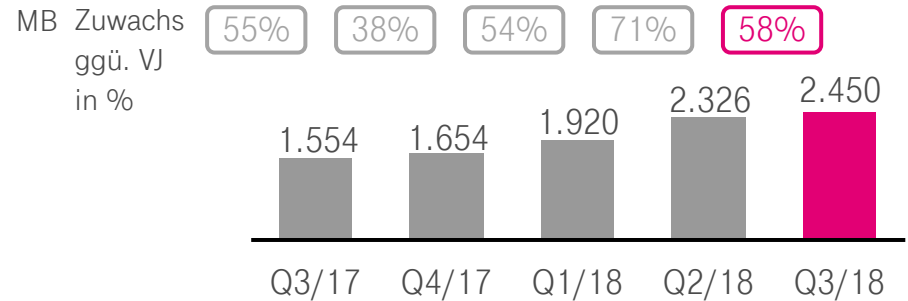
5) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Paketen¹



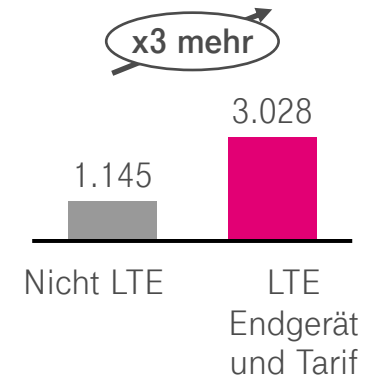
Durchschn. Datennutzung Privatkunden³



Haushalte in MagentaEINS Paketen²



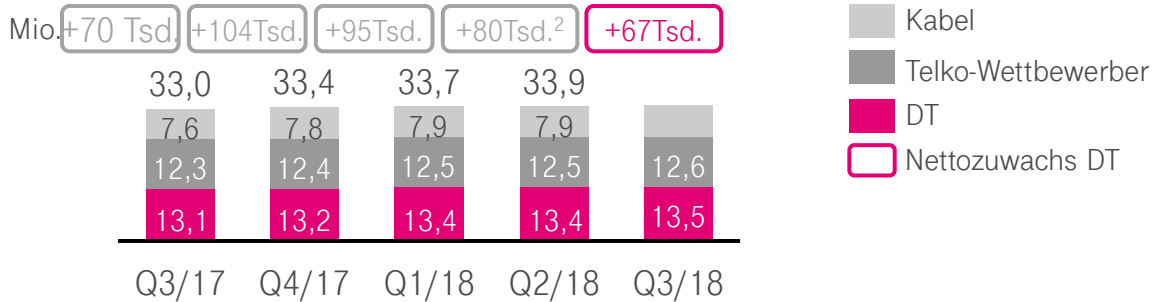
Durchschn. Zunahme Datennutzung³



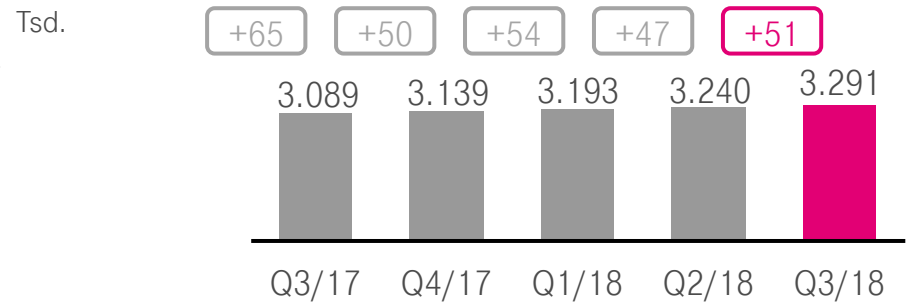
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

DEUTSCHLAND FESTNETZ: ROBUSTES WACHSTUM BEI BREITBANDKUNDEN

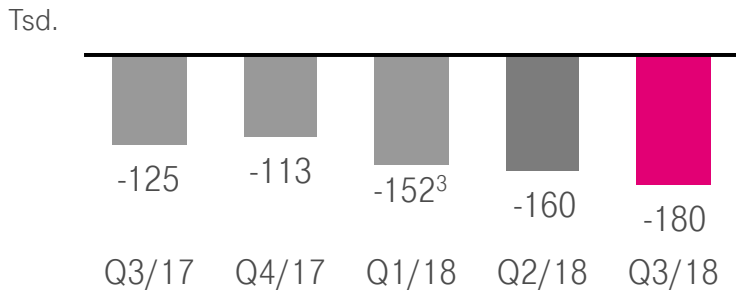
Breitbandmarkt Deutschland¹



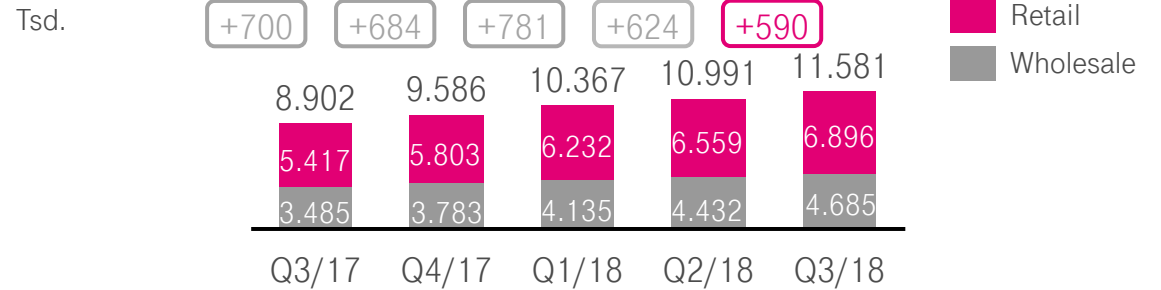
Entertain-Kunden



Anschlussverluste



Glasfaserkunden⁴



1) Schätzung d. Geschäftsführung.

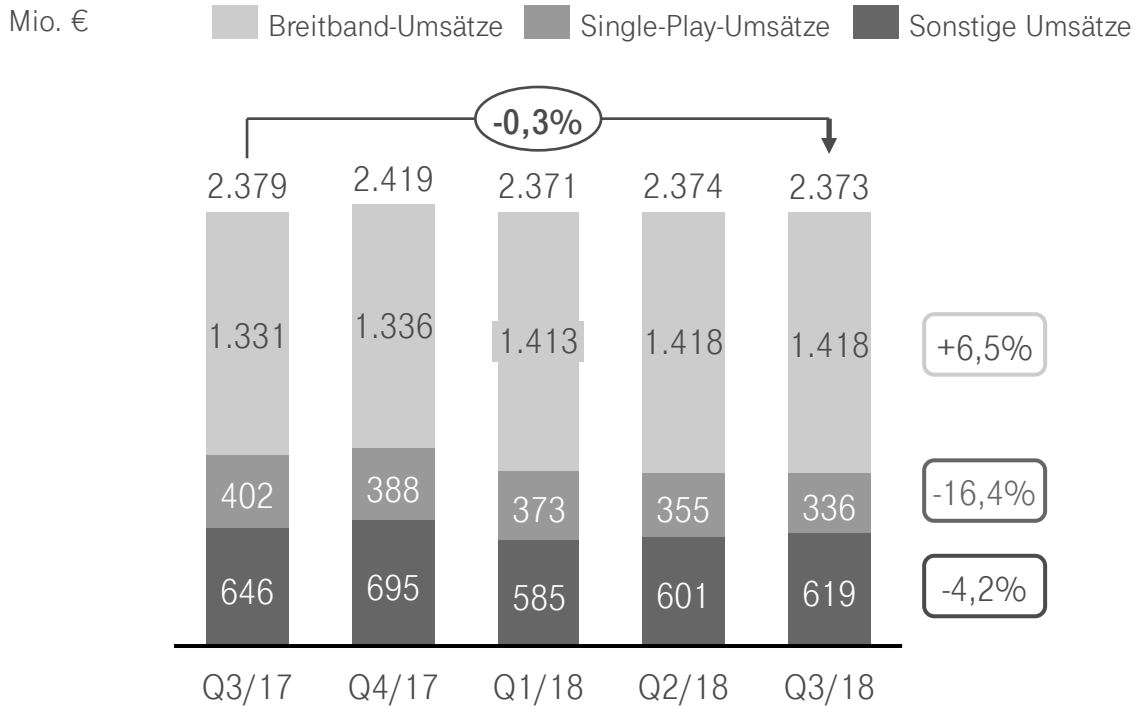
2) Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um +148 Tsd.

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

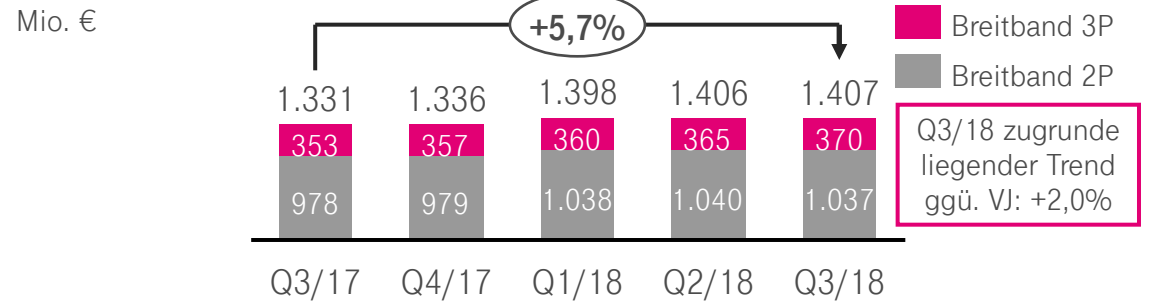
4) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

DEUTSCHLAND FESTNETZ: ENTWICKLUNG IN RICHTUNG STABILISIERUNG

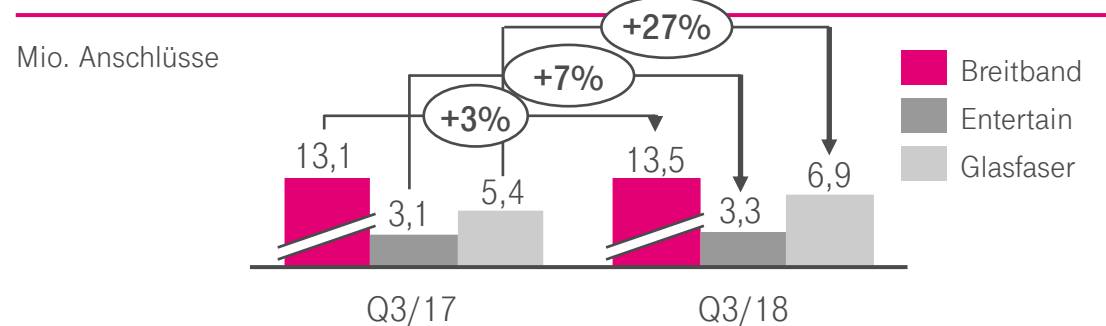
Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)¹



Breitband-Umsätze¹ (ohne IFRS 15)



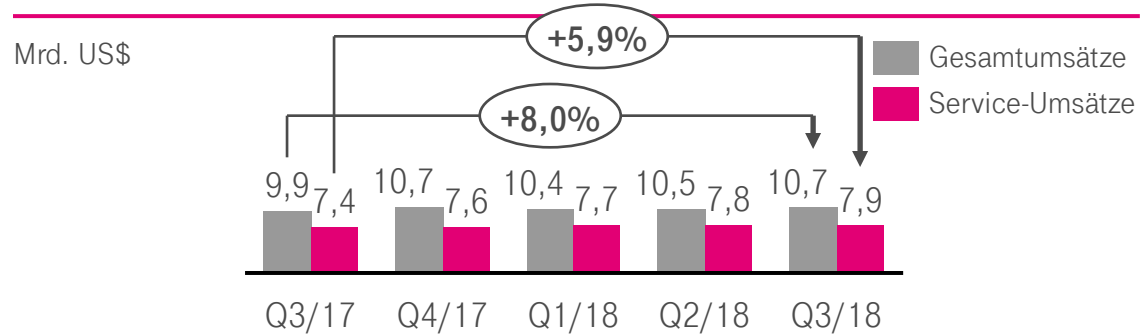
Upselling-Strategie Anschlüsse²



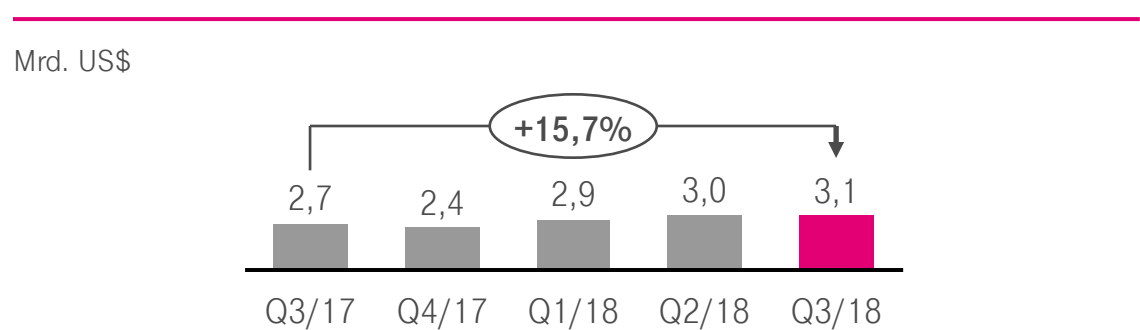
1) Änderung der Definition von Breitband- und anderen Umsätzen – historische Zahlen wurden bereinigt. Q1 bis Q3/18 zusätzlich durch eine Verschiebung zwischen anderen und Breitband-Umsätzen beeinflusst, historische Zahlen nicht um diesen Effekt bereinigt. 2) Prozentsätze auf Grundlage exakter Werte berechnet.

TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

Umsatz und Service-Umsätze



Ber. EBITDA

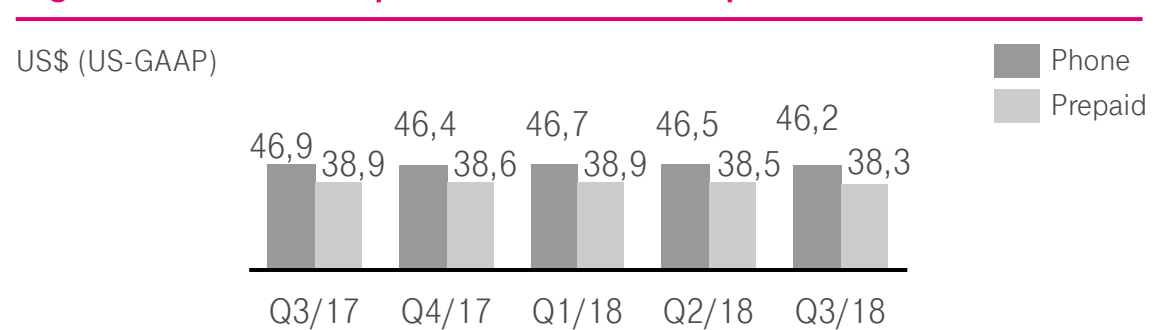


Nettoneuzugänge

Tsd.

Nettoneuzugänge gesamt	Q3/17	Q4/17	Q1/18	Q2/18	Q3/18
Nettoneuzugänge gesamt	1.333	1.329	1.854	1.433	1.630
Eigene:					
▪ Vertrag	817	1.072	1.005	1.017	1.079
▪ Prepaid	226	149	199	91	35
Wholesale ¹	286	633	229	471	516

Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



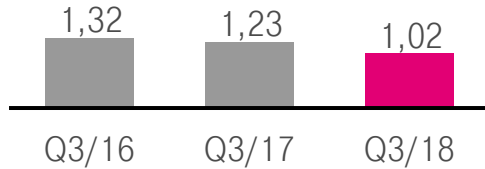
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.



TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

Wechslerate bei eigenen Telefonie-Vertragskunden

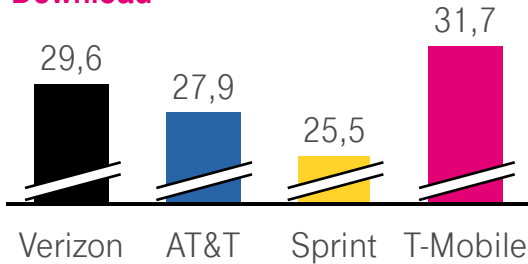
%



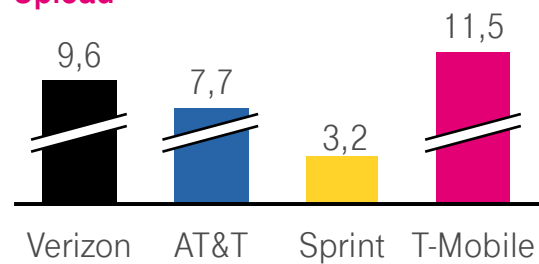
- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden auf Q3-Rekordtief

Durchschnittliche 4G-LTE-Geschwindigkeiten (in Mbit/s) Q3/18

Download



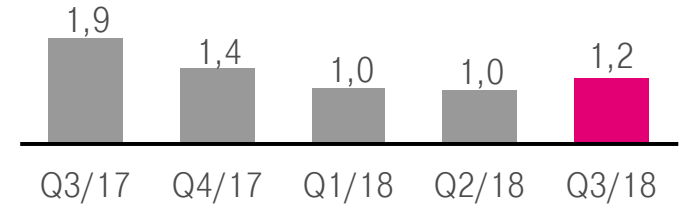
Upload



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

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

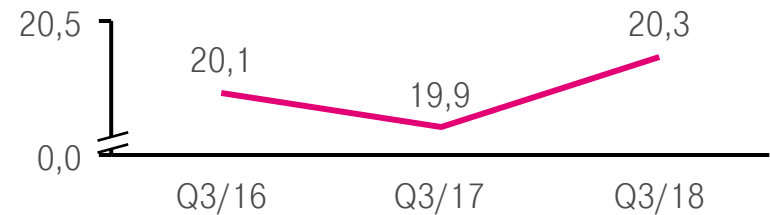
% von Gesamtumsatz



- Rückgang ggü. VJ auf kontinuierlichen Fokus auf Kundenzufriedenheit zurückzuführen

Servicekosten

% der Service-Umsätze

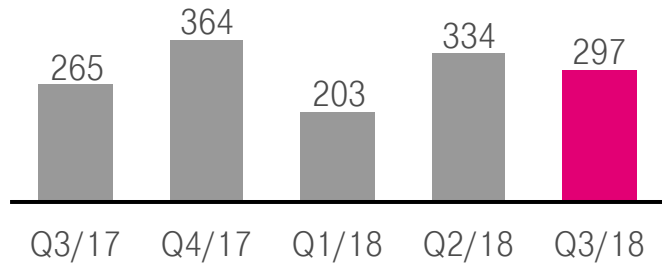


- Servicekosten als Anteil der Service-Umsätze (ohne Einfluss von Hurrikans) steigend wegen Low-Band-Ausbau

EUROPA: ROBUSTES KUNDENWACHSTUM

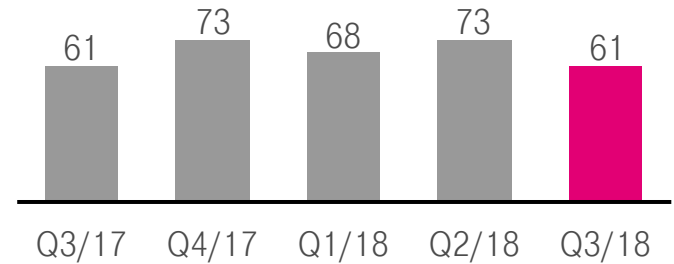
Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden²

Tsd.



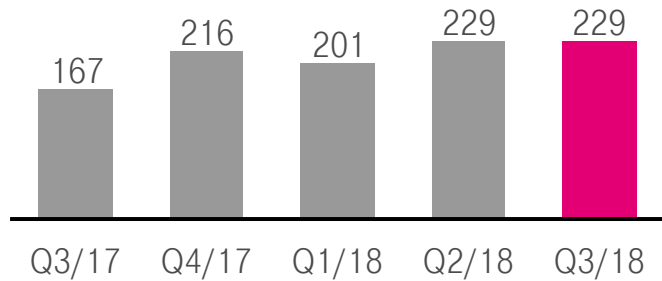
Nettoneuzugänge BB^{1, 2}

Tsd.



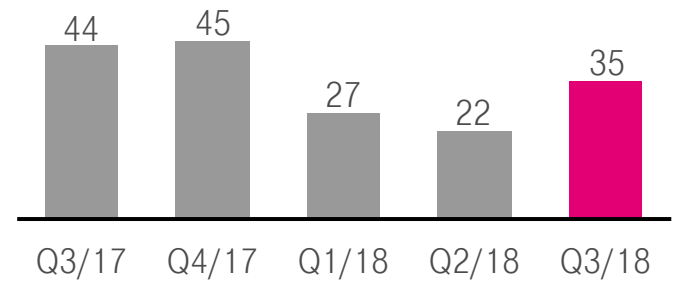
Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



Nettoneuzugänge TV²

Tsd.



1) Auf Kundenbasis. 2) Um UPC-Effekt in Österreich bereinigt.

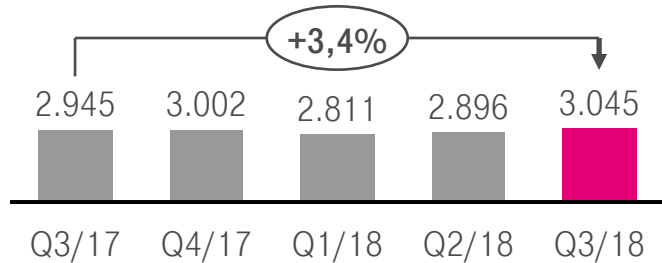


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA

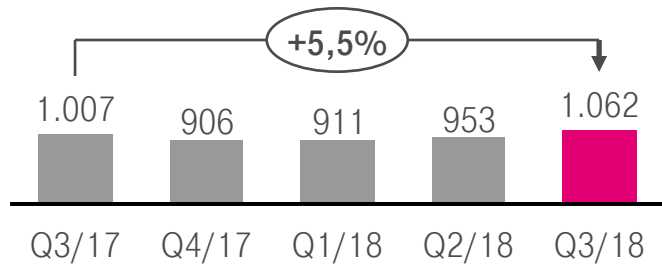
Umsätze

Mio. €



Ber. EBITDA

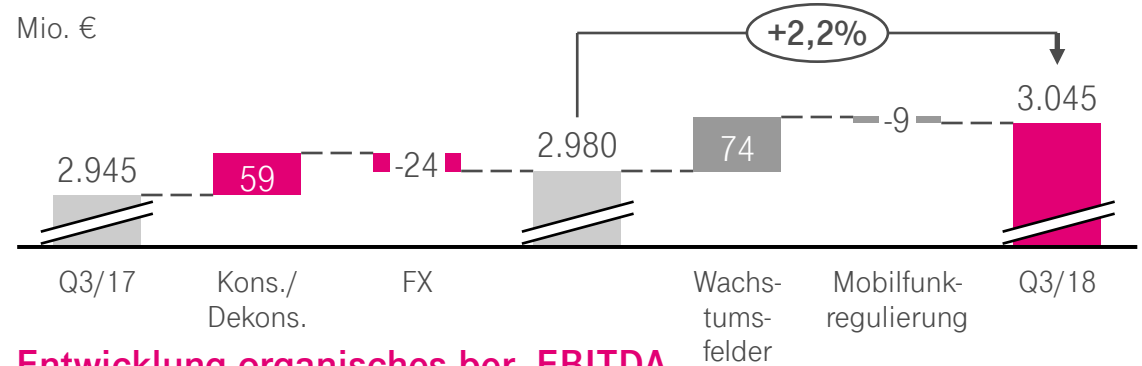
Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

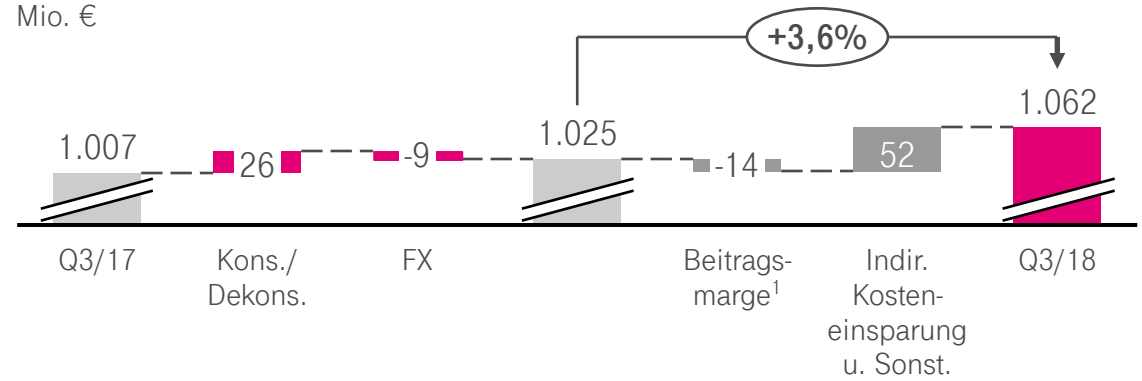
Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



Entwicklung organisches ber. EBITDA

Mio. €



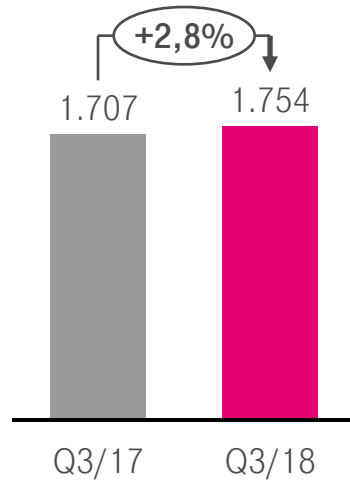
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SYSTEMS SOLUTIONS: AUF KURS FÜR DIE ERREICHUNG DER GUIDANCE FÜR GJ

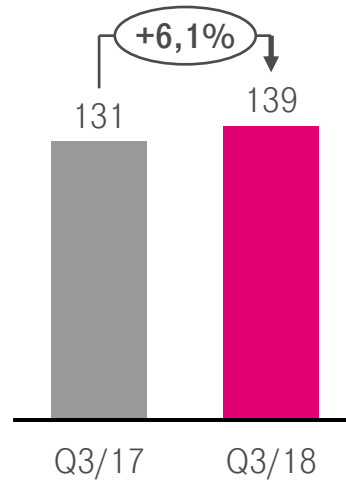
Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

Gesamtumsatz

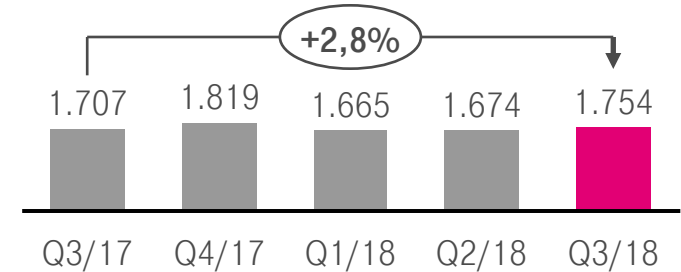


Ber. EBITDA



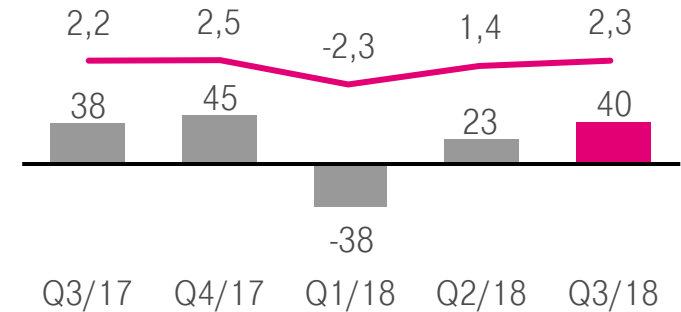
Umsätze

Mio. €



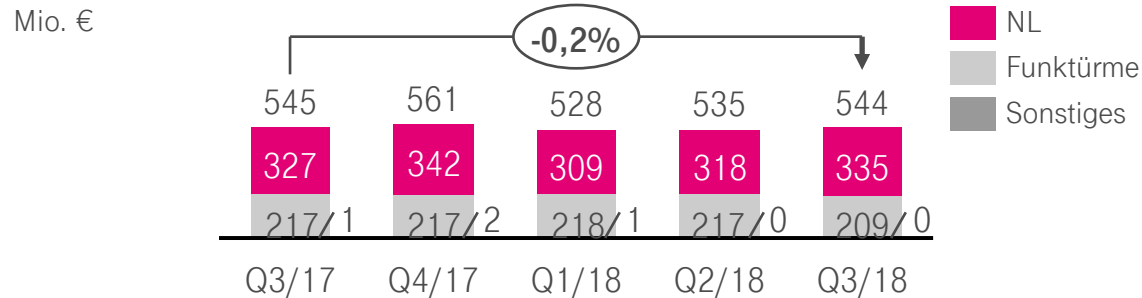
Ber. EBITDA und Marge (in %)

Mio. €

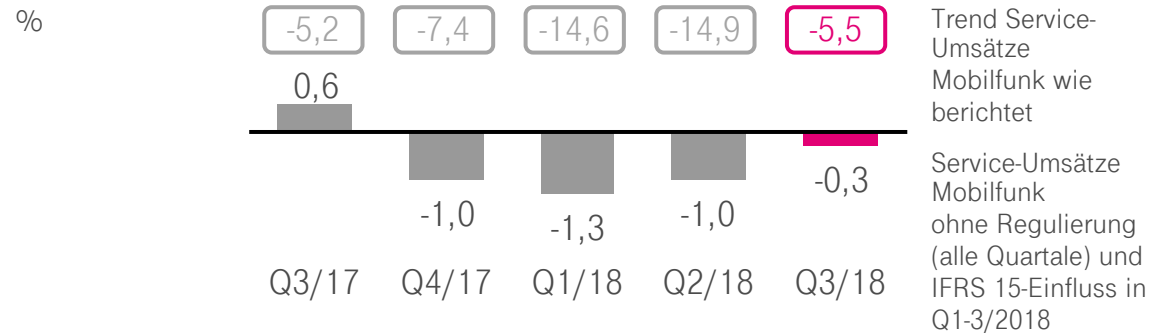


SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: STABILE ZIELUMSETZUNG – UMSÄTZE BEI TM NL DURCH IFRS 15 BEEINFLUSST

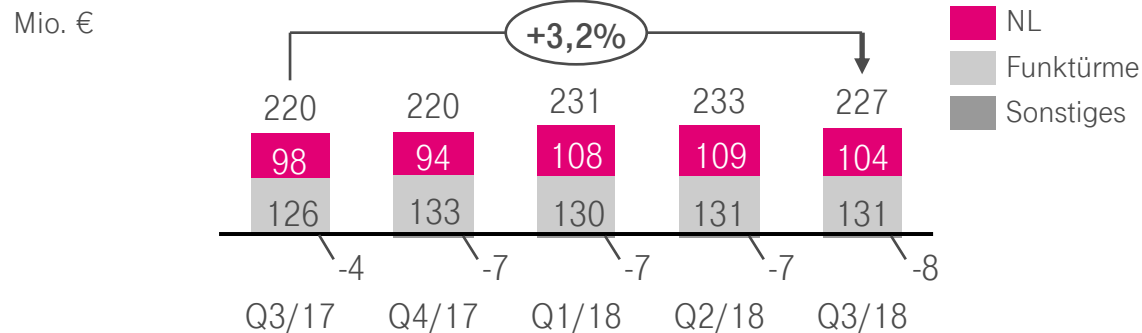
Umsätze



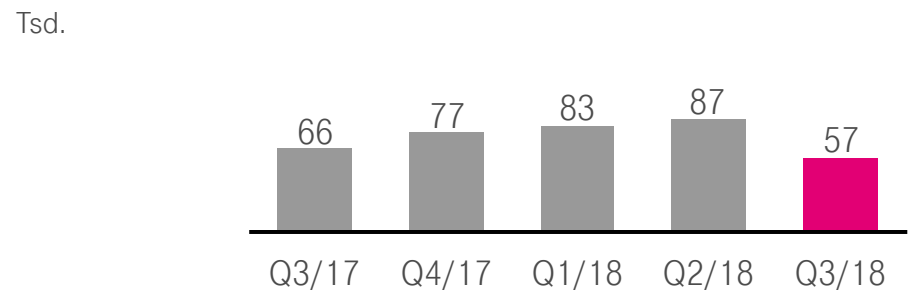
Entwicklung Service-Umsätze Mobilfunk ggü. VJ (NL)



Ber. EBITDA



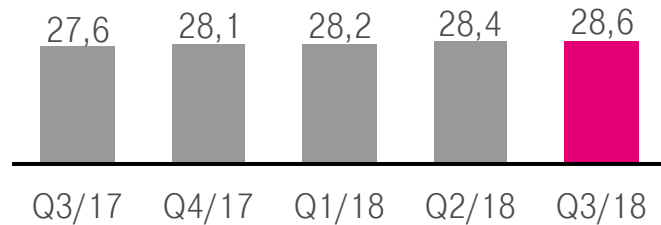
Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)



SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKMASTGESCHÄFT LÄUFT GUT

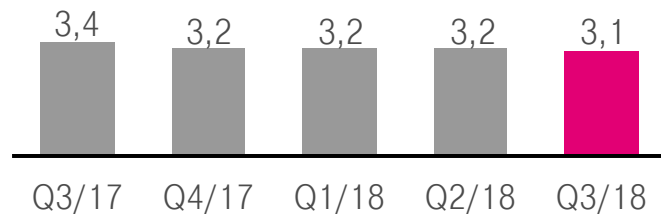
Standortentwicklung gesamt

Tsd.



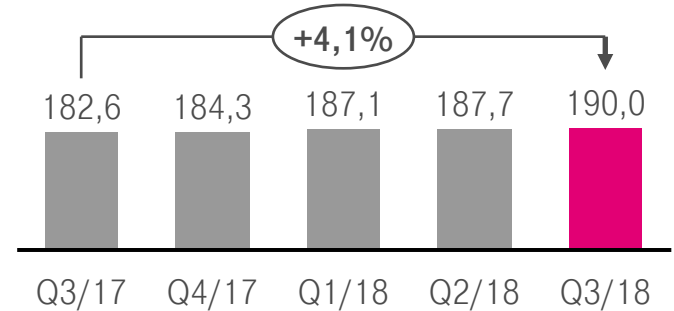
Opex pro Standort (durchschn. Standorte)

Tsd. €/Standort



Mietumsätze

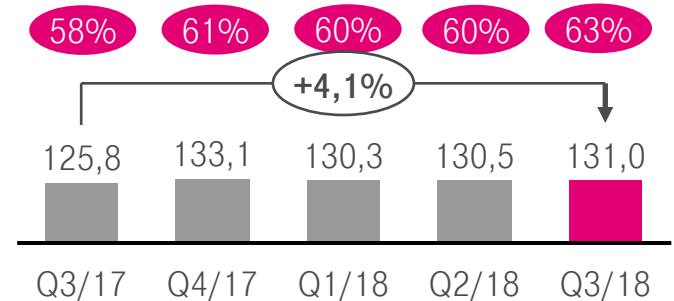
Mio. €



Entwicklung EBITDA und EBITDA-Marge

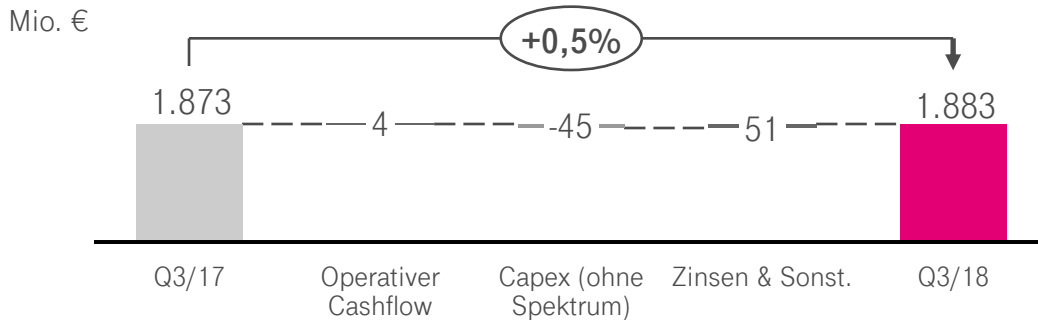
In %

Mio. €

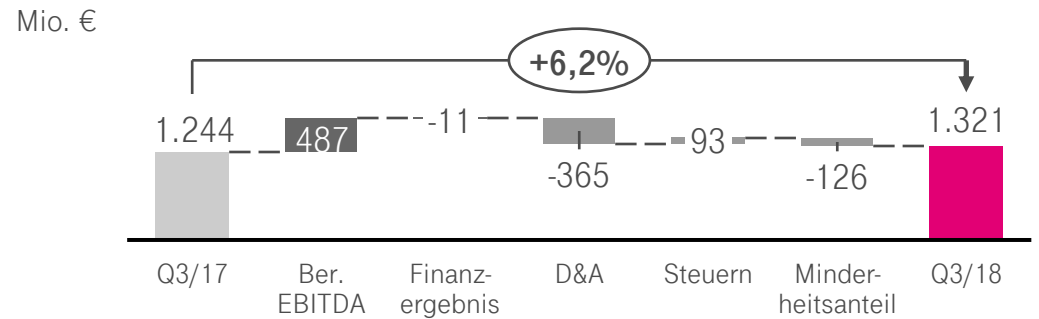


FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTOFINANZVERBINDLICHKEITEN, KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

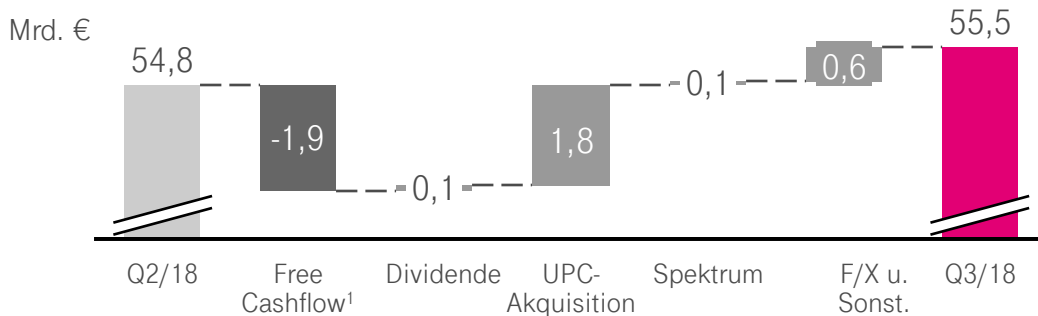
Free Cashflow¹



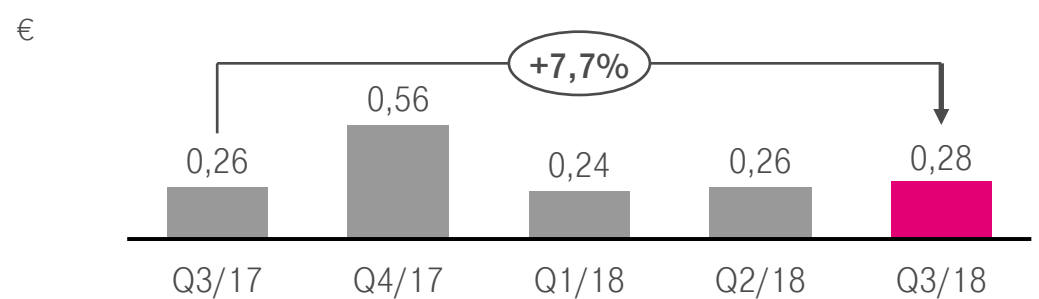
Ber. Konzernüberschuss



Entwicklung Nettofinanzverbindlichkeiten



Ber. Ergebnis je Aktie



1) Free Cashflow vor Ausschüttung und ohne Spektrum (Q3/17: 19 Mio. €; Q3/18: 71 Mio. €).

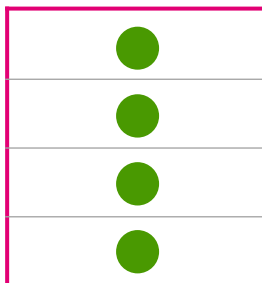
FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	<u>30/09/2017</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>31/03/2018</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>30/09/2018</u>
Bilanzsumme	139,8	141,3	138,0	139,7	142,3
Eigenkapital	39,1	42,5	43,7	41,4	43,5
Nettofinanzverbindlichkeiten	52,6	50,8	50,5	54,8	55,5
Nettofinanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA ¹	2,3	2,3	2,3	2,5	2,4
Eigenkapitalquote	27,9%	30,0%	31,7%	29,6%	30,6%

Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB
2 – 2,5x Nettofinanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA
Eigenkapitalquote 25 – 35%
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab



Derzeitiges Rating

Fitch:	BBB+	Ausblick stabil
Moody's: ²	Baa1	Ausblick negativ
S&P: ²	BBB+	CreditWatch negativ

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

2) Ausblick Ende April 18 nach Bekanntgabe der Fusion von TM US und Sprint geändert. Vorheriger Ausblick war „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 & Kapitalallokation**



Bestes Team



Neue internationale Führungskräfte mit ausgezeichneter Erfolgsbilanz



Walk the talk und Siegermentalität

MITTELFRISTIGES AMBITIONSNIVEAU

	Mittelfristiges Ambitionsniveau ¹	Jahr	Auswirkungen des US-Deals ²
Konzernumsatz	CAGR +1 – 2%	2017 – 2021e	Bestätigt
Ber. EBITDA Konzern	CAGR +2 – 4%	2017 – 2021e	Bestätigt
Ber. EBITDA ohne US	CAGR +2 – 3%	2017 – 2021e	Bestätigt
FCF Konzern	CAGR ≈ +10%	2017 – 2021e	Leichte Verwäss. 2021e & Wertsteig. 2022e
Ber. EBITDA 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) ³	Dividende wird Wachstum beim bereinigten EPS widerspiegeln und Aktienrückkäufe berücksichtigen	2017 – 2021e	Bestätigt

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

VIELEN DANK!