

DEUTSCHE TELEKOM PRESSEKONFERENZ ERGEBNISSE 2018

Sendesperrfrist: 21. Februar 2019
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. Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter „erwarten“, „davon ausgehen“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „einschätzen“, „anstreben“, „zum Ziel setzen“, „planen“, „werden“, „erstreben“, „Ausblick“ und vergleichbare Ausdrücke gekennzeichnet und beinhalten im Allgemeinen Informationen, die sich auf Erwartungen oder Ziele für Umsatzerlöse, bereinigtes EBITDA oder andere Maßstäbe für die Performance beziehen. Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Dazu gehören u. a. auch der Fortschritt, den die Deutsche Telekom mit den personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen erzielt, und die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer und operativer Initiativen, einschließlich des Erwerbs oder der Veräußerung von Gesellschaften sowie von Unternehmenszusammenschlüssen. Weitere mögliche Faktoren, die die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen, sind Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, regulatorische Vorgaben, ein Wettbewerb, der schärfer ist als erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der Deutschen Telekom wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Die Deutsche Telekom kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden. Die Deutsche Telekom lehnt – 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 alternative Leistungskennzahlen vor, z. B. EBITDA, EBITDA AL, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigtes EBITDA AL, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigte EBIT-Marge, bereinigter Konzernüberschuss/(-fehlbetrag), Free Cashflow, Free Cashflow AL sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Alternative Leistungskennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.

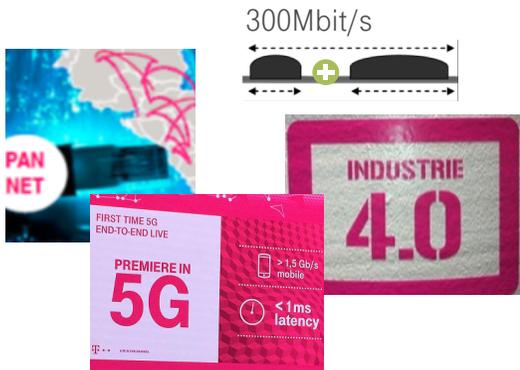


BERICHT GJ 2018

GJ 2018 HIGHLIGHTS: BESTLEISTUNG IM TRANSATLANTISCHEN WACHSTUM

Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 12,2 Mrd. € (ohne Spektrum)
- Glasfaserausbau: +4,0 Mio. Haushalte in Deutschland und EU mit Glasfaseranschluss LTM
- IP-Migration in Deutschland (86%) und der EU (82%) fortgesetzt. +6,3 Mio. Haushalte LTM



Wachstum: Kunden

- 12,2 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+27% ggü. Vj.)
- 1,7 Mio. Nettoneuzugänge Konvergenzprodukte LTM
- 1,5 Mio. Nettoneuzugänge Vertragskunden Mobilfunk in Deutschland und EU LTM
- 7,1 Mio. Nettoneuzugänge LTM in den USA



Wachstum: Finanzkennzahlen

- Robustes organisches¹ Wachstum fortgesetzt
 - Umsatz im Vorjahresvergleich um 3,1% gestiegen
 - Ber. EBITDA plus 7,2% ggü. Vj.
 - Ber. EBITDA ohne US plus 2,4% ggü. Vj.
 - FCF plus 18,9% ggü. Vj.
 - Ber. EPS 0,96 €. Dividende von 0,7 €²
- Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA bei 2,4x

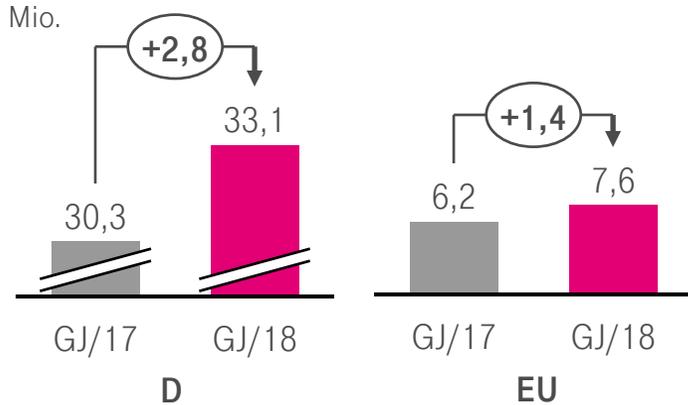


1) Organische Wachstumsraten: Umsatz, ber. EBITDA und FCF bereinigt um Währungsschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises (haupts. US-\$ bei 1,13 ggü. 1,18 und UPC). Ber. EPS auf Basis der vorgelegten Ergebnisse berechnet. 2) Vorbehaltlich der erforderlichen Beschlüsse.

GJ 2018 INVESTITIONEN: NETZFÜHRERSCHAFT WEITER AUSGEBAUT

Glasfaser-Ausbau¹

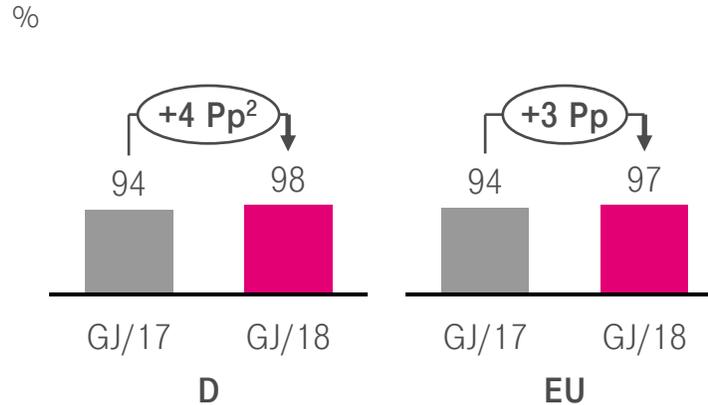
Haushalte mit Glasfaseranschluss



- Abdeckung um zusätzliche 4,0 Mio. HH erweitert
- Deutschland: Super-Vectoring (bis zu 250 Mbit/s) für 14 Mio. HH & 2 Mio. Firmenstandorte eingeführt

LTE-Ausbau

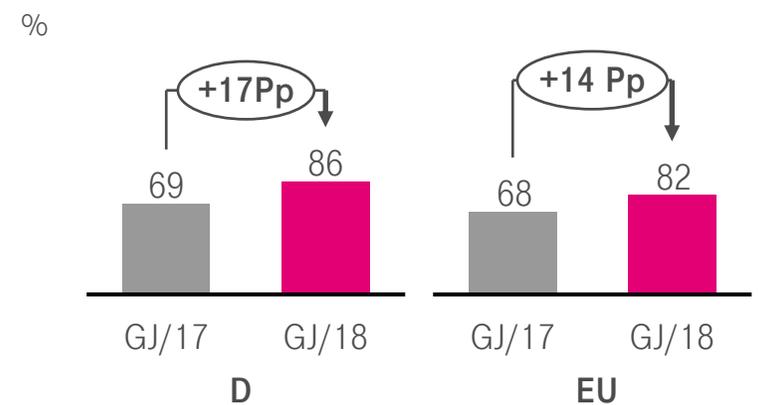
LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen



- 1.300 zusätzliche Standorte in Deutschland eingerichtet
- 5G-Plan für Deutschland bekannt gegeben
- Netzführerschaft im gesamten Präsenzbereich behauptet

IP-Migration

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

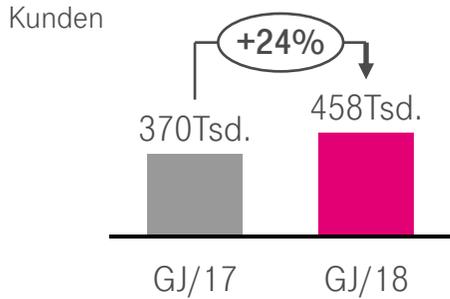


- Fertigstellung in Deutschland läuft nach Plan: B2C Ende 2019, B2B Ende 2020
- Negative Auswirkung auf Anschlussverluste und Umsatz

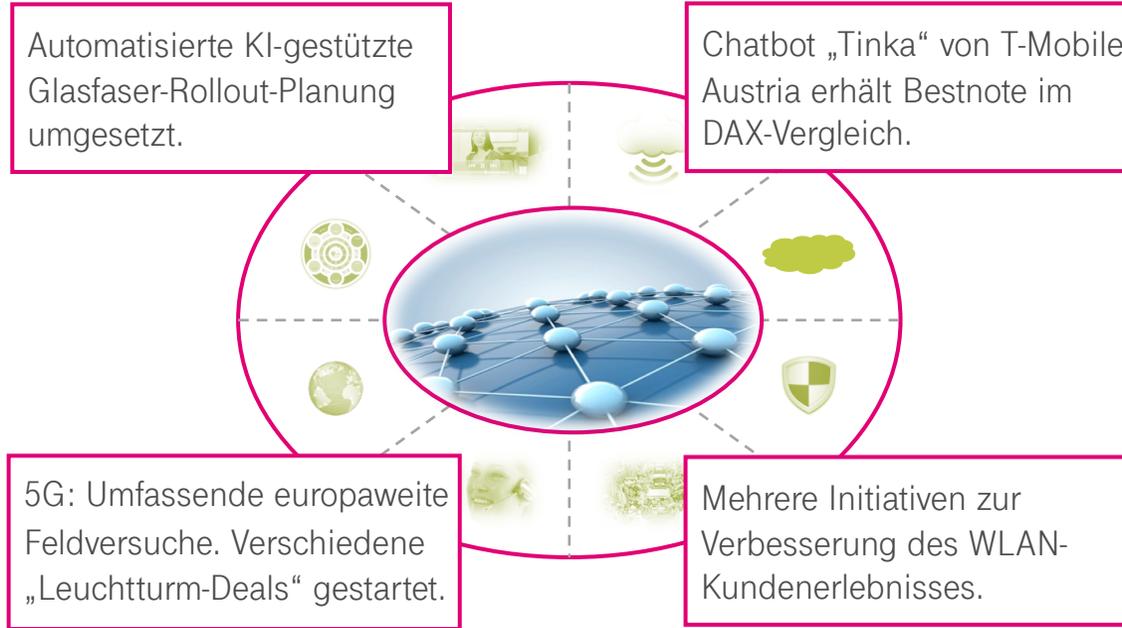
1) EU: Versorgung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden. Ab Q2/2018 sind in der bereinigten HH-Basis die aktualisierten Census-Daten berücksichtigt; B2B-Standorte und CZ 2017 neu ausgewiesen. 2) LTE-Abdeckung in Außenbereichen 2018 basiert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

GJ 2018 INNOVATIONEN: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

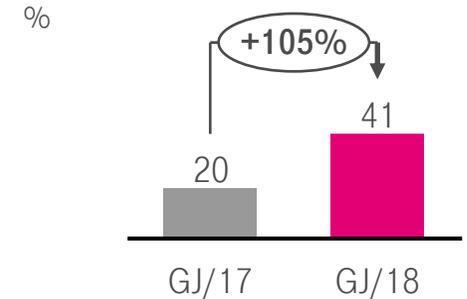
Hybrid-Anschluss



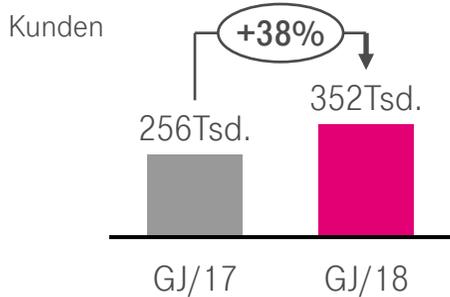
Innovation/Netz



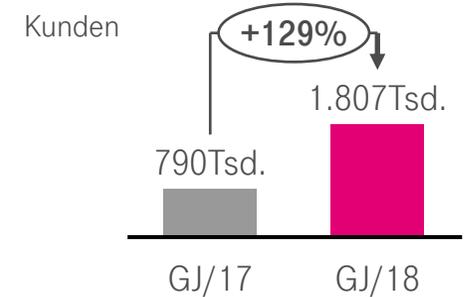
„One APP“-Verbreitung (EU)



Smart Home



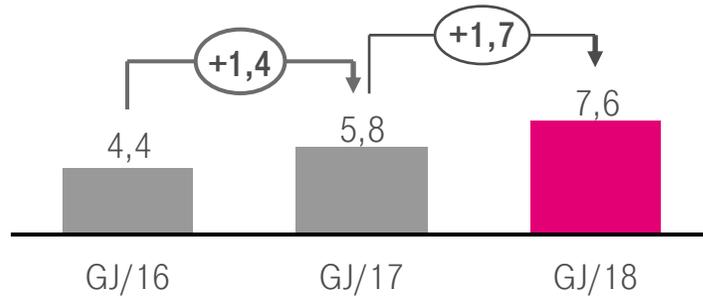
StreamOn



GJ 2018 KUNDEN: STARKE DYNAMIK HÄLT AN

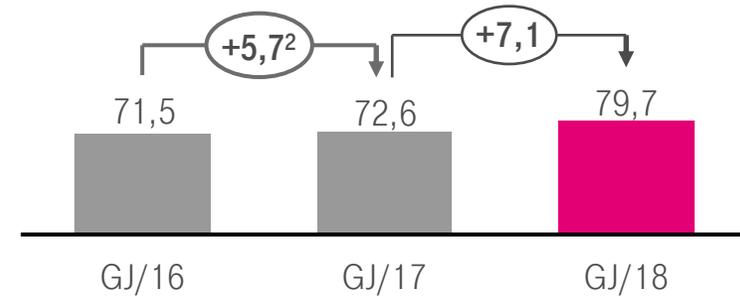
MagentaEINS (Deutschland + EU)¹

Mio.



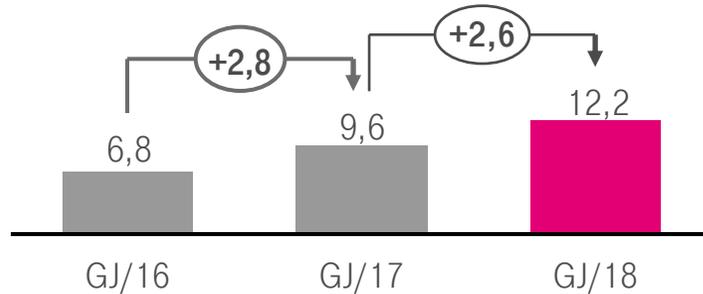
Mobilfunk USA

Mio.



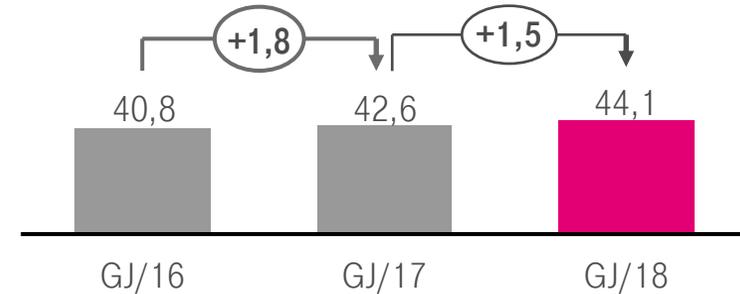
Glasfaser in Deutschland

Mio.



Mobilfunk-Vertragskunden in Deutschland (eigene Marke) + EU

Mio.



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 von TM US ausgewiesen werden.

2018 FINANZKENNZAHLEN: PROGNOSE ÜBERTROFFEN

Mrd. €

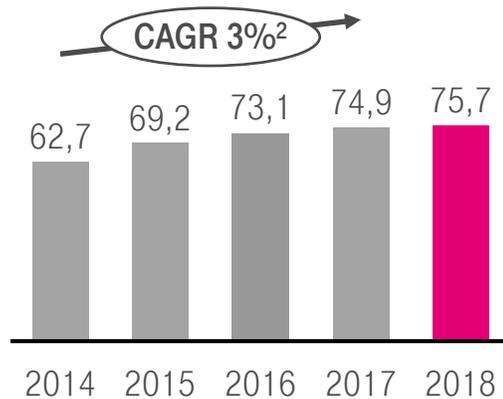
	Umsätze	Ber. EBITDA	FCF
2014 – 2018 CAGR ¹	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
Ursprüngliche Guidance 2018 (\$/€: 1,13) Konzern	Leichter Anstieg	ca. 23,2	ca. 6,2
Endgültige Guidance 2018 (\$/€: 1,13) Konzern	Leichter Anstieg	ca. 23,6	ca. 6,3
Ergebnisse 2018 Konzern (bei \$/€ 1,13 und bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises)	77,1 (+3,1%) ✓	23,7 (+7,2%) ✓	6,3 (+18,9%) ✓
Ist-Ergebnisse 2018 Konzern (bei \$/€ 1,18)	75,7 (+0,9%)	23,3 (+5,0%)	6,2 (+13,7%)
Prognose 2018 DT ohne US		13,2	
Ergebnisse 2018 DT ohne US (bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises und Wechselkurses)		13,2 (+2,4%) ✓	
Ist-Ergebnisse 2018 DT ohne US		13,2 (+2,6%)	

1) CAGR 2014 – 2018 gemäß Guidance KMT 2015.

2014 – 2018 FINANZKENNZAHLEN: MITTELFRISTIGE PROGNOSE ÜBERTROFFEN

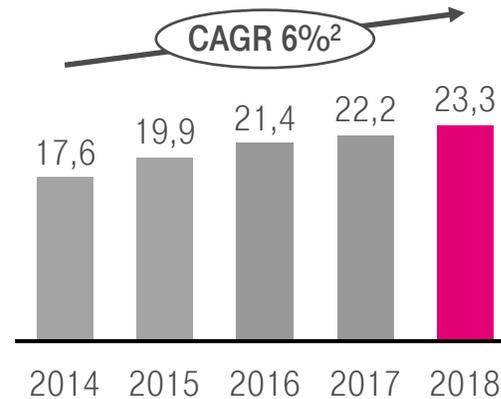
Umsätze

Mrd. €



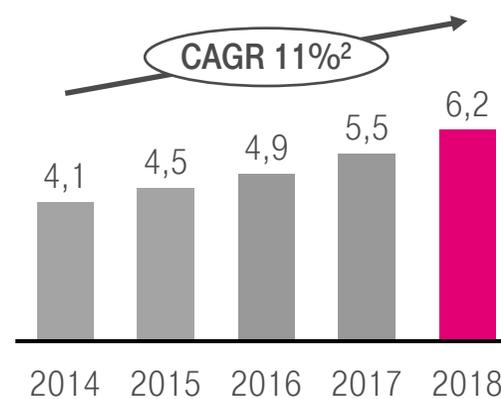
Ber. EBITDA

Mrd. €



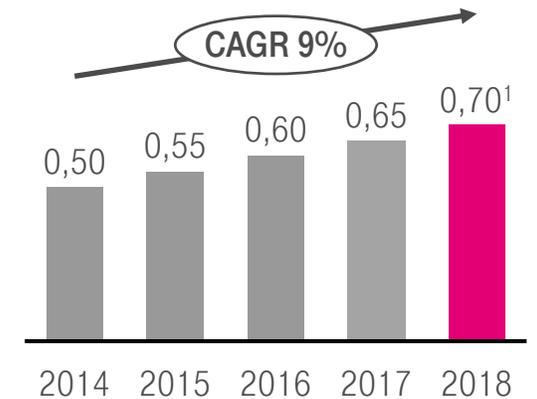
FCF

Mrd. €



Dividende

€ je Aktie



Mittelfristige Prognose (2014 – 2018 CAGR)

+1 – 2%

+2 – 4%

+~10%

FOLGT FCF-WACHSTUM

1) 2018 unterliegt erforderlichen Beschlüssen. 2) CAGR um Währung, Endgeräte-Mieten und M&A bereinigt.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

PROGNOSE 2019: WIR WERDEN UNSERE STRATEGIE WEITER UMSETZEN

Mrd. €

	<u>Umsätze</u>	<u>Ber. EBITDA NL²</u>	<u>FCF NL²</u>	<u>Cash Capex</u>
2017 – 2021 CAGR (KMT 2018)	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%	Stabil ohne US
2018 Ergebnis (pro forma)	76,4	23,2	6,0	12,4
Prognose 2019 (\$/€: 1,18)	Leichter Anstieg	rd. 23,9	rd. 6,7	rd. 12,7
davon Konzern ohne US				
2018 Ergebnis (pro forma)		13,1		8,0
Prognose 2019		rd. 13,4		rd. 7,9
davon TM US (Mrd. US-\$)				
Ergebnis 2018	43,1	11,9		5,5
Prognose 2019	Anstieg	ca. 12,4¹		rd. 5,7

1) Entspricht Mittelwert TMUS-Guidance (12,95 Mrd. US-\$ US GAAP) und -0,6 Mrd. US-\$ IFRS-Überleitung. 2) NL = Nach Lease.

BERICHT Q4/18

Q4/2018: KONZERNÜBERSCHUSS DURCH STEUEREFFEKT IN Q4/17 BEEINFLUSST

Mio. €

	Q4			GJ		
	2017	2018	Veränderung	2017	2018	Veränderung
Umsätze	19.160	20.261	+5,7%	74.947	75.656	+0,9%
Ber. EBITDA	5.015	5.649	+12,6%	22.230	23.333	+5,0%
Ber. EBITDA (ohne US)	3.011	3.112	+3,3%	12.914	13.245	+2,6%
Ber. Konzernüberschuss	2.657	796	-70,0%	6.039	4.545	-24,7%
Konzernüberschuss	1.332	-431	k.A.	3.461	2.166	-37,4%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,56	0,17	-69,6%	1,28	0,96	-25,0%
Free Cashflow ¹	1.094	1.471	+34,5%	5.497	6.250	+13,7%
Cash Capex ²	2.860	3.079	+7,7%	12.099	12.223	+2,5%
Netto-Finanzverbindlichkeiten	50.791	55.425	+9,1%	50.791	55.425	+9,1%

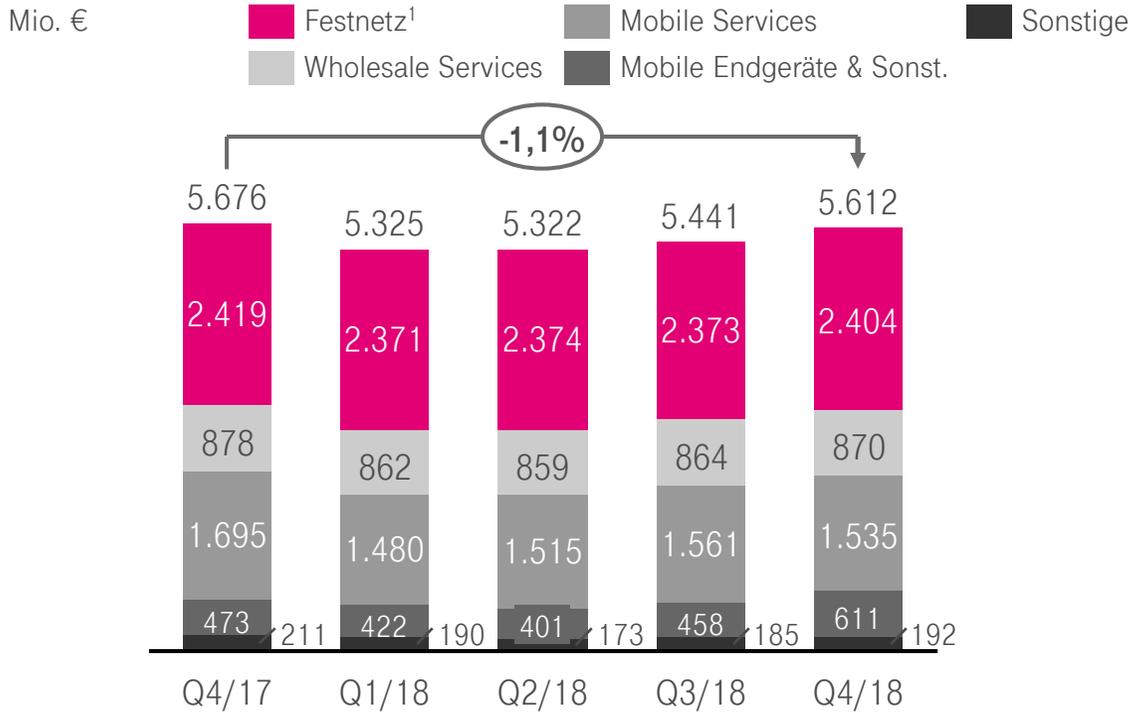
1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum. 2) Ohne Spektrum: Q4/17: 94 Mio. €; Q4/18: 62 Mio. €; GJ/17: 7.395 Mio. €; GJ/18: 269 Mio. €.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

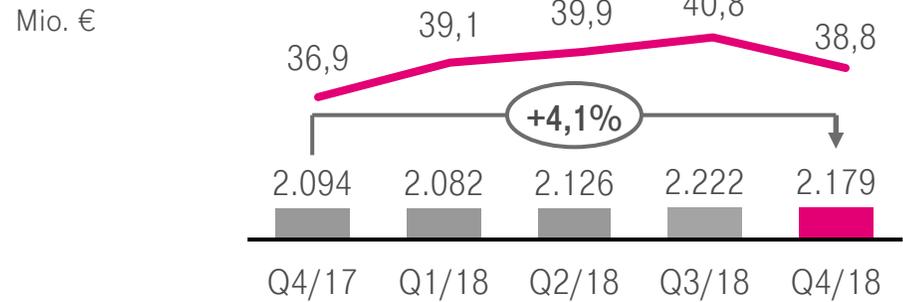
DEUTSCHLAND: STARKE LEISTUNG BEIM BER. EBITDA

Umsatz (ausgewiesen)

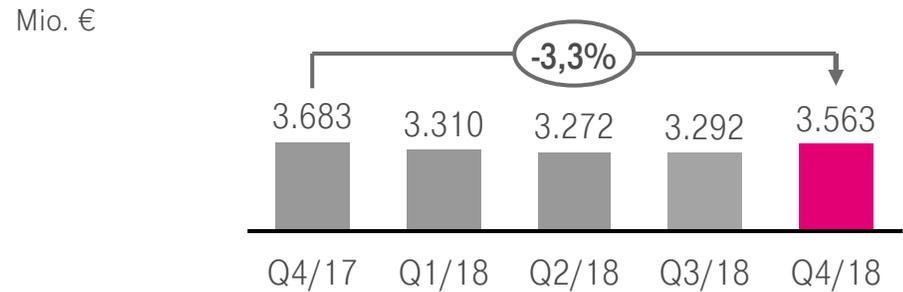


1) Kerngeschäft Festnetz.

Ber. EBITDA und Marge (in % ausgewiesen)

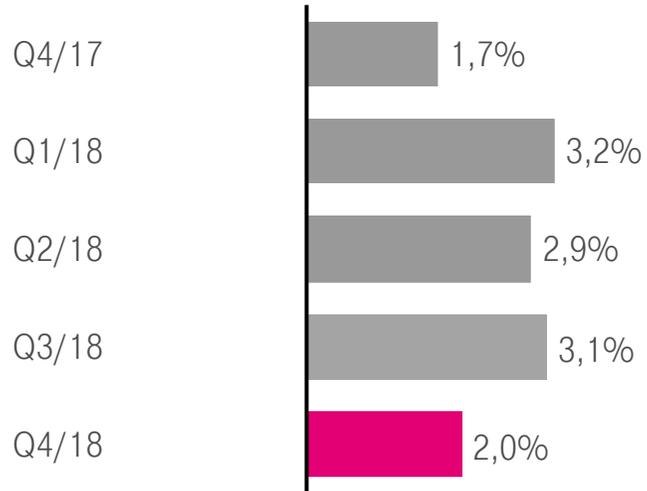


Ber. OPEX (ausgewiesen)

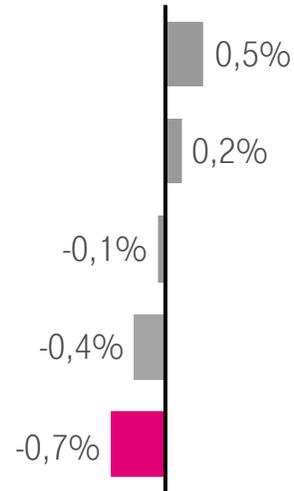


DEUTSCHLAND: WACHSTUM DER SERVICE-UMSÄTZE DURCH PHASING UND IP-MIGRATION BEEINFLUSST

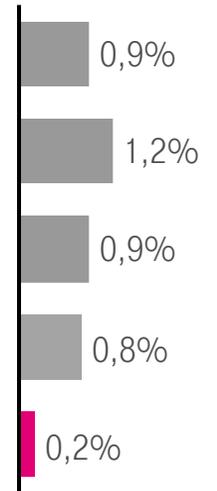
Service-Umsätze Mobilfunk¹



Service-Umsätze Festnetz¹



Service-Umsätze gesamt¹

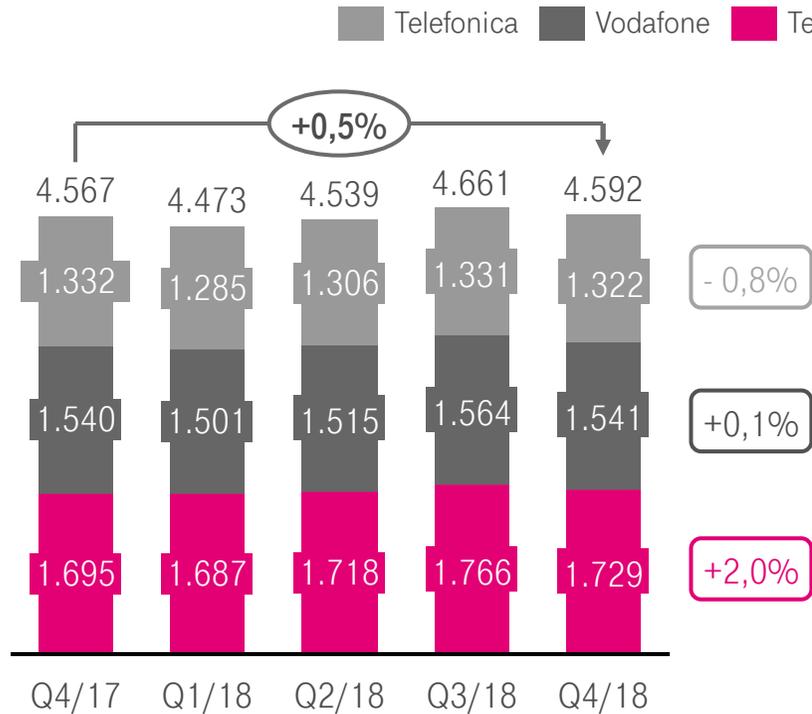


1) Ohne Einfluss von IFRS 15.

DEUTSCHLAND MOBILFUNK: GESUNDES WACHSTUM FORTGESETZT

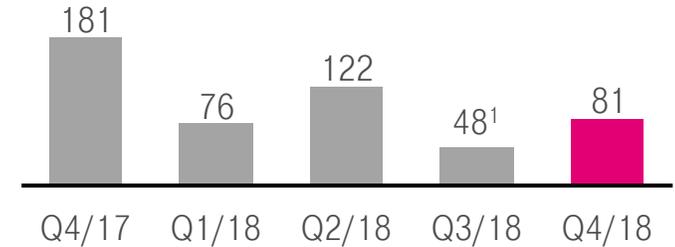
Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt (ohne IFRS 15)

Mio. €



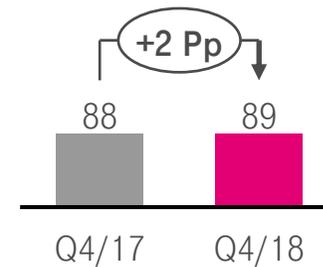
Nettoneuzugänge eigene Vertragskunden²

Tsd.



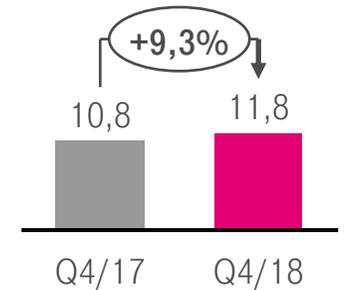
Smartphone-Verbreitung²

%



LTE-Kunden³

Mio.



1) Durch Verluste i. H. v. 58 Tsd. aufgrund Konkurs eines B2B-Kunden beeinflusst.

2) Bei eigenen Retail-Kunden.

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

DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

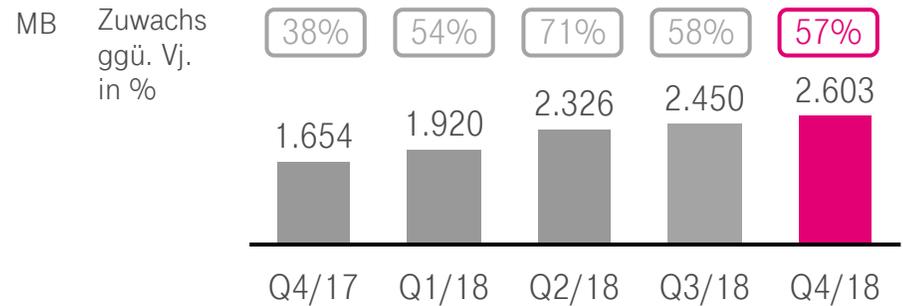
Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Paketen¹



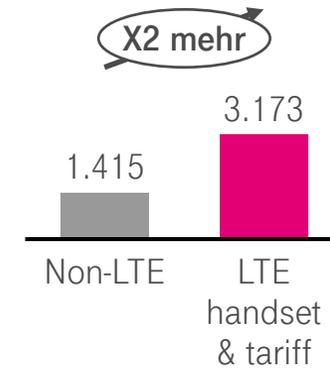
Haushalte in MagentaEINS Paketen²



Durchschn. Datennutzung Privatkunden³



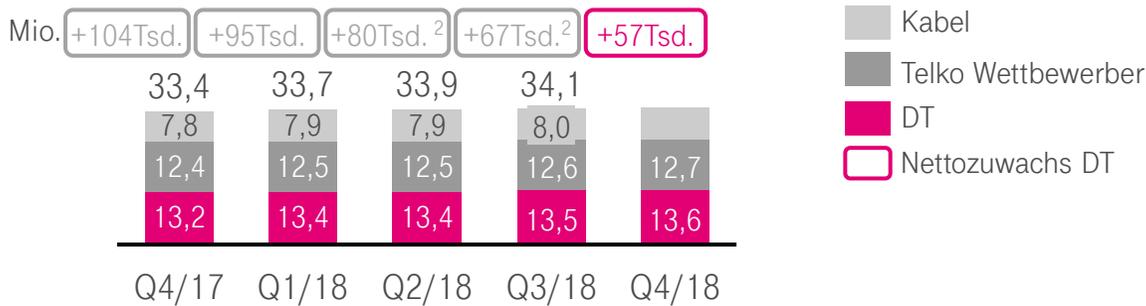
Durchschn. Zunahme Datennutzung³



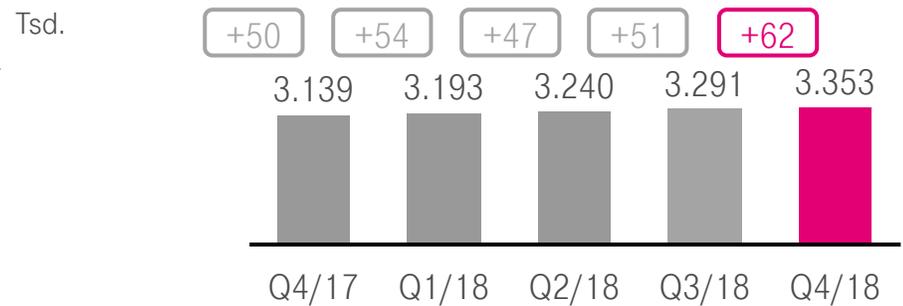
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

DEUTSCHLAND FESTNETZ: STABILES WACHSTUM BEI BREITBANDKUNDEN

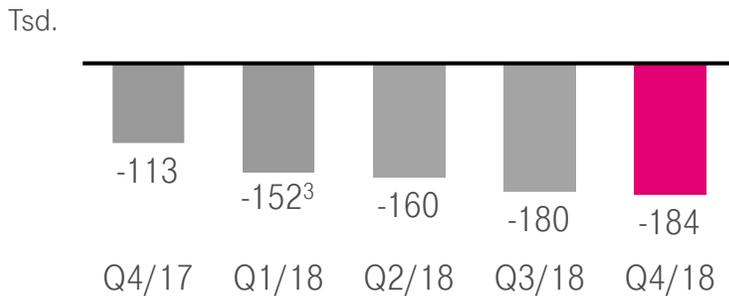
Breitbandmarkt Deutschland¹



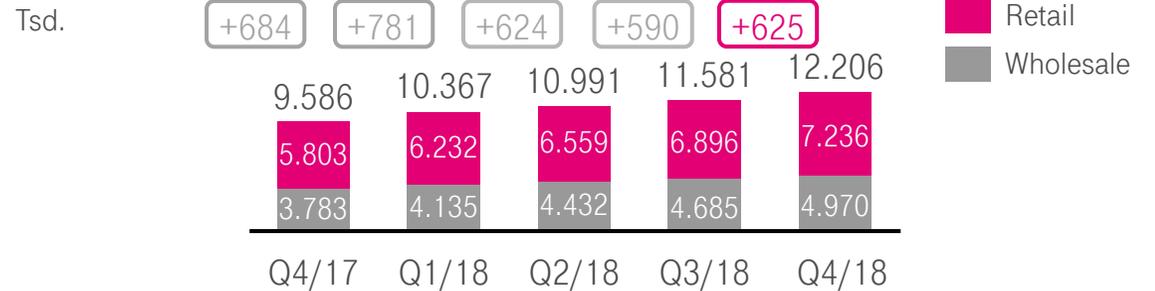
MagentaTV Kunden



Anschlussverluste



Glasfaserkunden⁴



1) Basierend auf Schätzungen des Managements.

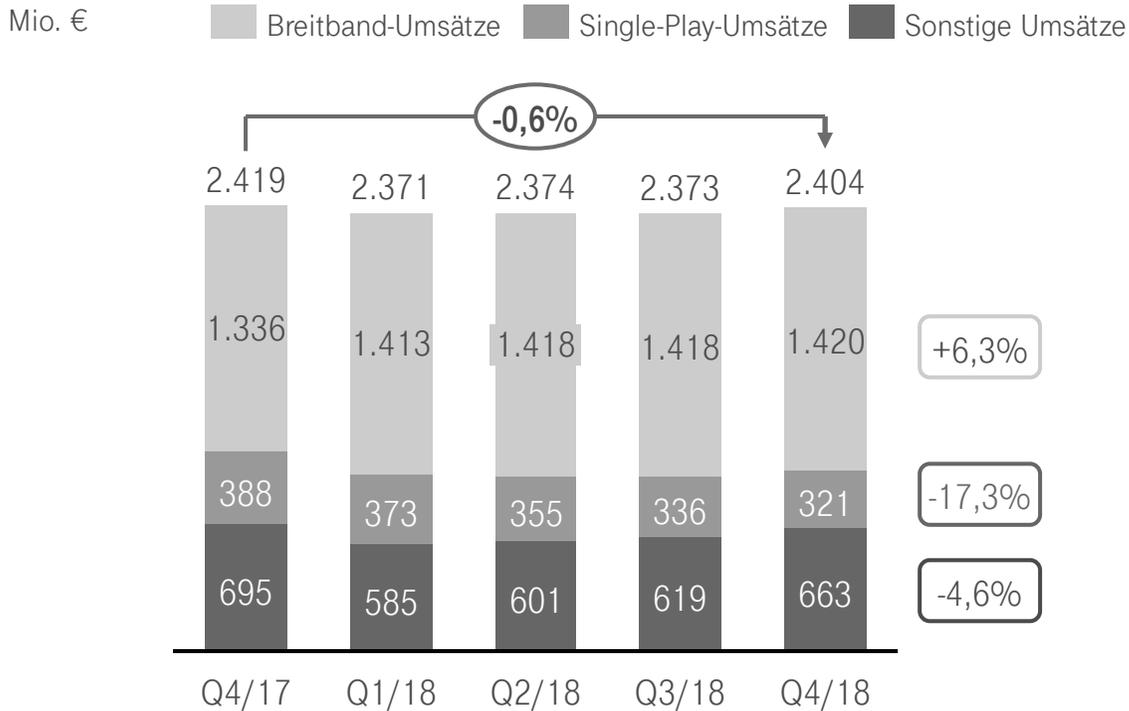
2) Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um +148 Tsd.

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

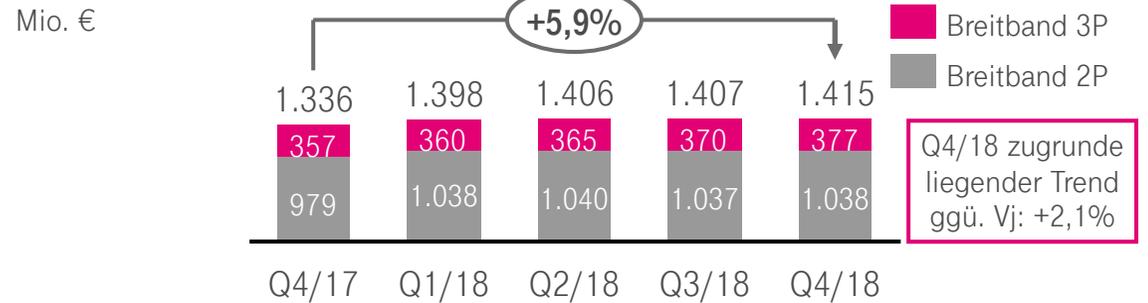
4) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

DEUTSCHLAND FESTNETZ: GESUNDES BREITBANDWACHSTUM, Z.T. DURCH FLUKTUATION BEI ALTBESTÄNDEN GEMINDERT

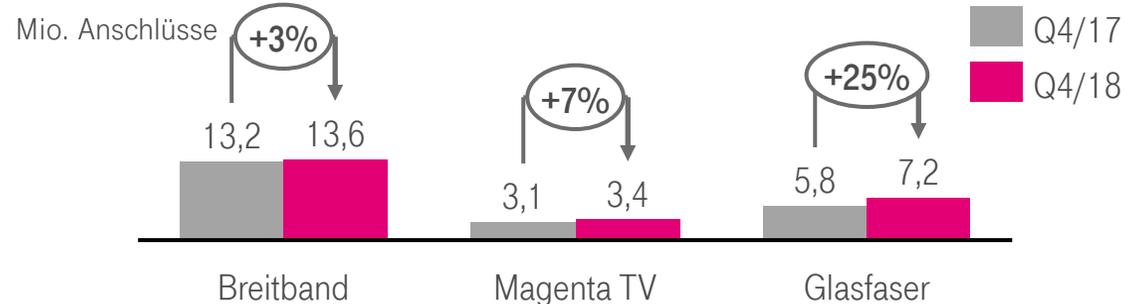
Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)¹



Breitband-Umsätze¹ (ohne IFRS 15)



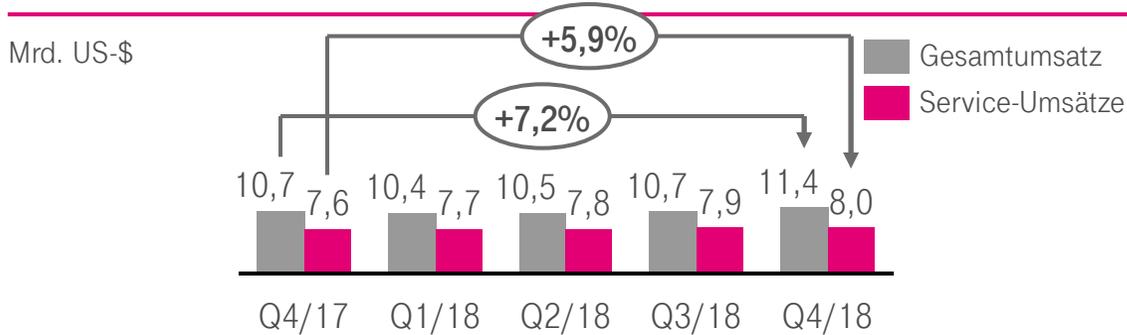
Upselling-Strategie Anschlüsse²



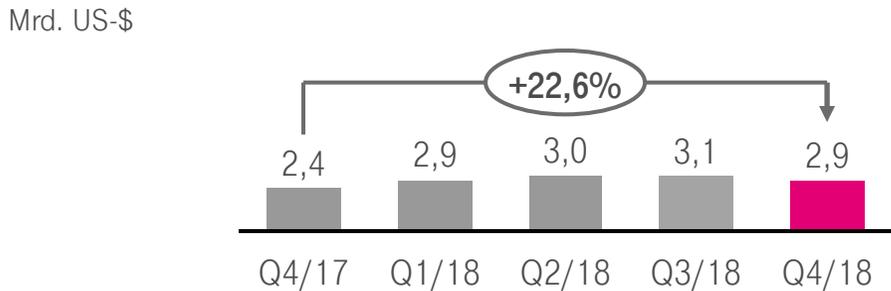
1) Änderung der Definition von Breitband- und anderen Umsätzen – historische Zahlen wurden bereinigt. Q1/18 bis Q3/18 zusätzlich durch eine Verschiebung zwischen anderen und Breitband-Umsätzen beeinflusst, historische Zahlen nicht um diesen Effekt bereinigt. 2) Prozentsätze auf Grundlage exakter Werte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

TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

Umsatz und Service-Umsätze



Ber. EBITDA

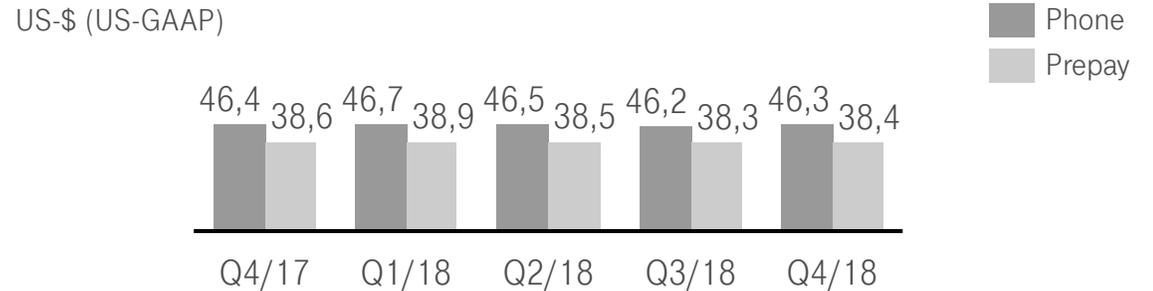


Nettoneuzugänge

Tsd.

Nettoneuzugänge gesamt	Q4/17	Q1/18	Q2/18	Q3/18	Q4/18
Nettoneuzugänge gesamt	1.329	1.854	1.433	1.630	2.402
Eigene:					
▪ Vertrag	1.072	1.005	1.017	1.079	1.358
▪ Prepaid	149	199	91	35	135
Wholesale ¹	633	229	471	516	909

Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU

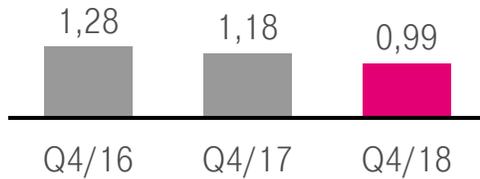


1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.

TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

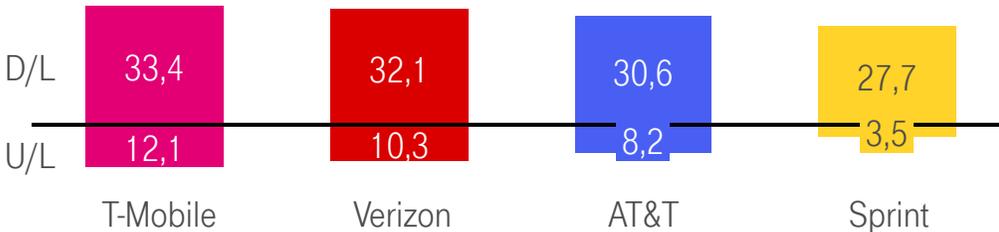
Wechslerate bei eigenen Vertragskunden

%



- Wechslerate bei eigenen Telefonie-Vertragskunden auf historischem Rekordtief

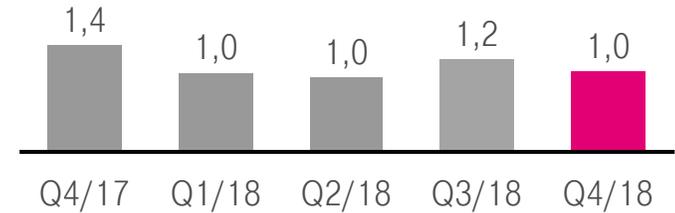
Netzwerkqualität



- 4G LTE Download- und Upload-Geschwindigkeiten – 4Q/18 (in Mbit/s)

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

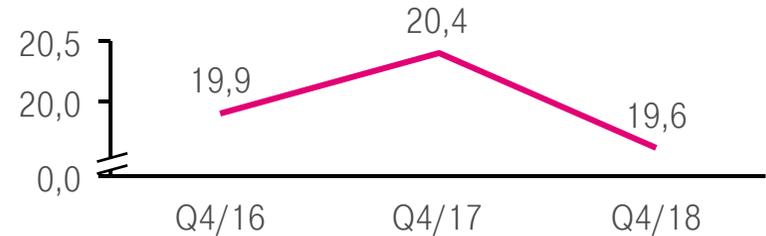
% von Gesamtumsatz



- Rückgang ggü. Vj. auf kontinuierlichen Fokus auf Kundenqualität zurückzuführen

Service-Kosten

% der Service-Umsätze

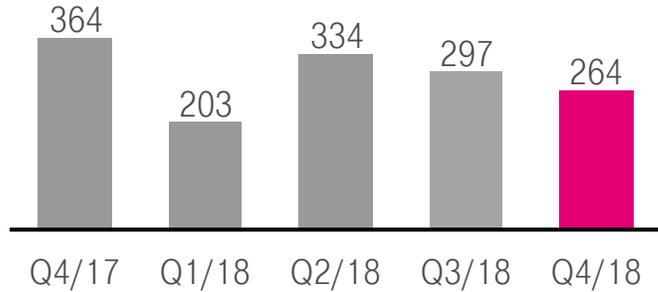


- Service-Kosten als Anteil der Service-Umsätze (ohne Einfluss von Hurrikans und neuem Umsatzstandard) im Vergleich zum Vorjahr um 90 Basispunkte rückläufig

EUROPA: ROBUSTES KUNDENWACHSTUM

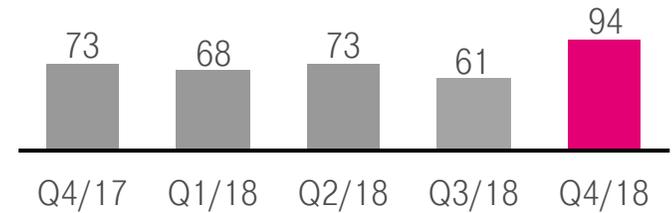
Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden²

Tsd.



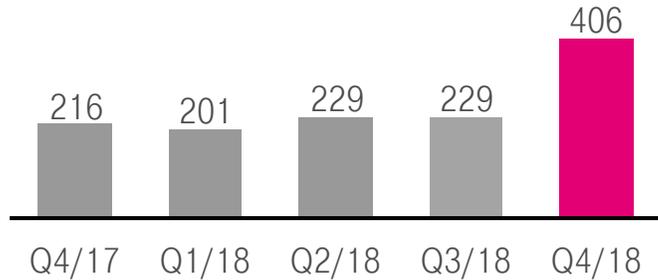
Nettoneuzugänge BB^{1, 2}

Tsd.



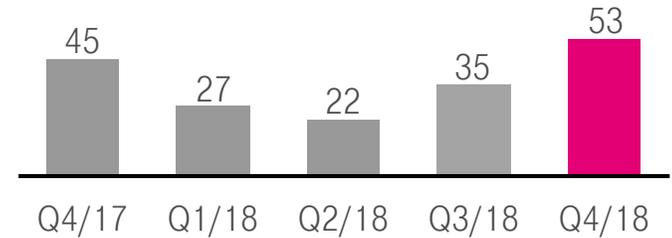
Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



Nettoneuzugänge TV²

Tsd.



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

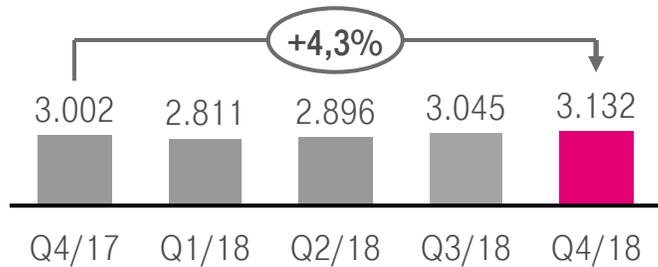


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA

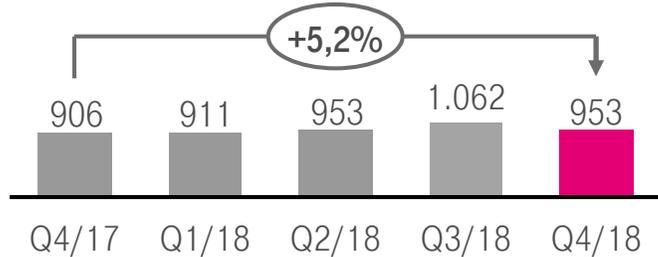
Umsätze

Mio. €



Ber. EBITDA

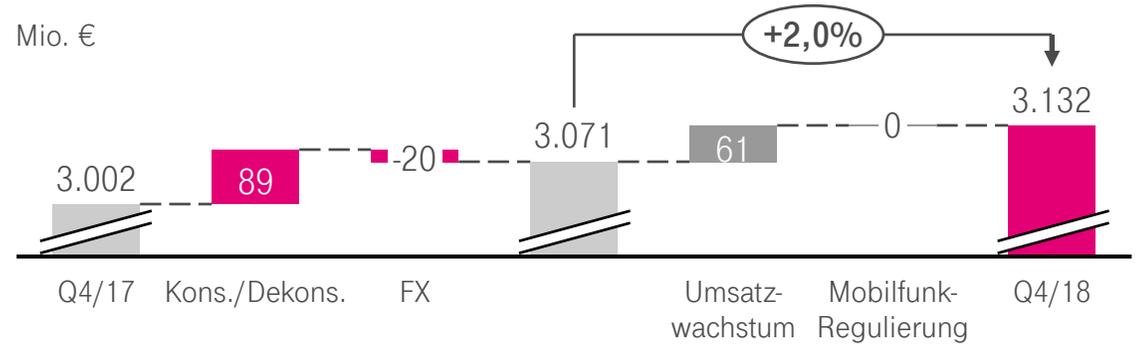
Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

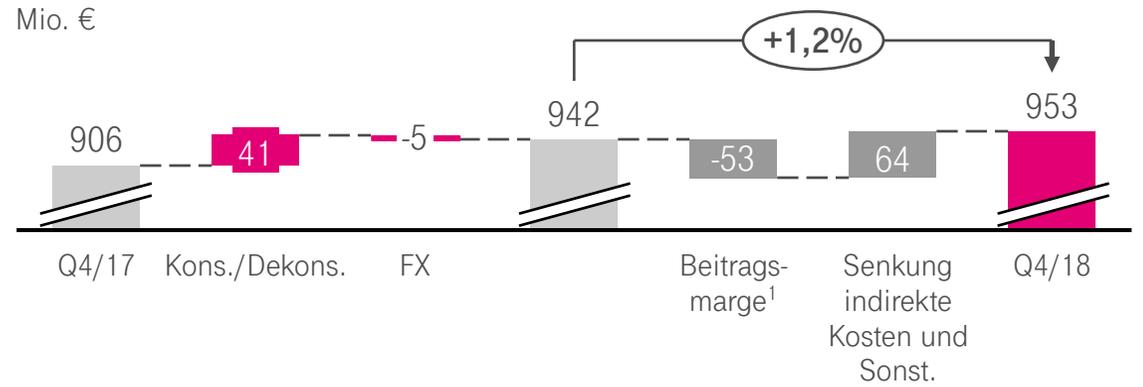
Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



Entwicklung organisches ber. EBITDA

Mio. €

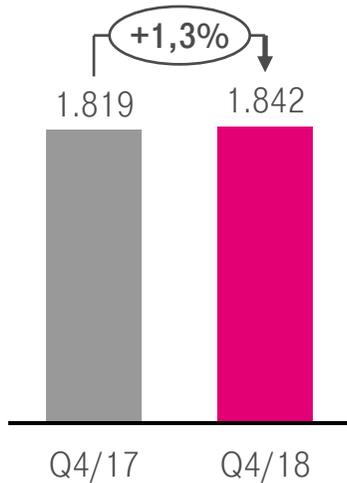


SYSTEMGESCHÄFT: PROGNOSE FÜR DAS GESAMTJAHR ERFÜLLT

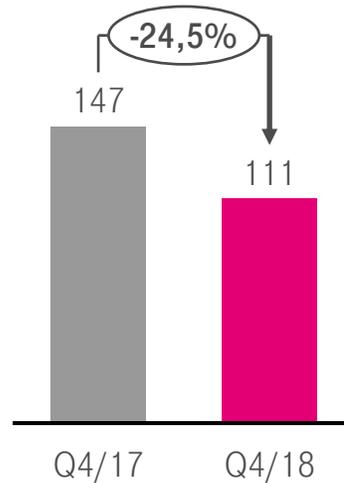
Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

Gesamtumsatz

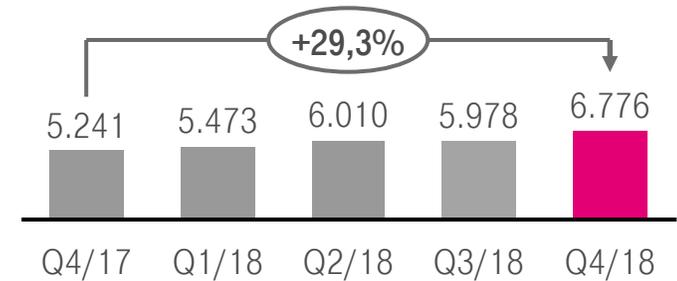


Ber. EBITDA



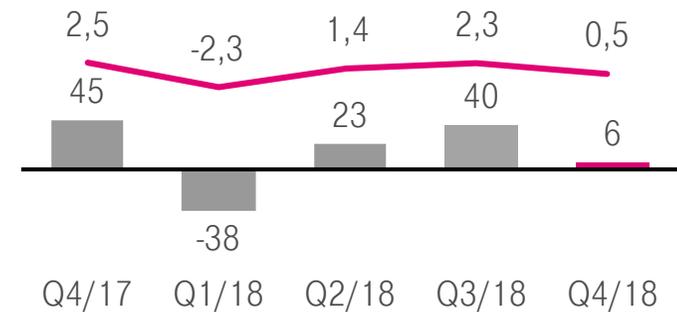
Auftragseingang (LTM)

Mio. €



Ber. EBITDA und Marge (in %)

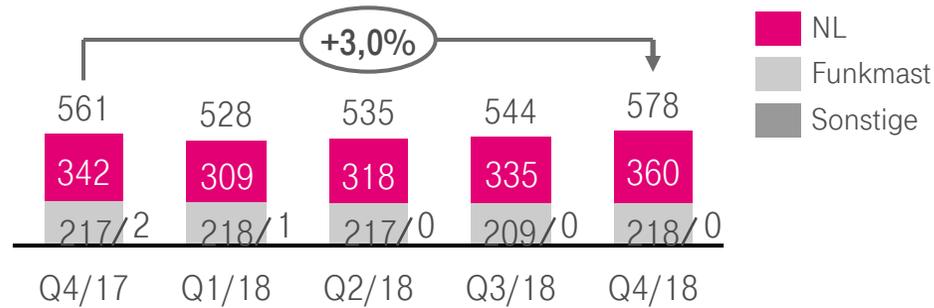
Mio. €



SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: STABILE ZIELUMSETZUNG

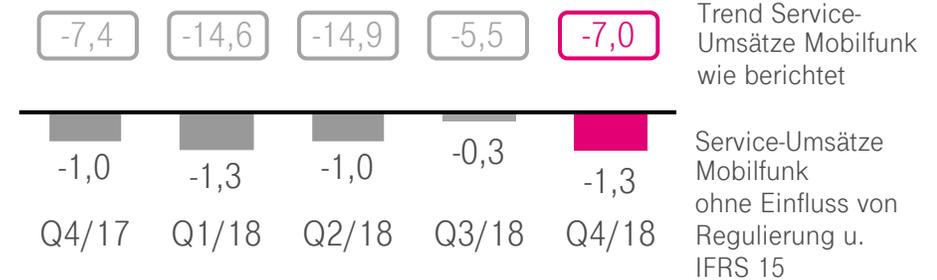
Umsätze

Mio. €



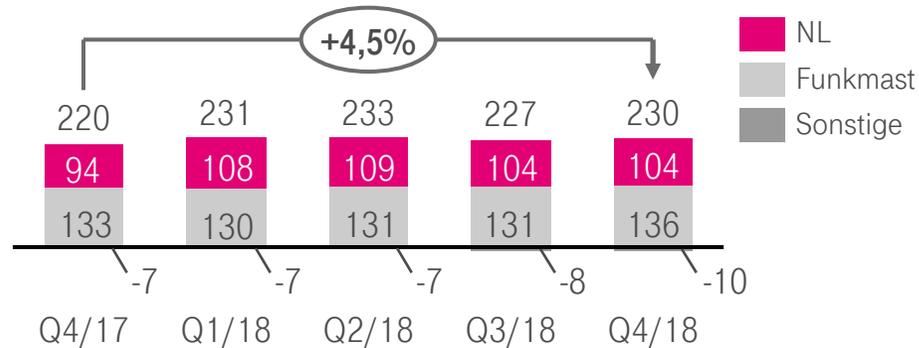
Entwicklung Service-Umsätze Mobilfunk ggü. Vj. (NL)

%



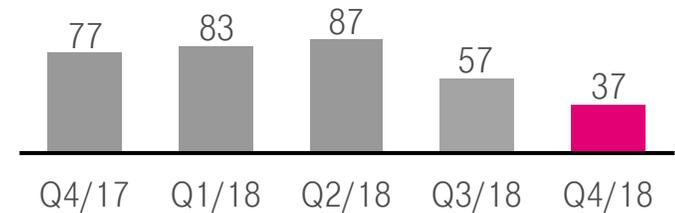
Ber. EBITDA

Mio. €



Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)

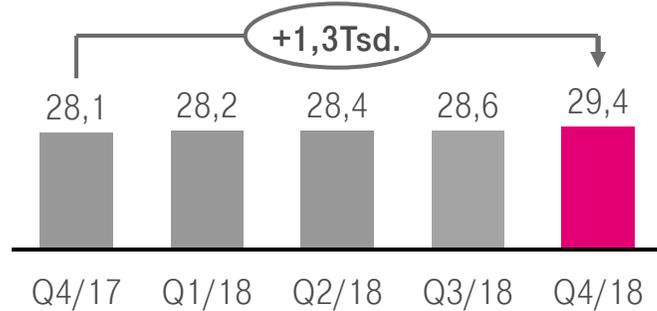
Tsd.



SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKMASTGESCHÄFT LÄUFT GUT

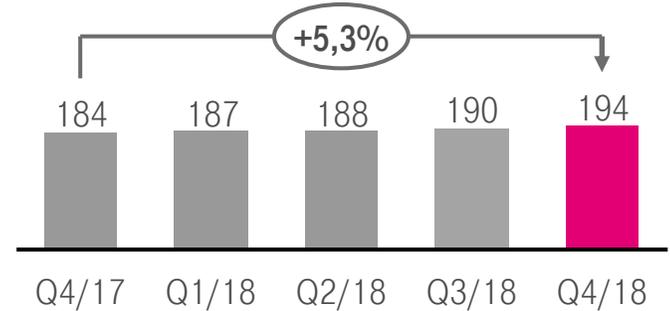
Standortentwicklung gesamt

Tsd.



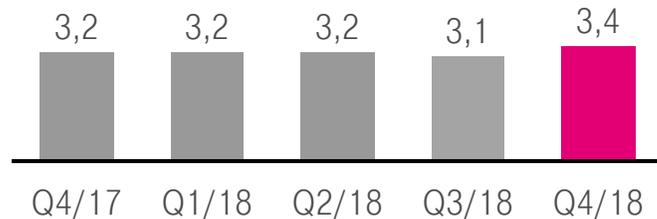
Mietumsätze

Mio. €



Opex pro Standort (durchschn. Standorte)

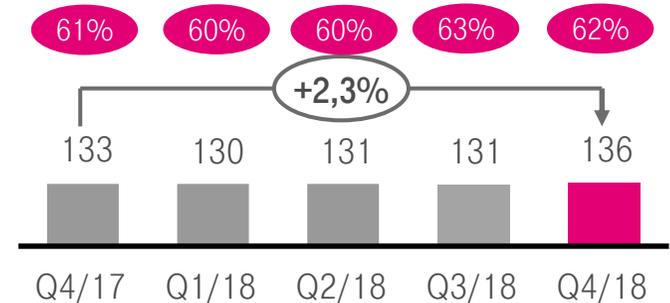
Tsd. €/Standort



Entwicklung EBITDA und EBITDA-Marge

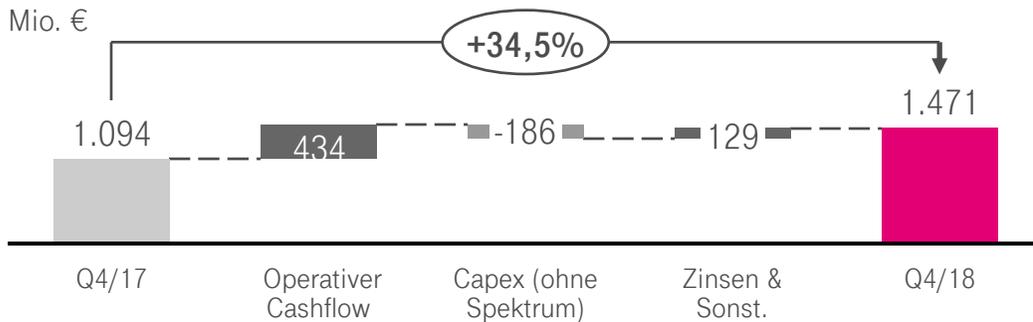
In %

Mio. €

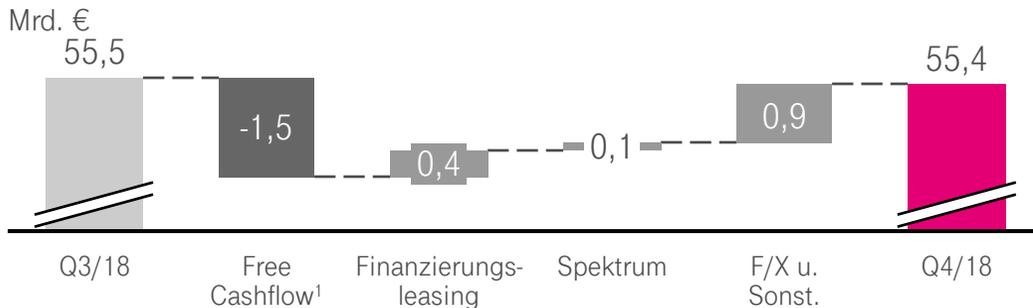


FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN, KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Free Cashflow¹



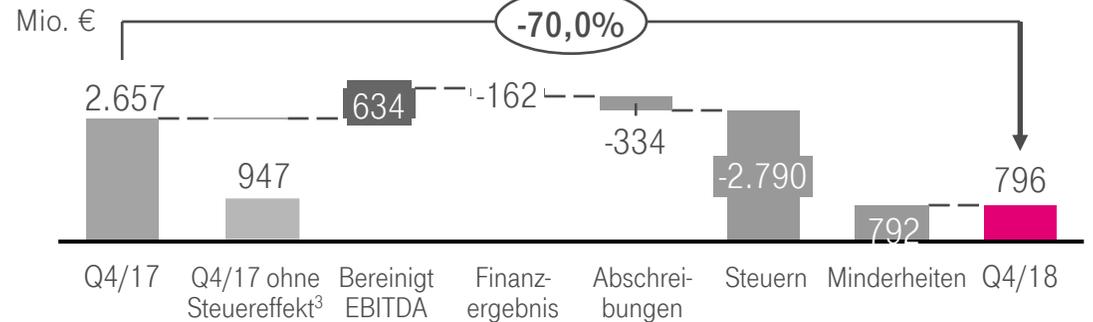
Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten (Q4 ggü. Q3)



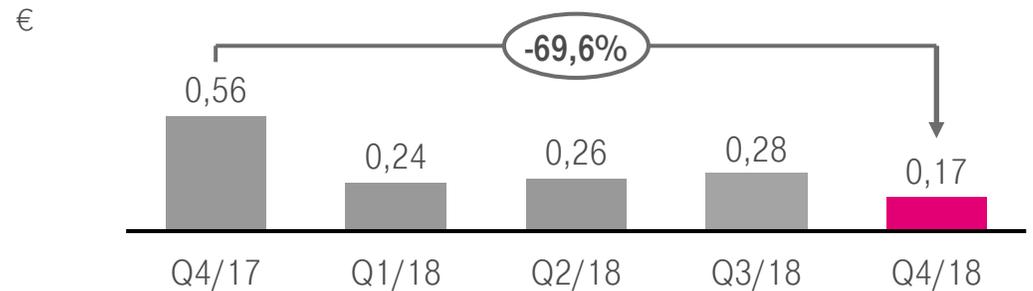
1) Free Cashflow vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

2) Ohne Spektrum: Q4/17: 94 Mio. €; Q4/18: 62 Mio. €.

Bereinigter Konzernüberschuss



Ber. Ergebnis je Aktie



3) Pro Forma Berechnung: Anpassung des bereinigten Konzernüberschusses in Q4/17 an Steuereffekt von 1,7 Milliarden Euro Gewinn aus US-Steuerreform.

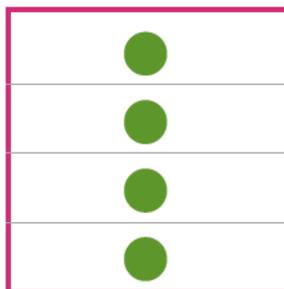
FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018
Bilanzsumme	141,3	138,0	139,7	142,3	145,4
Eigenkapital	42,5	43,7	41,4	43,5	43,4
Netto-Finanzverbindlichkeiten	50,8	50,5	54,8	55,5	55,4
Netto-Finanzverbindlichkeiten / ber. EBITDA ¹	2,3	2,3	2,5	2,4	2,4
Eigenkapitalquote	30,0%	31,7%	29,6%	30,6%	29,9%

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: 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!