

# DEUTSCHE TELEKOM

## ERGEBNISSE Q1/2019



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, bereinigtes EBITDA AL, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow, Free Cashflow AL sowie Brutto-Finanzverbindlichkeiten, Netto-Finanzverbindlichkeiten AL 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.

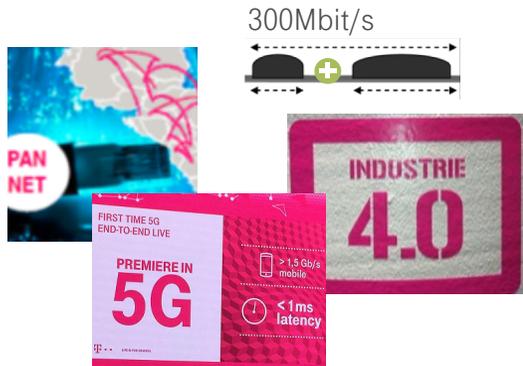


# **BERICHT Q1/2019**

# HIGHLIGHTS Q1/2019: GUTER START IN DAS JAHR

## Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 3,7 Mrd. € (ohne Spektrum); ohne USA stabil bei 2,1 Mrd. €
- Glasfaserausbau: 4,3 Mio. Haushalte in Deutschland und EU mit Glasfaseranschluss LTM
- IP-Migration in Deutschland (90%) und EU (85%) fortgesetzt; +6,2 Mio. Haushalte LTM



## Wachstum: Kunden

- 12,9 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+24% ggü. Vj.)
- 2,0 Mio. Nettoneuzugänge Konvergenzprodukte LTM EU+Deutschland
- 1,8 Mio. Nettoneuzugänge Vertragskunden Mobilfunk LTM EU+Deutschland+NL
- 7,3 Mio. Nettoneuzugänge LTM in den USA



## Wachstum: Finanzkennzahlen

- Robustes organisches<sup>1</sup> Wachstum fortgesetzt
  - Umsatz im Vorjahresvergleich um 3,5% gestiegen
  - Ber. EBITDA AL plus 3,9% ggü. Vj.
  - Ber. EBITDA AL ohne US plus 2,1% ggü. Vj.
  - FCF AL plus 9,6% ggü. Vj.
  - Ber. EPS bei 0,25 €
- IFRS 16 Netto-Finanzverbindlichkeiten/ Ber. EBITDA bei 2,65x

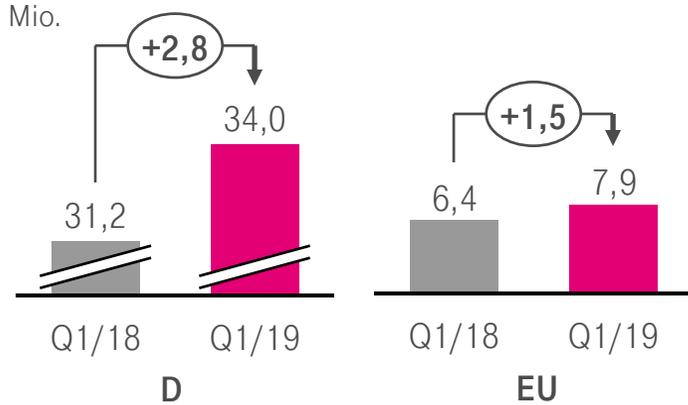


1) Organische Wachstumsraten: EBITDA AL und FCF AL: bereinigt um Wechselkursschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. Ber. EPS auf Basis der vorgelegten Ergebnisse berechnet. AL = After Leases.

# INVESTITIONEN Q1/2019: NETZFÜHRERSCHAFT WEITER AUSGEBAUT

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

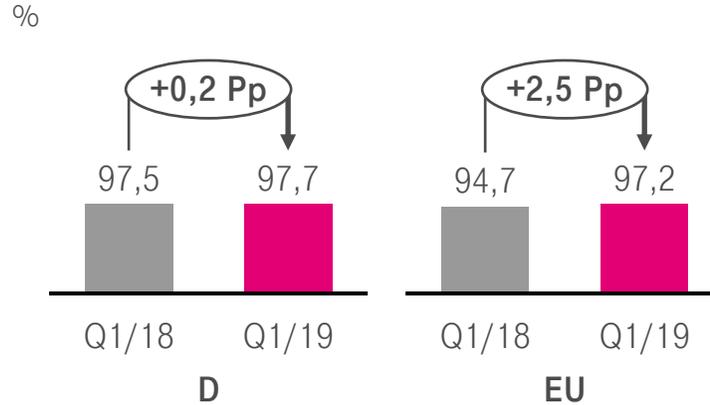
### Haushalte mit Glasfaseranschluss



- Abdeckung um zusätzliche 4,3 Mio. HH erweitert
- Deutschland: Supervectoring (bis zu 250 Mbit/s) für 20 Mio. HH und Firmenstandorte eingeführt

## LTE-Ausbau

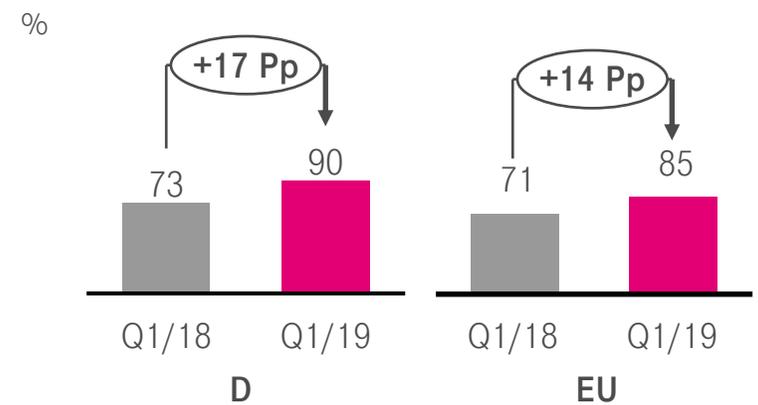
### LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen



- 1.300 zusätzliche Standorte in Deutschland eingerichtet
- 5G-Auktion in Deutschland läuft, in Österreich/US abgeschlossen
- Netzführerschaft im gesamten Präsenzbereich behauptet

## IP-Migration

### Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

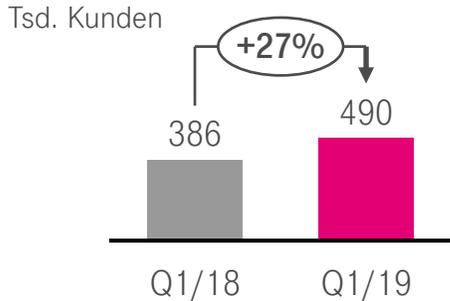


- Fertigstellung in Deutschland läuft nach Plan: B2C Ende 2019, B2B Ende 2020
- Kosteneinsparungen erwartet nach Abschluss

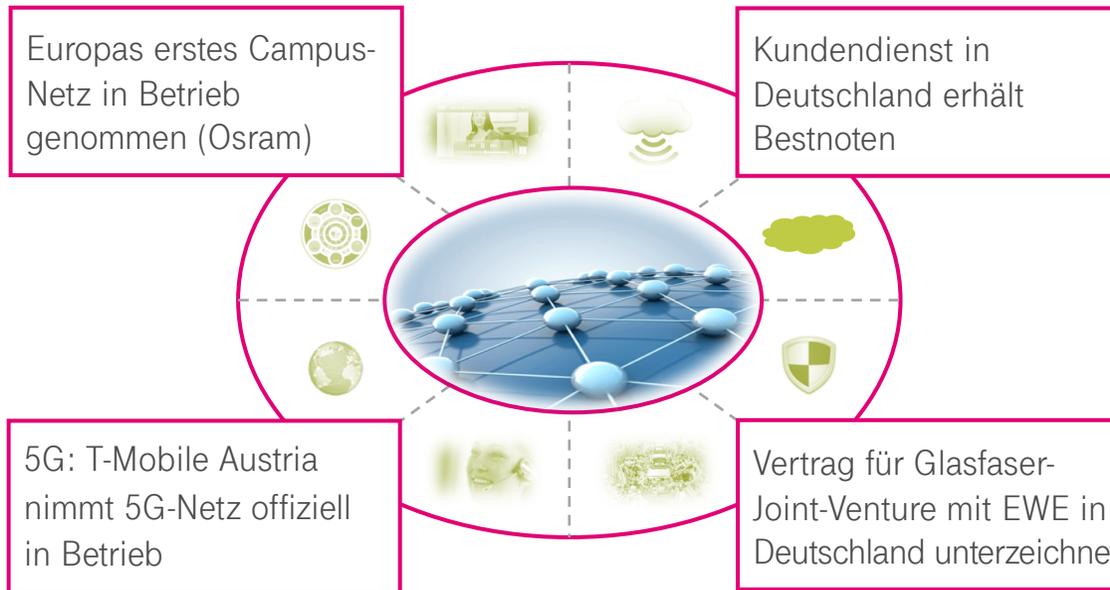
<sup>1</sup> EU: Versorgung mit  $\geq 100$  Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden. Ab Q2/2018 sind in der bereinigten HH-Basis die aktualisierten Census-Daten berücksichtigt; B2B-Standorte und CZ.

# INNOVATIONEN Q1/2019: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

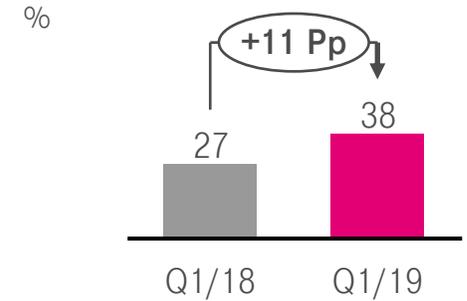
## Hybrid-Anschluss



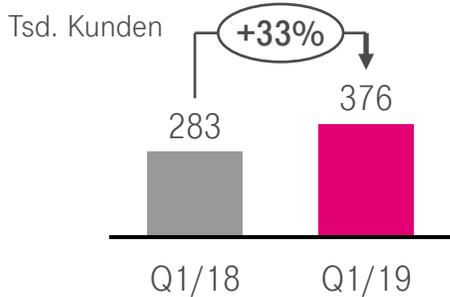
## Innovation/Netz



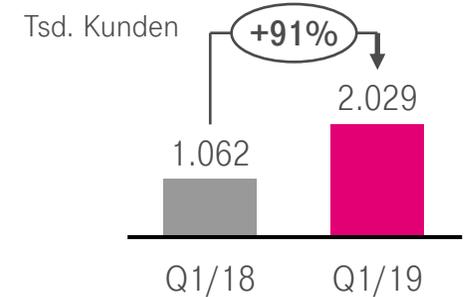
## „One APP“-Verbreitung (EU)<sup>1</sup>



## Smart Home



## StreamOn

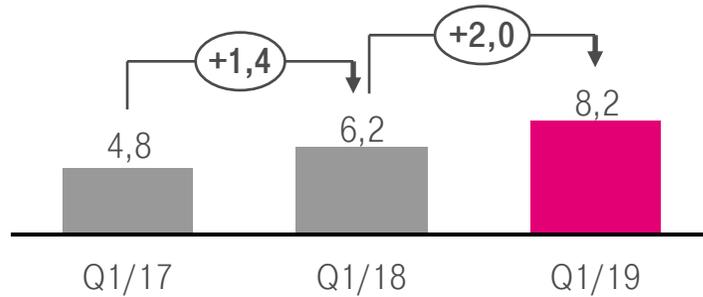


1) Inkl. Zweitmarken.

# KUNDEN Q1/2019: STARKE DYNAMIK HÄLT AN

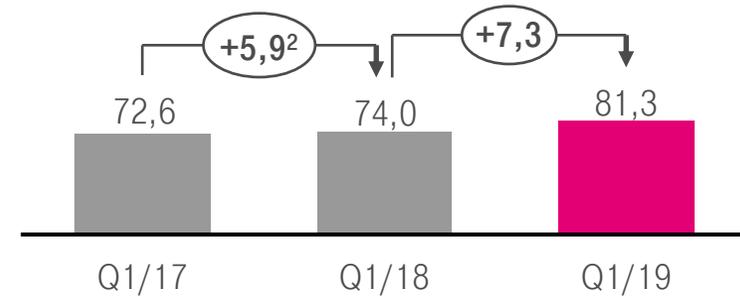
## MagentaEINS (Deutschland + EU)<sup>1</sup>

Mio.



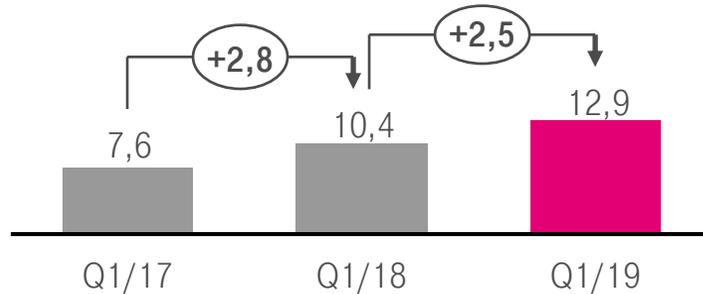
## Mobilfunk USA

Mio.



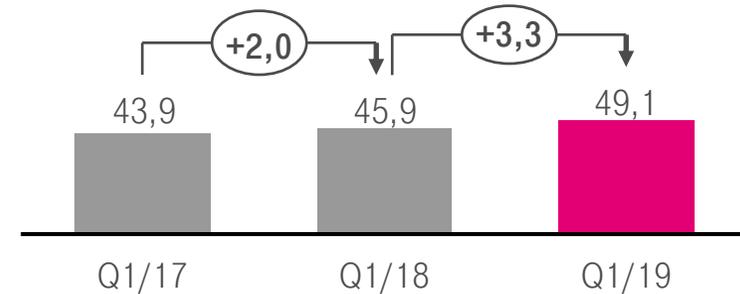
## Glasfaser in Deutschland

Mio.



## Mobilfunk-Vertragskunden in Deutschland + EU + NL<sup>3</sup>

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.

3) Zahlen nicht um Akquisitionen bereinigt. Deutschland: eigene Vertragskunden ohne Multi-Brand.



# PROGNOSE 2019: UNVERÄNDERT

Mrd. €

	<b>Umsätze</b>	<b>Ber. EBITDA AL<sup>2</sup></b>	<b>FCF AL<sup>2</sup></b>	<b>Cash Capex</b>
2017 – 2021 CAGR (KMT 2018)	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%	Stabil ohne USA
<b>Prognose 2019 (\$/€: 1,18)</b>	<b>Leichter Anstieg</b>	<b>rd. 23,9</b>	<b>rd. 6,7</b>	<b>rd. 12,7</b>
Ergebnis Q1/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)	19,5 (+3,5%)	5,9 (+3,9%)	1,6 (+9,6%)	3,7 (+13,7%)
davon Konzern ohne US				
<b>Prognose 2019</b>		<b>rd. 13,4</b>		<b>rd. 7,9</b>
Ergebnis Q1/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)		3,3 (+2,1%)		2,1 (+0,5%)
davon TM US (Mrd. US-\$)				
<b>Prognose 2019</b>	<b>Anstieg</b>	<b>rd. 12,4<sup>1</sup></b>		<b>rd. 5,7</b>
Ergebnis Q1/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)	11,1 (+7,0%)	3,0 (+6,2%)		1,8 (+36,9%)

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



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# **BERICHT Q1/19**

# FINANZKENNZAHLEN: UMSATZ, EBITDA AL UND FCF ROBUST

Mio. €

Q1

	2018	2019	Veränd.
Umsatz	17.924	19.488	+8,7%
Ber. EBITDA AL <sup>3</sup>	5.487	5.940	+8,3%
Ber. EBITDA AL (exkl. US) <sup>3</sup>	3.156	3.261	+3,3%
Ber. Konzernüberschuss	1.190	1.183	-0,6%
Konzernüberschuss	992	900	-9,2%
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,25	0,25	+0,0%
Free Cashflow AL <sup>1,3</sup>	1.318	1.557	+18,1%
Cash Capex <sup>2</sup>	3.076	3.682	+19,7%
Netto-Finanzverbindlichkeiten <sup>3</sup>	n.a.	71.876	n.a.

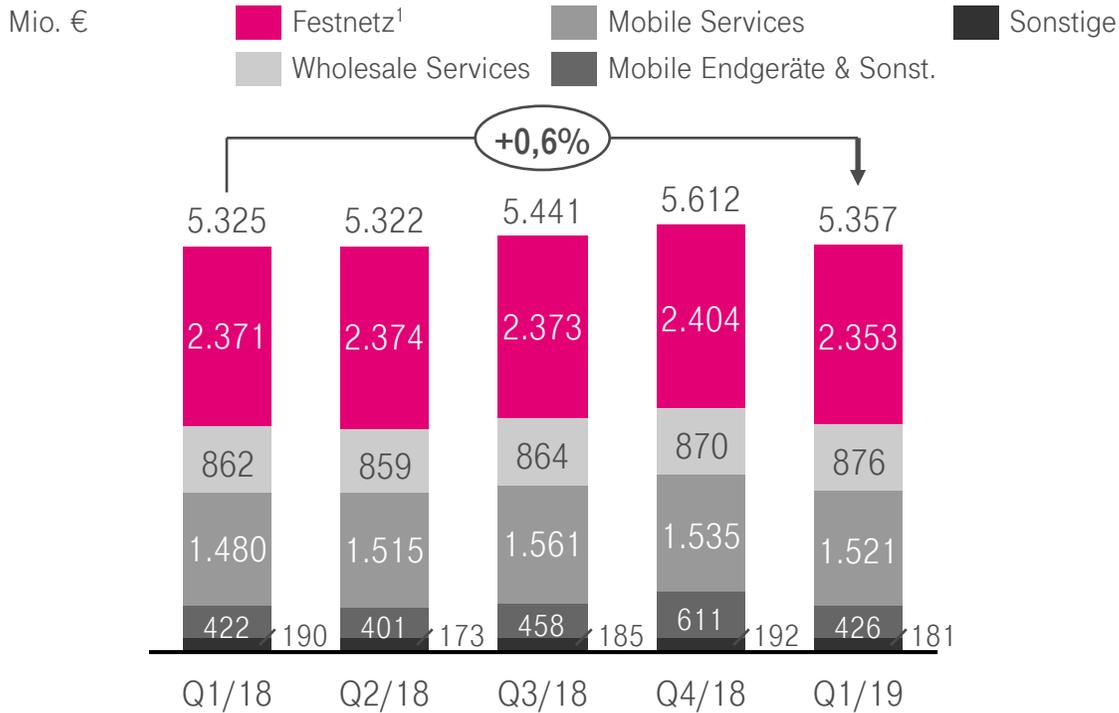
1) Free Cashflow AL vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum. 2) Ohne Spektrum: Q1/18: 63 Mio. €; Q1/19: 145 Mio. €. 3) Netto-Finanzverbindlichkeiten 2018 vor IFRS 16. Q1/19 nach IFRS 16, keine entsprechenden Zahlen für Q1/18 verfügbar. Historische Ergebnisse für ber. EBITDA AL und FCF AL nicht geprüft.



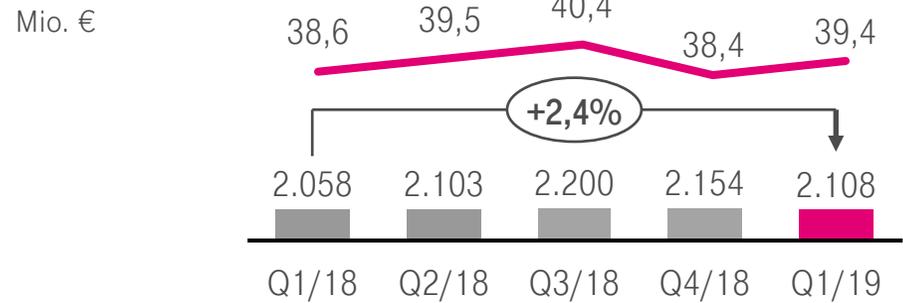
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DEUTSCHLAND: SOLIDE FINANZKENNZAHLEN, IM EINKLANG MIT PROGNOSE

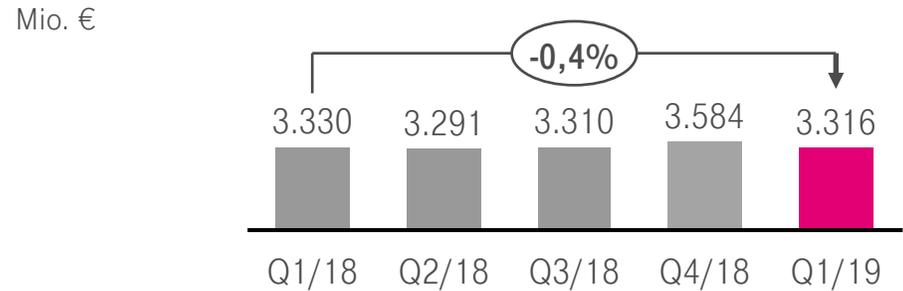
## Umsätze



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



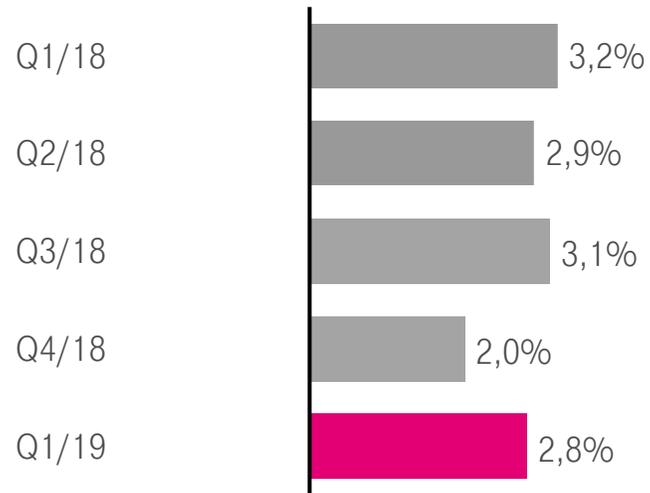
## Ber. OPEX AL



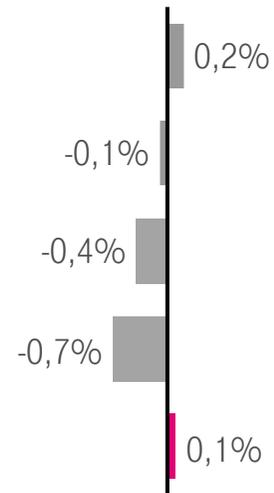
1) Kerngeschäft Festnetz.

# DEUTSCHLAND: WACHSTUM BEI DEN SERVICE-UMSÄTZEN

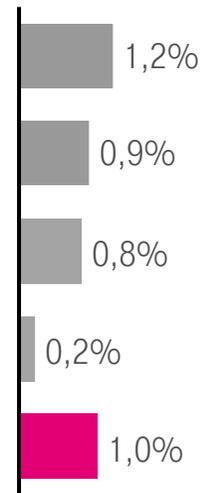
## Service-Umsätze Mobilfunk<sup>1</sup>



## Service-Umsätze Festnetz<sup>1</sup>



## Service-Umsätze gesamt<sup>1</sup>



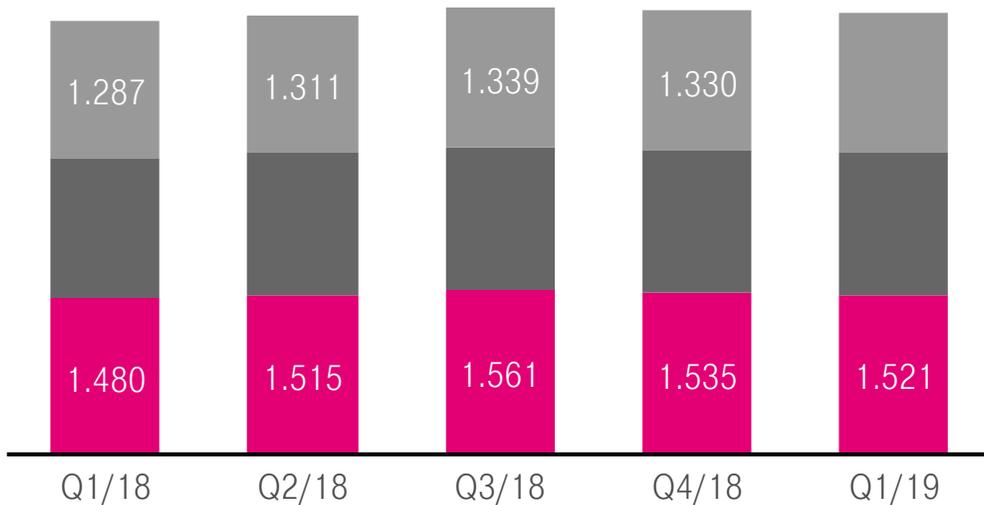
1) 2018 Raten berechnet exkl. IFRS 15. Von 2019 an inkl. IFRS 15.

# DEUTSCHLAND MOBILFUNK: GESUNDES WACHSTUM FORTGESETZT

## Deutsche Mobilfunkmarkt-Service-Umsätze<sup>1</sup>

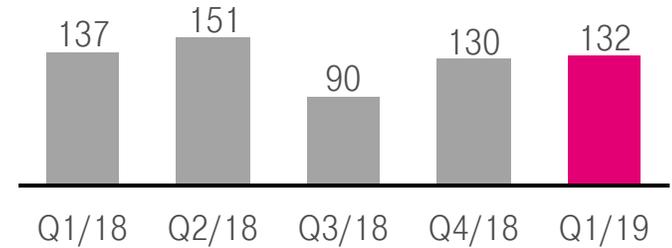
Mio. €

Telefonica Vodafone Telekom



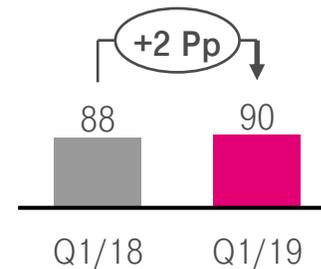
## Nettoneuzugänge eigene Vertragskunden<sup>2</sup>

Tsd.



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

%



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

Mio.



1) Auf Basis IFRS 15. Einige Details anderer Betreiber noch nicht verfügbar. 2) Bei eigenen Retail-Kunden jetzt ohne Multi-Brand.

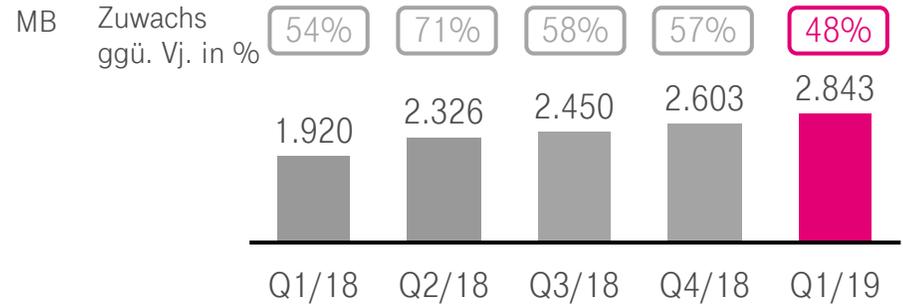
3) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

# DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

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



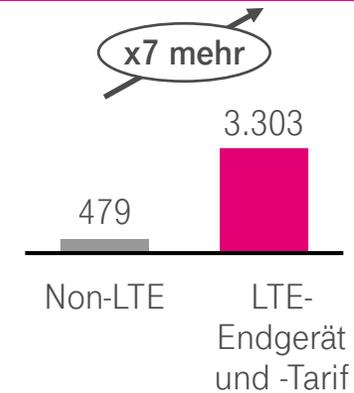
## Durchschn. Datennutzung Privatkunden<sup>3</sup>



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



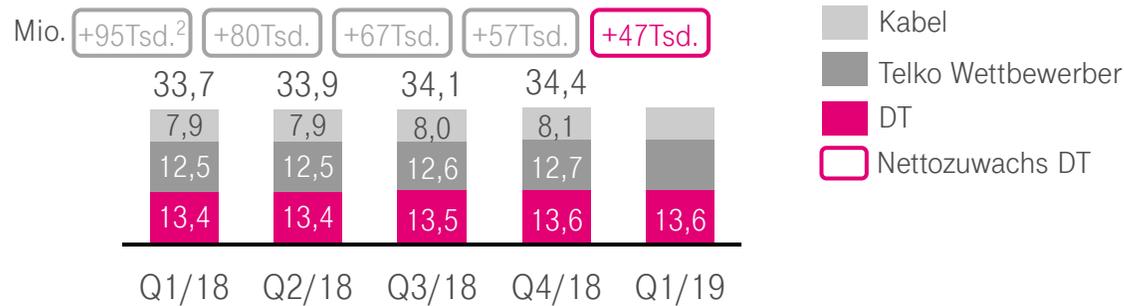
## Durchschn. Zunahme Datennutzung<sup>3</sup>



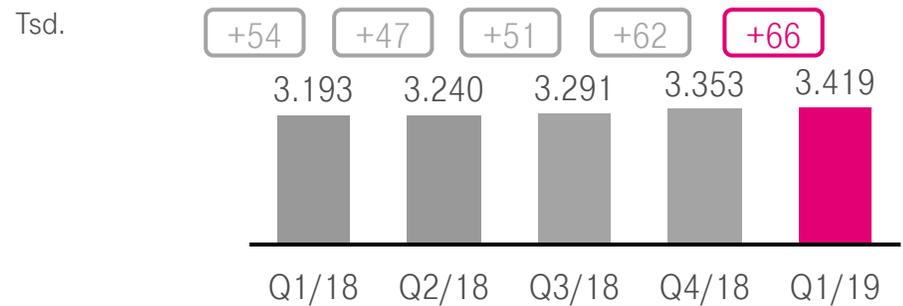
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

# DEUTSCHLAND FESTNETZ: GESUNDE GEWERBLICHE KENN- ZAHLEN, ANSCHLUSSVERLUSTE SPIEGELN IP-MIGRATION WIDER

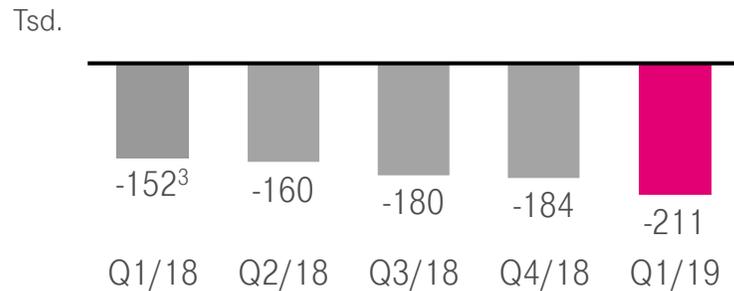
## Breitbandmarkt Deutschland<sup>1</sup>



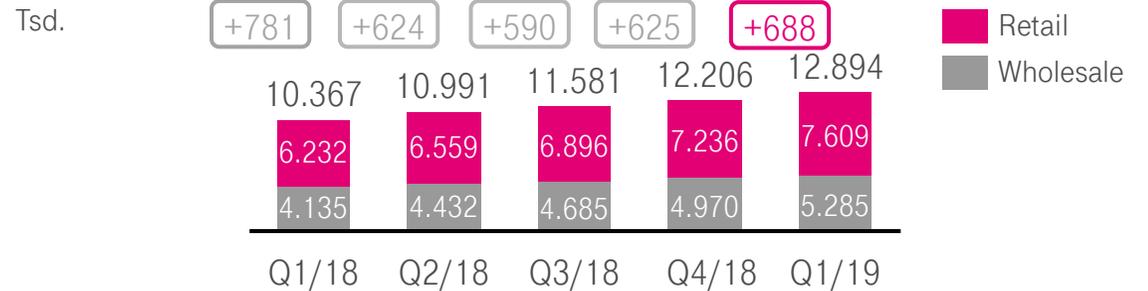
## Magenta TV Kunden



## Anschlussverluste



## Glasfaserkunden<sup>4</sup>



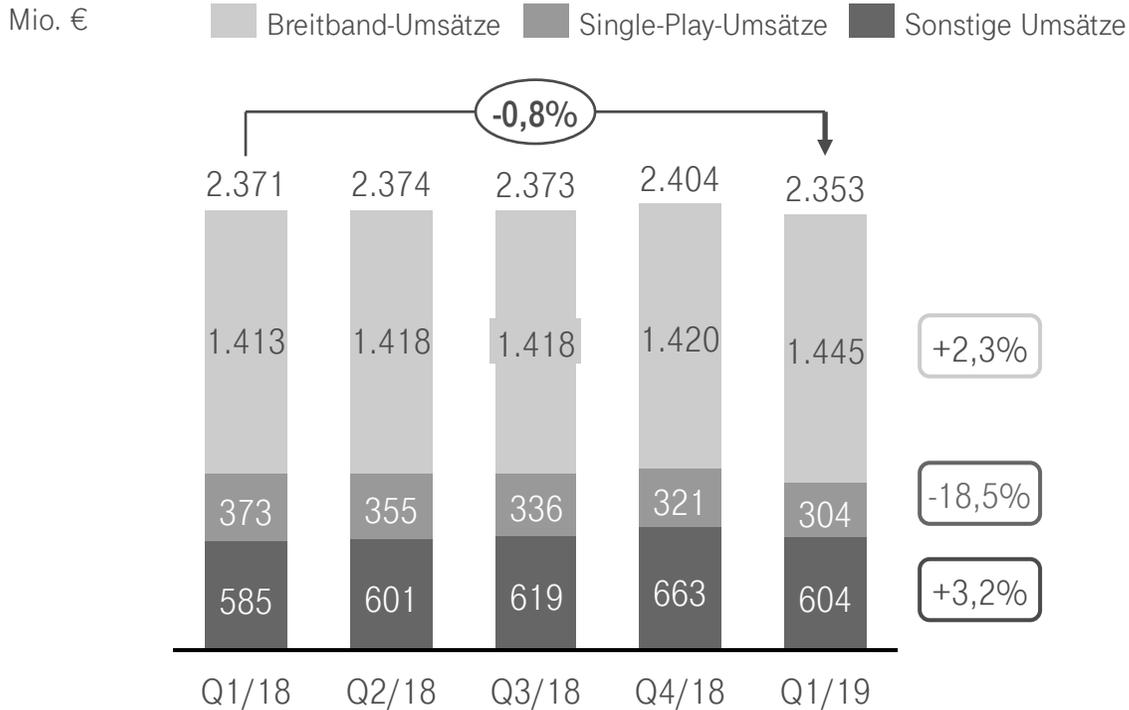
1) Basierend auf Schätzungen des Managements. 2) Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um +148 Tsd.

3) Organische Sicht: Veränderung der Kundenbasis um -90 Tsd. 4) FTTx-Anschlüsse insgesamt (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

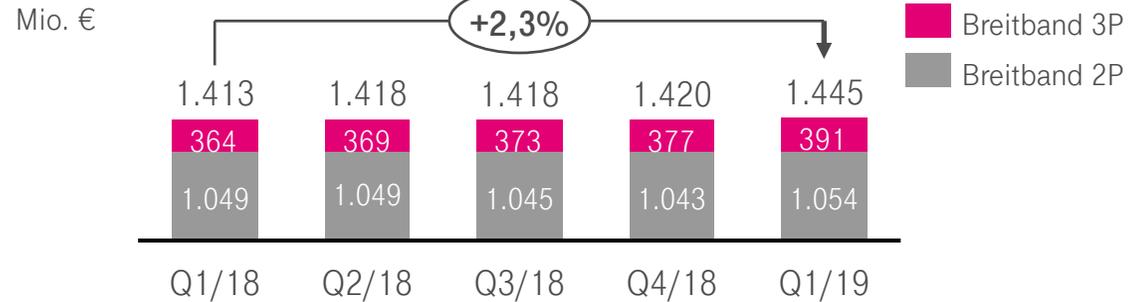


# DEUTSCHLAND FESTNETZ: STABILES BREITBANDWACHSTUM

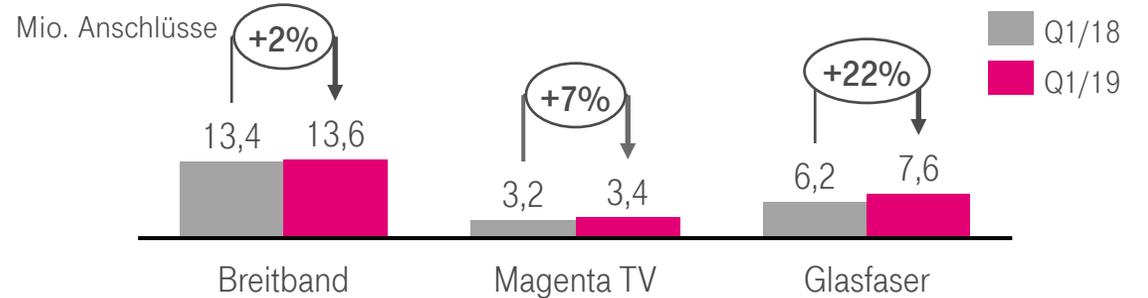
## Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)<sup>1</sup>



## Breitband-Umsätze<sup>1</sup>



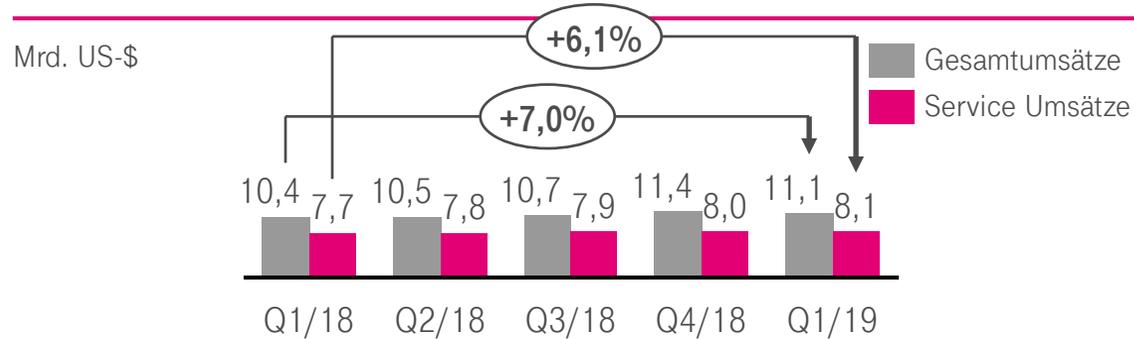
## Upselling-Strategie Anschlüsse<sup>2</sup>



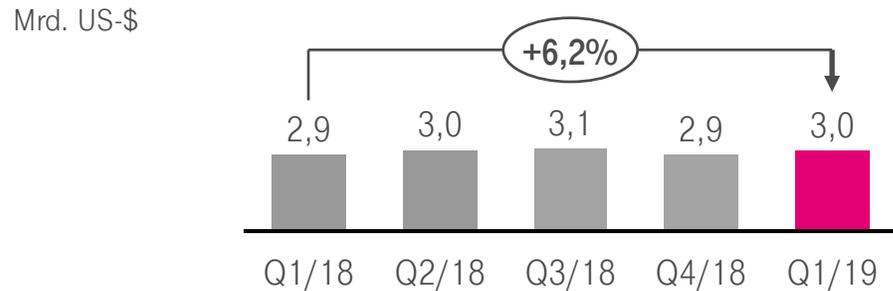
1) Änderung der Definition von Breitband- und anderen Umsätzen – historische Zahlen wurden bereinigt. Q1 bis Q3/18 zusätzlich durch eine Verschiebung zwischen anderen und Breitband-Umsätzen beeinflusst, historische Zahlen nicht um diesen Effekt bereinigt. 2) Prozentsätze auf Grundlage exakter Werte berechnet.

# TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

## Umsatz und Service-Umsätze



## Ber. EBITDA AL

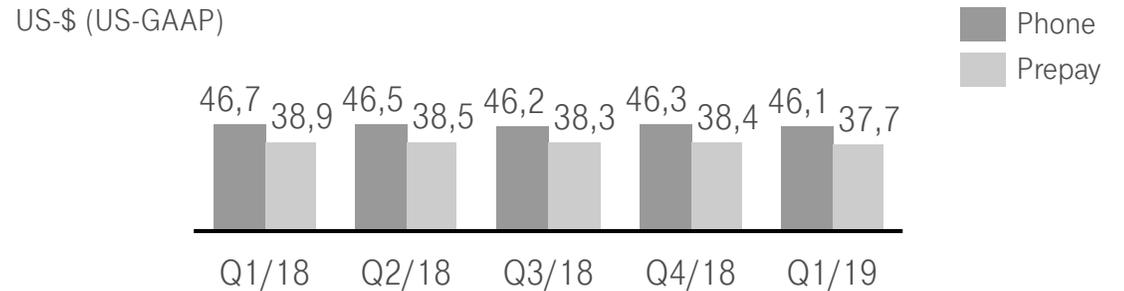


## Nettoneuzugänge

Tsd.

Nettoneuzugänge gesamt	Q1/18	Q2/18	Q3/18	Q4/18	Q1/19
gesamt	1.433	1.579	1.630	2.402	1.650
Eigene:					
▪ Vertrag	1.005	1.017	1.079	1.358	1.019
▪ Prepaid	199	91	35	135	69
Wholesale <sup>1</sup>	229	471	516	909	562

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



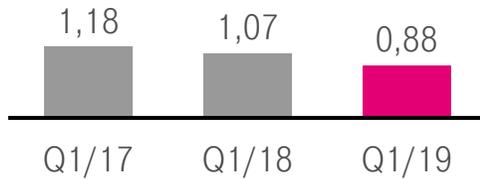
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.



# TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

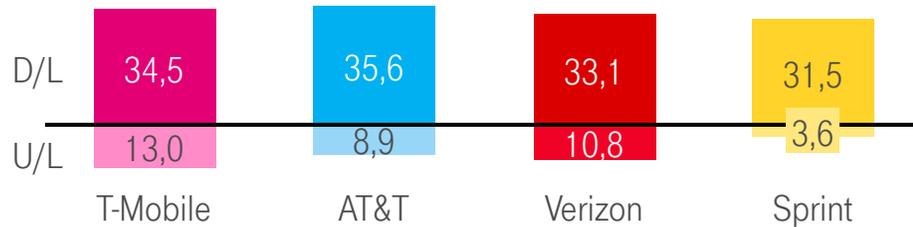
## Wechslerate bei eigenen Vertragskunden

%



- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden auf historischem Rekordtief

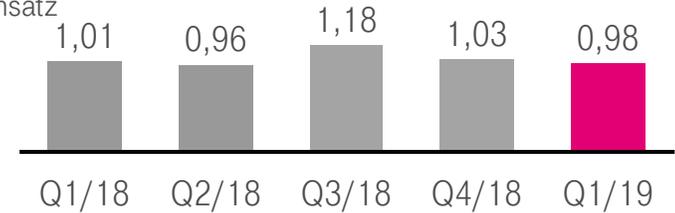
## Netzwerkqualität



- 4G LTE Download- und Upload-Geschwindigkeiten – Q1 2019 (in Mbit/s). Basierend auf Ookla®-Analyse von Speedtest Intelligence®-Daten.

## Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

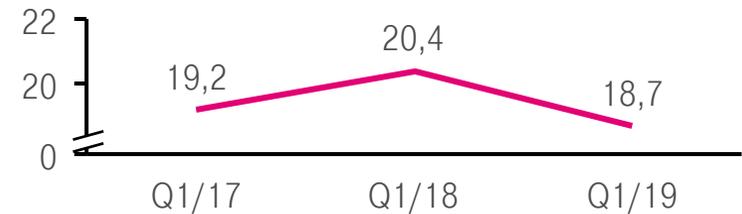
% von Gesamtumsatz



- Rückgang ggü. Vj., auf kontinuierlichen Fokus auf Kundenzufriedenheit zurückzuführen

## Service-Kosten

% der Service-Umsätze

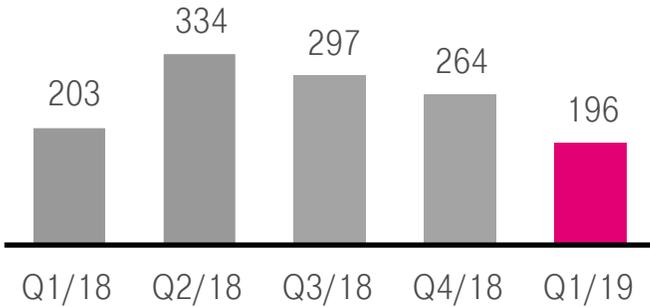


- Service-Kosten ggü. Vj. um 170 Basispunkte rückläufig. Treiber: positiver Einfluss der Leasing-Neuregelung, geringere Regulierungsprogrammkosten und Hurrikan-Kosten für Q1/18 teilweise durch höhere Kosten für Kunden und Netzausbau kompensiert.

# EUROPA: ROBUSTES KUNDENWACHSTUM

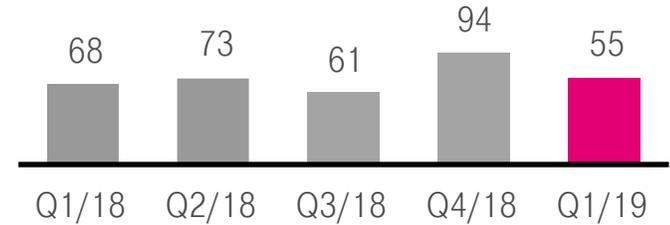
## Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden<sup>2</sup>

Tsd.



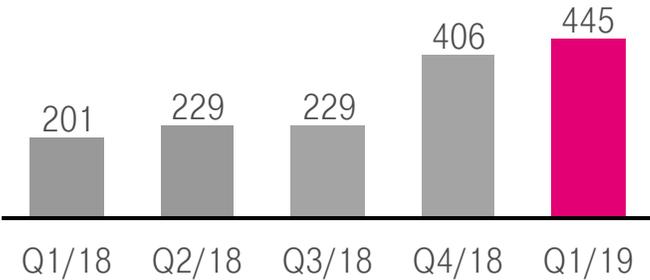
## Nettoneuzugänge BB<sup>1, 2</sup>

Tsd.



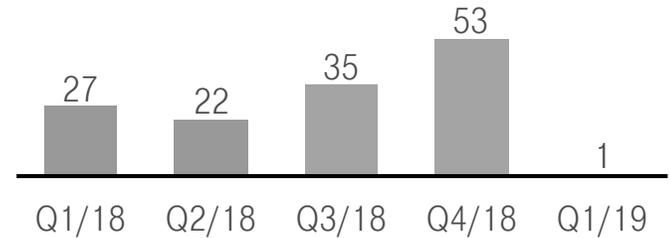
## Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



## Nettoneuzugänge TV<sup>2</sup>

Tsd.



1) Auf Kundenbasis. 2) Um UPC-Effekt in Österreich bereinigt. 3) Veränderung der Kundenbasis Q1/19 um 69 Tsd. getrieben durch Evo-Akquisition in Kroatien. Zugrunde liegende Performance von +1 Tsd. hauptsächlich auf Kundenverluste i. H. v. 34 Tsd. in Rumänien zurückzuführen.

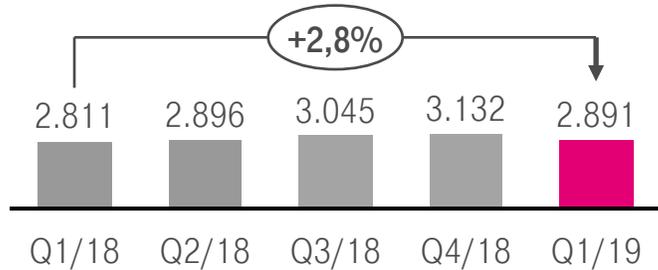


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA AL

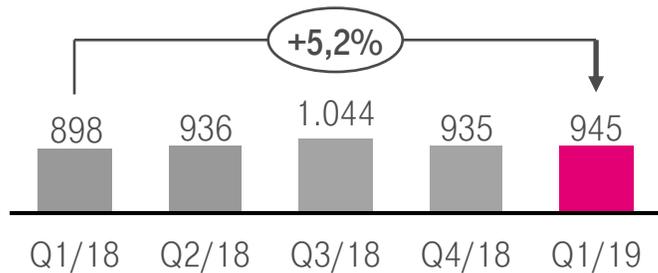
## Umsätze

Mio. €



## Ber. EBITDA AL

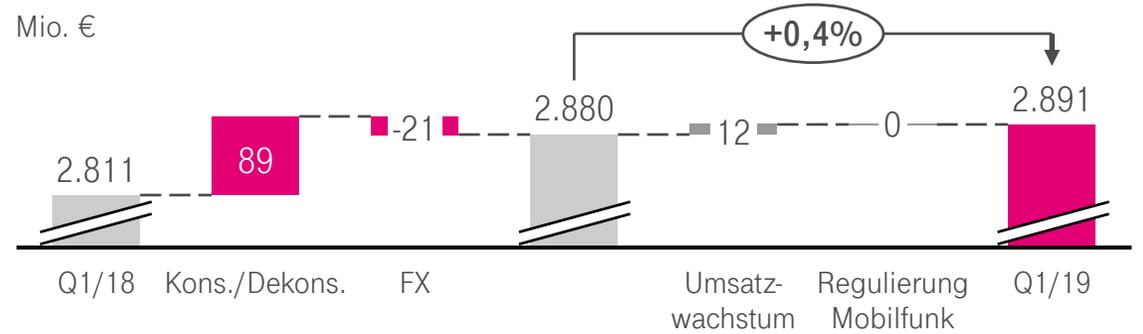
Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

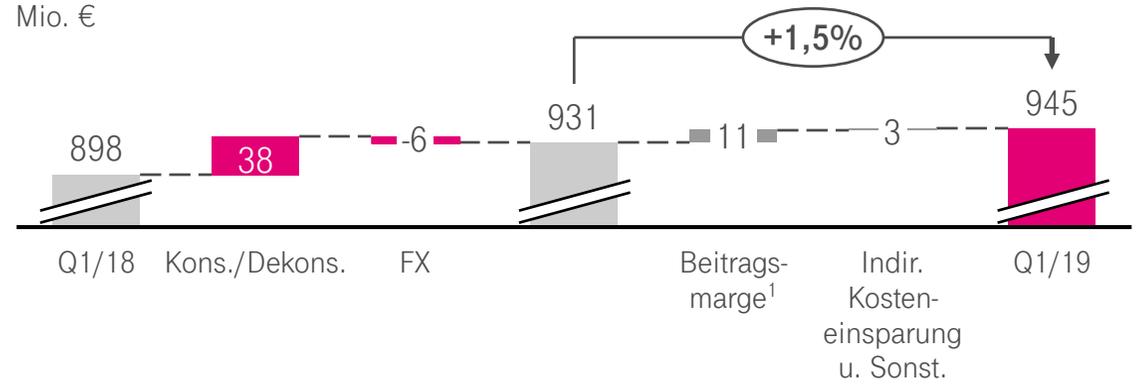
## Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



## Entwicklung organisches ber. EBITDA AL

Mio. €

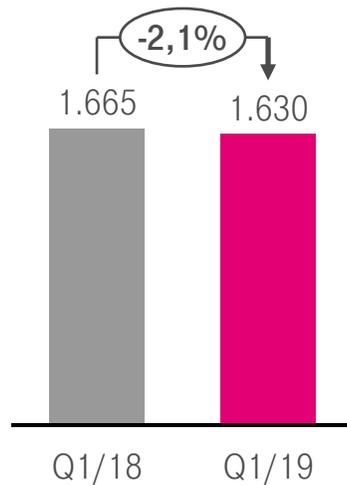


# SYSTEMGESCHÄFT: AUF KURS FÜR DIE ERREICHUNG DER GUIDANCE FÜR GJ

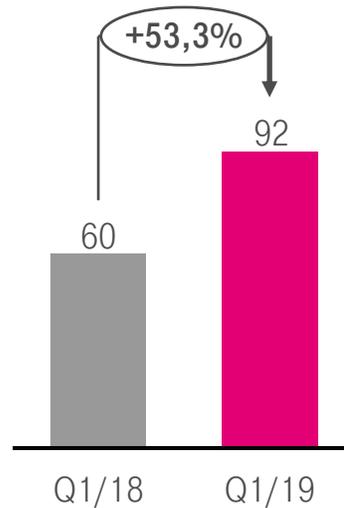
## Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

Gesamtumsätze

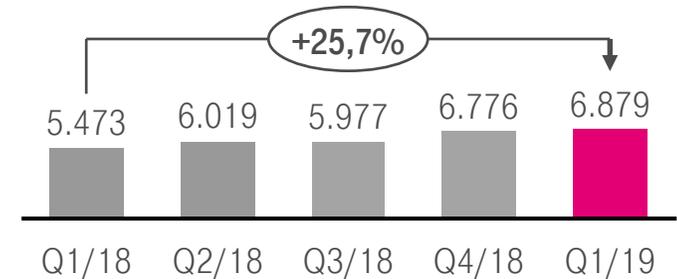


Ber. EBITDA AL



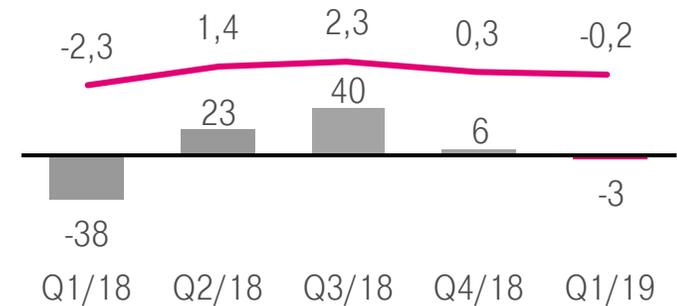
## Auftragseingang (LTM)

Mio. €



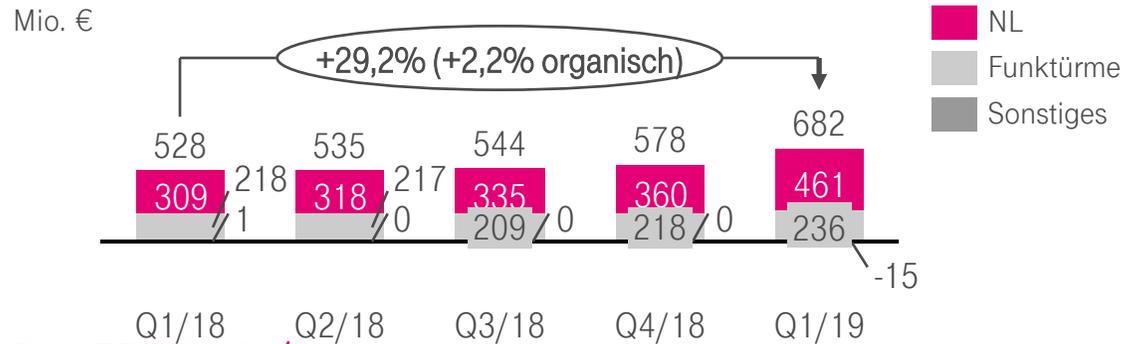
## Ber. EBIT und Marge (in %)

Mio. €

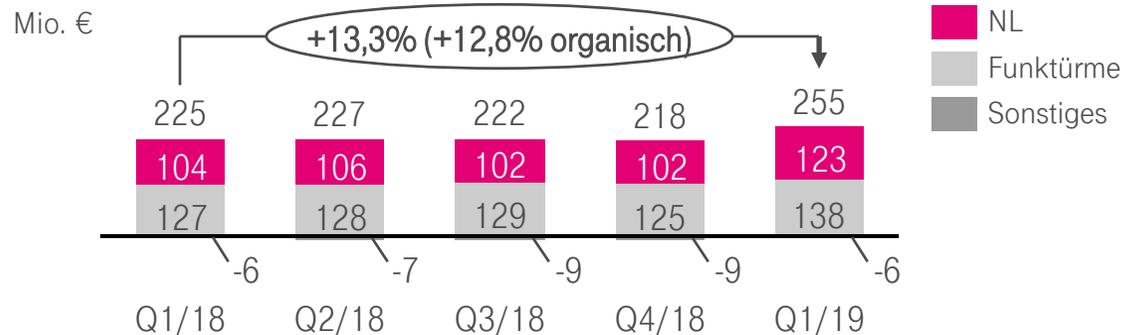


# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: STABILE ZIELUMSETZUNG

## Umsatz<sup>1</sup>

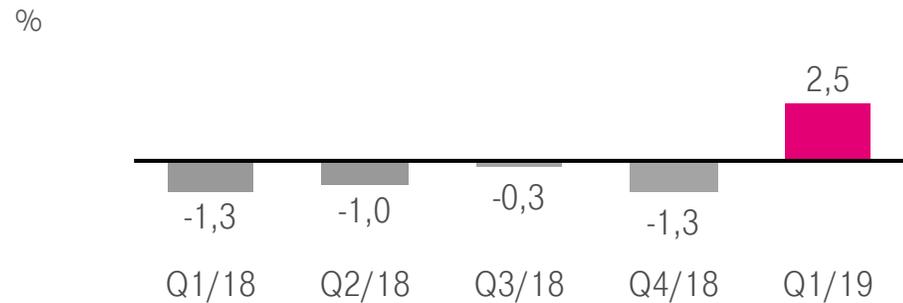


## Ber. EBITDA AL<sup>1</sup>

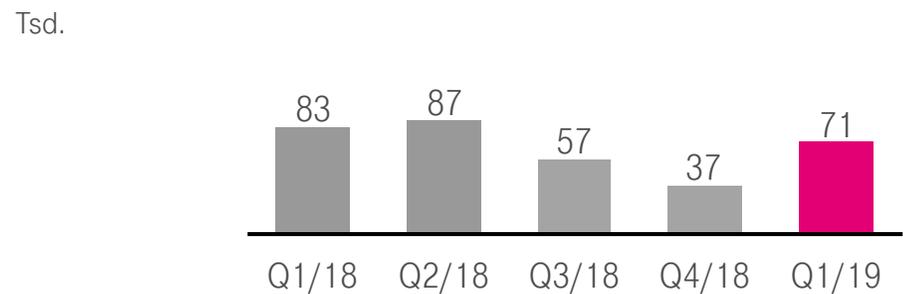


1) Zahlen seit Q1/19 einschl. Tele2. Frühere Quartale nicht neu ausgewiesen. Organische Wachstumsraten zeigen zugrundeliegende Trends. IFRS 15 für Q1/18 bis Q4/18. 3) Nettoneuzugänge seit Q1/19 einschl. Tele2.

## Entwicklung Service-Umsätze Mobilfunk ggü. Vj. (NL)<sup>2</sup>



## Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)<sup>3</sup>



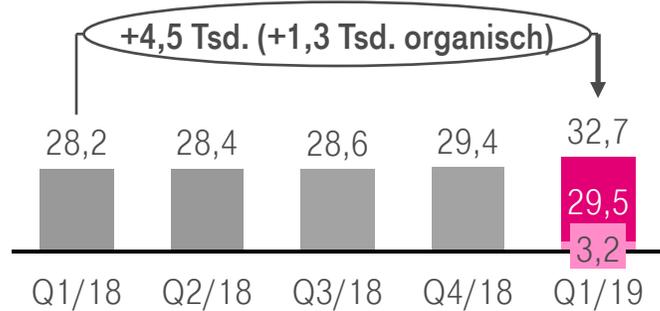
2) Trends Service-Umsätze Mobilfunk auf organischer Basis ohne Einfluss von Regulierung und



# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKMASTGESCHÄFT EXPANDIERT

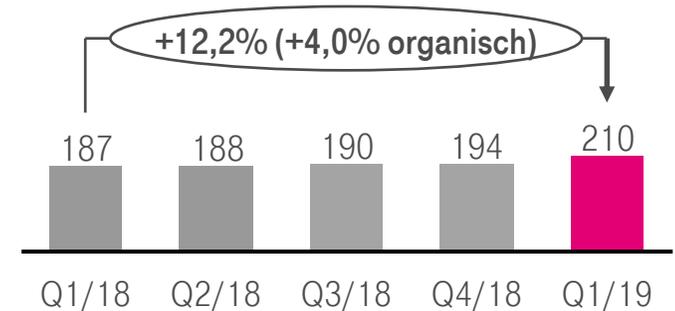
## Standortentwicklung gesamt Deutschland + NL (seit Q1/19)<sup>2</sup>

Tsd.



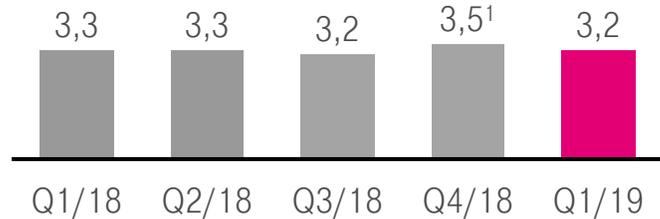
## Mietumsätze<sup>2</sup>

Mio. €



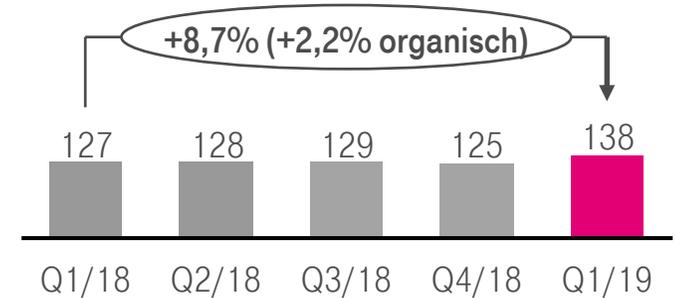
## Opex AL pro Standort (durchschn. Standorte)<sup>2</sup>

Tsd. €/Standort



## Ber. EBITDA AL<sup>2</sup>

Mio. €

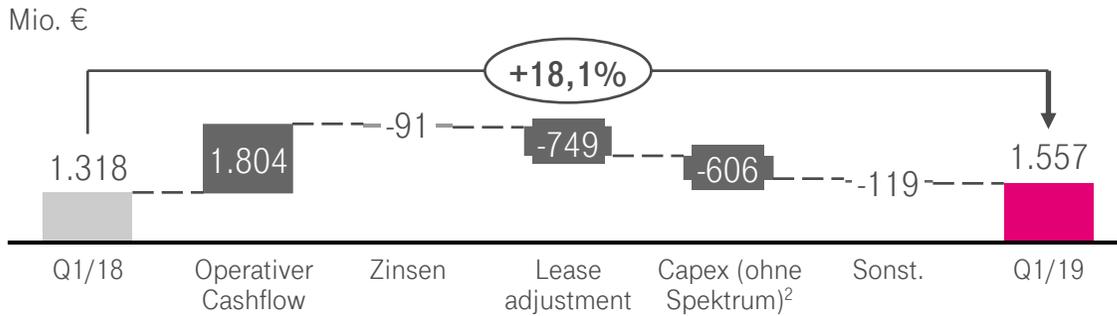


1) Um Einmaleffekte bereinigt. 2) Zahlen seit Q1/19 einschl. niederländische Funkmasten (3,2 Tsd.). Frühere Quartale nicht neu ausgewiesen. Organisches Wachstum und Wachstumsraten zeigen zugrundeliegende Trends.

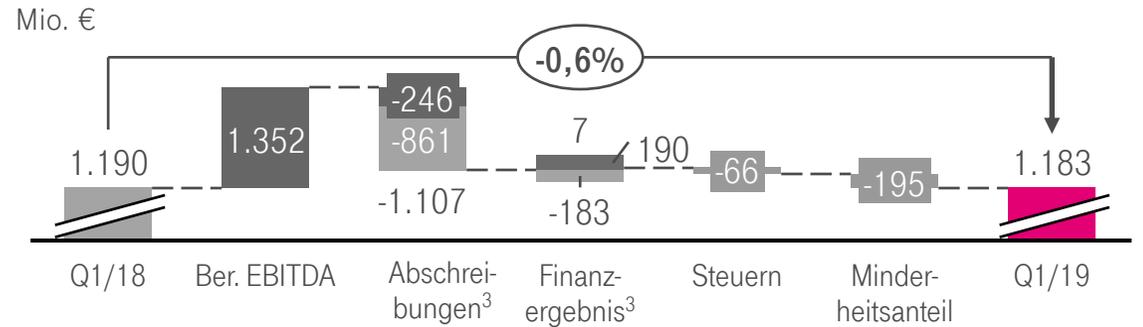


# FINANZKENNZAHLEN: FCF, NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN, BER. KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

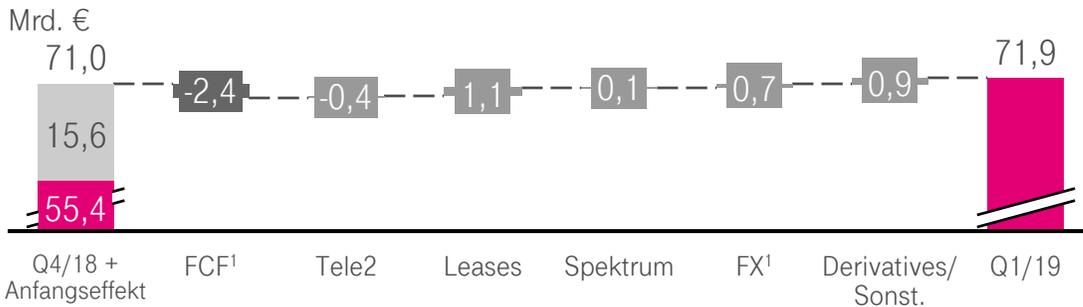
## Free Cashflow AL<sup>1</sup>



## Ber. Konzernüberschuss



## Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten (Q1/19 ggü. Q4/18)



## Ber. Ergebnis je Aktie



1) Free Cashflow und FCF AL vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum. 2) Ohne Spektrum: Q1/18: 63 Mio. €; Q1/19: 145 Mio. €.

3) Abschreibungen und Finanzergebnis in mit Leasing verbundene Kosten (unterer Balken) und sonstige Kosten unterteilt.

# FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	31/03/2018	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019
Bilanzsumme <sup>1</sup>	138,0	139,7	142,3	145,4	165,5
Eigenkapital <sup>1</sup>	43,7	41,4	43,5	43,4	42,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten <sup>1</sup>	50,5	54,8	55,5	55,4	71,9
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA <sup>2</sup>	2,3	2,5	2,4	2,4	2,65
Eigenkapitalquote	31,7%	29,6%	30,6%	29,9%	25,9%

## Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB	●
2,25 – 2,75 Netto-Finanzverbindlichkeiten/Ber. EBITDA <sup>2</sup>	●
Eigenkapitalquote 25 – 35% <sup>3</sup>	●
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	●

## Derzeitiges Rating

Fitch:	<b>BBB+</b>	Ausblick stabil
Moody's: <sup>3</sup>	<b>Baa1</b>	Ausblick negativ
S&P: <sup>2</sup>	<b>BBB+</b>	CreditWatch negativ

1) Werte für 2018 basieren auf altem Rechnungslegungsstandard. Ab Q1/19 gemäß IFRS 16. 2) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der 4 vorangegangenen Quartale berechnet. Nach Umstellung auf IFRS 16 in Q1/19 Kennzahl von zuvor 2–2,5 erhöht. 3) Vor IFRS 16. 4) Ausblick Ende April/18 nach Bekanntgabe der Fusion von TM US und Sprint geändert. Vorheriger Ausblick war „stabil“.

**VIELEN DANK!**