

DEUTSCHE TELEKOM

ERGEBNISSE Q2/2019



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.



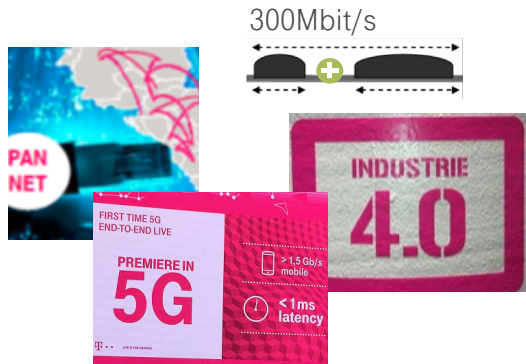
BERICHT H1/2019

H1/2019 HIGHLIGHTS: AUF DEM WACHSTUMSPFAD

Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 7,0 Mrd. € (ohne Spektrum); ohne USA nahezu stabil bei 3,9 Mrd. €
- Glasfaserausbau: 4,0 Mio. Haushalte in D und EU mit Glasfaseranschluss (LTM)*
- IP-Migration in D (93%) und der EU (89%) fortgesetzt, +5,8 Mio. Haushalte (LTM)*

* LTM = last twelve months/letzte zwölf Monate



Wachstum: Kunden

- 13,4 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+22% ggü. Vj.)
- 2,0 Mio. Netto-Neuzugänge Konvergenzprodukte LTM EU+D
- 1,8 Mio. Netto-Neuzugänge Vertragskunden im Mobilfunk (LTM)* EU+D+NL
- 7,4 Mio. Netto-Neuzugänge (LTM)* in den USA

* LTM = last twelve months/letzte zwölf Monate



Wachstum: Finanzkennzahlen

- Robustes organisches¹ Wachstum fortgesetzt
- Umsatz ggü. Vorjahr um 3,2% gestiegen
- Ber. EBITDA AL plus 3,7% ggü. Vj.
- Ber. EBITDA AL ohne US plus 1,8% ggü. Vj.
- FCF AL plus 9,0% ggü. Vj.
- Ber. EPS bei 0,53 €, ggü. Vorjahr um 3,9% gestiegen
- IFRS 16 Netto-Finanzverbindlichkeiten / Ber. EBITDA bei 2,74x



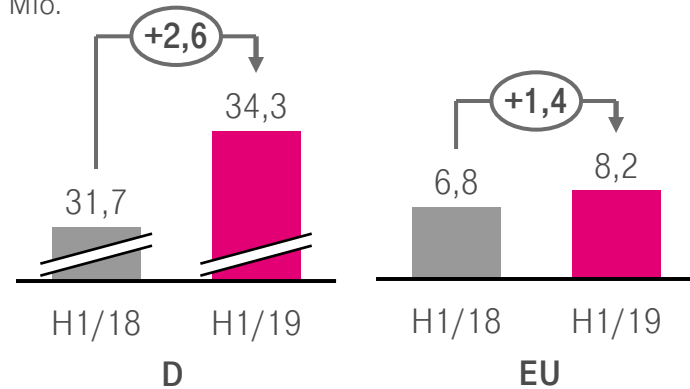
1) Wachstumsraten Umsatz, ber. EBITDA AL und FCF AL organisch, d.h. bereinigt um Wechselkursschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. Ber. EPS auf Basis der vorgelegten Ergebnisse berechnet. AL = After Leases.

INVESTITIONEN H1/2019: NETZFÜHRERSCHAFT WEITER AUSGEBAUT

Glasfaser

Glasfaserabdeckung Haushalte¹

Mio.

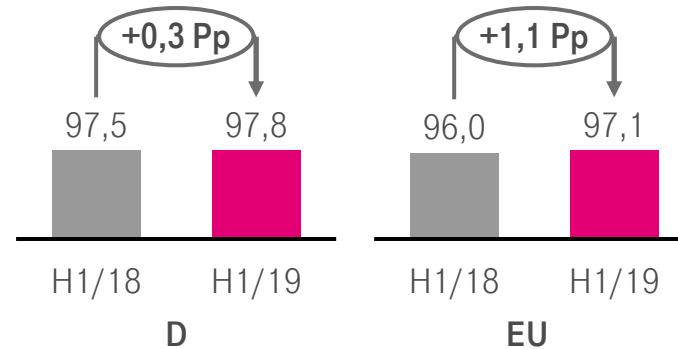


- Abdeckung um zusätzliche 4,0 Mio. HH erweitert
- Deutschland: Super-Vectoring (bis zu 250 Mbit/s) für 22 Mio. HH und Firmenstandorte eingeführt

Mobiles Breitband

LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen

%

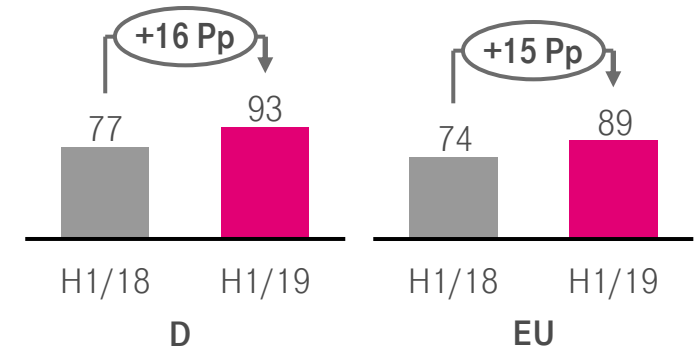


- 1.400 zusätzliche Standorte in Deutschland eingerichtet
- 5G-Auktion in Deutschland abgeschlossen
- Netzführerschaft im gesamten Präsenzbereich behauptet

All IP

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

%

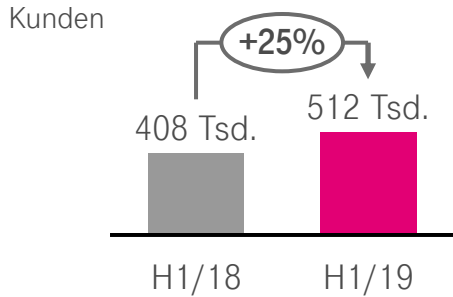


- Fertigstellung in Deutschland läuft nach Plan: B2C Ende 2019, B2B Ende 2020
- Kosteneinsparungen werden nach der Fertigstellung erwartet

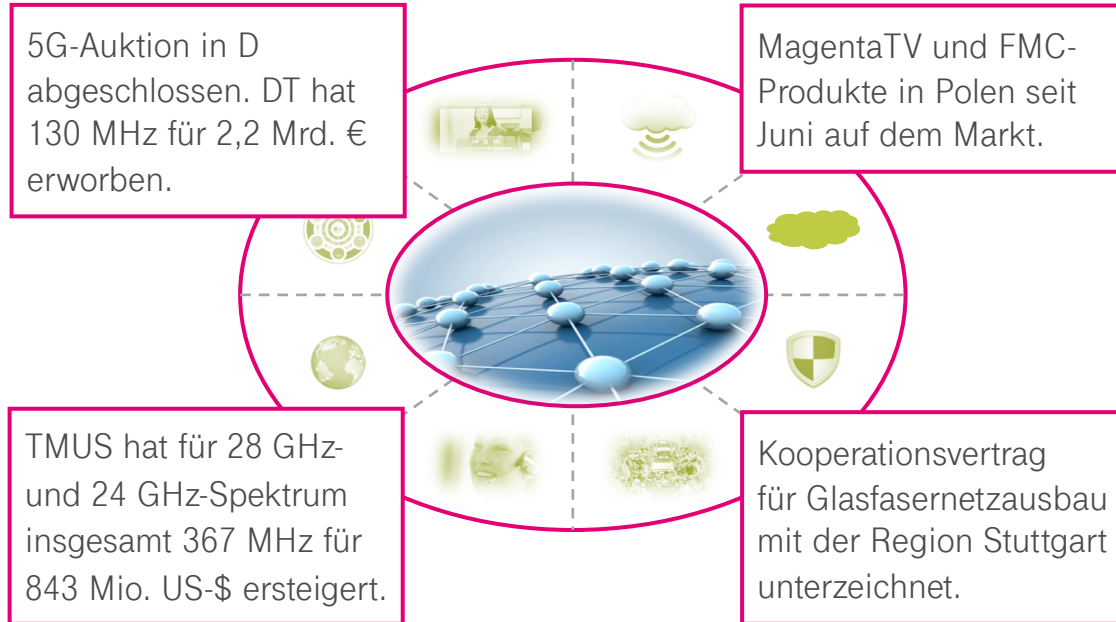
¹ EU: Versorgung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden. Ab Q2/2018 sind in der bereinigten HH-Basis die aktualisierten Census-Daten berücksichtigt; B2B-Standorte und CZ.

INNOVATIONEN H1/2019: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

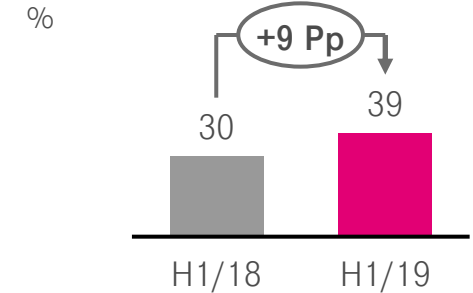
Hybrid-Anschluss



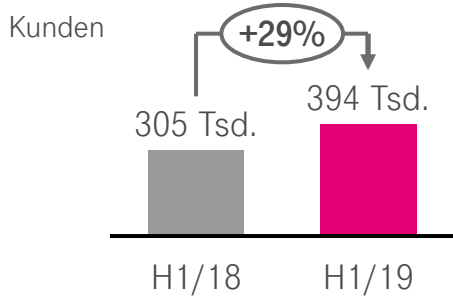
Innovation/Netz



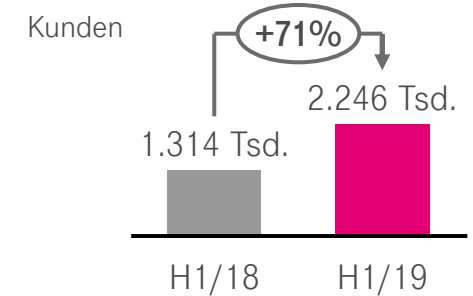
„One APP“-Verbreitung (EU)¹



Smart Home



StreamOn

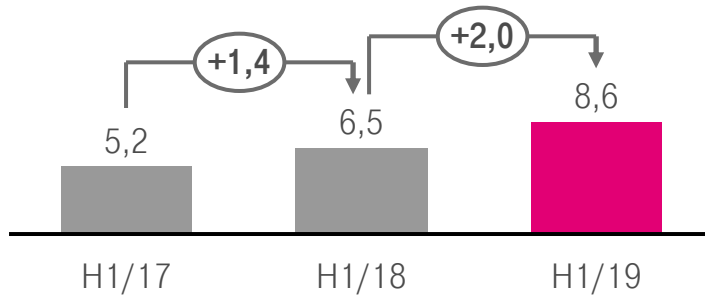


1) Einschl. Submarken.

KUNDEN H1/2019: ROBUSTES WACHSTUM FORTGESETZT

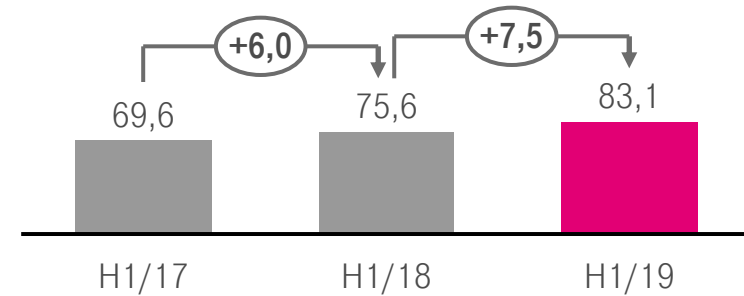
MagentaEINS (D + EU)¹

Mio.



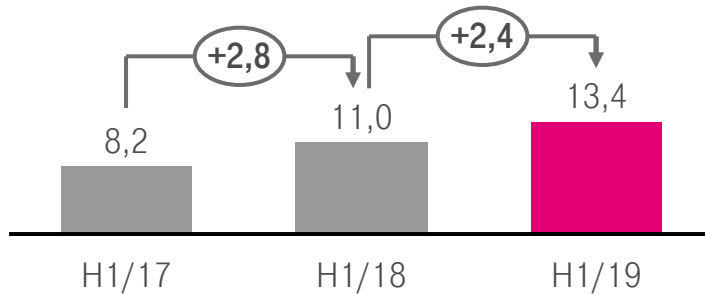
Mobilfunk USA

Mio.



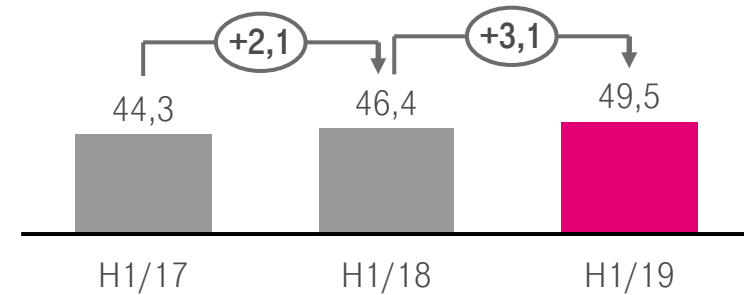
Glasfaser in D

Mio.



Mobilfunk-Vertragskunden in D + EU + NL²

Mio.



1) FMC RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt. 2) Zahlen nicht um Akquisitionen bereinigt. Deutschland: eigene Vertragskunden ohne Multi-Brand.

GUIDANCE 2019: BESTÄTIGT

Mrd. €

	Umsätze	Ber. EBITDA AL²	FCF AL²	Cash Capex
2017 – 2021 CAGR (KMT 2018)	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%	Stabil ohne USA
Prognose 2019 (\$/€: 1,18)	Leichter Anstieg	rd. 23,9	rd. 6,7	rd. 12,7
Ergebnis H1/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)	39,2 (+3,2%)	12,2 (+3,7%)	3,1 (+9,0%)	7,0 (+9,9%)
davon Konzern ohne US				
Prognose 2019		rd. 13,4		rd. 7,9
Ergebnis H1/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)		6,7 (+1,8%)		3,9 (+2,0%)
davon TM US (Mrd. US-\$)				
Prognose 2019	Anstieg	rd. 12,4¹		rd. 5,7
Ergebnis H1/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)	22,1 (+6,0%)	6,3 (+6,1%)		3,5 (+21,8%)

1) Entspricht neuem Mittelwert TMUS-Prognose (13,1 Mrd. US-\$ US-GAAP (vorher 12,95 Mrd. US-\$)) und -0,7 Mrd. US-\$ IFRS-Überleitung (vorher -0,6 Mrd. US-\$).

2) AL = After Leases.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

BERICHT Q2/19

FINANZKENNZAHLEN: UMSATZ, EBITDA AL, FCF UND KONZERNÜBERSCHUSS ROBUST

Mio. €

	Q2			HJ		
	2018	2019	Veränderung	2018	2019	Veränderung
Umsätze	18.367	19.664	+7,1%	36.291	39.152	+7,9%
Ber. EBITDA AL ¹	5.866	6.283	+7,1%	11.353	12.223	+7,7%
Ber. EBITDA AL (ohne USA) ¹	3.314	3.411	+2,9%	6.470	6.672	+3,1%
Ber. Konzernüberschuss	1.238	1.329	+7,4%	2.428	2.512	+3,5%
Konzernüberschuss	495	944	+90,7%	1.487	1.845	+24,1%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,26	0,28	+7,7%	0,51	0,53	+3,9%
Free Cashflow AL ^{1,3}	1.467	1.546	+5,4%	2.785	3.103	+11,4%
Cash Capex ²	3.021	3.324	+10,0%	6.097	7.006	+14,9%
Netto-Finanzverbindlichkeiten ¹	k. A.	75.709	k. A.	k. A.	75.709	k. A.

1) Historische Ergebnisse für ber. EBITDA AL und FCF AL nicht geprüft. Netto-Finanzverbindlichkeiten nach IFRS 16, keine entsprechenden Zahlen für 2018 verfügbar.

2) Ohne Spektrum: Q2/18: 73 Mio. €; Q2/19: 875 Mio. €; H1/18: 137 Mio. €; H1/19: 1.020 Mio. €. 3) Free Cashflow AL vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

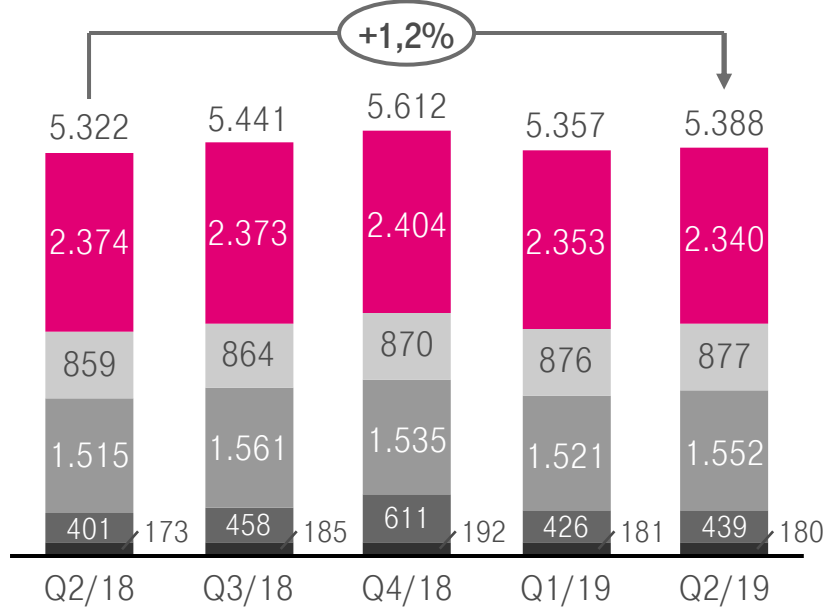
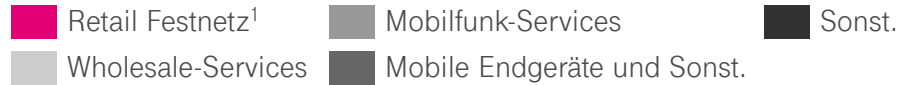


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: UMSATZ UND EBITDA WACHSEN

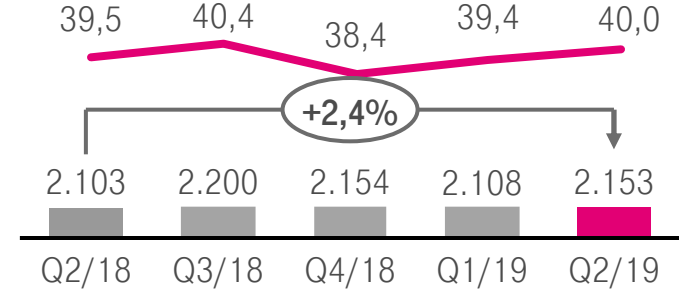
Umsätze

Mio. €



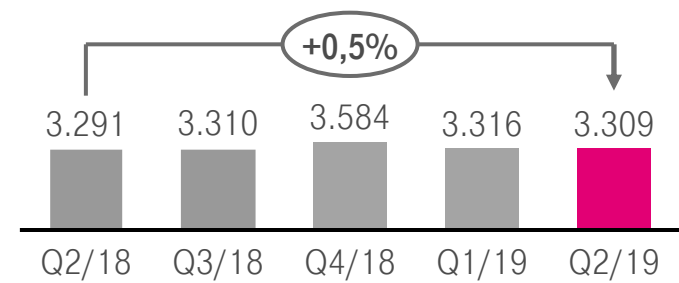
Ber. EBITDA AL und Marge (in %)

Mio. €



Ber. OPEX AL

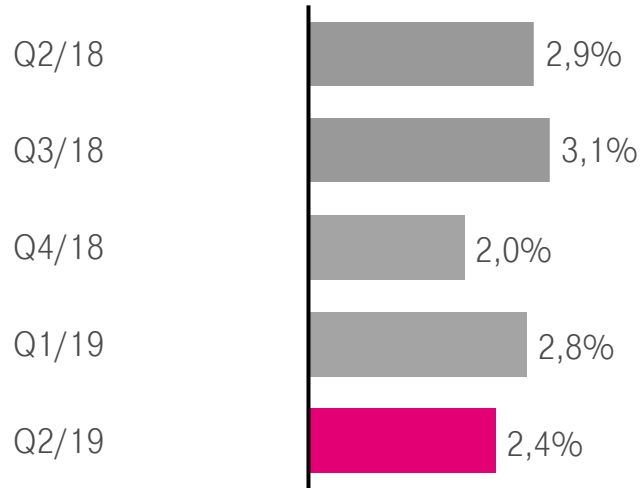
Mio. €



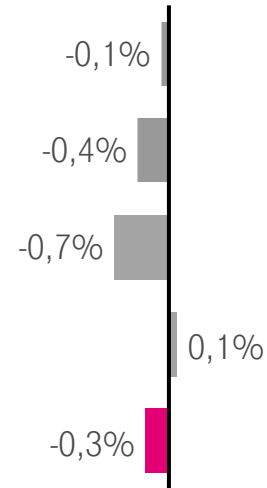
1) Kerngeschäft Festnetz.

DEUTSCHLAND: WACHSTUM BEI DEN SERVICE-UMSÄTZEN

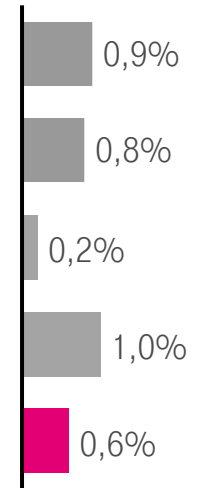
Service-Umsätze Mobilfunk¹



Service-Umsätze Festnetz¹



Service-Umsätze gesamt¹



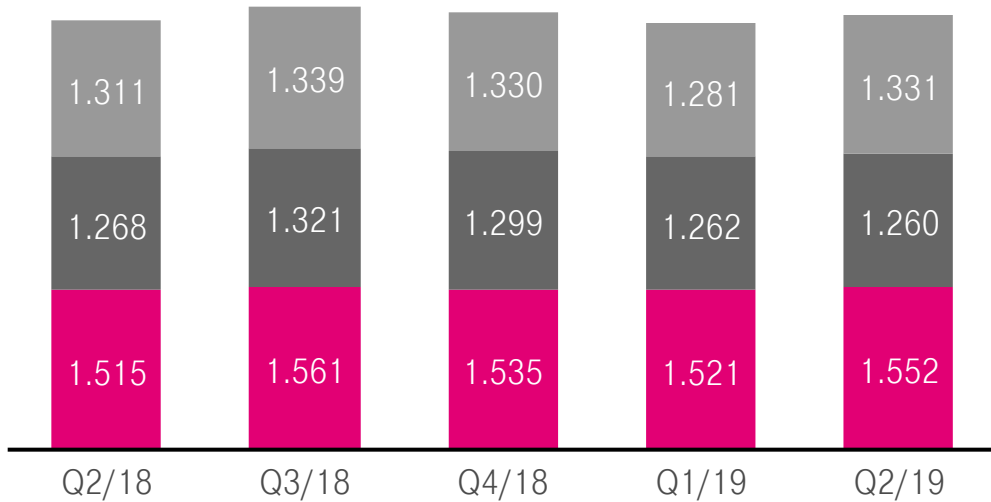
1) Werte für 2018 ohne IFRS 15 berechnet. Ab 2019 einschl. IFRS 15.

DEUTSCHLAND MOBILFUNK: WEITER GESUNDES WACHSTUM

Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt¹

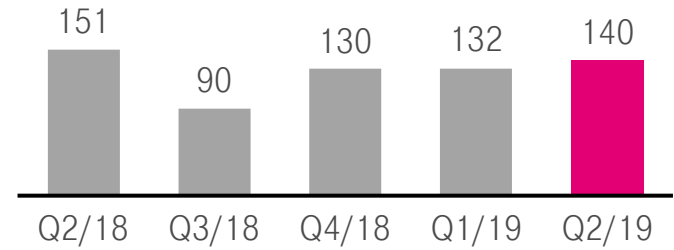
Mio. €

Telefonica Vodafone Telekom



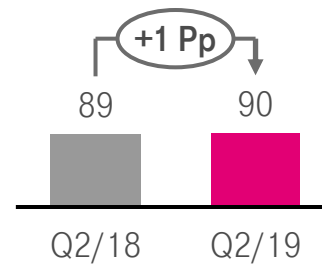
Netto-Neuzugänge eigene Vertragskunden²

Tsd.



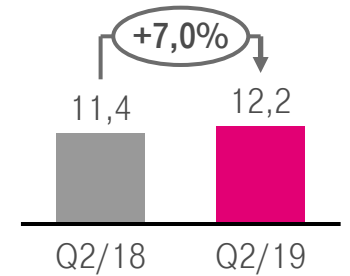
Smartphone-Verbreitung²

%



LTE-Kunden³

Mio.



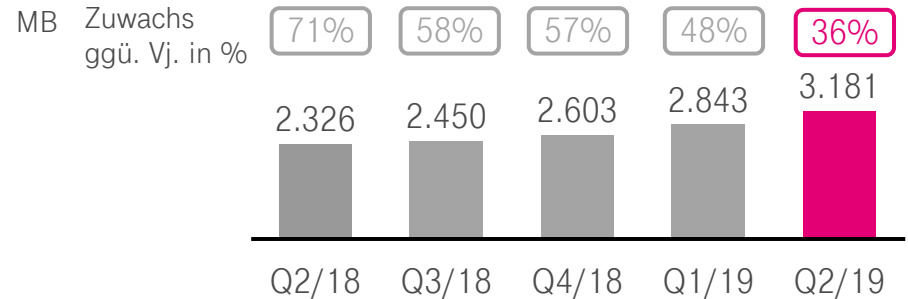
1) Auf Basis von IFRS 15. 2) Bei eigenen Retail-Kunden jetzt ohne Multi-Brand. 3) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Paketen¹



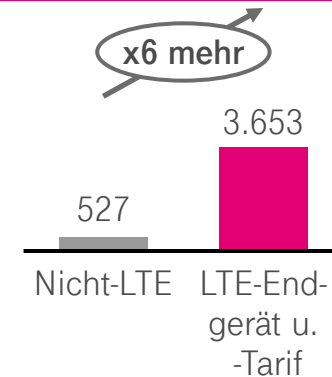
Durchschn. Datennutzung Privatkunden³



Haushalte in MagentaEINS Paketen²



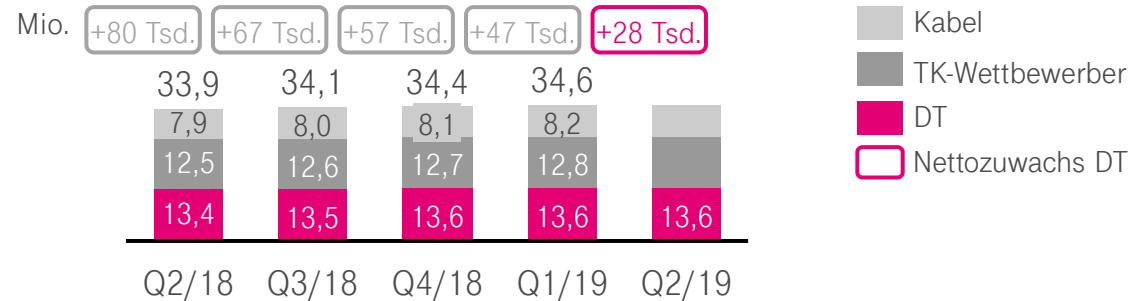
Durchschn. Zunahme Datennutzung³



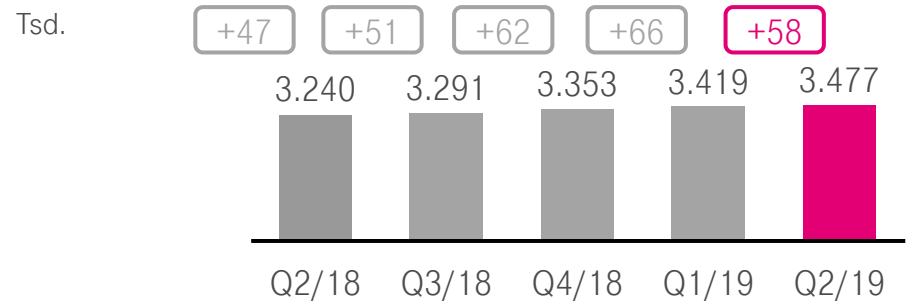
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

DEUTSCHLAND FESTNETZ: SOLIDE KENNZAHLEN, ANSCHLUSSVERLUSTE SPIEGELN IP-MIGRATION WIDER

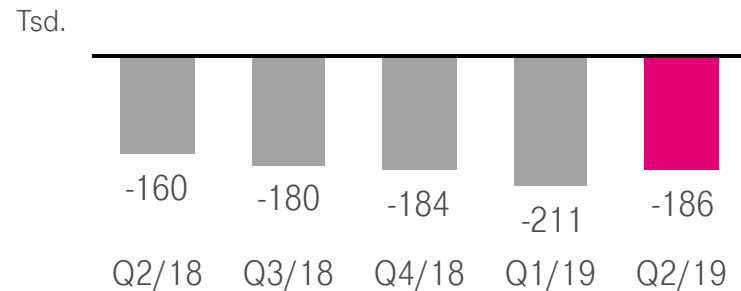
Breitbandmarkt Deutschland¹



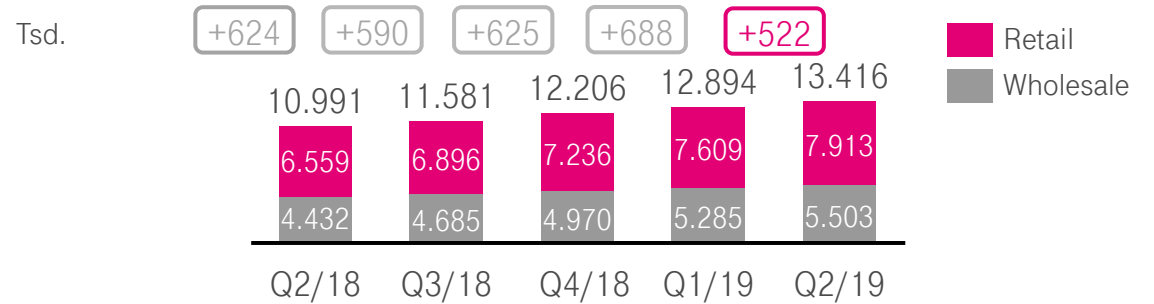
MagentaTV Kunden



Anschlussverluste



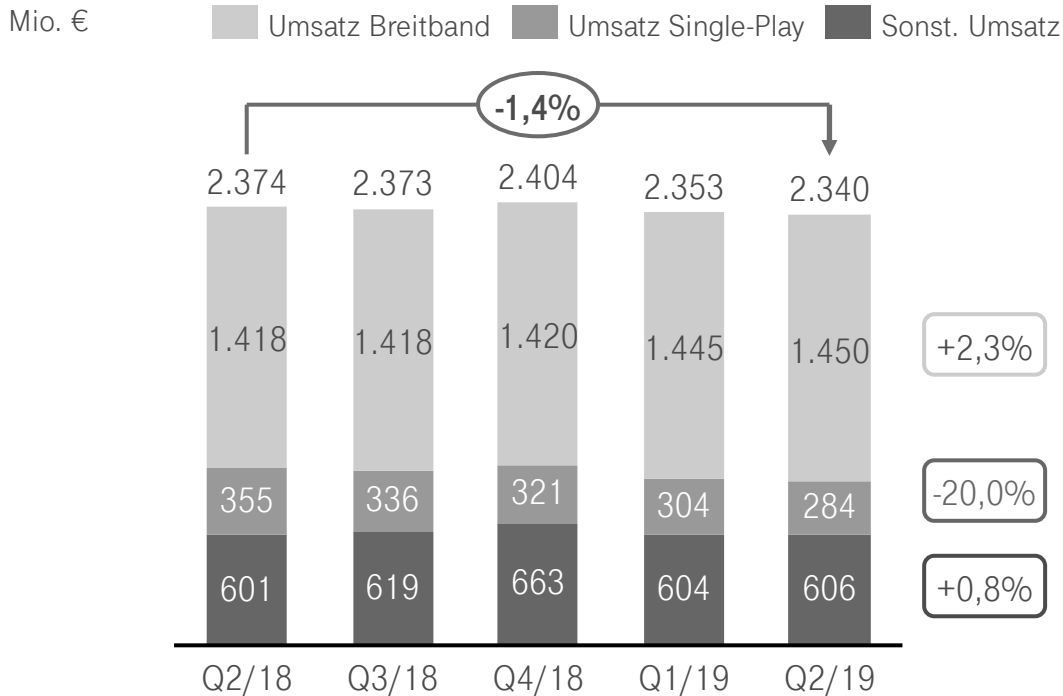
Glasfaserkunden²



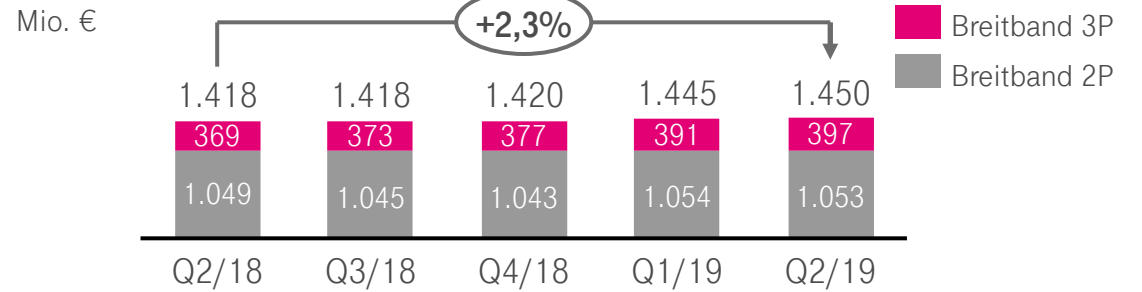
1) Schätzung der Geschäftsführung. 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (z. B. FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

DEUTSCHLAND FESTNETZ: STABILES WACHSTUM BEIM BREITBAND-UMSATZ

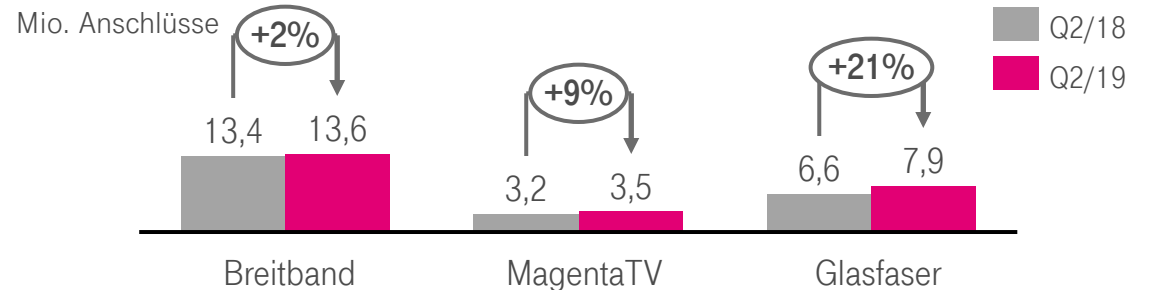
Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)¹



Breitband-Umsätze¹



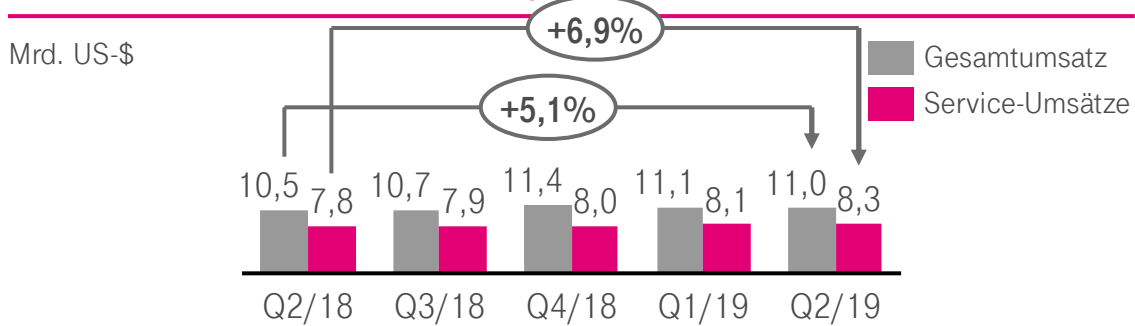
Upselling-Strategie Anschlüsse²



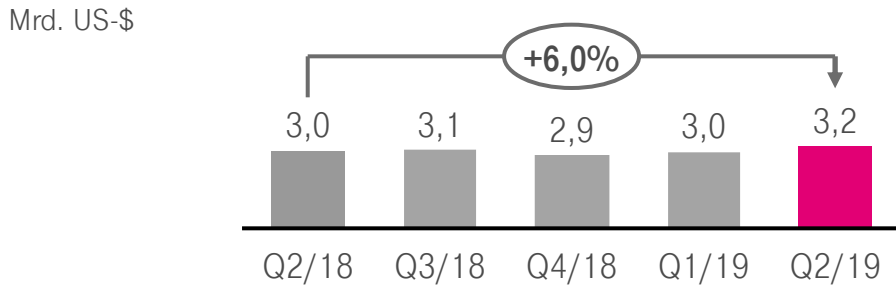
1) Änderung der Definition von Breitband- und anderen Umsätzen – historische Zahlen wurden bereinigt. Q1 bis Q3/18 zusätzlich durch eine Verschiebung zwischen anderen und Breitband-Umsätzen beeinflusst, historische Zahlen nicht um diesen Effekt bereinigt. 2) Prozentsätze auf Grundlage exakter Werte berechnet.

TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

Umsatz und Service-Umsätze (IFRS)



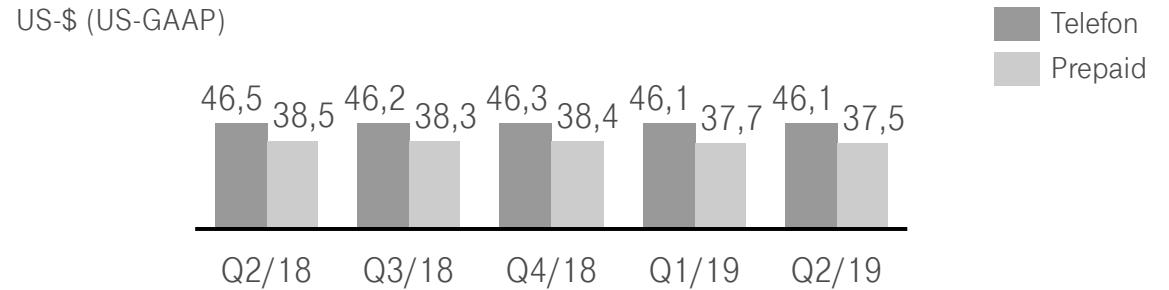
Ber. EBITDA AL (IFRS)



Netto-Neuzugänge

Tsd.	Q2/18	Q3/18	Q4/18	Q1/19	Q2/19
Netto-Neuzugänge gesamt	1.579	1.630	2.402	1.650	1.751
Eigene:					
▪ Vertrag	1.017	1.079	1.358	1.019	1.108
▪ Prepaid	91	35	135	69	131
Wholesale ¹	471	516	909	562	512

Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU

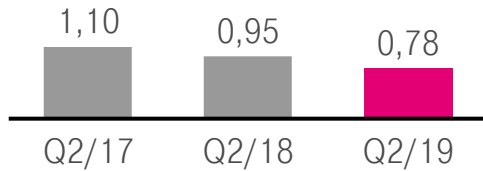


1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.

TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

Wechslerate bei eigenen Vertragskunden

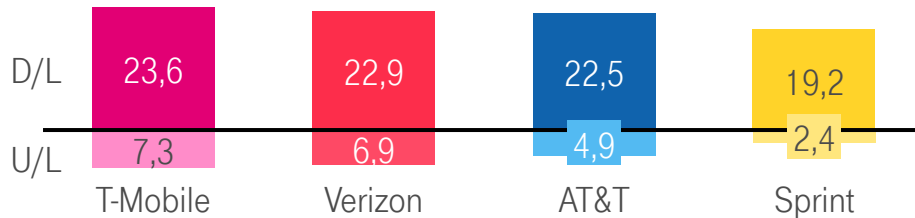
%



- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden auf historischem Rekordtief

Netzwerkqualität

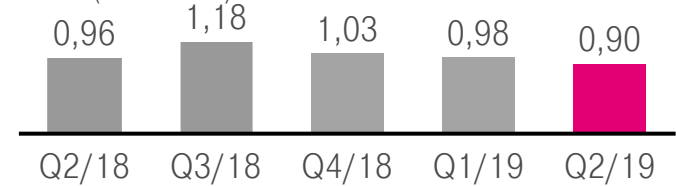
Mbit/s



- Download- und Upload-Geschwindigkeiten – Q2/2019 (in Mbit/s). Basierend auf Analyse durch Opensignal Inc.

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

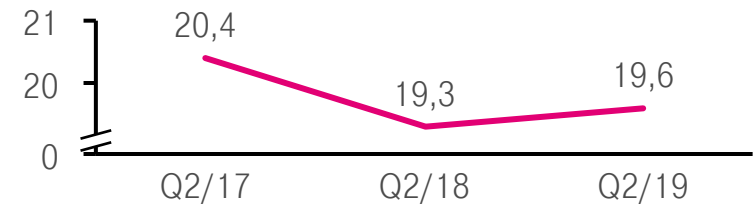
% des Gesamtumsatzes (US-GAAP)



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

Service-Kosten

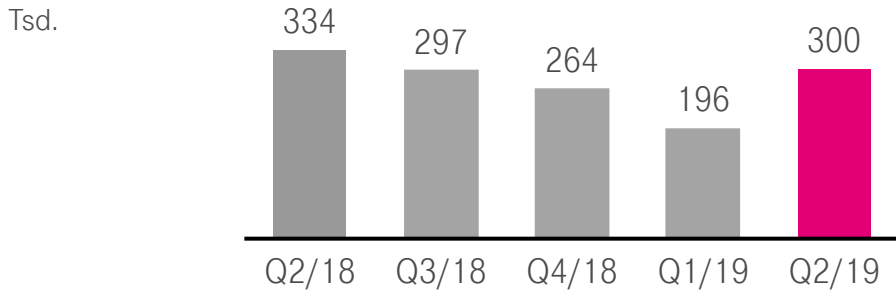
% der Service-Umsätze (US-GAAP)



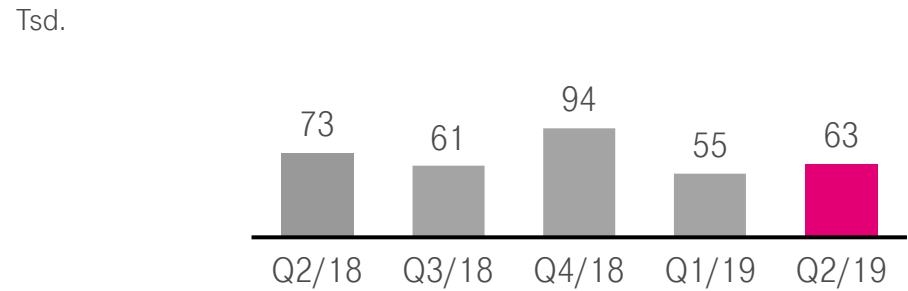
- Service-Kosten ggü. Vj. um 30 Basispunkte gestiegen. Treiber: Personalbezogene Aufwendungen, Netzausbau und Erstattungen im Zusammenhang mit den Hurrikans im Jahr 2018

EUROPA: STARKES KUNDENWACHSTUM FORTGESETZT

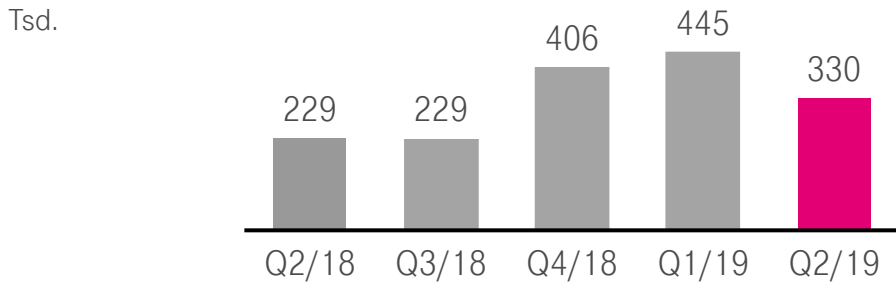
Netto-Neuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden²



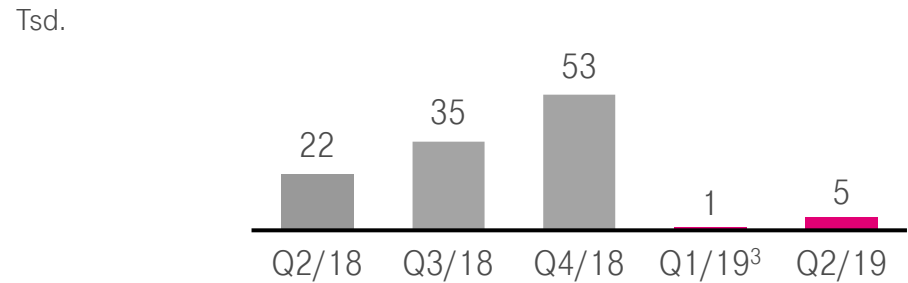
Netto-Neuzugänge BB^{1, 2}



Netto-Neuzugänge FMC



Netto-Neuzugänge TV²



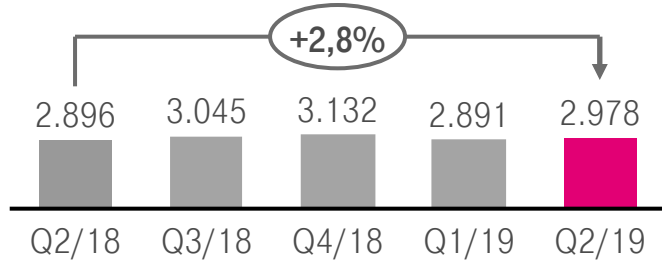
1) Auf Kundenbasis. 2) Um UPC-Effekt in Österreich bereinigt. 3) Veränderung der Kundenbasis Q1/19 um 69 Tsd. getrieben durch Evo-Akquisition in Kroatien. Zugrunde liegende Performance von +1 Tsd.



EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA AL

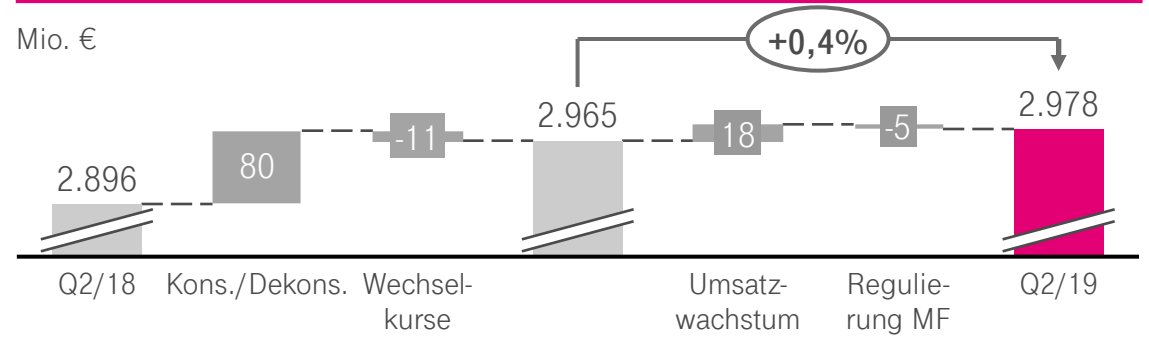
Umsätze

Mio. €



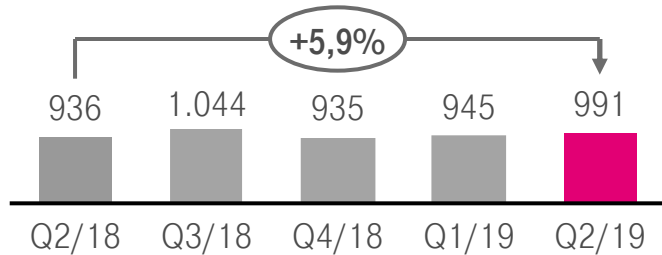
Organische Umsatzentwicklung

Mio. €



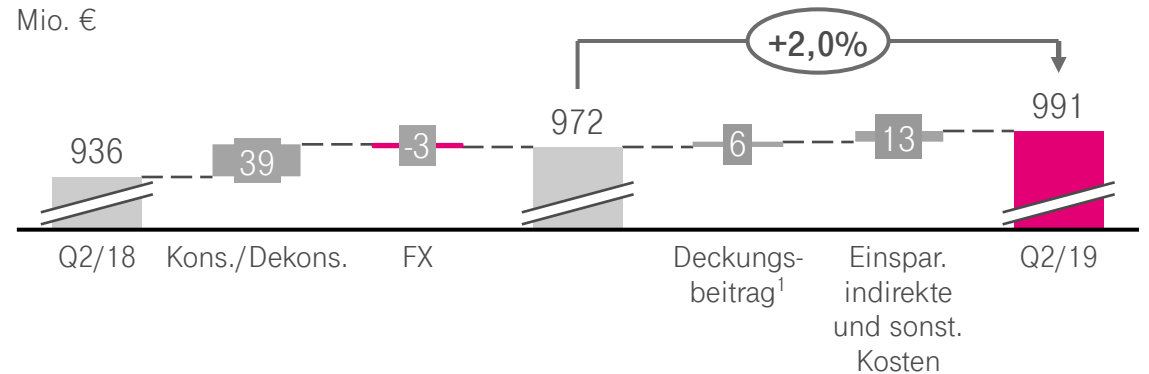
Ber. EBITDA AL

Mio. €



Entwicklung organisches ber. EBITDA AL

Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

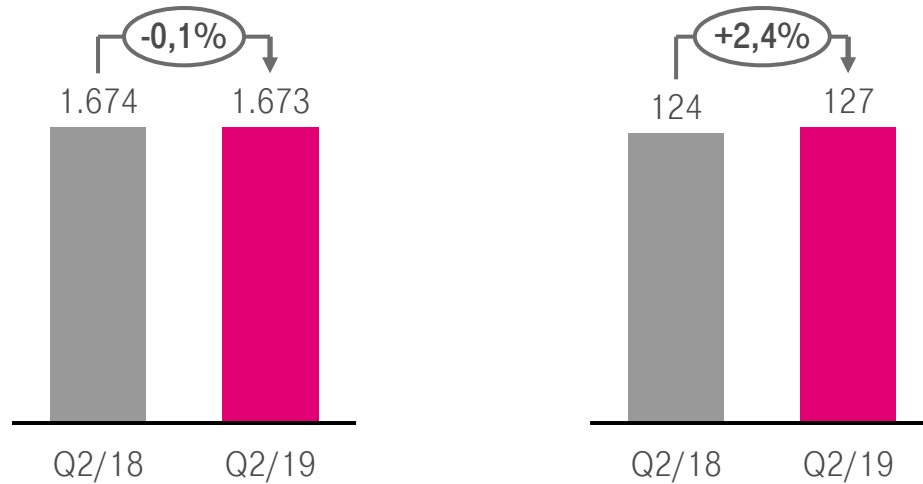
SYSTEMGESCHÄFT: TRANSFORMATION SCHREITET VORAN

Finanzkennzahlen T-Systems

Mio. €

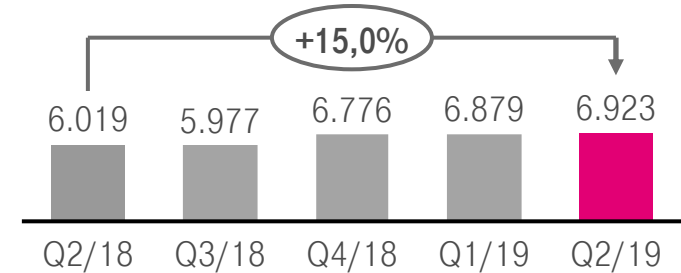
Gesamtumsätze

Ber. EBITDA AL



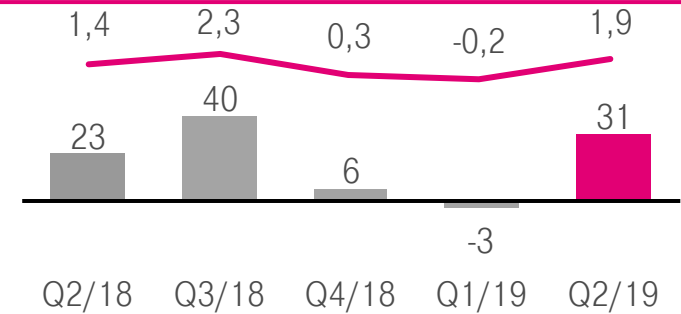
Bestelleingang (LTM)

Mio. €



Ber. EBITDA und Marge (in %)

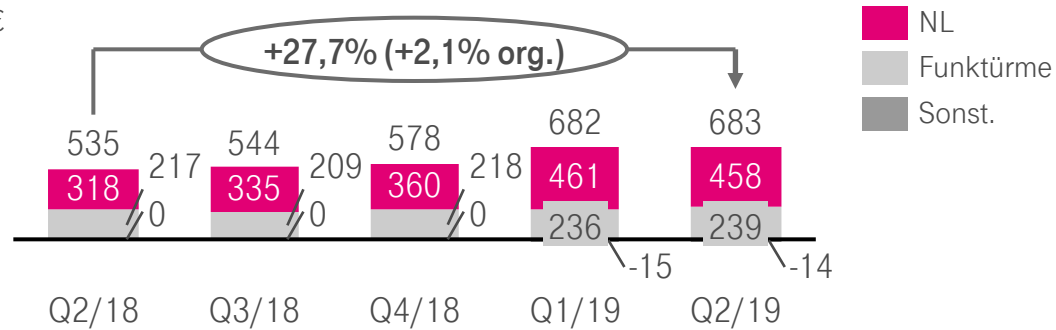
Mio. €



SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: STABILE ZIELUMSETZUNG

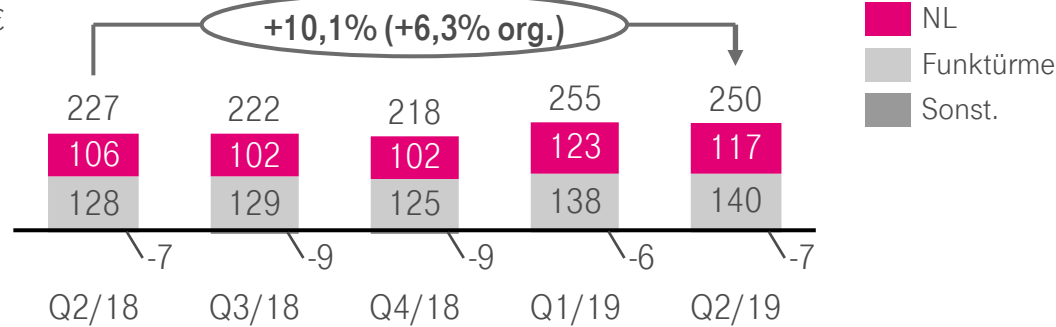
Umsatz¹

Mio. €



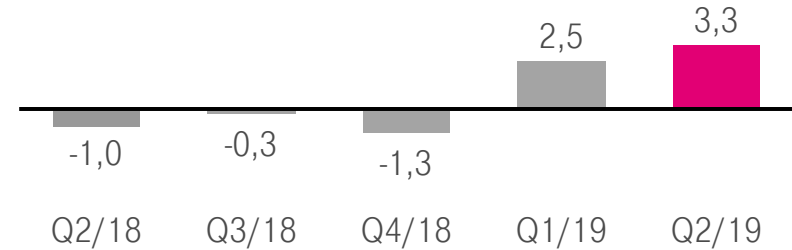
Ber. EBITDA AL¹

Mio. €



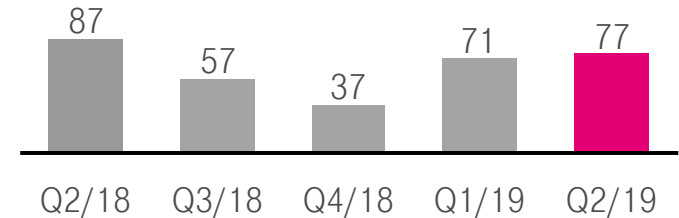
Entwicklung Service-Umsätze Mobilfunk ggü. Vj. (NL)²

%



Netto-Neuzugänge Vertragskunden (NL)³

Tsd.



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.

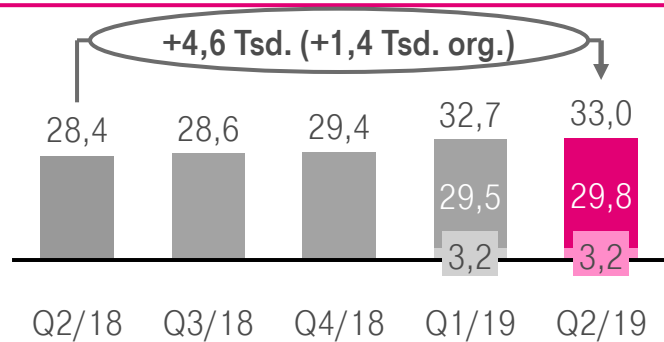
2) Trends Service-Umsätze Mobilfunk auf organischer Basis ohne Einfluss von Regulierung und

3) Netto-Neuzugänge seit Q1/19 einschl. Tele2.

SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKTURMGESCHÄFT EXPANDIERT

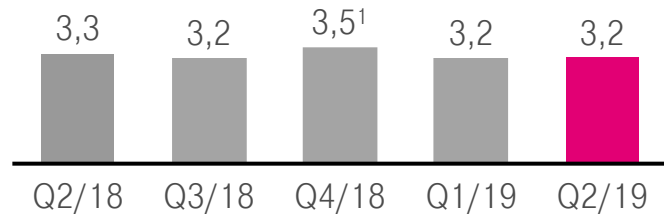
Standorte gesamt D + NL (seit Q1/19)²

Tsd.



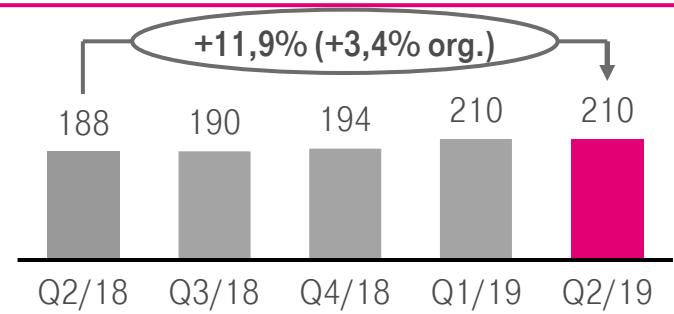
Opex AL pro Standort (durchschn. Standorte)²

Tsd. €/Standort



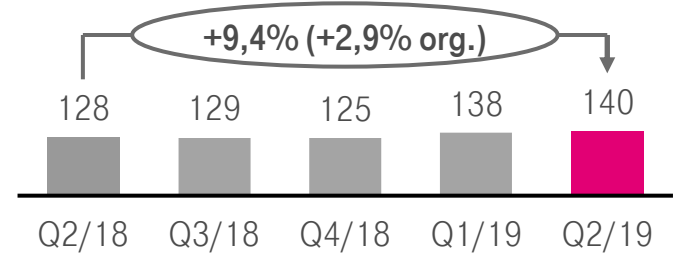
Mietumsätze²

Mio. €



Ber. EBITDA AL²

Mio. €



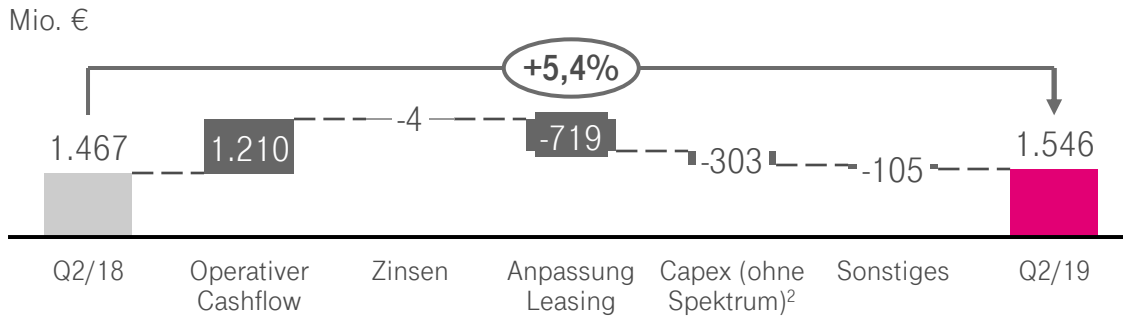
1) Um Einmaleffekte bereinigt. 2) Zahlen seit Q1/19 einschl. niederländisches Funkturmgeschäft (3,2 Tsd.). Frühere Quartale nicht neu ausgewiesen. Organisches Wachstum und Wachstumsraten zeigen zugrundeliegende Trends.



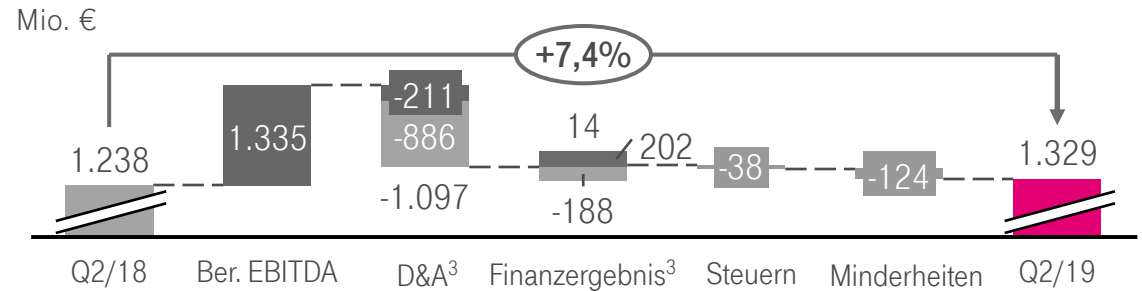
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

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

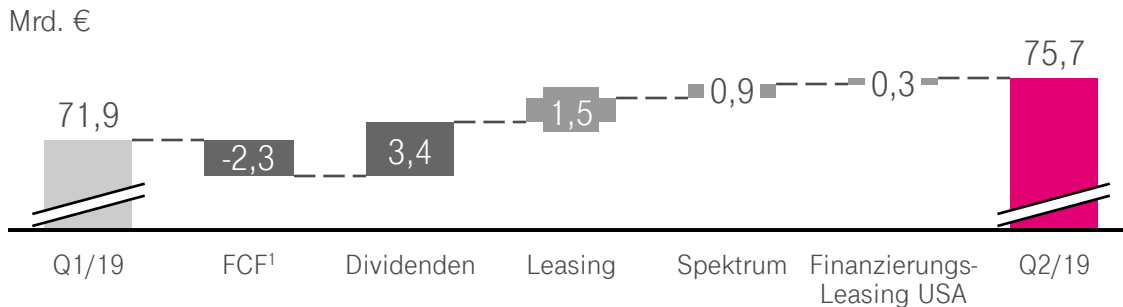
Free Cashflow AL¹



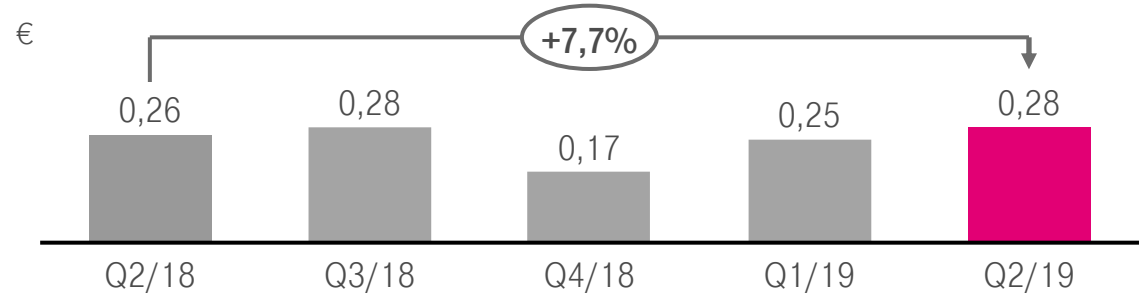
Ber. Konzernüberschuss



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten (Q2/19 ggü. Q1/19)



Ber. Ergebnis je Aktie



1) Free Cashflow und FCF AL vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum. 2) Ohne Spektrum: Q2/18: 73 Mio. €; Q2/19: 875 Mio. €. 3) Abschreibungen und Finanzergebnis jeweils unterteilt in Änderungen bei mit Leasing verbundenen Kosten (unterer Balken) und bei sonstigen Kosten.

FINANZKENNZAHLEN: BILANZKENNZAHLEN INNERHALB DES ZIELKORRIDORS

Mrd. €

	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019
Bilanzsumme ¹	139,7	142,3	145,4	165,5	164,2
Eigenkapital ¹	41,4	43,5	43,4	42,8	42,7
Netto-Finanzverbindlichkeiten ¹	54,8	55,5	55,4	71,9	75,7
Netto-Finanzverbindl./ ber. EBITDA ²	2,5	2,4	2,4	2,65	2,74
Eigenkapitalquote	29,6%	30,6%	29,9%	25,8%	26,0%

Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB	●
2,25 – 2,75 Netto-Finanzverbindl. / ber. EBITDA ²	●
Eigenkapitalquote 25 – 35% ³	●
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	●

Derzeitiges Rating

Fitch:	BBB+	Ausblick stabil
Moody's: ⁴	Baa1	Ausblick negativ
S&P: ⁴	BBB+	CreditWatch negativ

1) Werte für 2018 basieren auf altem Rechnungslegungsstandard. Ab Q1/2019 gemäß IFRS 16. 2) Kennzahlen für die Zwischen quartale auf Grundlage der vier vorangegangenen Quartale berechnet. Nach Umstellung auf IFRS 16 in Q1/19 Zielbereich von zuvor 2–2,5 erhöht. 3) Vor IFRS 16. 4) Ausblick Ende April 2018 nach Bekanntgabe der Fusion von TMUS und Sprint geändert. Vorheriger Ausblick war „stabil“.

VIELEN DANK!