

DEUTSCHE TELEKOM

ERGEBNISSE Q3/2019



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 zu Grunde 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.

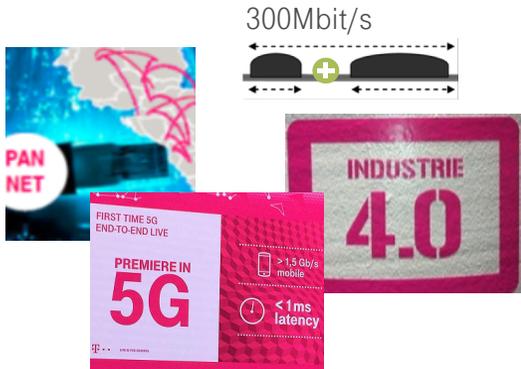


BERICHT 9M/2019

DIE WICHTIGSTEN ERFOLGE 9M/2019: AUF DEM WACHSTUMSPFAD

Wachstum: Investitionen und Innovationen

- Cash Capex bei 10,0 Mrd. € (ohne Spektrum), ohne USA mit leichtem Rückgang bei 5,7 Mrd. €
- Glasfaserausbau: 3,7 Mio. Haushalte in D und EU mit Glasfaseranschluss (LTM)
- IP-Migration in D (97%) und der EU (90%) fortgesetzt, +4,7 Mio. Haushalte (LTM)



Wachstum: Kunden

- 14,0 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaseranschluss (+20% ggü. Vj.)
- 2,1 Mio. Nettoneuzugänge Konvergenzprodukte (LTM) EU+D
- 1,9 Mio. Nettoneuzugänge Vertragskunden im Mobilfunk (LTM) EU+D+NL²
- 7,6 Mio. Nettoneuzugänge (LTM) in den USA



Wachstum: Finanzkennzahlen

- Robustes organisches¹ Wachstum fortgesetzt
- Umsatz ggü. Vorjahr um 2,7% gestiegen
- Ber. EBITDA AL plus 3,5% ggü. Vj.
- Ber. EBITDA AL ohne USA plus 2,2% ggü. Vj.
- FCF AL plus 12,3% ggü. Vj.
- Ber. EPS bei 0,83 €, ggü. Vorjahr um 5,1% gestiegen
- IFRS 16 Netto-Finanzverbindlichkeiten/ Ber. EBITDA bei 2,80

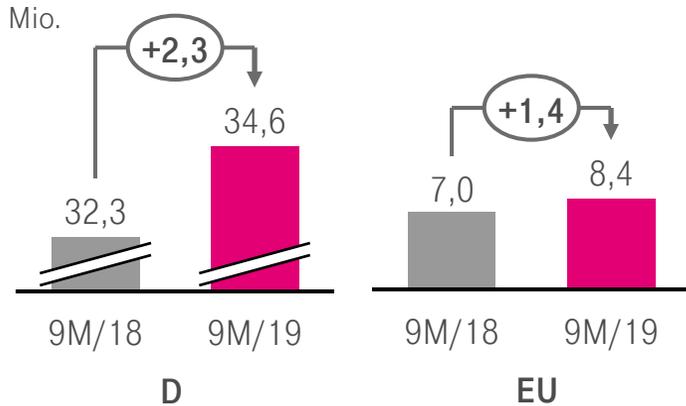


1) Wachstumsraten Umsatz, ber. EBITDA AL und FCF AL organisch, d. h. bereinigt um Wechselkursschwankungen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. Ber. EPS auf Basis der vorgelegten Ergebnisse berechnet. AL = After Leases.
2) Organische Betrachtung. Spiegelt Veränderung der Kundenbasis wegen Akquisitionen und/oder Verkäufen nicht wider.

INVESTITIONEN 9M/2019: NETZFÜHRERSCHAFT WEITER AUSGEBAUT

Glasfaser

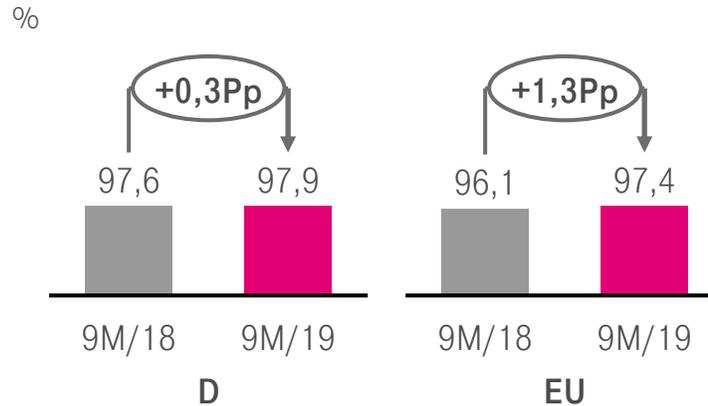
Glasfaserabdeckung Haushalte¹



- Abdeckung um zusätzliche 3,7 Mio. HH erweitert
- Deutschland: Super-Vectoring (bis zu 250 Mbit/s) für 24,5 Mio. HH und Firmenstandorte eingeführt

Mobiles Breitband

LTE-POP-Abdeckung in Außenbereichen



- 1.500 zusätzliche Standorte in Deutschland eingerichtet
- Netzführerschaft im gesamten Präsenzbereich behauptet

All IP

Anteil IP an Festnetz-Anschlüssen

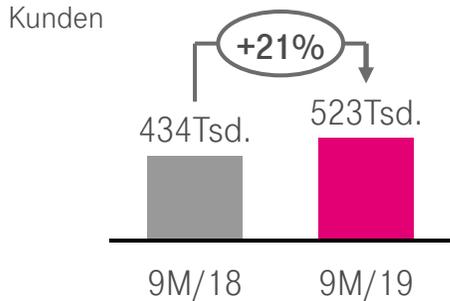


- Fertigstellung in Deutschland läuft nach Plan: B2C Ende 2019, B2B Ende 2020
- Progressive Kosteneinsparungen nach der Fertigstellung erwartet

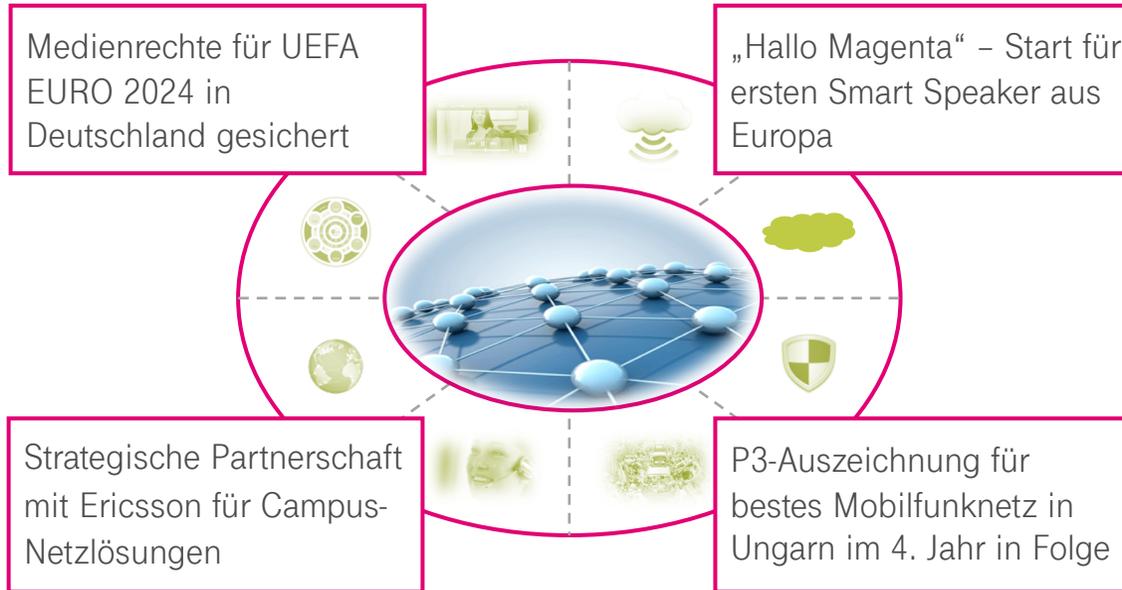
1) EU: Versorgung mit ≥ 100 Mbit/s: FTTH, FTTB, FTTC (mit Vectoring), Kabel/ED3. Breitband einschl. Wholesale-Kunden. Ab Q2/2018 sind in der bereinigten HH-Basis die aktualisierten Census-Daten berücksichtigt; B2B-Standorte und CZ.

INNOVATIONEN 9M/2019: KUNDENERLEBNIS IM FOKUS

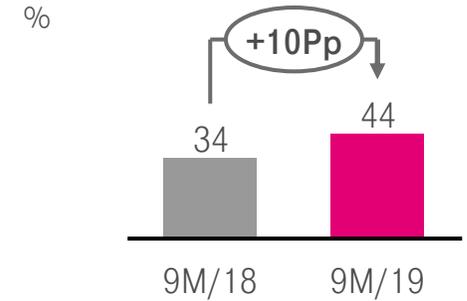
Hybrid-Anschluss



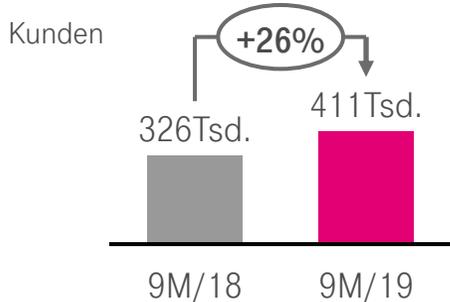
Innovation/Netz



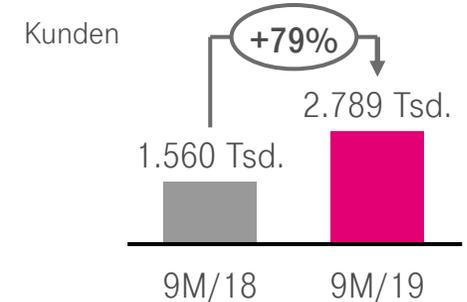
„One APP“-Verbreitung (EU)¹



Smart Home



StreamOn

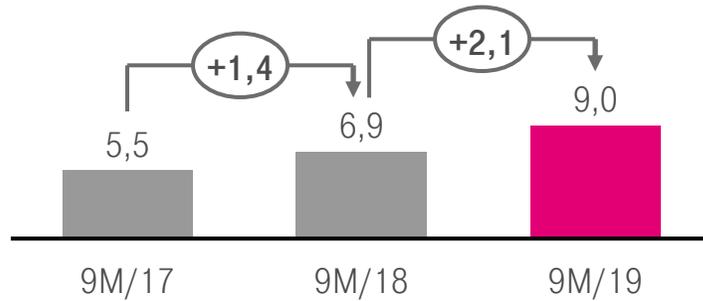


1) Einschl. Submarken.

KUNDEN 9M/2019: ROBUSTES WACHSTUM FORTGESETZT

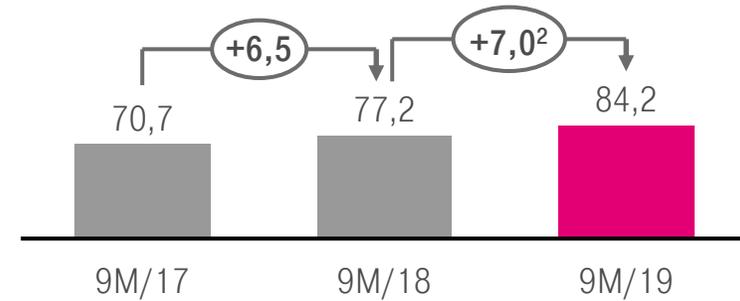
MagentaEINS (D + EU)¹

Mio.



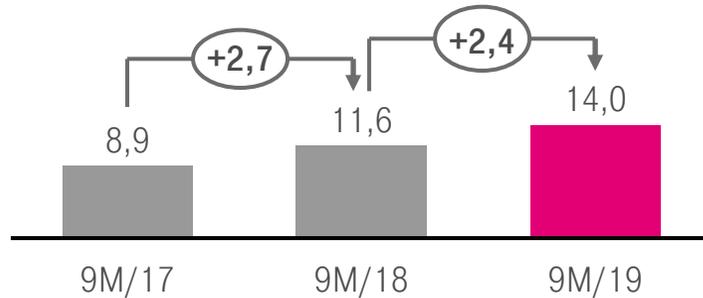
Mobilfunk USA

Mio.



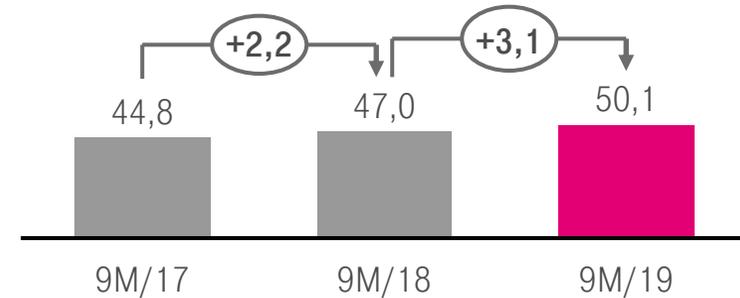
Glasfaser in D

Mio.



Mobilfunk-Vertragskunden in D + EU + NL³

Mio.



1) FMC RGU werden außerhalb Deutschlands möglicherweise auch unter einer anderen Marke geführt. 2) Veränderung der Kundenbasis. Nicht bereinigt um Veränderung der Prepaid-Kundenbasis um 616 Tsd. Nettoneuzugänge waren 7,6 Mio.

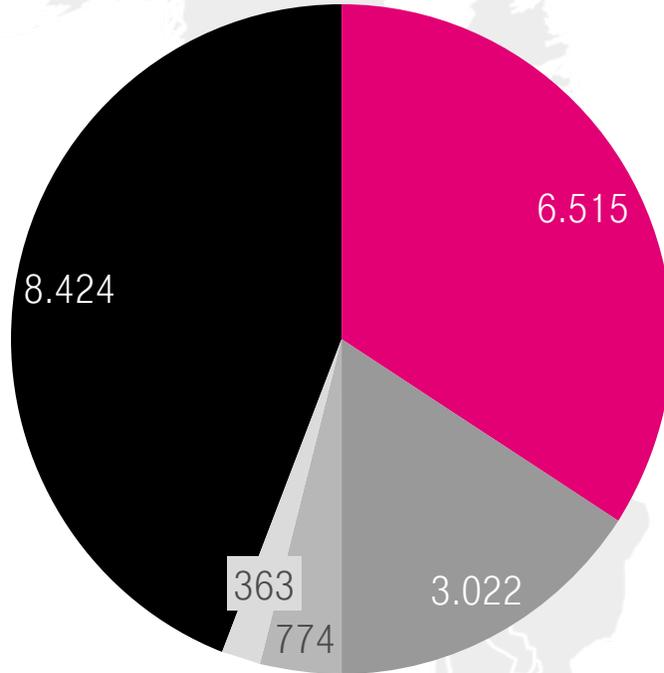
3) Zahlen nicht um Akquisitionen oder Veräußerungen bereinigt. Deutschland: eigene Vertragskunden ohne Multi-Brand.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

9M/2019: ALLE SEGMENTE LIEFERN WACHSTUMSBEITRAG

9M/2019 Ber. EBITDA AL in Mio. €



Ber. EBITDA AL (9M/2019)
Ausgewiesene Wachstums-
rate ggü. Vj.

Organische Wachstumsrate
ggü. Vj.

Segment	Ber. EBITDA AL (9M/2019) Ausgewiesene Wachstumsrate ggü. Vj.	Organische Wachstumsrate ggü. Vj.
TMUS	+11,6%	+5,0%
D	+2,4%	+2,4%
EU	+5,0%	+2,3%
GD	+14,8%	+11,3%
SYS	+10,9%	+10,4%



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

GUIDANCE 2019: PROGNOSE ANGEHOBEN

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) ALT	Leichter Anstieg	rd. 23,9	rd. 6,7	rd. 12,7
Prognose 2019 (\$/€: 1,18) NEU	Leichter Anstieg	rd. 24,1	rd. 6,7	rd. 12,9
Ergebnis 9M/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)	59,2 (+2,7%)	18,7 (+3,5%)	5,3 (+12,3%)	10,0 (+9,8%)
davon Konzern ohne US				
Prognose 2019 (ALT)		rd. 13,4		rd. 7,9
Prognose 2019 (NEU)		rd. 13,5		rd. 7,9
Ergebnis 9M/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)		10,3 (+2,2%)		5,7 (-2,4%)
davon TM US (Mrd. US-\$)				
Prognose 2019 ALT	Anstieg	rd. 12,4		rd. 5,7
Prognose 2019 NEU	Anstieg	rd. 12,5¹		rd. 6,0
Ergebnis 9M/19 (organ. Veränd. ggü. Vj.)	33,3 (+5,2%)	9,5 (+5,0%)		4,9 (+18,5%)

1) Entspricht neuem Mittelwert TMUS-Prognose (13,2 Mrd. US-\$ US-GAAP (vorher 13,1 Mrd. US-\$)) und -0,7 Mrd. US-\$ IFRS-Überleitung. 2) AL = After Leases.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

UPDATE FINANZSTRATEGIE

II Eigenkapital

Verlässliche Aktionärsvergütung

- DIVIDENDE¹
 - €0,60 in 2019 (zahlbar in 2020)
 - Danach reflektiert die Ausschüttung die Entwicklung des bereinigten Ergebnisses je Aktie⁴
 - Mindestdividende auf €0,60 je Aktie erhöht
- AKTIENRÜCKKÄUFE²
 - Werden erwogen
 - DT Aktien oder Erhöhung des Anteils an TMUS

I Führender europ. Telekommunikationsanbieter – ROCE > WACC

WACHSTUM

FÜHREND IM
KUNDENERLEBNIS

ALLES AUS EINER HAND &
TADELLOSER SERVICE

FÜHREND IN
TECHNOLOGIE

INTEGRIERTE
GIGABIT-NETZE

FÜHREND BEI GK-
PRODUKTIVITÄT

SICHERE ICT-LÖSUNGEN &
STARK IM NETZ DER DINGE

SPAREN FÜR INVESTITIONEN IN WACHSTUM

VEREINFACHEN, DIGITALISIEREN, BESCHLEUNIGEN

BASIEREND AUF BESTEHENDEM LÄNDERPROFIL
MIT NIEDRIGEM RISIKO

III Fremdkapital

Uneingeschränkter Zugang zu den Fremdkapitalmärkten

- RATING A-/BBB
- NETTO-FINANZVERBIND./BER. EBITDA³
2,25 – 2,75X
- EIGENKAPITALQUOTE
25 – 35%
- LIQUIDITÄTSRESERVE
deckt Fälligkeiten der nächsten
24 Monate ab

1) Vorbehaltlich notwendiger HV-Zustimmung und Gremienbeschlüsse.

2) Nicht relevant für die ersten 3 Jahre nach US-Deal.

3) Nur kurze Abweichung nach US-Deal.

4) Ber. Ergebnis je Aktie 2019 als Bezugspunkt.

BERICHT Q3/19

FINANZKENNZAHLEN: DURCHGEHENDES WACHSTUM

Mio. €

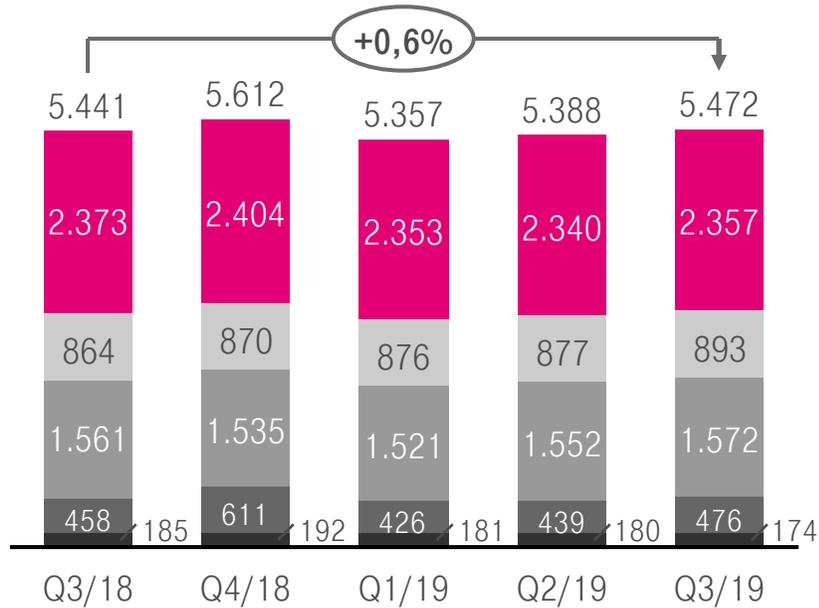
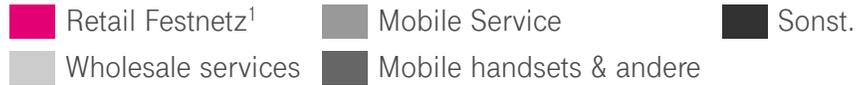
	Q3			9M		
	2018	2019	Veränderung	2018	2019	Veränderung
Umsätze	19.104	20.017	+4,8%	55.395	59.169	+6,8%
Ber. EBITDA AL ¹	6.148	6.478	+5,4%	17.501	18.701	+6,9%
Ber. EBITDA AL (ohne USA) ¹	3.483	3.605	+3,4%	9.953	10.277	+3,3%
Ber. Konzernüberschuss	1.321	1.420	+7,5%	3.749	3.923	+4,9%
Konzernüberschuss	1.110	1.368	+23,2%	2.597	3.213	+23,7%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,28	0,30	+7,1%	0,79	0,83	+5,1%
Free Cashflow AL ^{1,3}	1.828	2.147	+17,5%	4.613	5.250	+13,8%
Cash Capex ²	3.047	3.037	-0,3%	9.143	10.043	+9,8%
Netto-Finanzverbindlichkeiten ¹	k. A.	78.807	k. A.	k. A.	78.807	k. A.
Netto-Finanzverbindlichkeiten AL ¹	54.429	60.742	+11,6%	54.429	60.742	+11,6%

1) Ber. EBITDA AL, Netto-Finanzverbindlichkeiten AL und FCF AL nicht geprüft. Netto-Finanzverbindlichkeiten nach IFRS 16, keine entsprechenden Zahlen für 2018 verfügbar. 2) Ohne Spektrum: Q3/18: 71 Mio. €, Q3/19: 143 Mio. €, 9M/18: 208 Mio. €, 9M/19: 1.164 Mio. €. 3) Free Cashflow AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen.

DEUTSCHLAND: UMSATZ UND EBITDA WACHSEN

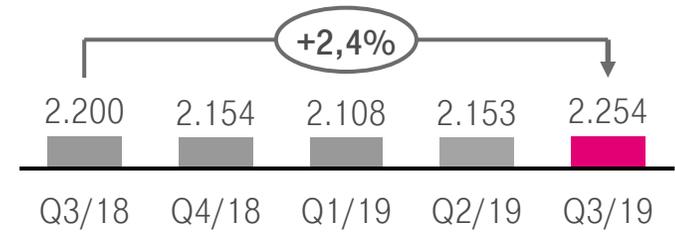
Umsätze

in Mio. €



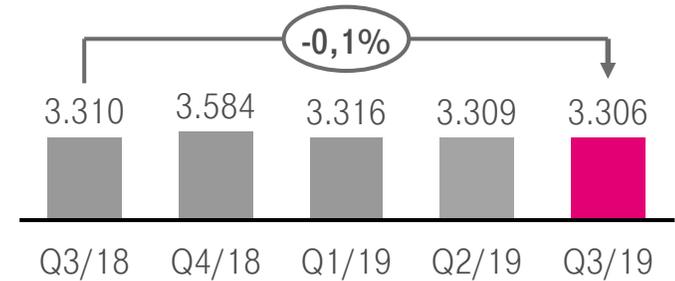
Ber. EBITDA AL

in Mio. €



Ber. OPEX AL

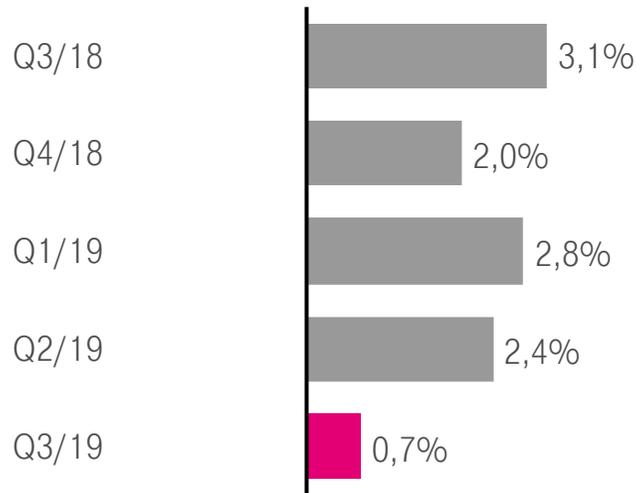
in Mio. €



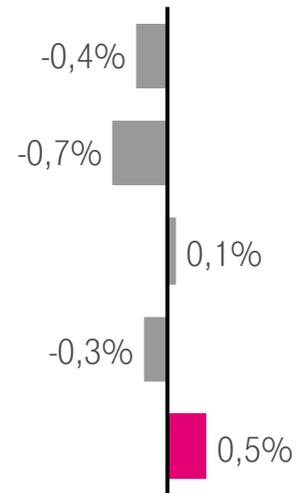
1) Kerngeschäft Festnetz.

DEUTSCHLAND: WACHSTUM BEI DEN SERVICE-UMSÄTZEN

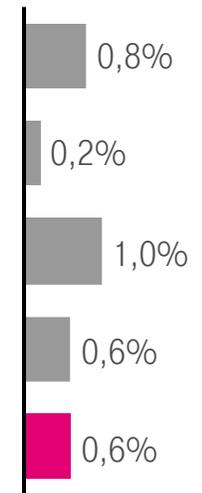
Service-Umsätze Mobilfunk¹



Service-Umsätze Festnetz¹



Service-Umsätze gesamt¹



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

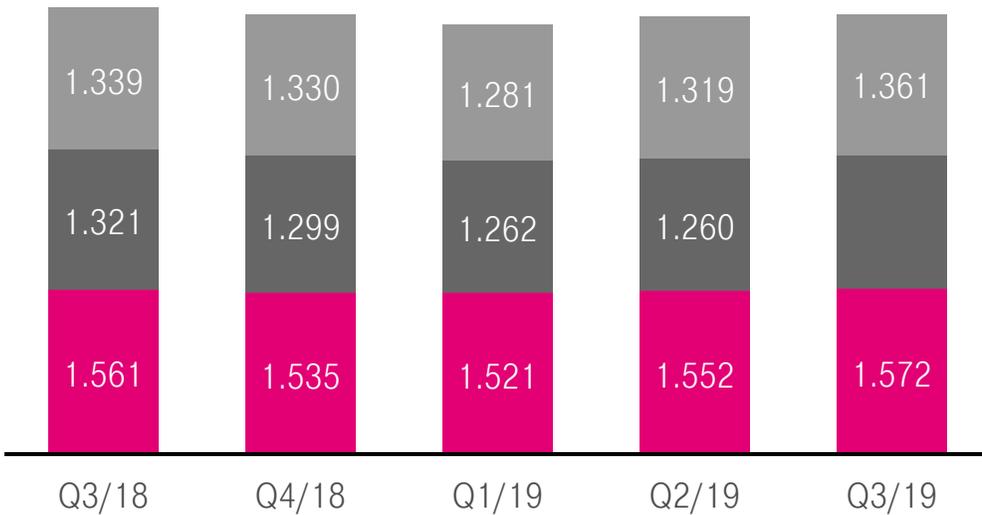


DEUTSCHLAND MOBILFUNK: GESUNDES WACHSTUM FORTGESETZT

Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt¹

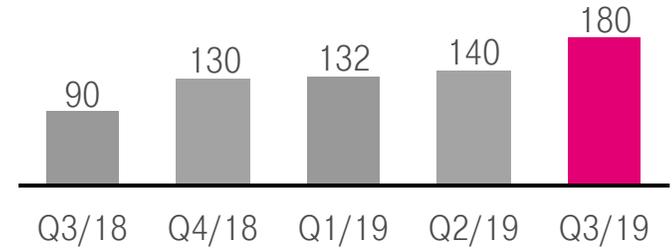
Mio. €

Telefonica Vodafone Telekom



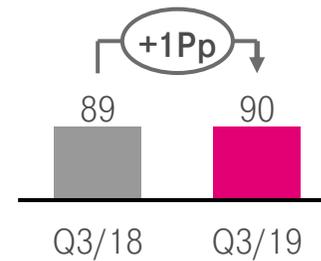
Nettoneuzugänge eigene Vertragskunden²

in Tsd.



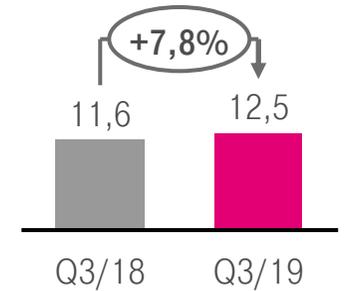
Smartphone-Verbreitung²

%



LTE-Kunden³

Mio.



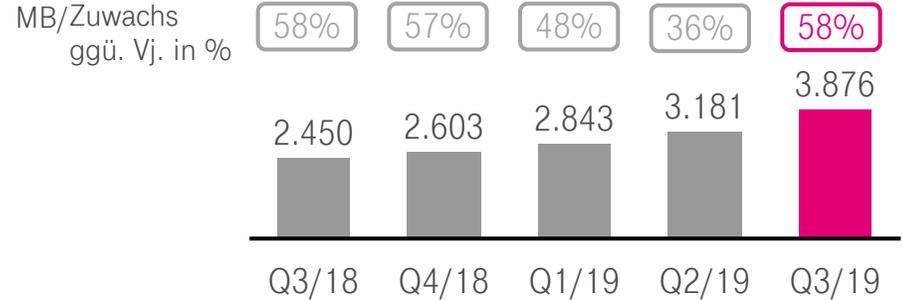
1) Auf Basis von IFRS 15. 2) Bei eigenen Retail-Kunden jetzt ohne Multi-Brand. 3) Eigene Kunden mit LTE-Endgerät und Tarif mit LTE.

DEUTSCHLAND: DEUTLICHE FORTSCHRITTE BEI KONVERGENZ UND DATENNUTZUNG

Mobilfunk-Vertragskunden in MagentaEINS Paketen¹



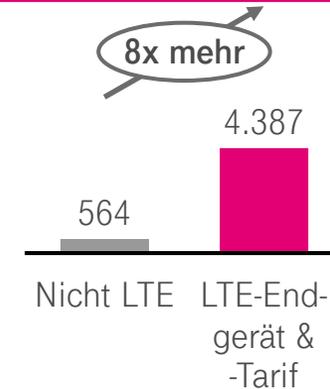
Durchschn. Datennutzung Privatkunden³



Haushalte in MagentaEINS Paketen²



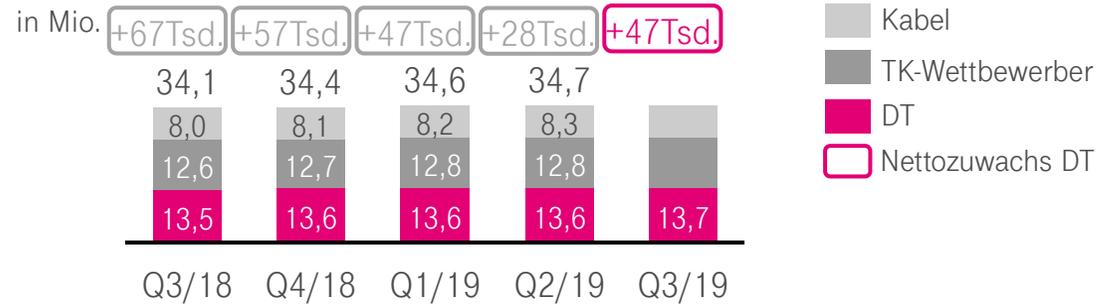
Durchschn. Zunahme Datennutzung³



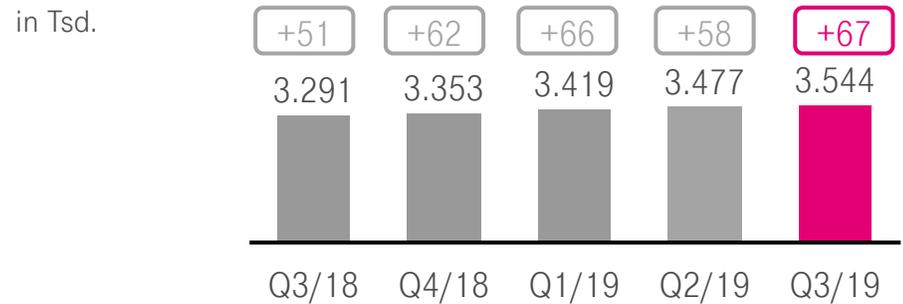
1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse. 3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

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

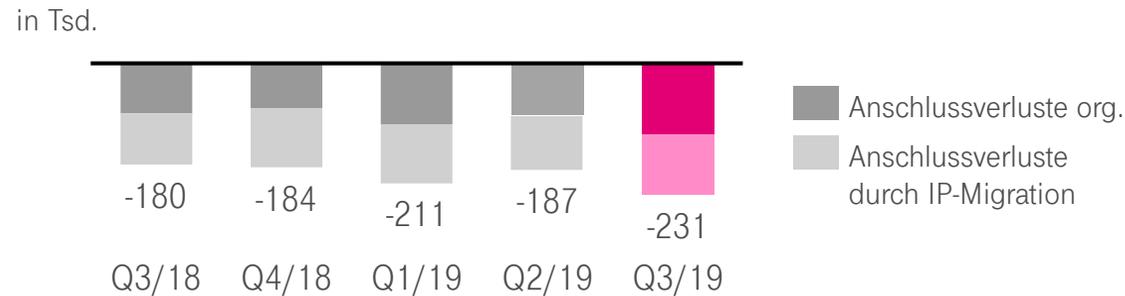
Breitbandmarkt Deutschland¹



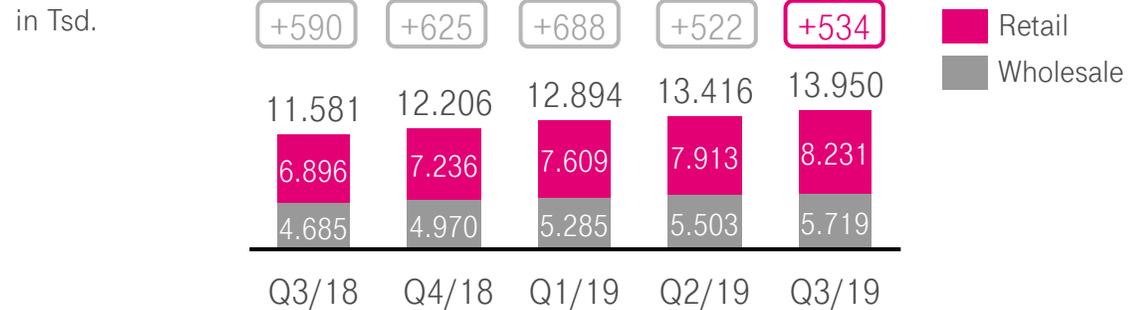
MagentaTV Kunden



Anschlussverluste



Glasfaserkunden²



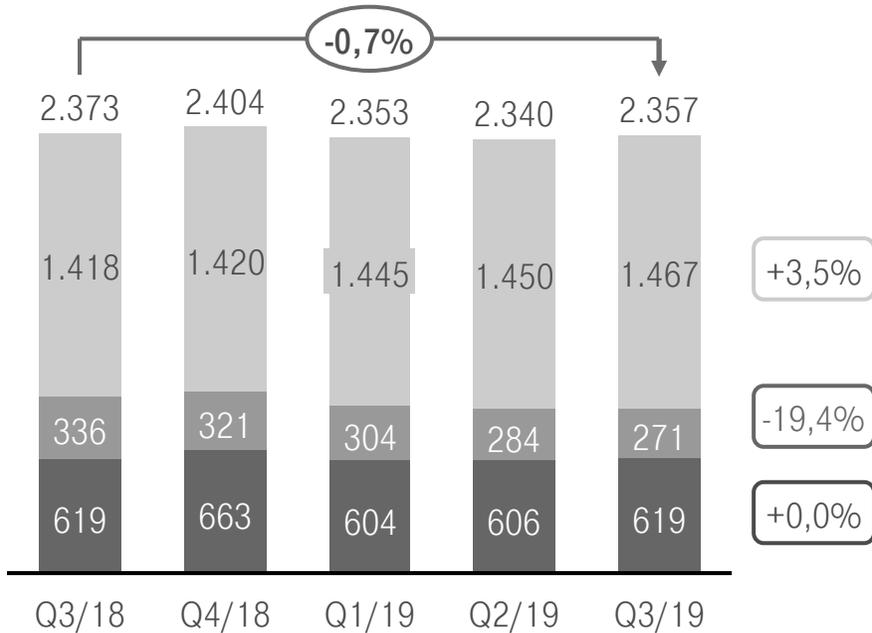
1) Schätzung der Geschäftsführung. 2) FTTx-Anschlüsse insgesamt (z. B. FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH).

DEUTSCHLAND FESTNETZ: STABILES WACHSTUM BEIM BREITBAND-UMSATZ

Retail-Umsatz Festnetz (ausgewiesen)¹

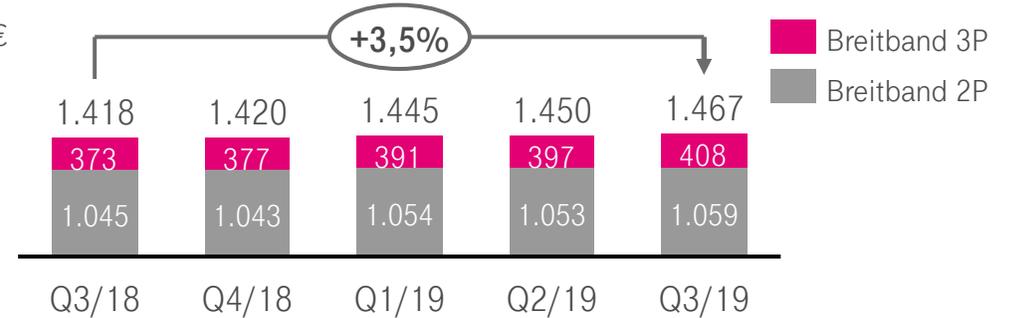
in Mio. €

Breitband-Umsätze
 Single-Play-Umsätze
 Andere Umsätze



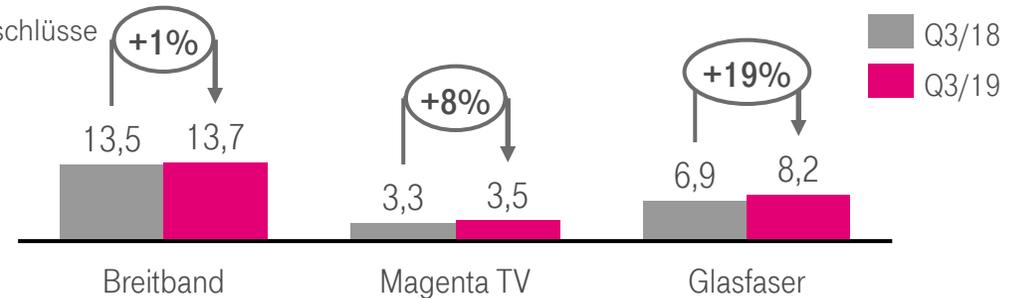
Breitband-Umsätze¹

in Mio. €



Upselling-Strategie Anschlüsse²

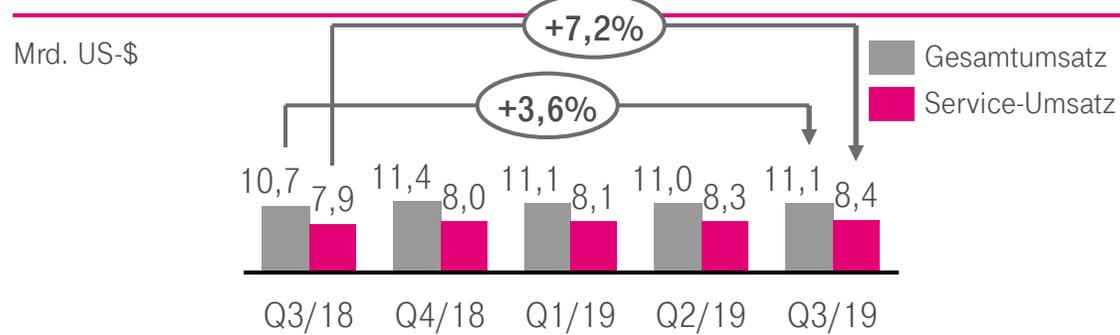
Mio. Anschlüsse



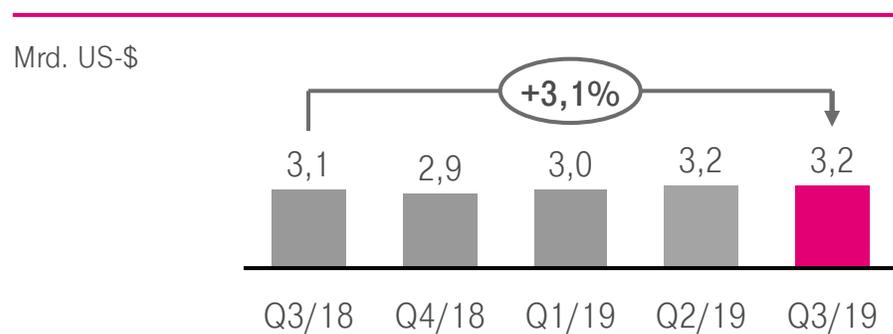
1) Änderung der Definition von Breitband- und anderen Umsätzen – historische Zahlen wurden bereinigt. Q1 bis Q3/18 zusätzlich durch eine Verschiebung zwischen anderen und Breitband-Umsätzen beeinflusst, historische Zahlen nicht um diesen Effekt bereinigt. 2) Prozentsätze auf Grundlage exakter Werte berechnet.

TMUS: WEITER BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM

Umsatz und Service-Umsätze (IFRS)



Ber. EBITDA AL (IFRS)

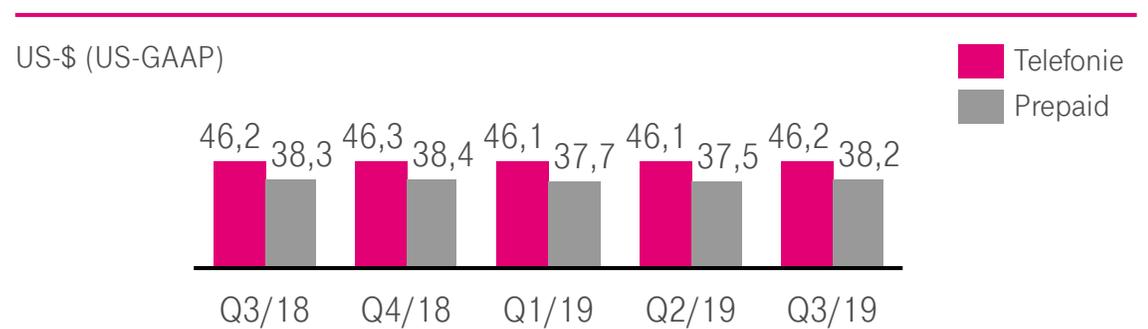


Nettoneuzugänge

Tsd.

Nettoneuzugänge gesamt	Q3/18	Q4/18	Q1/19	Q2/19	Q3/19
gesamt	1.630	2.402	1.650	1.751	1.747
Eigene:					
▪ Vertrag	1.079	1.358	1.019	1.108	1.074
▪ Prepaid	35	135	69	131	62
Wholesale ¹	516	909	562	512	611

Eigene Kunden: Postpaid-Phone- und Prepaid-ARPU



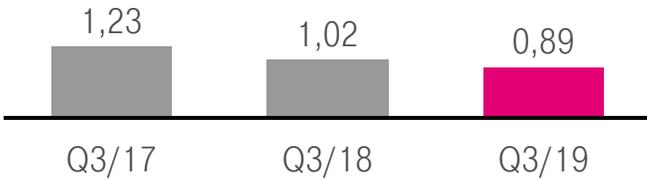
1) Wholesale enthält MVNO und Machine-to-Machine (M2M). Addition der Beträge aufgrund der Rundung ggf. abweichend.



TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN

Wechslerate bei eigenen Vertragskunden

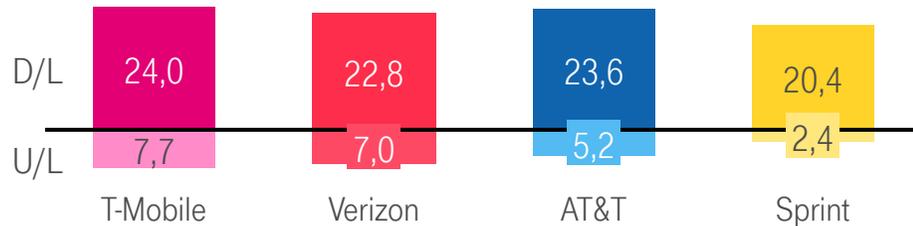
in %



- Wechslerate bei eigenen Vertragskunden auf 9M-Rekordtief

Netzwerkqualität

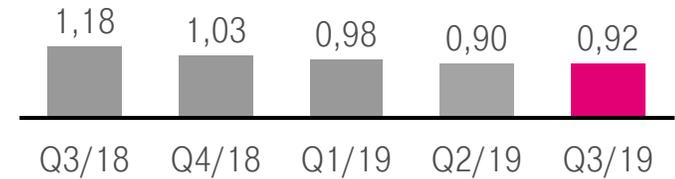
in Mbit/s



- Download- und Upload-Geschwindigkeiten – Q3/2019. Basierend auf Analyse durch Opensignal Inc.

Aufw. für Forderungsausfälle u. Verluste aus Forderungsverkauf

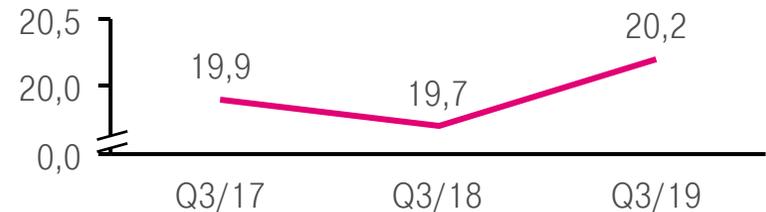
in % des Gesamtumsatzes (US-GAAP)



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

Service-Kosten

in % der Service-Umsätze (US-GAAP)

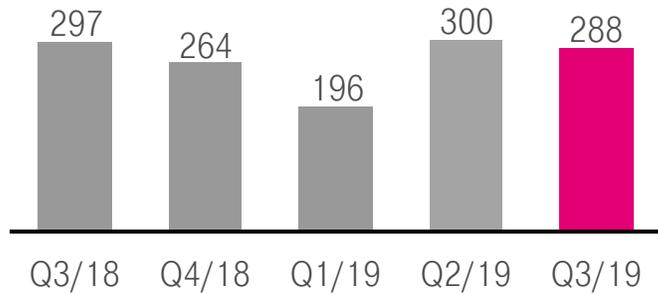


- Service-Kosten ggü. Vj. gestiegen. Treiber: Netzausbau und Erstattungen im Zusammenhang mit den Hurrikans im Jahr 2018

EUROPA: STARKES KUNDENWACHSTUM FORTGESETZT

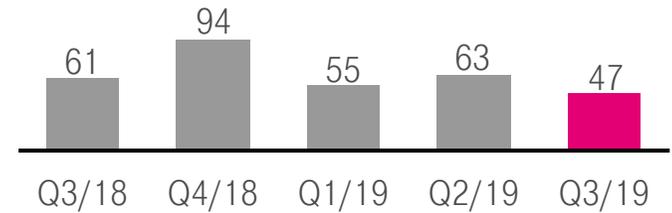
Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden²

Tsd.



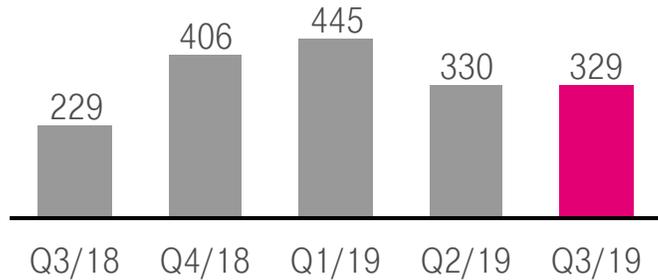
Nettoneuzugänge BB^{1,2}

Tsd.



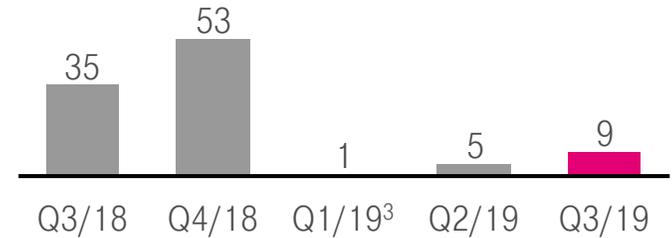
Nettoneuzugänge FMC

Tsd.



Nettoneuzugänge TV²

Tsd.



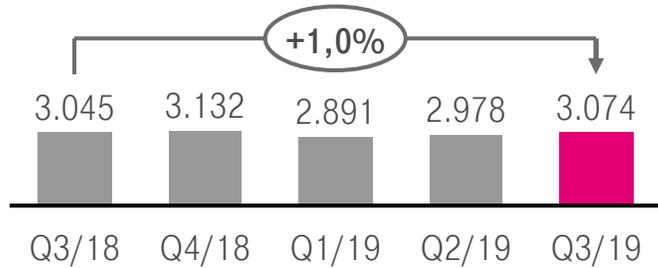
1) Auf Kundenbasis. 2) Um UPC-Effekt in Österreich bereinigt. 3) Veränderung der Kundenbasis Q1/19 um 69 Tsd. getrieben durch Evo-Akquisition in Kroatien. Zugrunde liegende Performance von +1 Tsd.



EUROPA: WACHSTUM BEI UMSATZ UND EBITDA AL

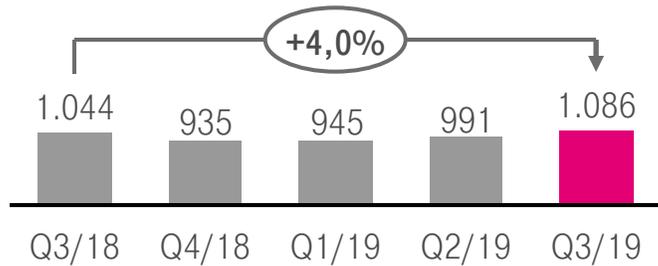
Umsätze

in Mio. €



Ber. EBITDA AL

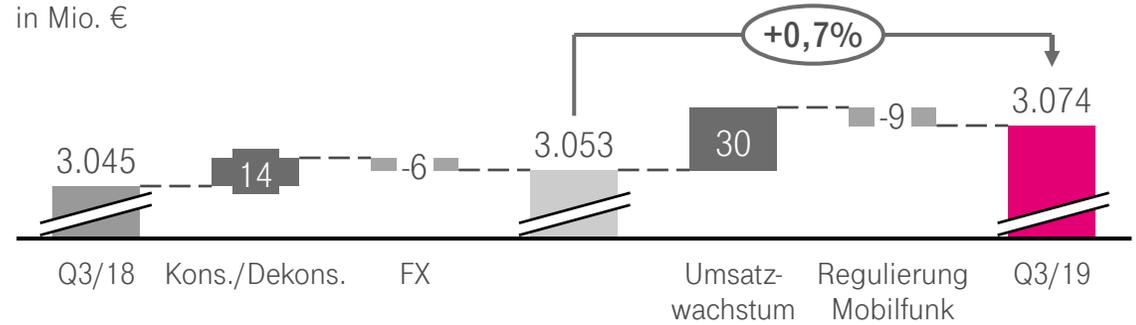
in Mio. €



1) Gesamtumsatz – direkte Kosten.

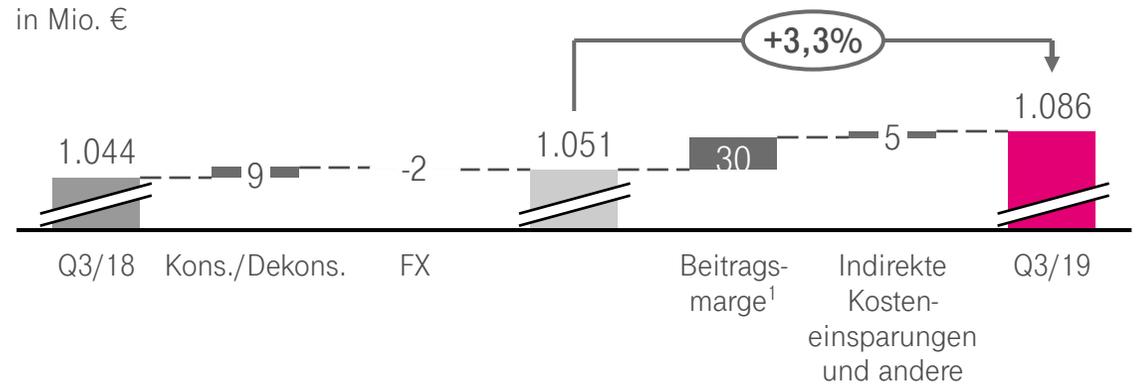
Organische Umsatzentwicklung

in Mio. €



Entwicklung organisches ber. EBITDA AL

in Mio. €



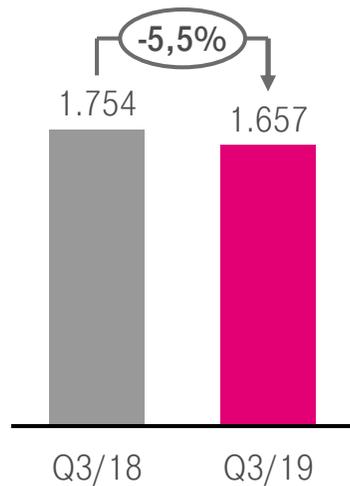
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SYSTEMGESCHÄFT: GUTE FORTSCHRITTE BEI DER TRANSFORMATION

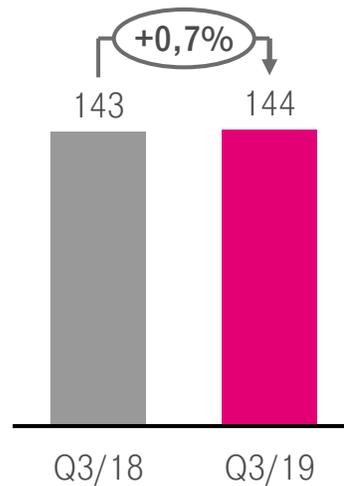
Finanzkennzahlen T-Systems

in Mio. €

Gesamtumsätze

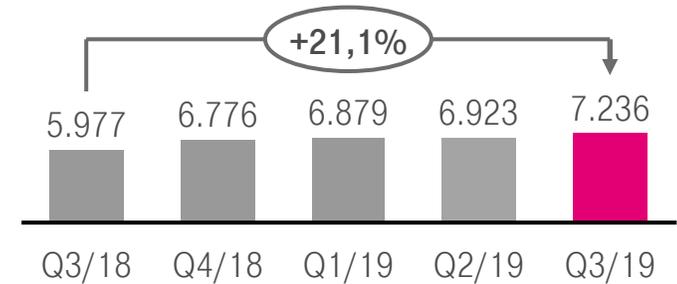


Ber. EBITDA AL



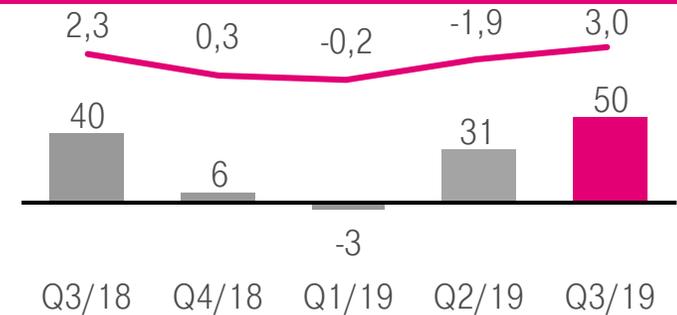
Bestelleingang (LTM)

in Mio. €



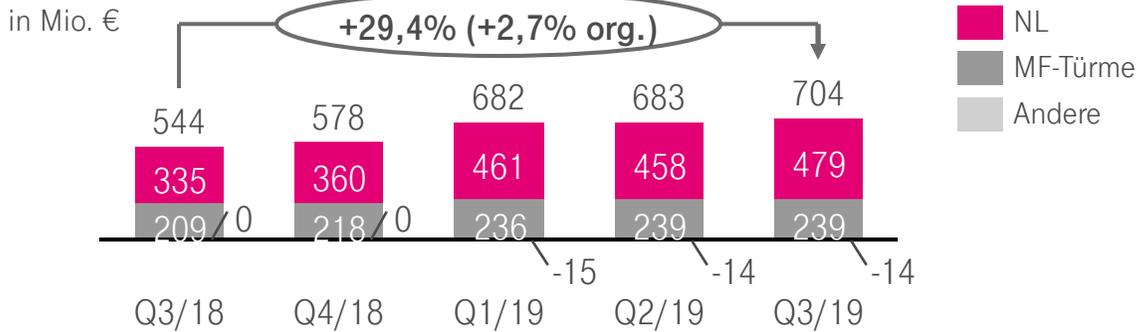
Ber. EBITDA und Marge (in %)

in Mio. €

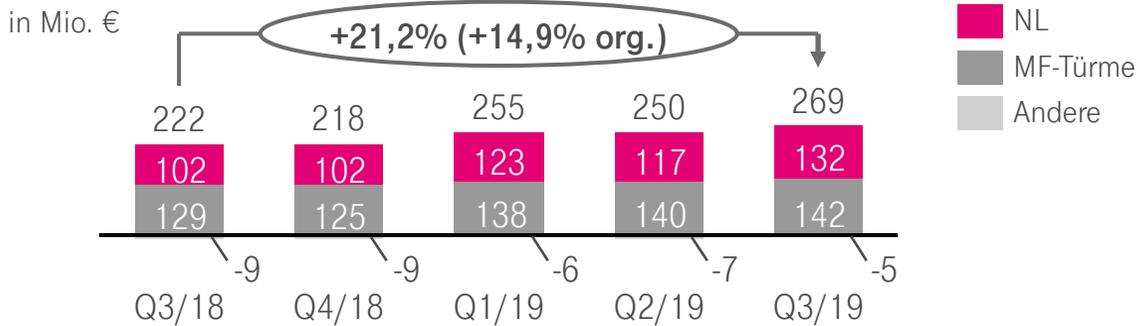


SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: WACHSTUM IN NL UND IM MOBILFUNKTURM-GESCHÄFT

Umsatz¹

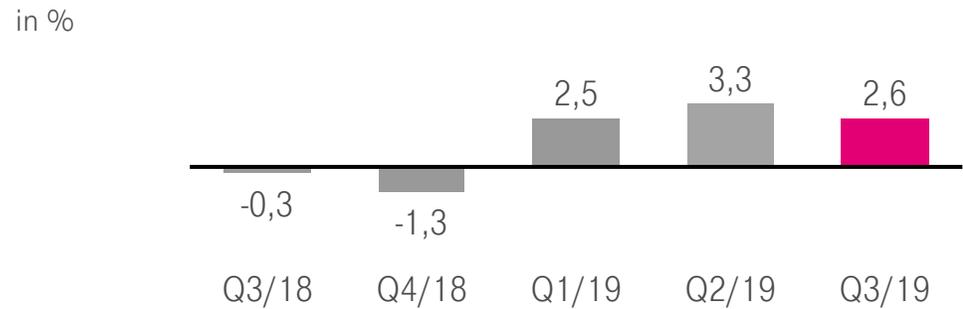


Ber. EBITDA AL¹

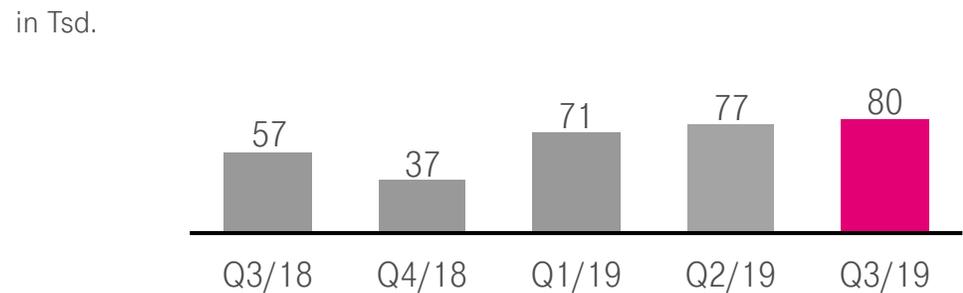


1) Zahlen seit Q1/19 einschl. Tele2. Frühere Quartale nicht neu ausgewiesen. Organische Wachstumsraten zeigen zugrunde liegende Trends. IFRS 15 für Q1/18 bis Q4/18. 3) Nettoneuzugänge seit Q1/19 einschl. Tele2.

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



Nettoneuzugänge Vertragskunden (NL)³

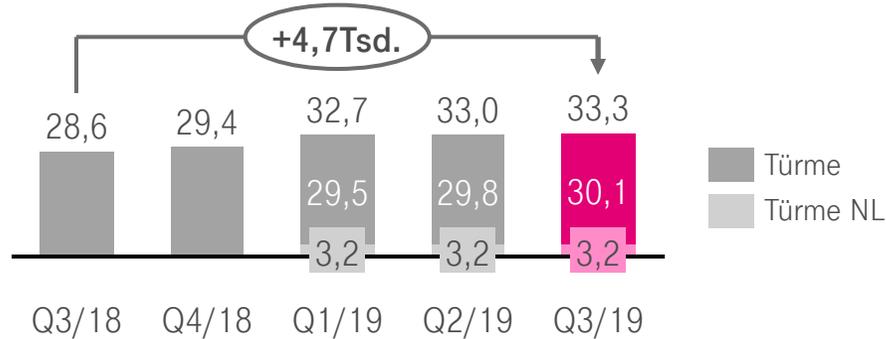


2) Trends Service-Umsätze Mobilfunk auf organischer Basis ohne Einfluss von Regulierung und

SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: FUNKTURMGESCHÄFT EXPANDIERT

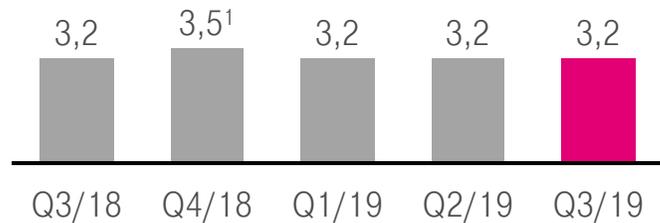
Standorte gesamt D + NL (seit Q1/19)²

Tsd.



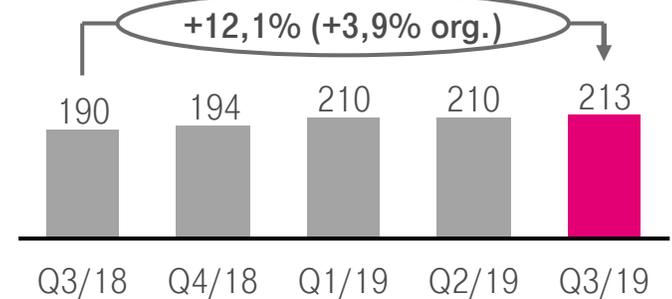
Opex AL pro Standort (durchschn. Standorte)²

Tsd. €/Standort



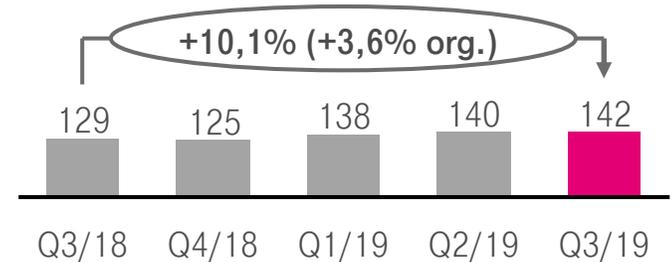
Mietumsätze²

in Mio. €



Ber. EBITDA AL²

in Mio. €

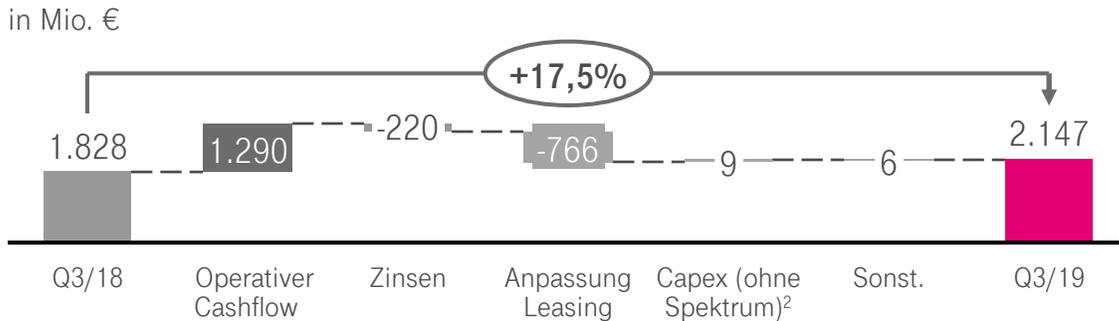


1) Um Einmaleffekte bereinigt. 2) Zahlen seit Q1/19 einschl. niederländisches Funkturmgeschäft (3,2 Tsd.). Frühere Quartale nicht neu ausgewiesen. Organisches Wachstum und Wachstumsraten zeigen zugrunde liegende Trends.



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

Free Cashflow AL¹



Entwicklung Netto-Finanzverbindlichkeiten (Q3/19 ggü. Q2/19)

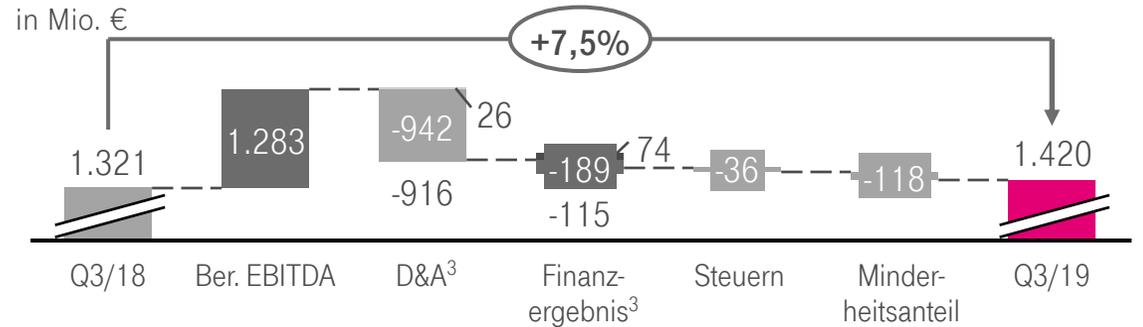


1) Free Cashflow und FCF AL vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

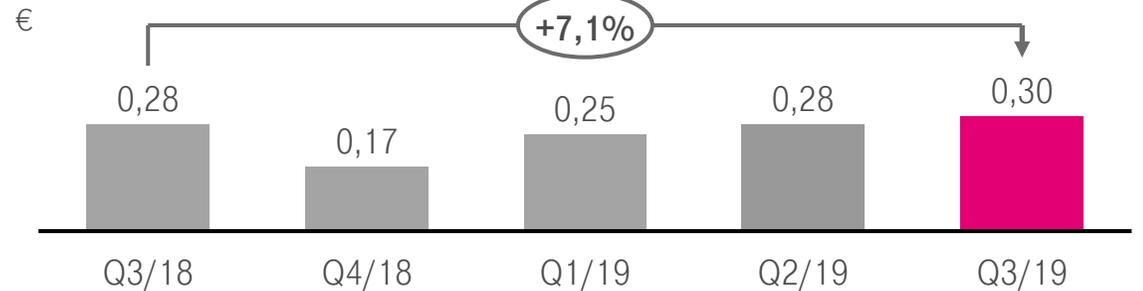
2) Ohne Spektrum: Q3/18: 71 Mio. €; Q3/19: 143 Mio. €.

3) Abschreibungen und Finanzergebnis jeweils unterteilt in Änderungen bei mit Leasing verbundenen Kosten (unterer Balken) und bei sonstigen Kosten.

Ber. Konzernüberschuss



Ber. Ergebnis je Aktie



FINANZKENNZAHLEN: VERSCHULDUNGSGRAD GEMÄSS FRS 16 BEI 2,80

Mrd. €

	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019	30/09/2019
Bilanzsumme ¹	142,3	145,4	165,5	164,2	174,3
Eigenkapital ¹	43,5	43,4	42,8	42,7	45,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten ¹	55,5	55,4	71,9	75,7	78,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA ²	2,4	2,4	2,65	2,74	2,80
Eigenkapitalquote	30,6%	29,9%	25,8%	26,0%	25,9%

Kennzahlen-Zielbereich

Rating: A-/BBB	
2,25 – 2,75 Netto-Finanzverbindlichkeiten/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!