

The background of the entire slide is a vibrant, high-speed photograph of pink liquid splashing and creating intricate patterns of droplets and streaks. The liquid is captured in mid-air, creating a sense of dynamic movement and energy. The overall color palette is a range of pink tones, from deep magenta to bright, almost white highlights where the liquid catches the light.

DEUTSCHE TELEKOM PRESSEKONFERENZ ERGEBNISSE 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.



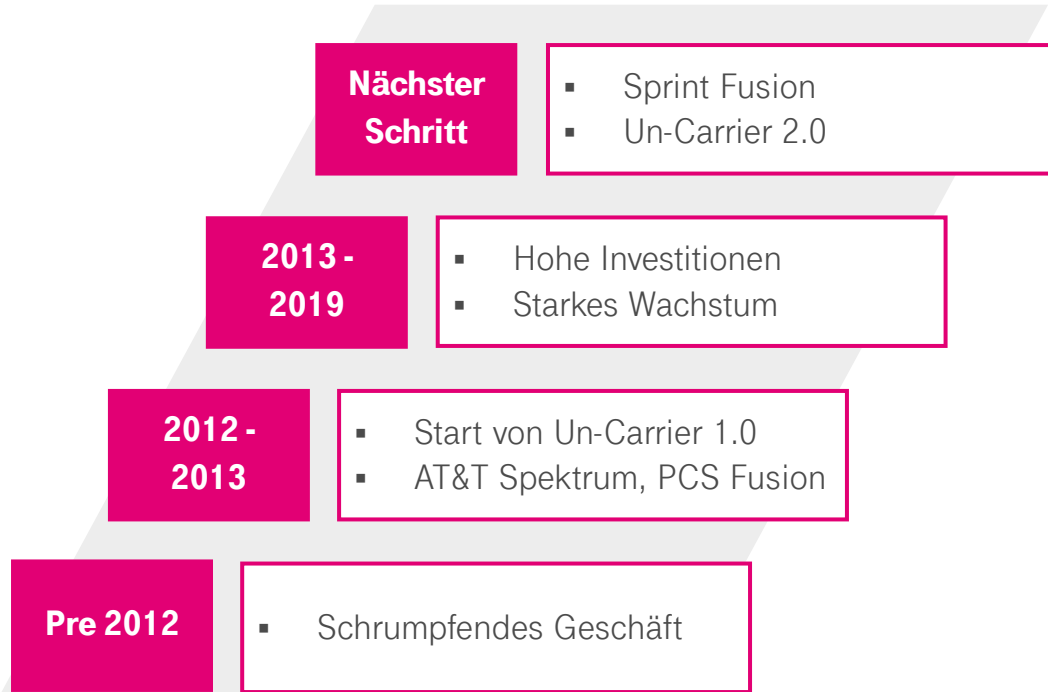
GJ 2019 UND CMD UPDATE: WIR LIEFERN



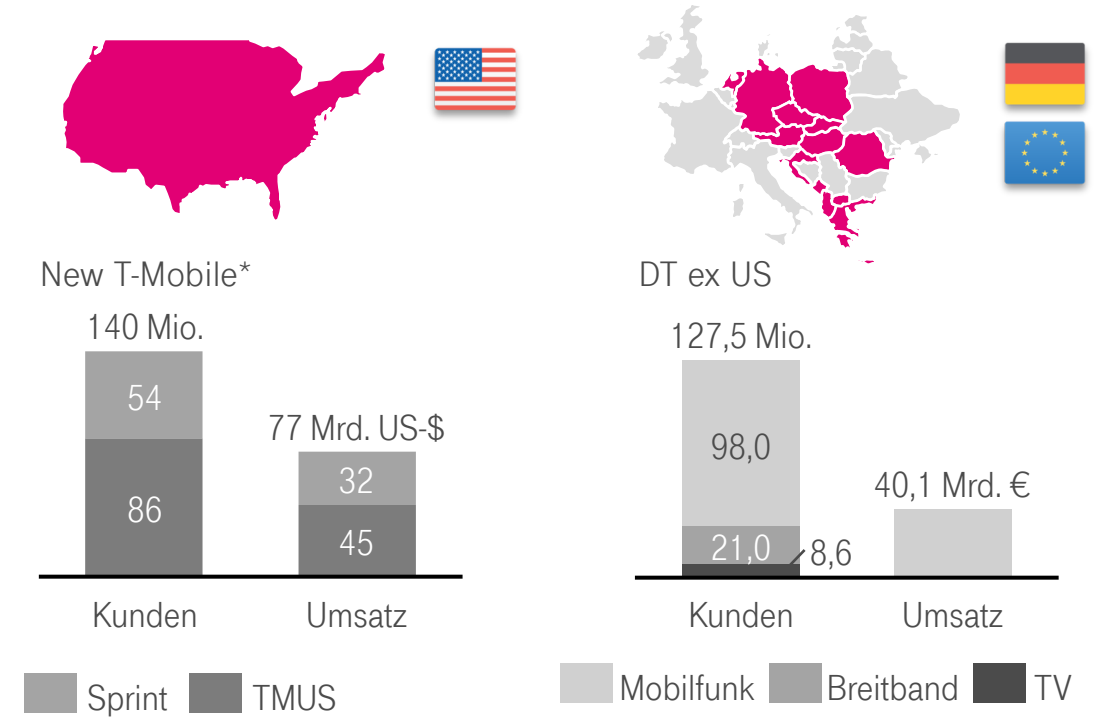
- US-Deal: Positive Entscheidung des New York District Court
- Abschluss von zwei großen mehrjährigen Investitionsprogrammen in Deutschland (B2C All-IP, FTTC)
- Beschleunigter 5G-Ausbau in den USA und in Deutschland
- Deutliche Fortschritte bei Effizienzmaßnahmen und Digitalisierung
- Anhaltend starkes Kundenwachstum in allen Regionen
- Finanzkennzahlen liegen über der Guidance vom CMD 2018
- DT ohne USA verzeichnet im zweiten Jahr in Folge EBITDA-Wachstum; alle Segmente leisten Beitrag dazu
- Verschuldungsgrad zum Jahresende 2019 wieder in unserem angegebenen Zielbereich

US-DEAL: FÜHREND AUF BEIDEN SEITEN DES ATLANTIKS

Wertsteigernd für Kunden & Anteilseigner



Starke Präsenz in USA und Europa

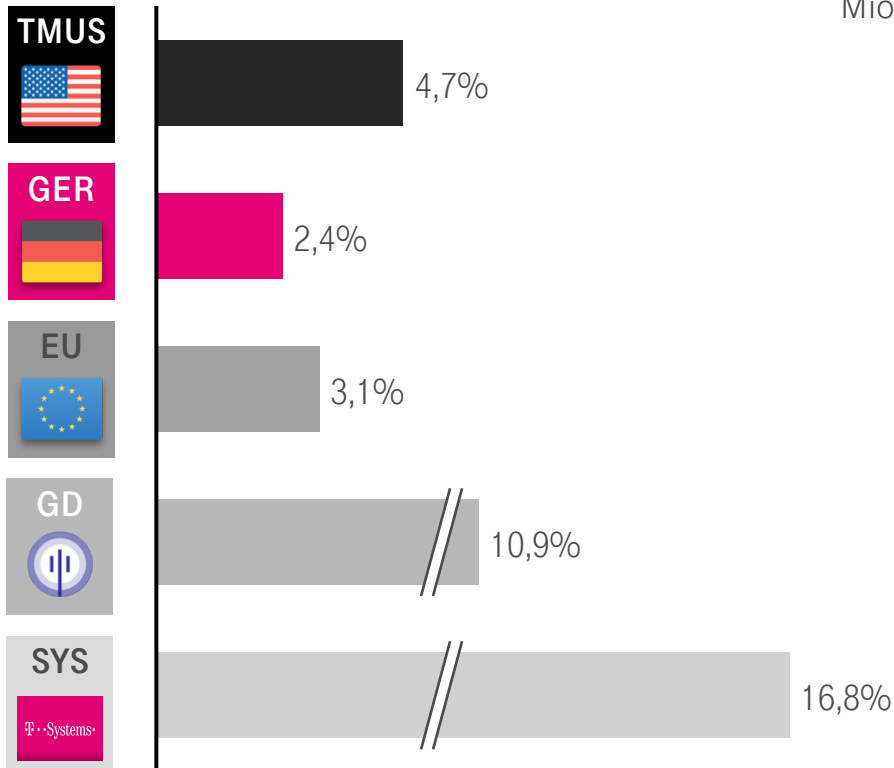


* Pro forma LTM

2019 FINANZKENNZAHLEN: STARKES WACHSTUM IN ALLEN BEREICHEN

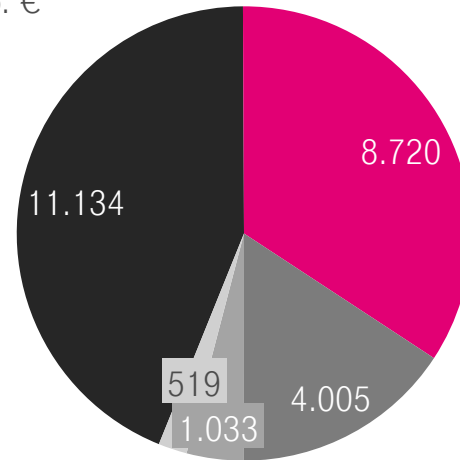


Ber. EBITDA AL (org. Wachstum)



Ber. EBITDA AL

Mio. €



GJ Wachstum

Umsatz	+6,4%
Ber. EBITDA AL	+7,2%
Ber. EBITDA AL (exkl. US)	+4,7%
Ber. Konzernüberschuss	+8,9%
Konzernüberschuss	+78,5%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	+8,3%
Free Cashflow AL	+15,9%
Cash capex	+7,3%
Netto-Finanzverbindl. AL	+6,4%



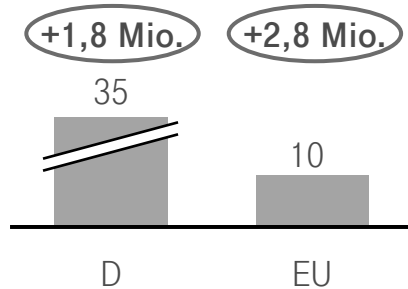
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

INVESTITIONEN: DEUTLICHE FORTSCHRITTE



Glasfaserabdeckung

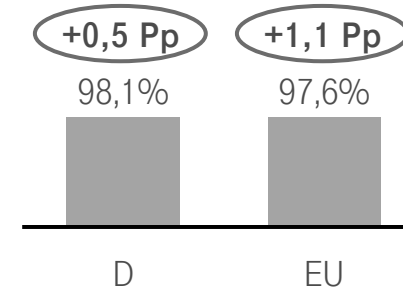
Mio. HH



- D: Zusage für FTTC-Ausbau erfüllt
- D: Super-Vectoring für 28 Mio. Anschlüsse¹ mit bis zu 250 Mbit/s
- EU: vollständige Glasfaser für 3,3 Mio. Haushalte

LTE-Abdeckung Bevölkerung

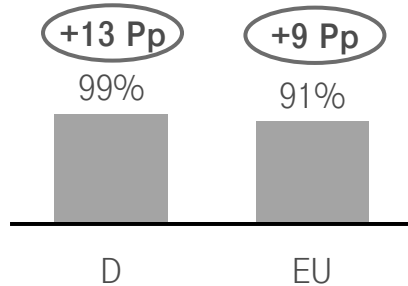
in %



- D: 1.400 zusätzliche Standorte
- D/EU: Netzführerschaft im Präsenzbereich

All-IP

Anschlüsse



- B2C-Ausbau in Deutschland abgeschlossen
- B2B-Ausbau in Deutschland im Plan für Ende 2020
- EU: 6 Länder vollständig migriert

Innovationen

- 5G
 - D: 450 5G-Antennen
 - Startschuss für Cloud Gaming/Campus Solutions
 - US: Start des landesweiten Low-Bands
- Fortschritte bei Digitalisierung in der Wertschöpfungskette
- Einführung Smart Speaker

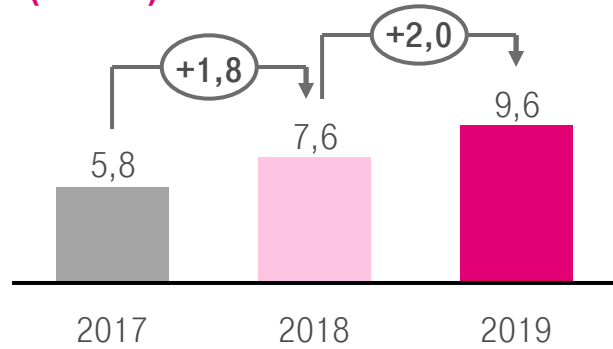
1) Haushalte und Unternehmensstandorte.

KUNDENWACHSTUM: WEITERHIN STARK



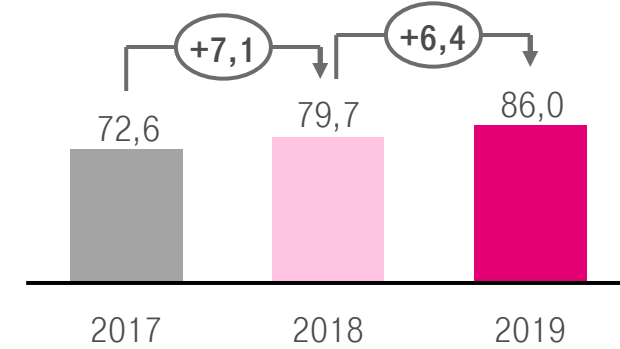
MagentaEINS (D+EU)

Mio.



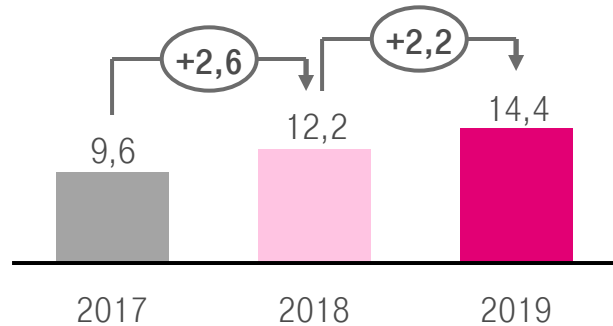
Mobilfunk-Kunden USA¹

Mio.



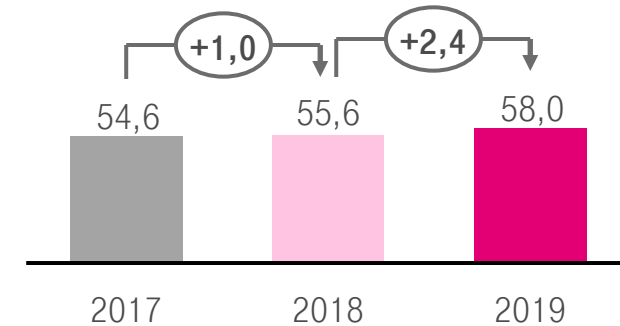
Glasfaser in D

Mio.



Mobilfunk-Vertragskunden Europa (D+EU+NL)²

Mio.



1) Anpassung d. Kundenbasis eigene Prepaid-Kunden in Q3/2019. 2) Veränderung der Basis. Zahlen nicht angepasst für Käufe/Verkäufe. D: eigene Vertragskunden ohne Multibrand.



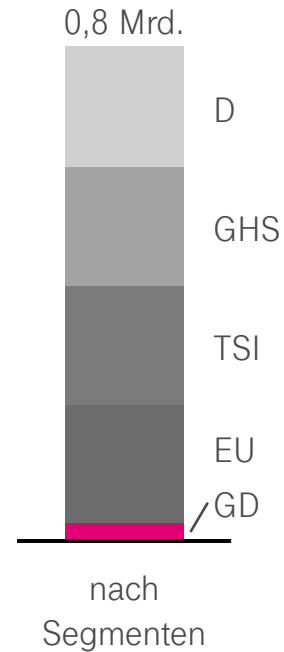
INDIREKTE KOSTEN EX US: AUF KURS HINSICHTLICH DER CMD-ZIELE



Organische Einsparungen ex US 2017 - 2019

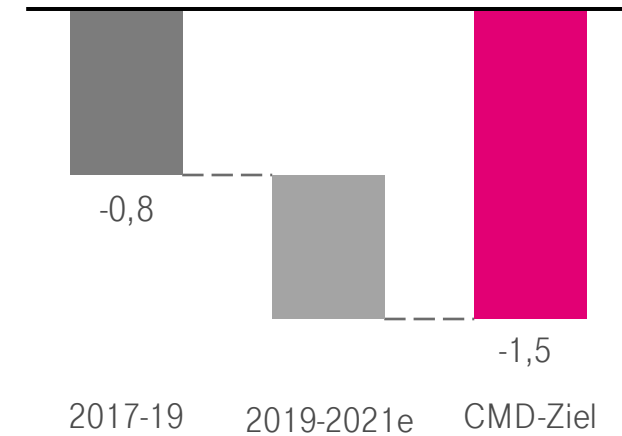
Mrd. €

- Indirekte Kosteneinsparungen von 4%
- Kosteneinsparungen durch Digitalisierung und höhere Agilität
- Personalproduktivität +6%



Organische Einsparungen ex US 2017 - 2019

Mrd. €



DIGITAL: TEIL DER DNA



Strategische Ausrichtung & Grundgedanke der DT

Marketing & Vertrieb

Online-Kanäle & personalisierte Angebote vorantreiben, um Cross-/Upselling zu stärken & Fremdkosten zu reduzieren



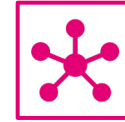
Kundendienst

Customer Self-Service (App, Chat) vorantreiben & 360°-Kundensicht, um eingehende Kundenanrufe zu reduzieren & die Effizienz zu erhöhen



Netze & IT

Wertschöpfungsbasierter Netzausbau und entsprechende Planung für bessere Monetarisierung; Transformation IT für kürzere Markteinführungszeiten




Steuerung & Support

Mitarbeiter-Self-Service stärken und wiederkehrende Aufgaben automatisieren (z. B. Planung) zwecks höherer Präzision & geringerer Kosten





Erfolgsbeispiele¹


 ~30% MMA-Verbreitung²


 6 Mio. Transaktionen im Business Service Portal


 ~55% App-Verbreitung


 TMNL: 34%/15% eSales-Anteil (B2C/B2B)


 2 Mio. Kundenkontakte mit Digital Service Assistant

 2.800 Bots in Betrieb, 90 Mio. € Nettoeinsparungen pro Jahr


 TSI: Mit ServiceNow eine Kundenschnittstelle


 Reduzierung der Planungszeit pro Glasfaserhaushalt um 75% mit FTTH-Factory (2020 geschätzt)

 IT-Trafo: ~150 HAL³ APIs & ~50 DPS⁴ in Betrieb

 Tel-IT: 65% agile Delivery (2020 geschätzt)

 30 Tsd. Nutzer der MitarbeiterApp

 TMNL: 2.200 Stunden zur geschäftlichen Nutzung gewonnen durch Einsatz von RPA⁵

 HT: Pilot für KI-gestützte TWC⁶-Planung

1) Ist-Daten 2019, sofern nicht anders angegeben. 2) Mein Magenta-App. 3) Harmonized Application Layer. 4) Digital Platform Service. 5) Robotic Process Automation. 6) Total Workforce Cost.



KAPITALNUTZUNG: SMART SHARING



Mobilfunk

Deutschland

- Aufteilung weißer Flecke zwischen allen deutschen Mobilfunkanbietern (ca. 6.000 Standorte)
- Mitbenutzung Vodafone-Infrastruktur in „grauen Flecken“ (ca. 4.000 Standorte)
- Großflächige Mitbenutzung der Funktürme (Kollokationsverhältnis von 2,3x)

Festnetz

- Kollaborationen (z. B. EWE TEL)
- Wholebuy/Resale (z. B. Net Cologne, DGF)



Europa

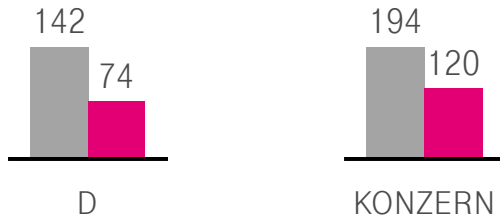
- Langjähriges Network Sharing in den meisten Ländern (z. B. CZ, PL, RO)
- Unterschiedliche Vereinbarungen zur Mitbenutzung von Funktürmen (z. B. Österreich)
- Marktkonsolidierung (z. B. NL)
- Zahlreiche Wholebuy-/Resale-Vereinbarungen (z. B. PL, CZ)
- Marktkonsolidierung (z. B. Österreich)

ESG: NACHHALTIG ARBEITEN



Energieintensität¹

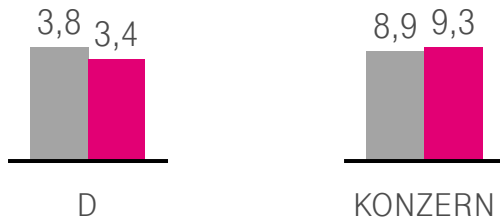
kWh/TB



- Effizientere Technologien

Energieverbrauch

Mio. MWh



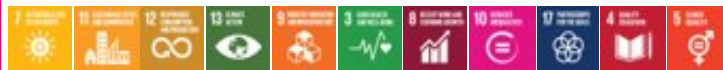
- Profitiert von IP-Migration in D

Klimastrategie der DT

- **100%** erneuerbare Energien ab **2021**
- **90%** weniger CO₂e² bis **2030**
- **25%** geringere Emissionen aus der Wertschöpfungskette pro Kunde bis **2030**
- Ziele sind durch die SBTi³ geprüft

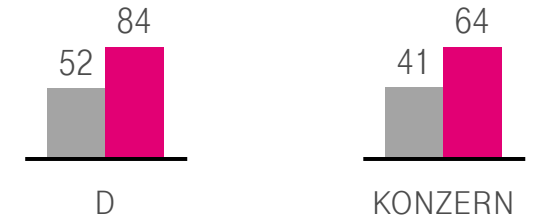
Weitere ausgewählte ESG-Maßnahmen

- >80% des Einkaufsvolumens geprüft nach ESG-Kriterien
- Zahlreiche Initiativen zur verantwortungsbewussten Digitalisierung, Datenschutz & -sicherheit, Digitalkompetenz



Anteil erneuerbarer Energien

in %



- Erhebliche EBITDA-Investition

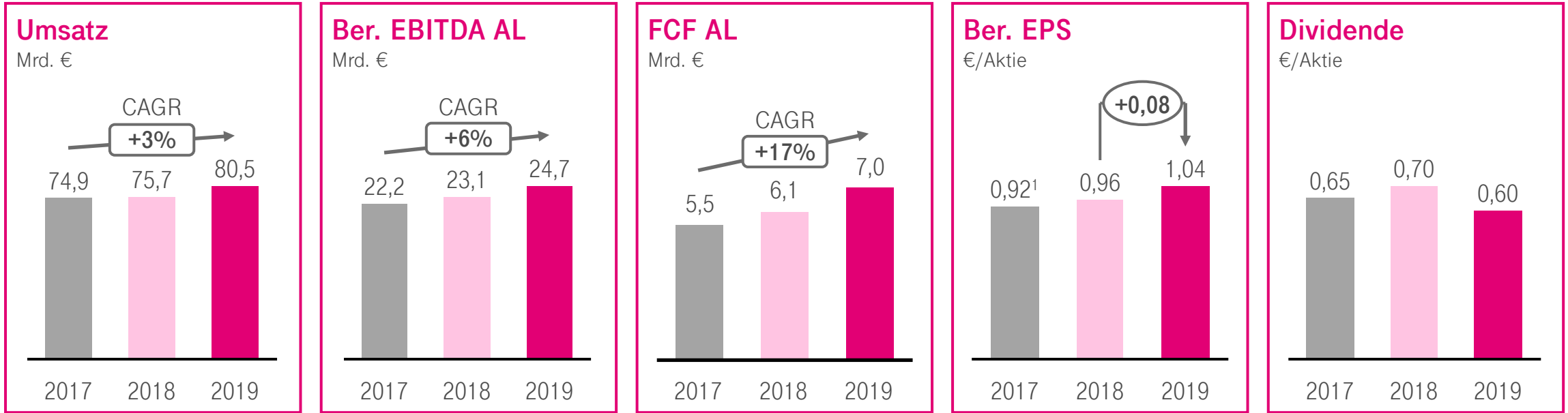
Erfolge bei ESG Ratings



1) Ohne internationale T-Systems-Bereiche. 2) Scope 1 + 2. 3) Science Based Targets initiative.

■ 2017 ■ 2019

CMD-ZIELE: FINANZKENNZAHLEN WACHSEN SCHNELLER



CMD-Versprechen (2017 – 2021 CAGR)

+1 – 2%	+2 – 4%	+~10%	≈+0,2 € 2018 – 2021	Entsprechend EPS-Wachstum
---------	---------	-------	---------------------	---------------------------

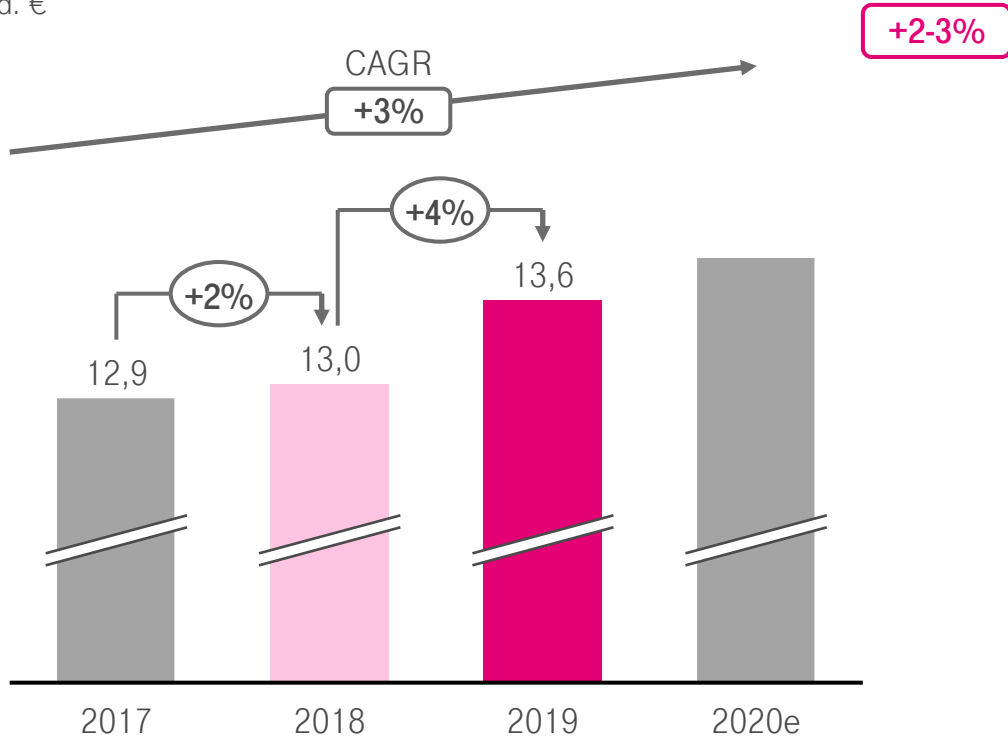
Alle durchschnittlichen Wachstumsraten sind organische Wachstumsraten (gemischte CAGR); EBITDA/FCF vor IFRS 16 für 2018 ggü. 2017. 1) Bereinigt um 0,36 €/Akte Steuergewinn USA EBITDA und FCF für 2017 auf Basis vor IFRS 16.

CMD-ZIELE EX US: ALLE SEGMENTE LIEFERN



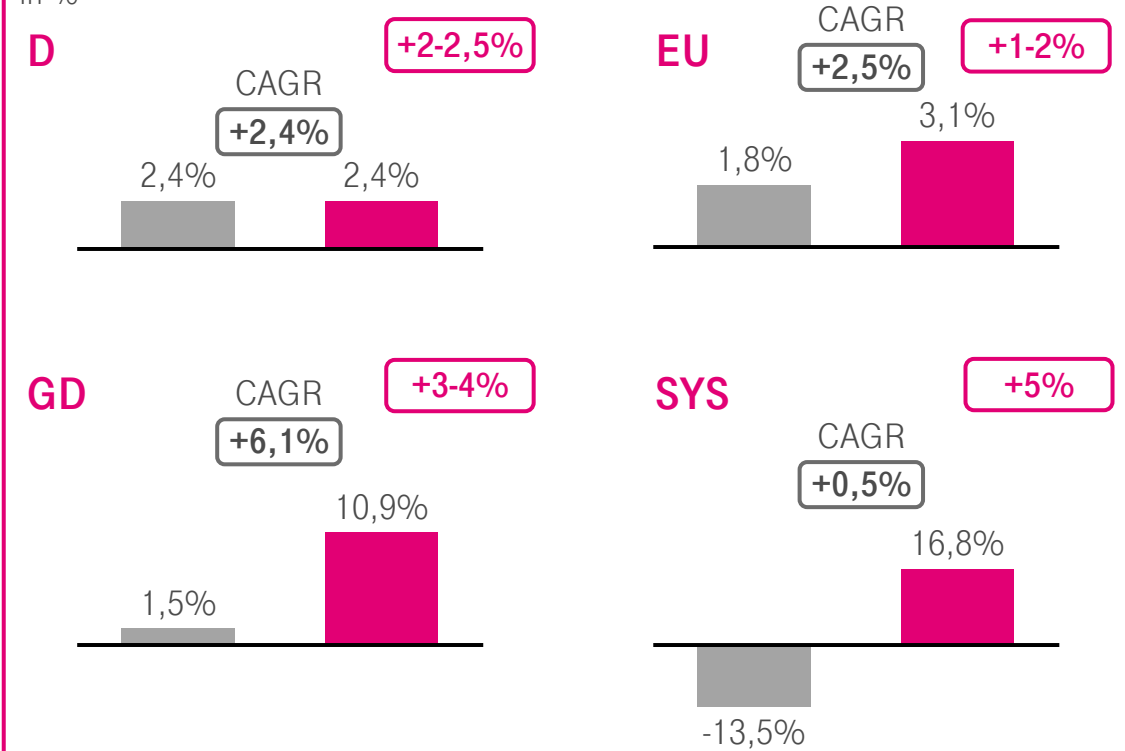
Ber. EBITDA AL EX US

Mrd. €



Wachstum EBITDA AL ggü. Vorjahr

in %



Alle durchschnittlichen Wachstumsraten sind organische Wachstumsraten (gemischte CAGR); EBITDA/FCF vor IFRS 16 für 2018 ggü. 2017.

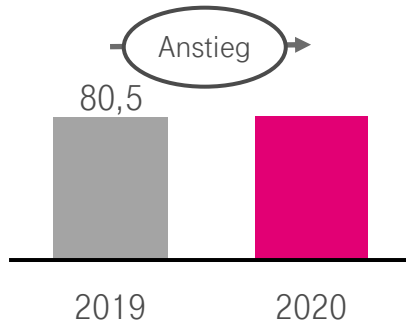
Legend: = CMD Guidance 2017 - 2021 2018 2019

GUIDANCE 2020: WACHSTUM HÄLT AN



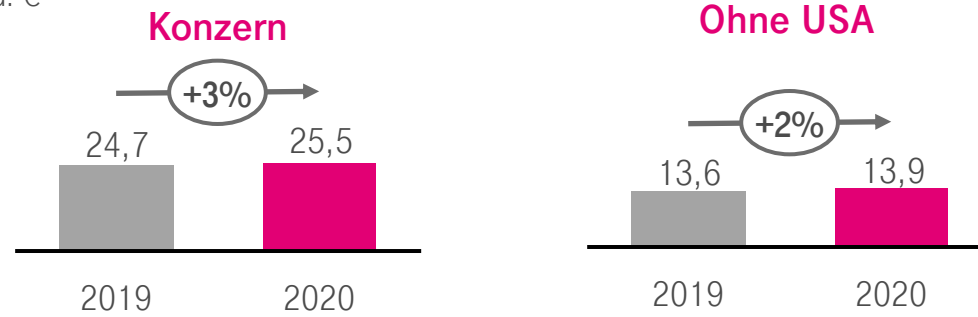
Umsatz

Mrd. €



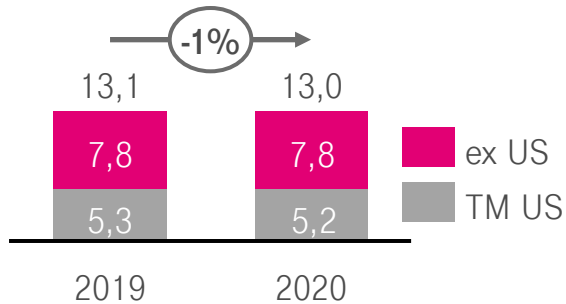
Ber. EBITDA AL

Mrd. €



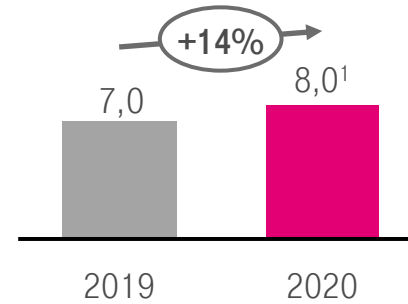
Cash Capex

Mrd. €



FCF AL

Mrd. €



Basiert auf Wechselkurs 1 € = 1,12 US\$

Einschließlich EBITDA TMUS bewertet auf Basis des Mittelwerts der Guidance von 13,7 bis 14,0 Mrd. US\$ nach US-GAAP

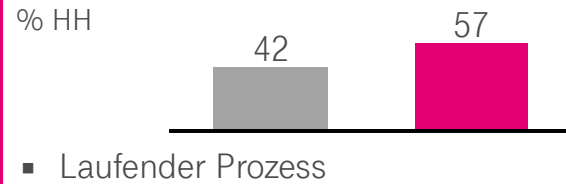
Nach Überleitung von US-GAAP nach IFRS mit 0,85 Mrd. US\$ bzw. 11,6 Mrd. €

1) Vor Auszahlungen für Zero-Bonds und TMUS Forward Swaps.

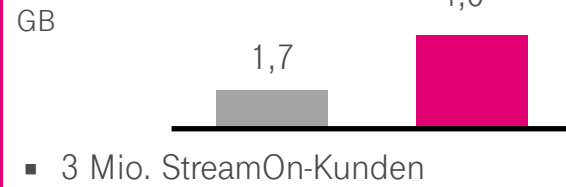
DEUTSCHLAND: WACHSENDES ZUKUNFTSGESCHÄFT



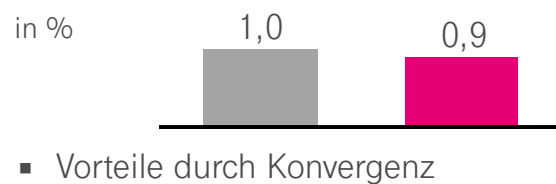
Anteil M1 (Mobilfunk)¹



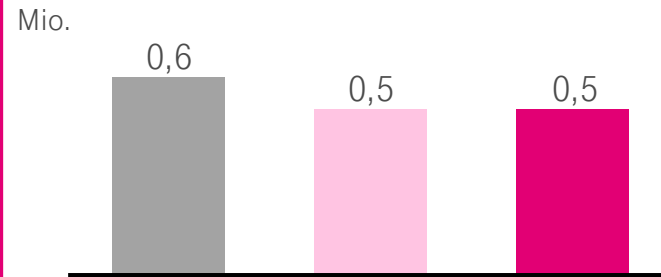
Datennutzung²



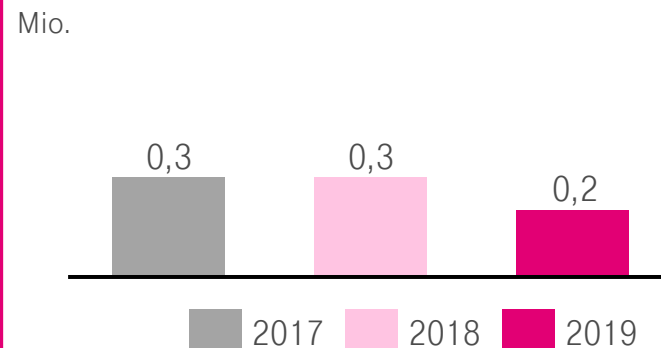
Wechslerate Mobilfunk³



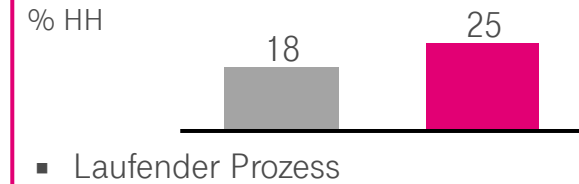
Netto-Neuzugänge Vertragskunden⁴



Netto-Neuzugänge Breitband



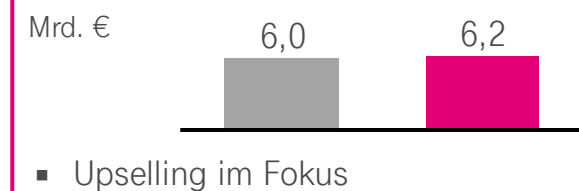
Anteil M1 (Festnetz)⁵



TV-Kunden



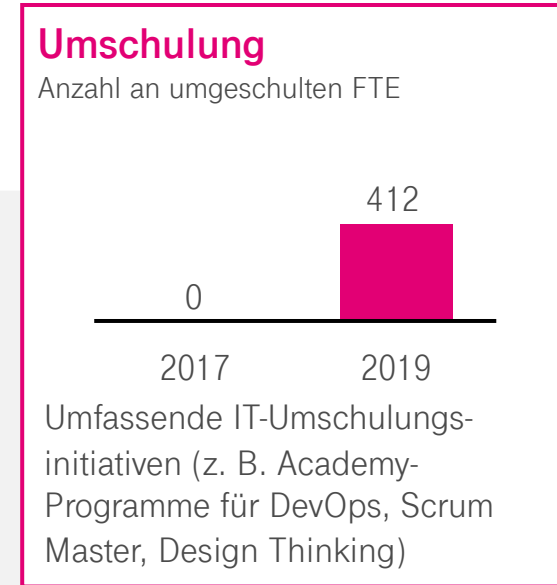
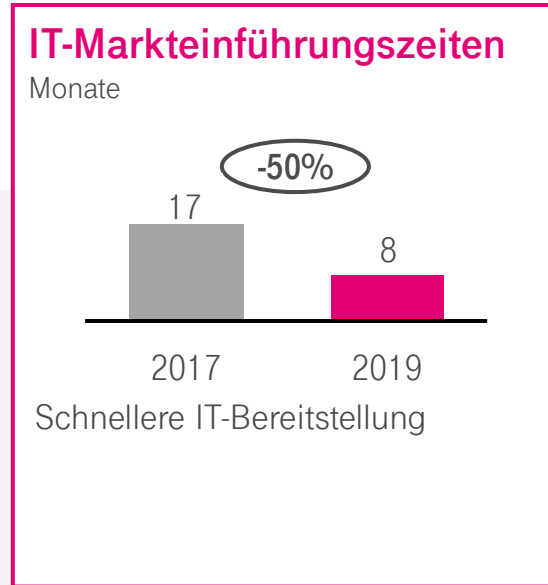
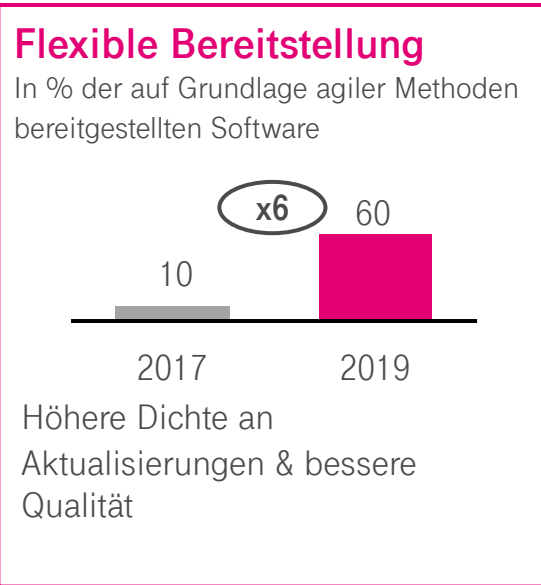
B2B-Umsatz



1) In % eigener B2C-Vertragskunden. 2) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden. 3) Vertragskunden ohne Lebara. 4) Bei eigenen Retail-Kunden ohne Multibrand.

5) In % der B2C-Breitband-Anschlüsse.

DEUTSCHLAND: BESSERE AGILITÄT ALS ENABLER



Weniger komplexe B2B-Tariflandschaft



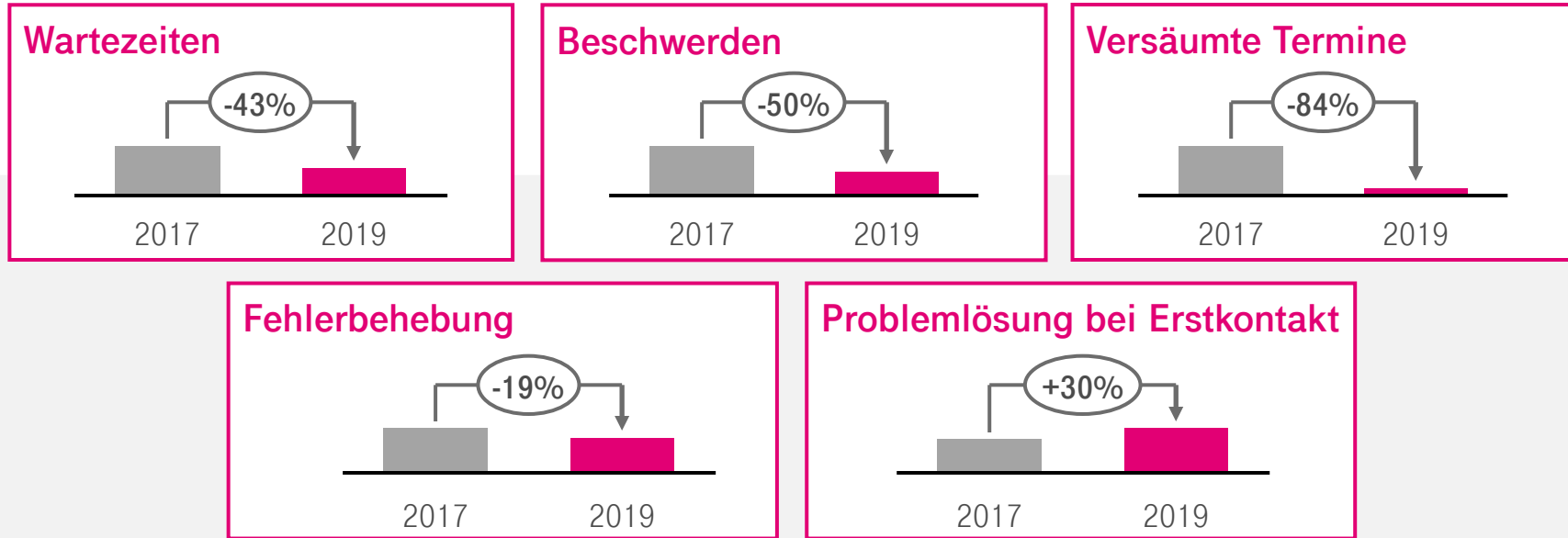
Neues OSS für FTTH in Rekordzeit agil entwickelt



Höhere Mitarbeiterzufriedenheit



DEUTSCHLAND: ERHEBLICHE PROZESSOPTIMIERUNGEN



Höhere Kundenzufriedenheit



Platz 1 in allen großen Service-Tests



Prozess-Neugestaltung



Kostenreduzierung



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: STABILE NETZFÜHRERSCHAFT



LTE-Abdeckung

- 98% Abdeckung Bev.
- 88% Abdeckung Fläche

Glasfaser-Backhaul

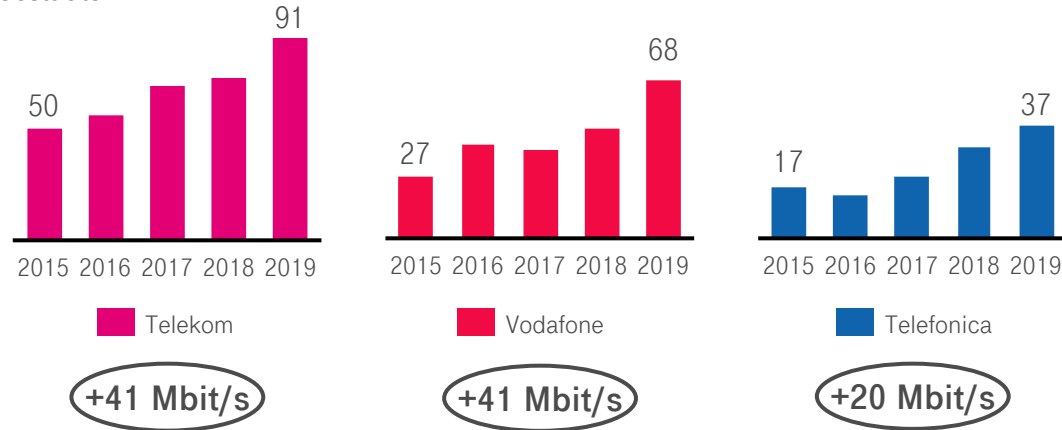
- ~80% der Standorte

Technologie

- 4x4 MIMO
- Carrier Aggregation
- Single RAN

Durchschnittl. Mobilfunk-Datengeschwindigkeit¹

in Großstädten



Durchschnittsgeschwindigkeit soll sich bis 2021 verdoppeln

Spektrum

- +110 MHz aus der Auktion 2019 (+20MHz im 2,1-GHz-Band)

Standorterweiterung

- +1,4 Tsd. neue Standorte im Jahr 2019
- +10 Tsd. 2019-24-Ziel

5G

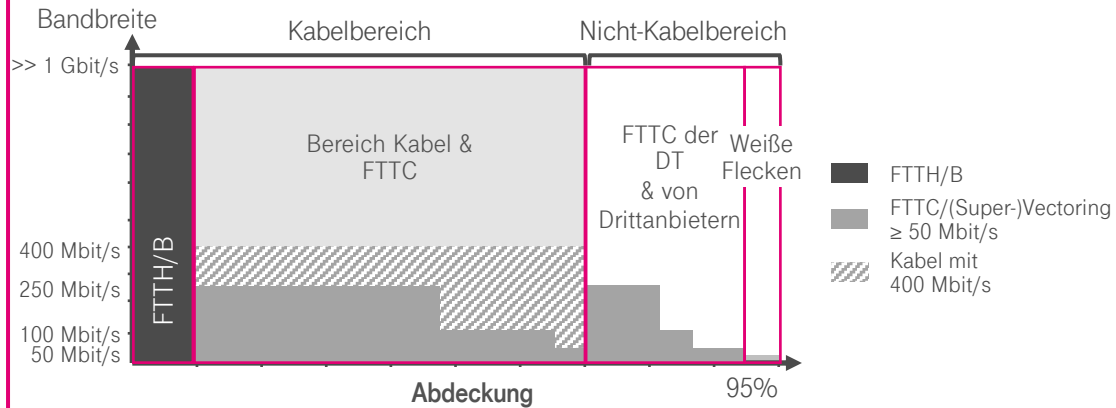
- RAN zu 80% 5G-fähig
- 450 Standorte zum Jahresende 2019
- Alle großen Städte zum Jahresende 2020

1) Umlaut/P3.

DEUTSCHLAND: FTTC BEREITS MIT HÖCHST-GESCHWINDIGKEIT



Breitbandabdeckung in Deutschland Ende 2019

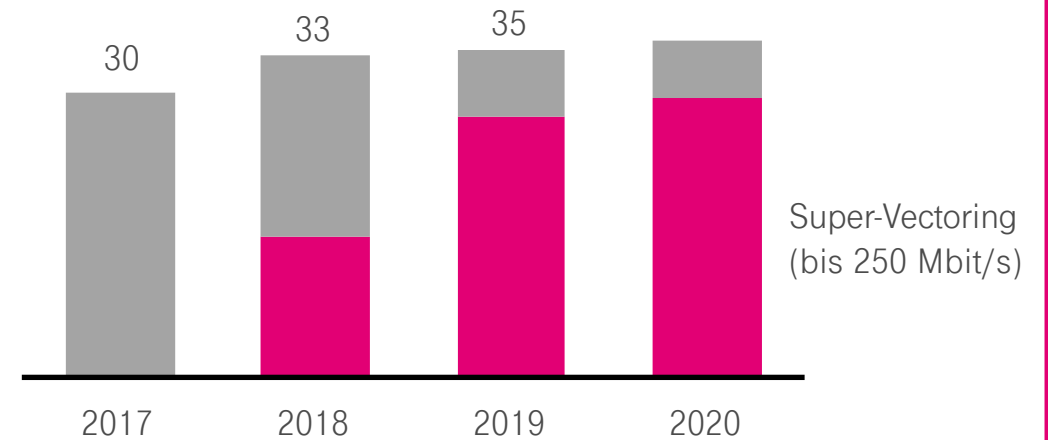


- Ende 2019 nur noch ca. 5% weiße Flecken¹
- Für >2 Mio. Haushalte wurden Glasfaser-Resale-Vereinbarungen mit mehreren Partnern abgeschlossen
- FTTC-Ausbau größtenteils abgeschlossen

1) Bezieht sich auf Geschwindigkeiten < 50 Mbit/s.

Haushalte mit Glasfaser versorgt

Mio.



Verfügbare Geschwindigkeit

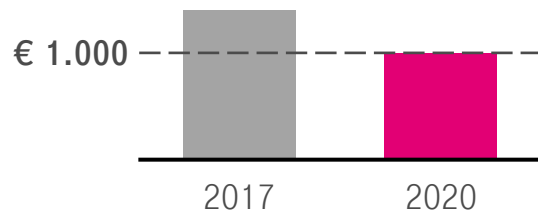


DEUTSCHLAND: VON FTTC ZU FTTH



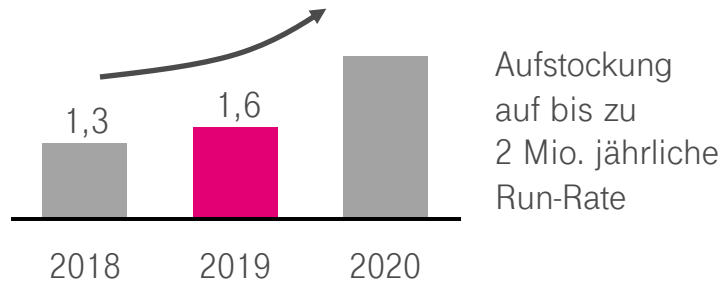
FTTH-Factory

- Kosten pro anschließbarem Haushalt



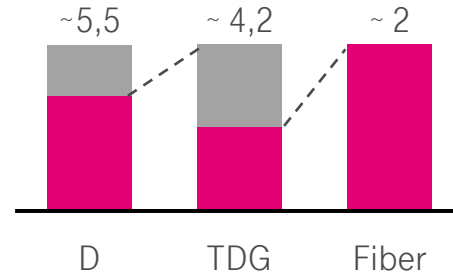
FTTH/B versorgte Haushalte

Mio. insg.

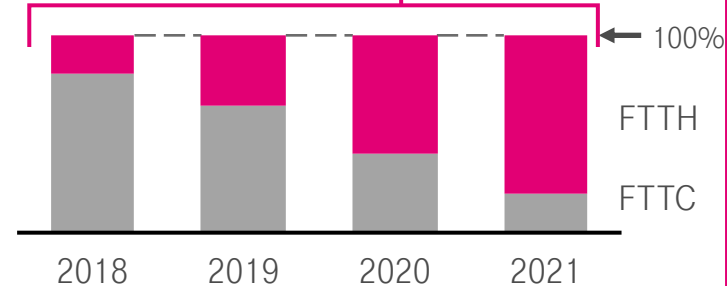


Cash Capex

Mrd. €



Investitionsaufwand in Glasfaser



Subventionierter Ausbau

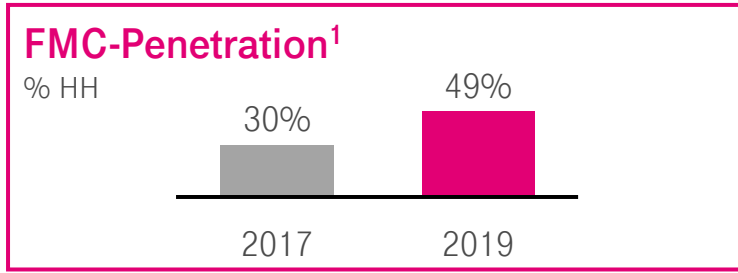
- Region Stuttgart (teilweise)
 - Läuft mit Erfolg
 - Bis Ende 2020 ca. 100 Tsd.
- z. B. Mecklenburg-Vorpommern
 - Bis Ende 2021 40 Tsd. Haushalte versorgt
 - Läuft mit Erfolg

Kooperationen

- EWE TEL JV
 - Genehmigungen erhalten, Start steht bevor
 - Ziel sind 300 Tsd. Haushalte in 3 Jahren
 - 10-Jahres-Ziel: Versorgung von > 1,5 Mio. Haushalten

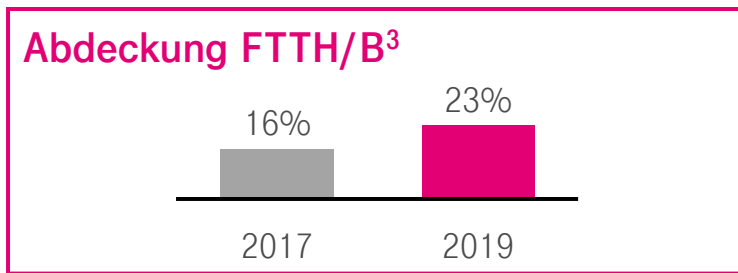


EU: ERFOLGREICHE UMSETZUNG DER STRATEGIE

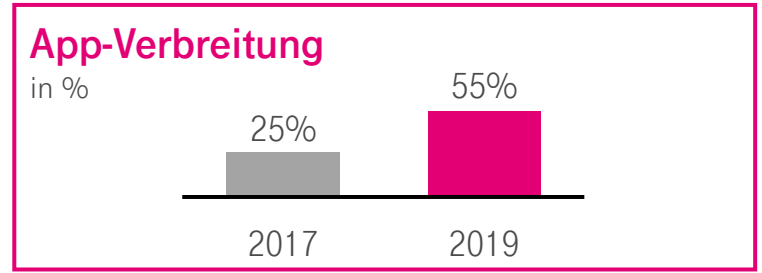
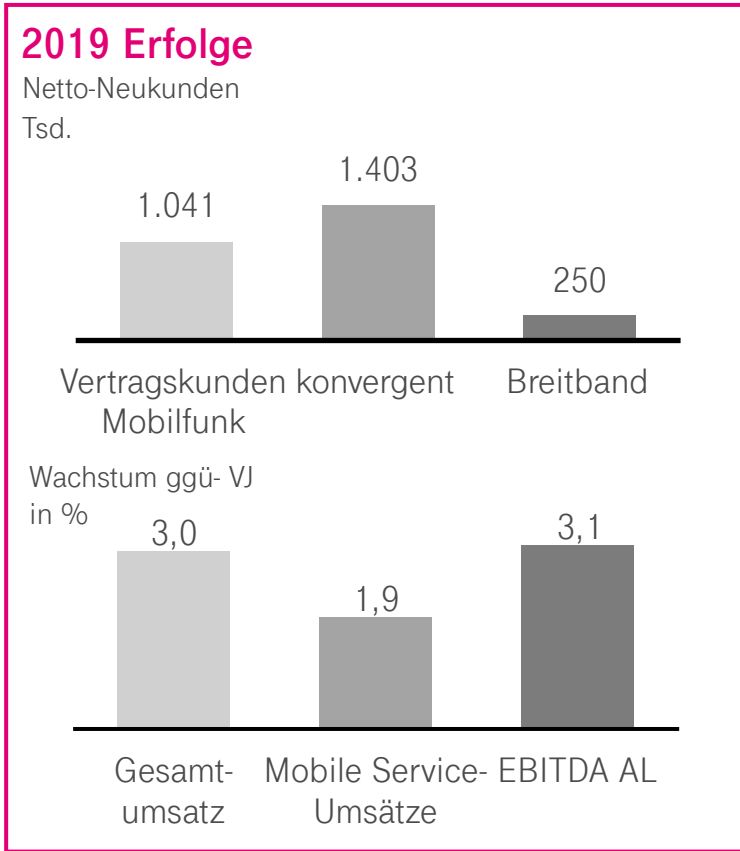


Netzführerschaft im Mobilfunk

- Führend bei Mobilfunknetzen in 9 von 10 EU-Landesgesellschaften² (P3/Connect)



1) EU8 (GR, HU, HR, SK, RO, MK, ME, CZ). 2) Ohne Rumänien. 3) EU4 (GR, HU, SK, HR).



Kundenerlebnis

- Wechslerate (Beispiel Griechenland): ~8 Pp niedriger bei Cosmote 1 (nur Festnetz/Mobilfunk)
- Stabiler NPS

B2B-Umsatz

- Umsatz FMCC 2017: 0,35 Mrd. €
2019: 0,65 Mrd. € (CAGR: 36%)
- Umsatz ICT 2017: 1,0 Mrd. €
2019: 1,1 Mrd. € (CAGR: 5%)

GD/TMNL: REALISIERUNG DER VORTEILE DURCH ZUSAMMENSCHLUSS

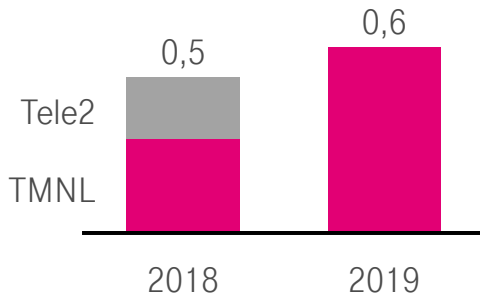


Netzführerschaft im Mobilfunk

- Im vierten Jahr in Folge Platz 1 der P3-/Umlaut-Tests
- Höchster je von Umlaut gemessener Wert
- 0,3 Mio. Netto-Neuzugänge bei Vertragskunden

Festnetz

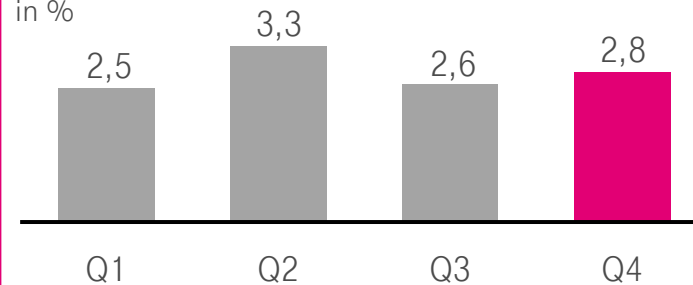
Mio.



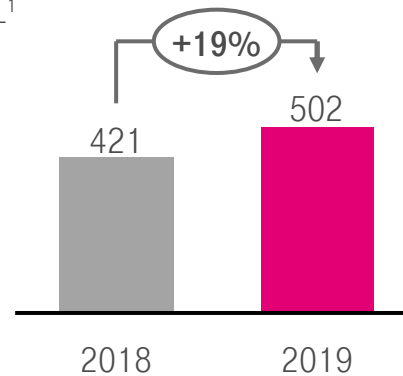
- 69 Tsd. Netto-Neuzugänge im Breitbandgeschäft

2019 Erfolge

Wachstum Service-Umsätze Mobilfunk in %

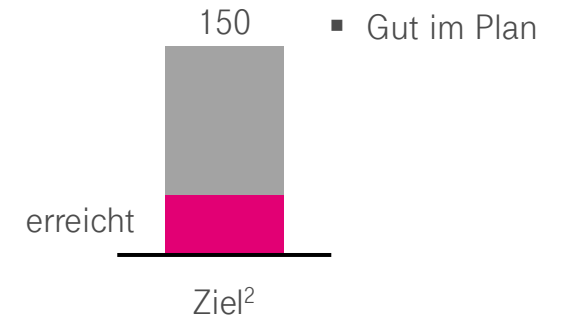


EBITDA AL¹
Mio. €



Synergien durch Zusammenschluss¹

Mio. €



Effizienz

- Anzahl an Shops um 13% ggü. Vorjahr reduziert
- FTE um 12% ggü. Vorjahr reduziert

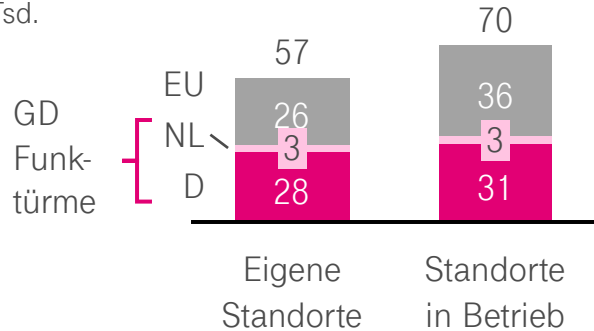
1) Pro-forma-Basis. 2) Run-Rate drei Jahre nach Abschluss, Opex & Capex.

GD/FUNKTÜRME: STANDORTERWEITERUNG SCHREITET VORAN



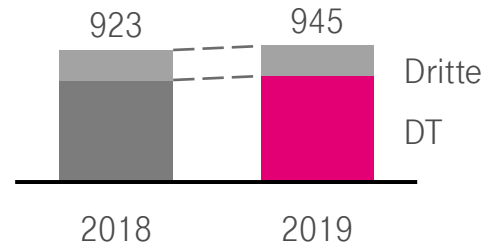
Standorte

Tsd.

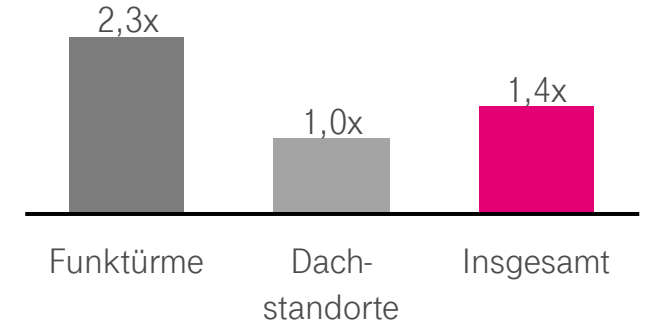


Erfolge 2019

Organischer Umsatz
Mio. €



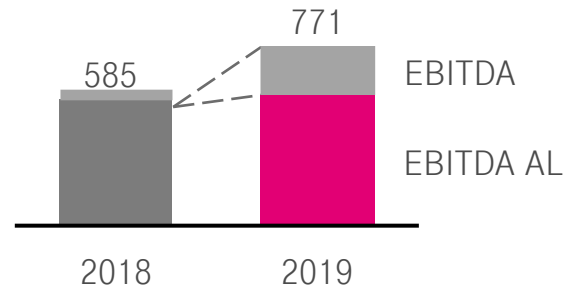
Kollokationsverhältnis in D



Standorterweiterung in D schreitet voran

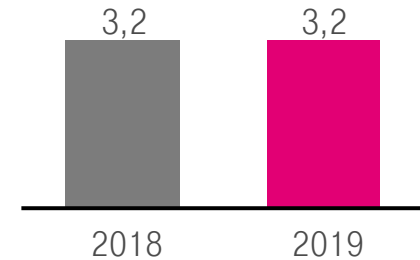
- 1,8 Tsd. neue Standorte 2019, davon 1,4 Tsd. neu errichtet
- CMD-Ziel: 9 Tsd. neue Standorte 2017 – 2021
- Deutliches Wachstum aufgrund Abdeckungsverpflichtungen, 5G

Organisches EBITDA
Mio. €



Effizienz

OPEX AL/Standort¹ in Tsd. €



1) Quartalsweiser Durchschnitt im Kalenderjahr.

Sales

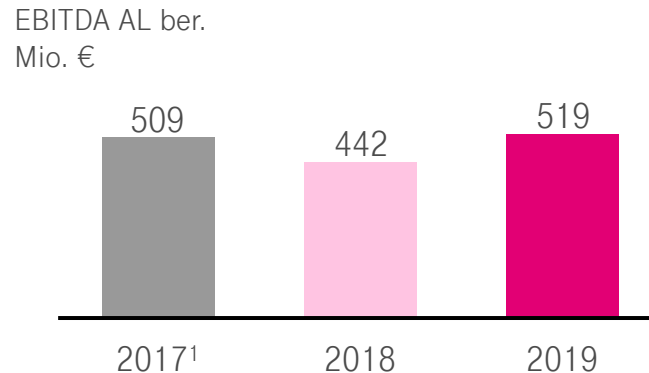
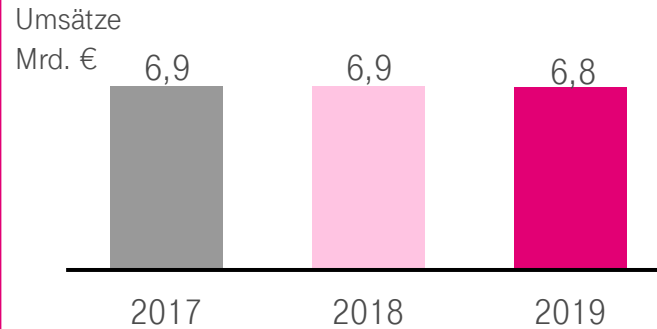
- Auftragseingang 2019 um 40% ggü. 2017 gestiegen
- Kunden: Bessere Abdeckung mit integriertem Ansatz
- Effizienz/Digitalisierung: Salesforce go live

Delivery

- Verlagerung: Neue Strategie in Umsetzung (>3.000 FTEs betroffen)
- Offshoring: Zahl der FTE in Indien verdoppelt auf rund 2.000
- Automatisierung: Einsparung bei IT von 30 Mio. € in 2019
- Digital delivery: Roll-out von ServiceNow

1) 2017 auf Basis vor IFRS 16.

Erfolge 2019



Portfolio

- Neue Portfolioeinheiten voll im Einsatz
- TC: Verlagerung ins Deutschlandsegment – B2B TC powerhouse
- Security/IoT: Ausgliederung für mehr Agilität
- Divest: End User Services und neues Modell für Mainframes

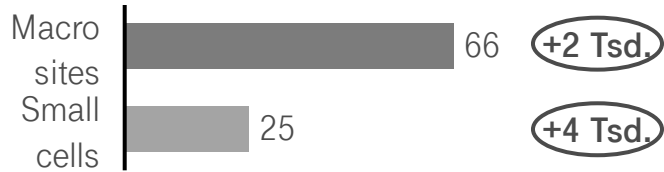
Overhead

- Einsparungen: 40% in Finance und 30% in HR
- Agilität: bis zu 5 Managementebenen abgebaut; große Einheiten von 1.500 auf 500 verkleinert und Führungskräfte um 30% reduziert; agile Organisationsgrundsätze implementiert

TMUS: ANHALTENDE DYNAMIK



Netzausbau



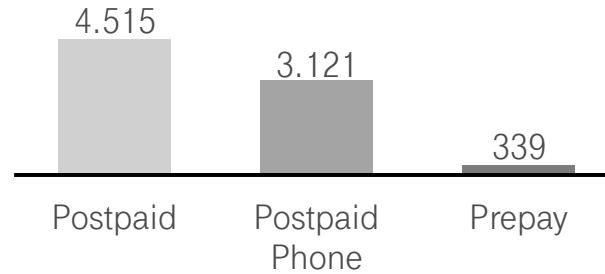
- Anzahl der Städte mit 600 MHz von 2,7 Tsd. auf 9 Tsd. gestiegen
- Investitionsaufwand 2019 von 6,0 Mrd. US\$

5G-Start

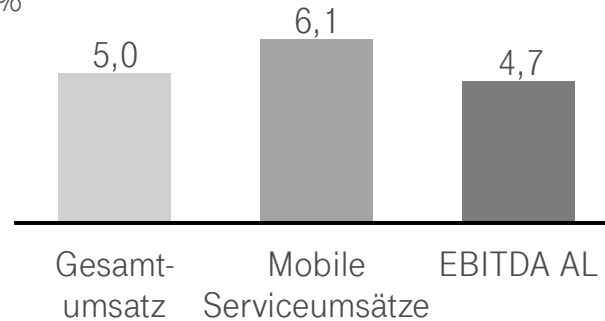
- Landesweiter Start für 5G (200 Mio. POPs, Low-Band), 6 Monate vor dem Plan
- Erwerb von 0,4 GHz im mmWave-Frequenzbereich bei Auktionen 101 & 102 in 2019

2019 Erfolge

Netto-Neuzugänge
Tsd.



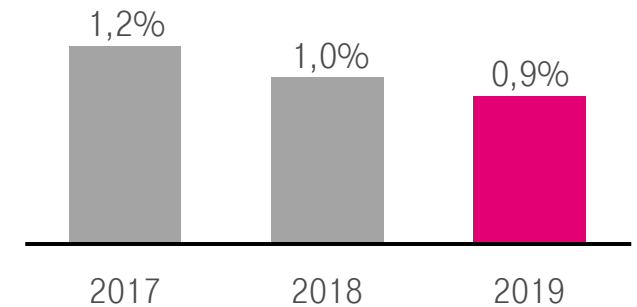
Wachstumsraten ggü. Vj.
in %¹



Wirtschaftlicher Schwerpunkt

- Wachstum bei B2B, 55+, Military und in neuen Regionen
- Bestes je gemessenes Branchenergebnis in der Umfrage zum Kundenservice im Mobilfunkbereich von JD Power, fußt auf Erfolg der „Team of Experts“

Wechslerate rückläufig²



1) IFRS; Wachstum von +6,3% bei Service-Umsätzen und +9,2% beim ber. EBITDA nach US-GAAP. 2) Wechslerate bei eigenen Vertragskunden.



STRATEGIE: ARBEITEN AN DER UMSETZUNG



AUSBLICK

- 
- Innovation, Diversität und Kulturwandel vorantreiben
 - Wert der Funktürme für Aktionäre herausstellen
 - TSI TC in Deutschland-Segment integrieren
 - FTTH Return-on-Invest maximieren
 - FTTC/Supervectoring monetarisieren
 - Nächster Schritt bei Digitalisierung
 - Kundenzufriedenheit verbessern
 - Wirtschaftliche Entwicklung weiter vorantreiben
 - US-Transaktion finalisieren



BERICHT Q4 2019

FINANZKENNZAHLEN: DURCHGEHENDES WACHSTUM

in Mio. €

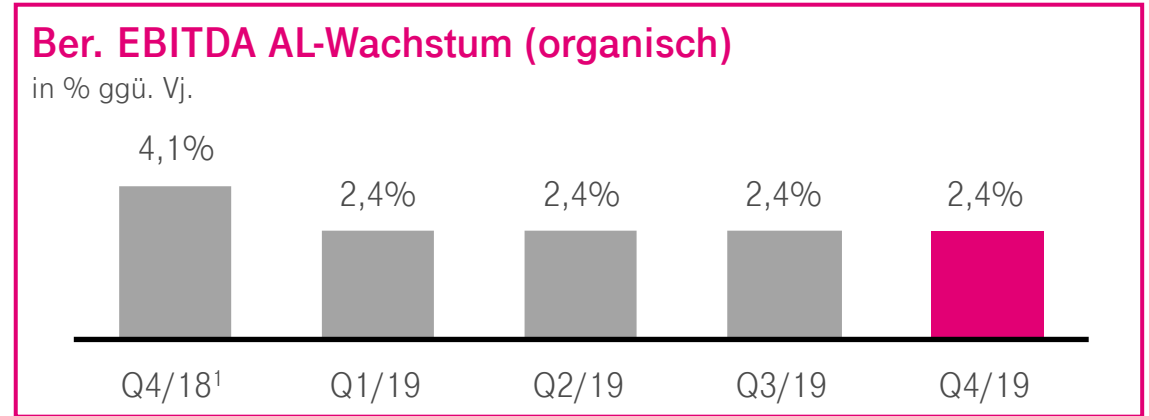
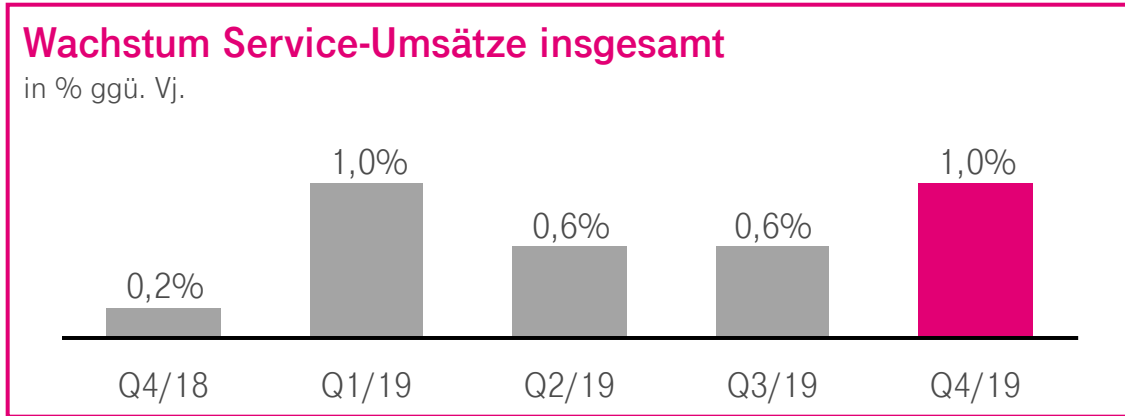
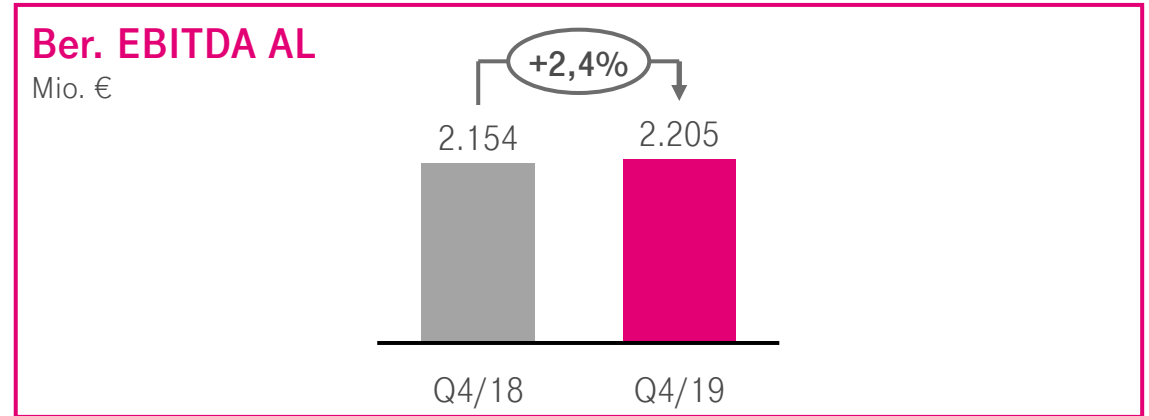
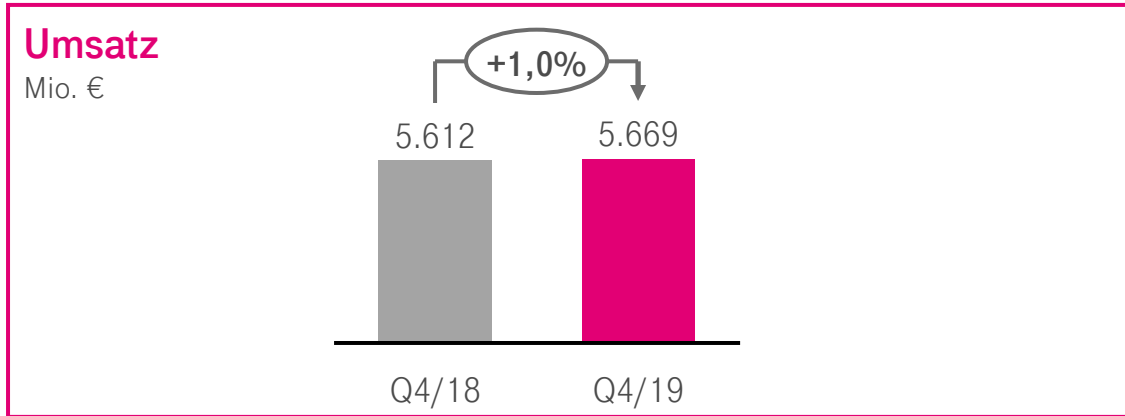
	Q4			GJ		
	2018	2019	Veränderung	2018	2019	Veränderung
Umsätze	20.261	21.361	+5,4%	75.656	80.531	+6,4%
Ber. EBITDA AL ¹	5.573	6.030	+8,2%	23.074	24.731	+7,2%
Ber. EBITDA AL (ohne USA) ¹	3.037	3.320	+9,3%	12.990	13.597	+4,7%
Ber. Konzernüberschuss	796	1.016	+27,6%	4.545	4.948	+8,9%
Konzernüberschuss	-431	+654	k. A.	2.166	3.867	+78,5%
Ber. Ergebnis je Aktie (€)	0,17	0,21	+23,5%	0,96	1,04	+8,3%
Free Cashflow AL ^{1,3}	1.438	1.763	+22,6%	6.051	7.013	+15,9%
Cash Capex ²	3.080	3.075	-0,2%	12.222	13.118	+7,3%
Netto-Finanzverbindlichkeiten ¹	k. A.	76.031	k. A.	k. A.	76.031	k. A.
Netto-Finanzverbindlichkeiten AL ¹	54.732	58.248	+6,4%	54.732	58.248	+6,4%

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: Q4/18: 62 Mio. €; Q4/19: 75 Mio. €; GJ/18: 269 Mio. €; 9M/19 1.239 Mio. €. 3) Free Cashflow AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND: UMSATZ UND EBITDA WACHSEN



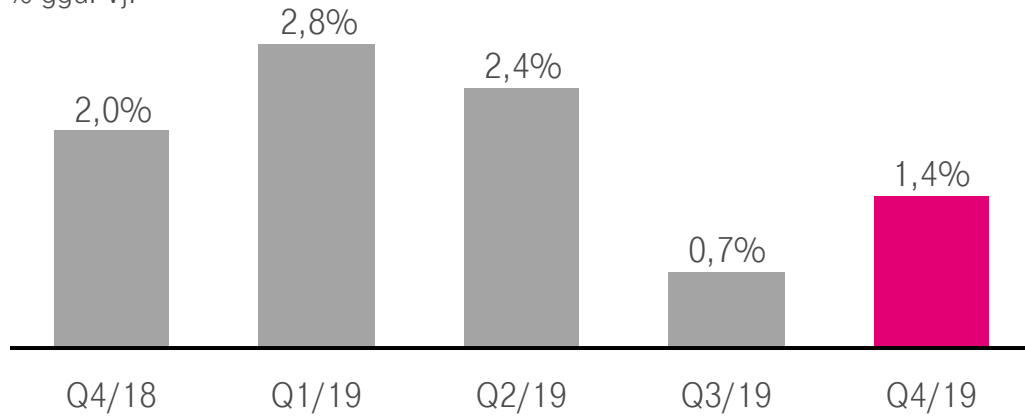
1) 2017 auf Basis vor IFRS 16.

DEUTSCHLAND: SERVICE-UMSÄTZE LEGEN ZU



Wachstum Service-Umsätze Mobilfunk

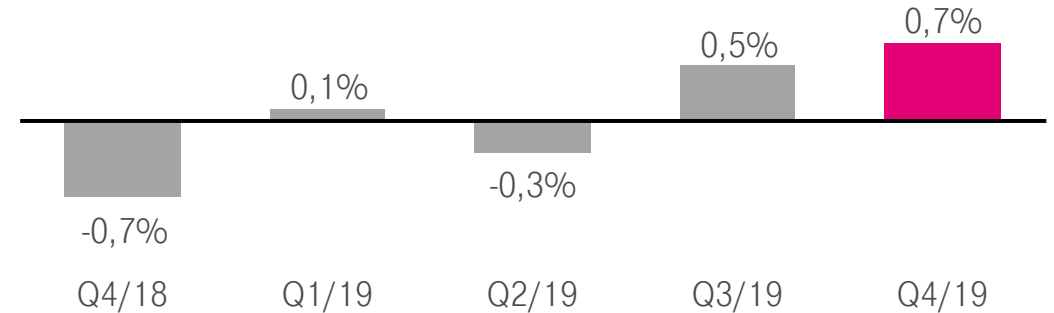
in % ggü. Vj.



- Staffelung Visitoren Q3 in Q4 abgewickelt
- Wachstum der Service-Umsätze Mobilfunk 2019 von 1,9%
- Im Plan für mittelfristige CAGR-Guidance von ~2%

Wachstum Service-Umsätze Festnetz

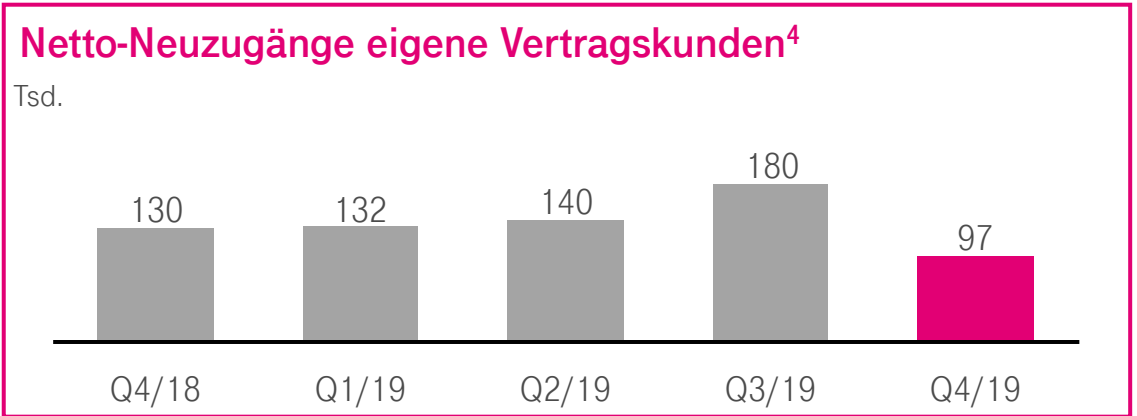
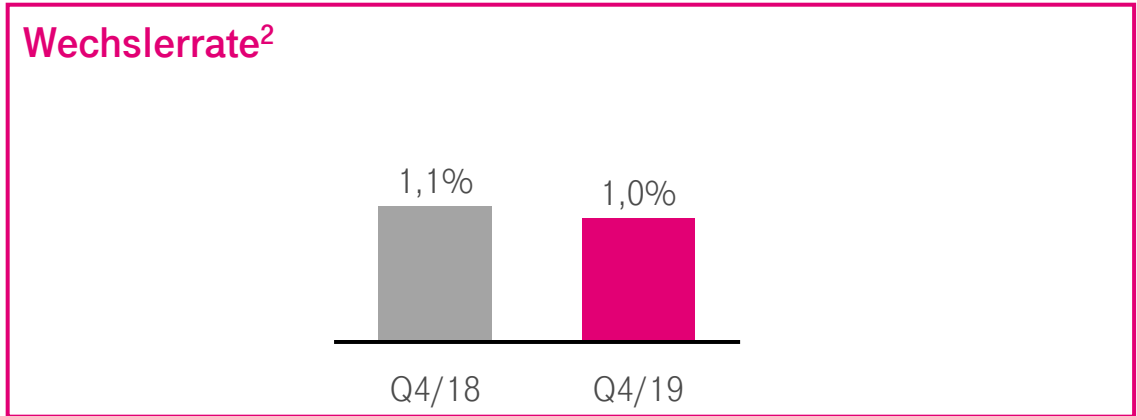
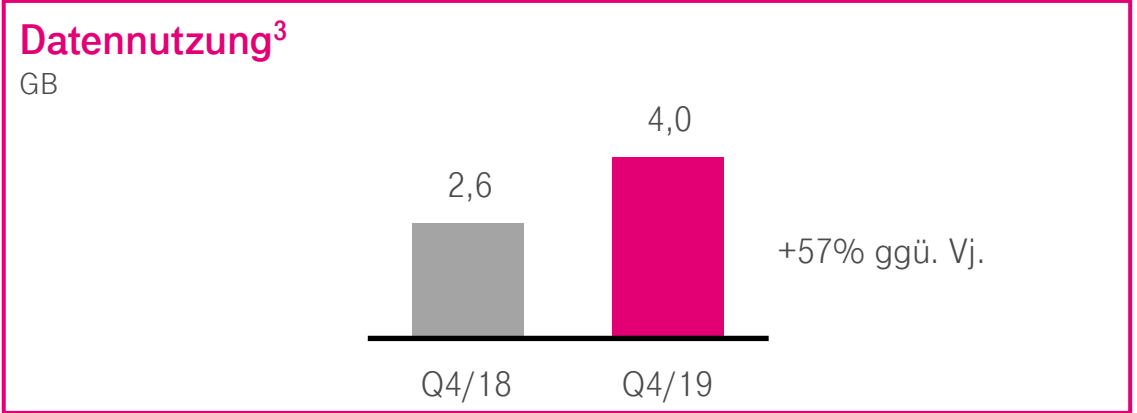
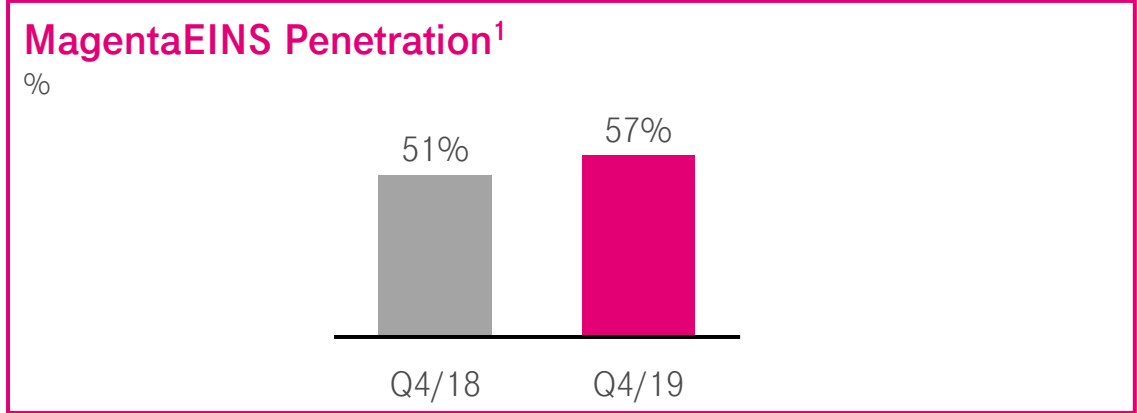
in % ggü. Vj.



- Starkes Breitband-/Wholesale-Geschäft gleicht Gegenwind durch All-IP aus
- Wachstum der Service-Umsätze Festnetz Gesamtjahr 2019 von 0,3%



DEUTSCHLAND: ERFREULICHE ENTWICKLUNG IM MOBILFUNK



1) In % eigener B2C-Vertragskunden.

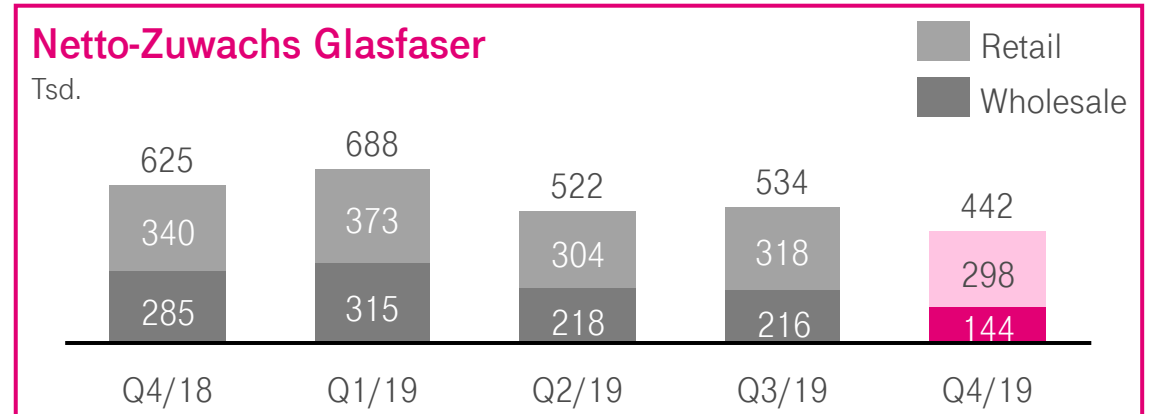
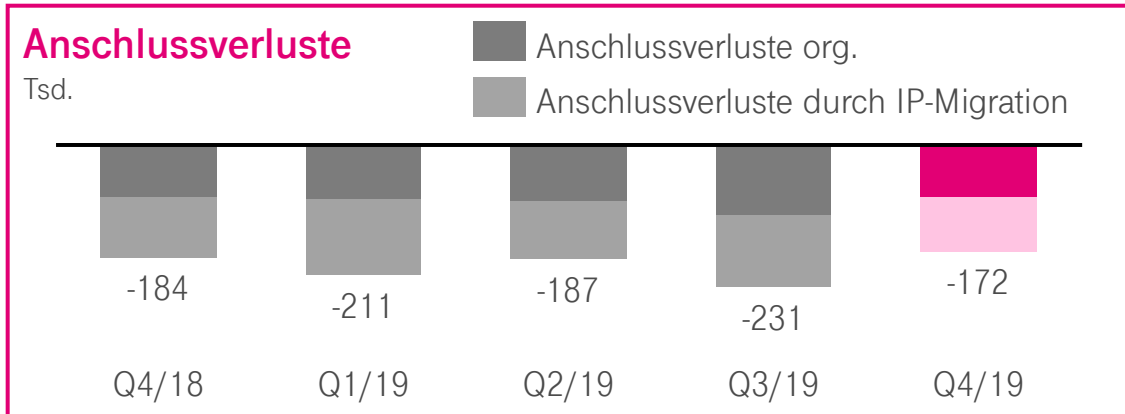
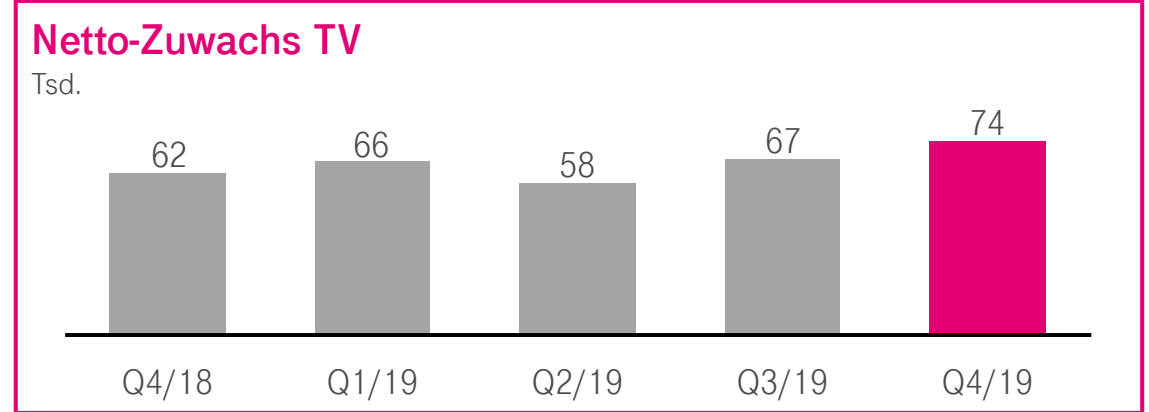
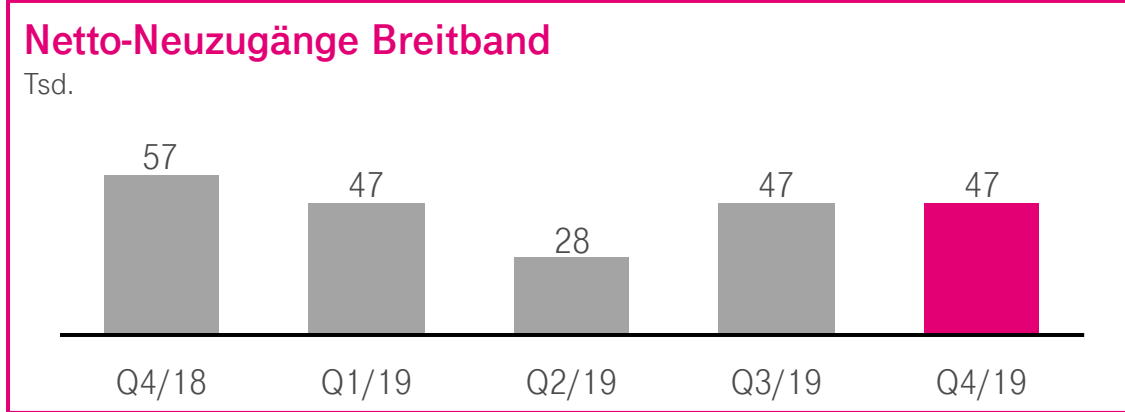
2) Vertragskunden ohne Lebara.

3) Pro Monat eigener B2C-Vertragskunden.

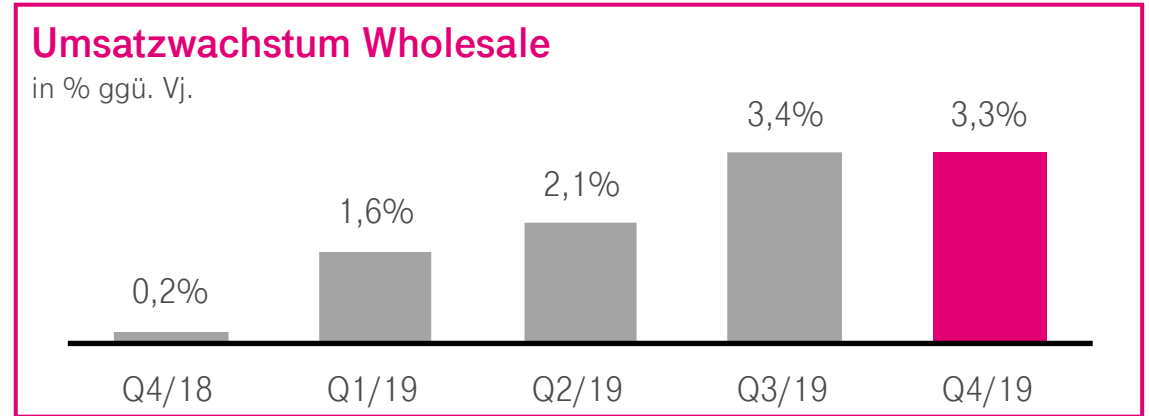
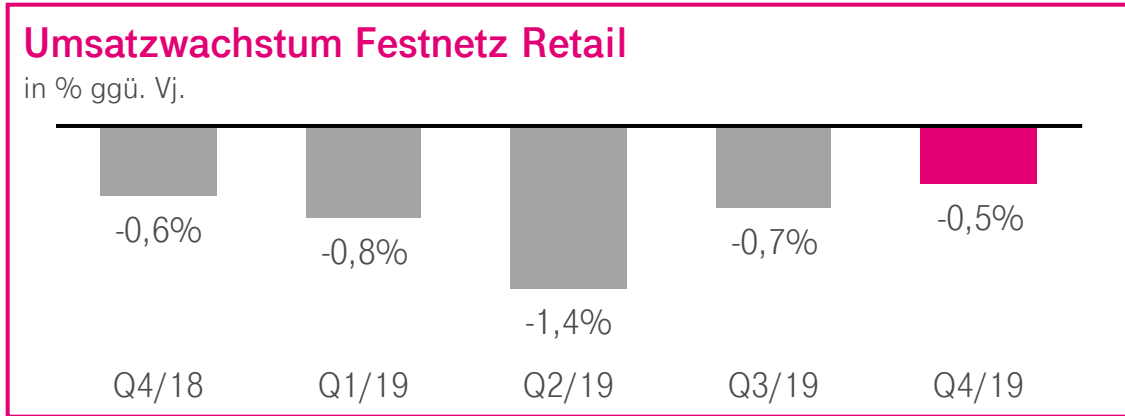
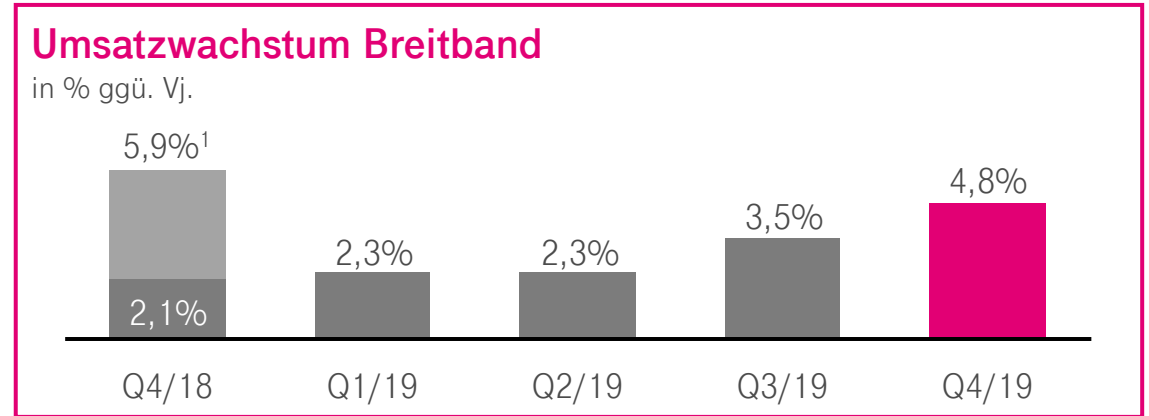
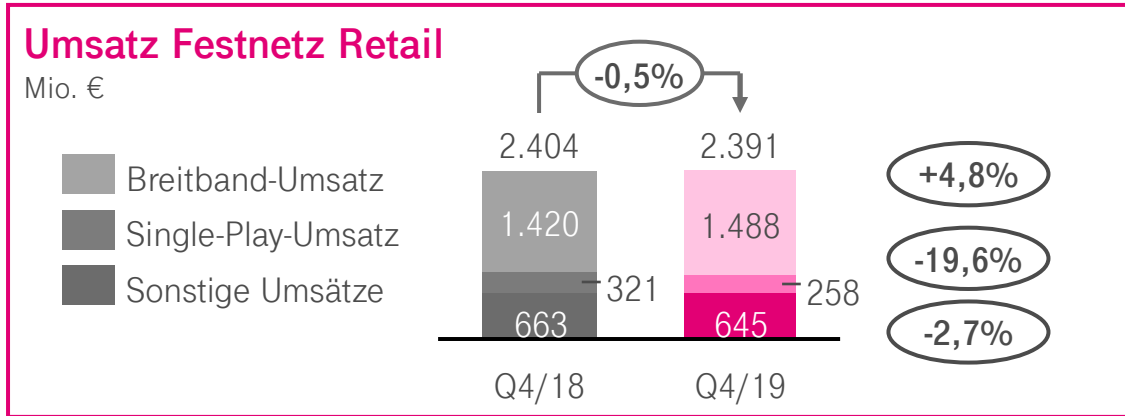
4) Bei eigenen Retail-Kunden ohne Multibrand.



DEUTSCHLAND: STABILE KENNZAHLEN IM FESTNETZ



DEUTSCHLAND: FESTNETZUMSÄTZE IM RETAIL NAHEZU STABIL; WHOLESALE WÄCHST



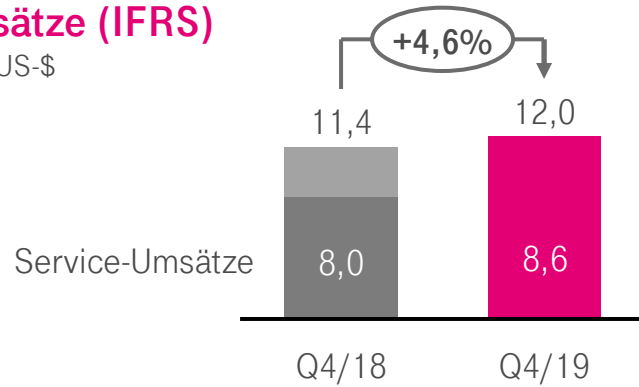
1) Änderung der Definition von „Sonstige Umsätze“ zu „Breitband-Umsätze“, zugrunde liegende Performance in Q4/18 +2,1% ggü. Vj.

TMUS: WEITERHIN BRANCHENFÜHRER BEI WACHSTUM



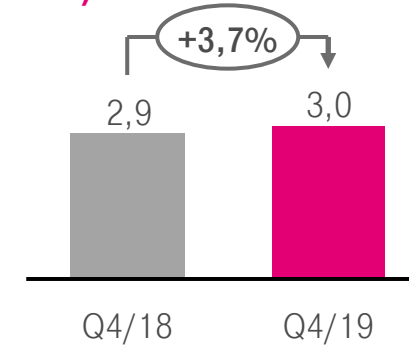
Umsätze (IFRS)

Mrd. US-\$



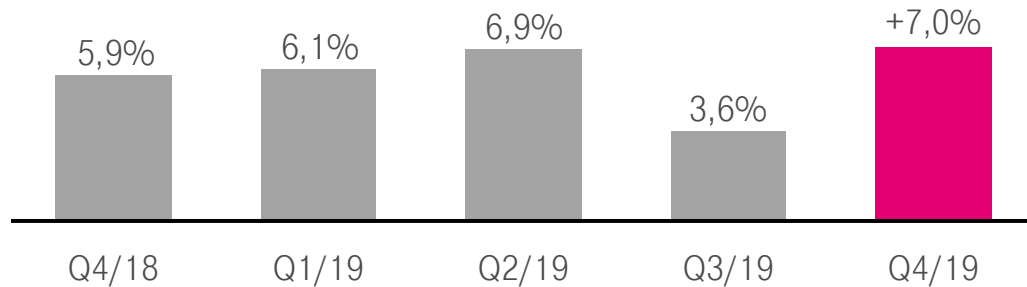
Ber. EBITDA AL (IFRS)

Mrd. US-\$



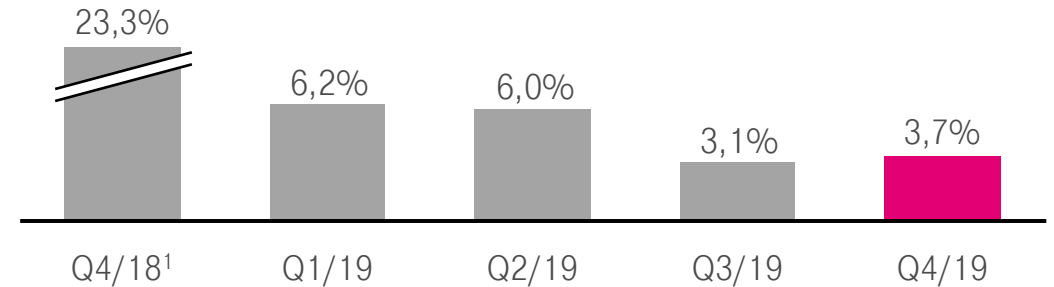
Wachstum Service-Umsatz (IFRS)

in % ggü. Vj.



Ber. EBITDA AL-Wachstum (IFRS)

in % ggü. Vj.

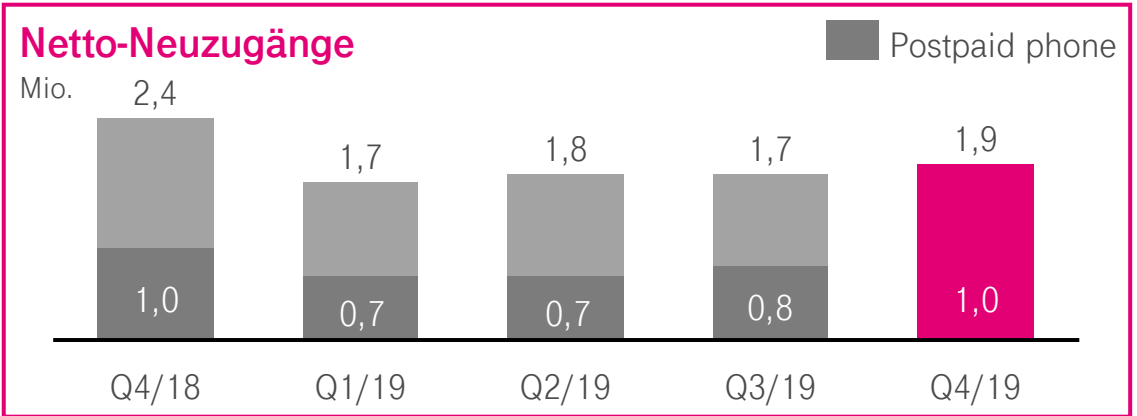
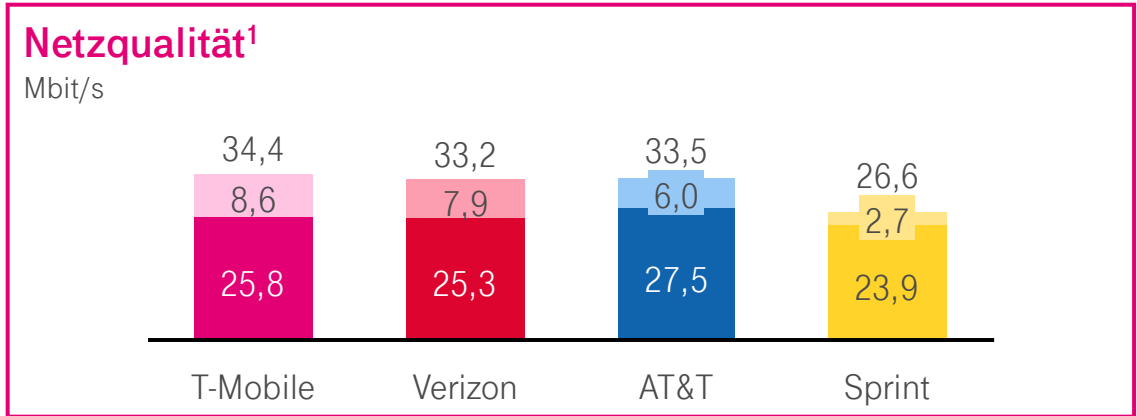
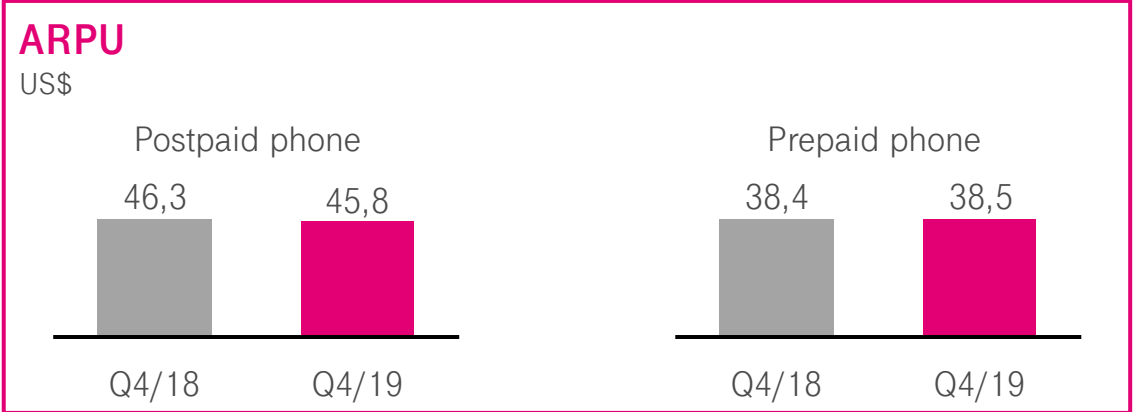
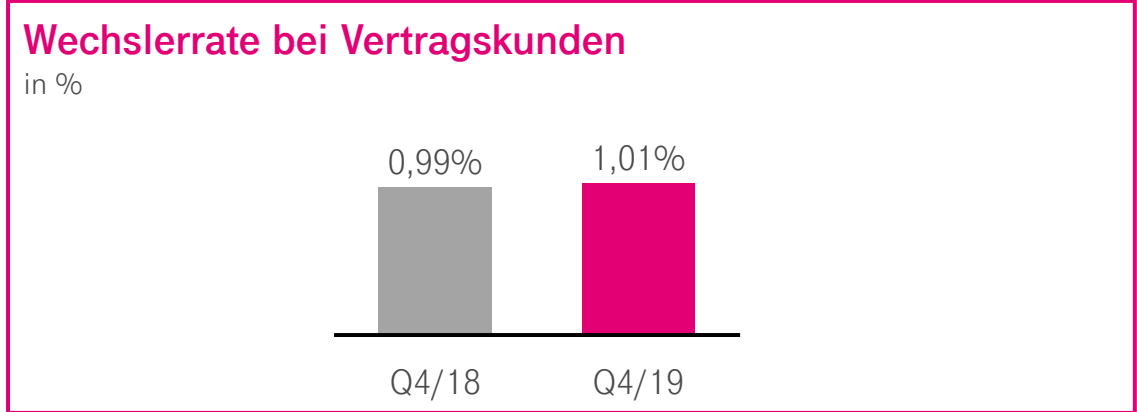


Wachstumsraten auf US-Dollar-Basis berechnet. 1) 2017 auf Basis vor IFRS 16.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

TMUS: ERFOLG BEI DEN WICHTIGSTEN TREIBERN



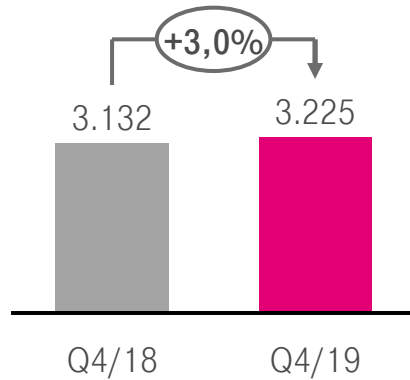
1) Quelle: USA Mobile Network Experience Report von Opensignal, Jan. 2020.

EUROPA: EBITDA-WACHSTUM IM 8. QUARTAL IN FOLGE



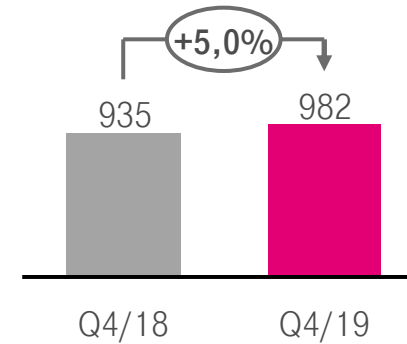
Umsatz

Mio. €



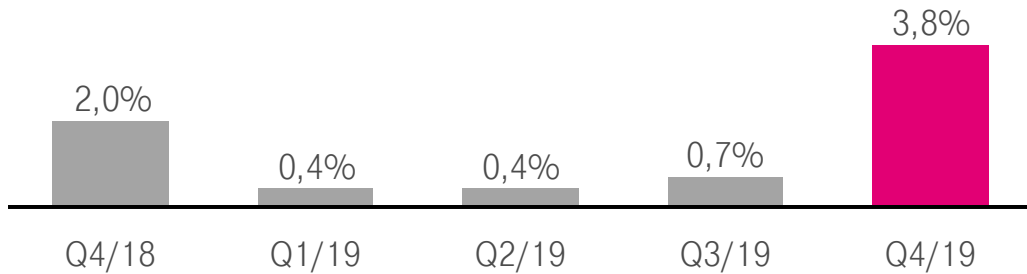
Ber. EBITDA AL

Mio. €



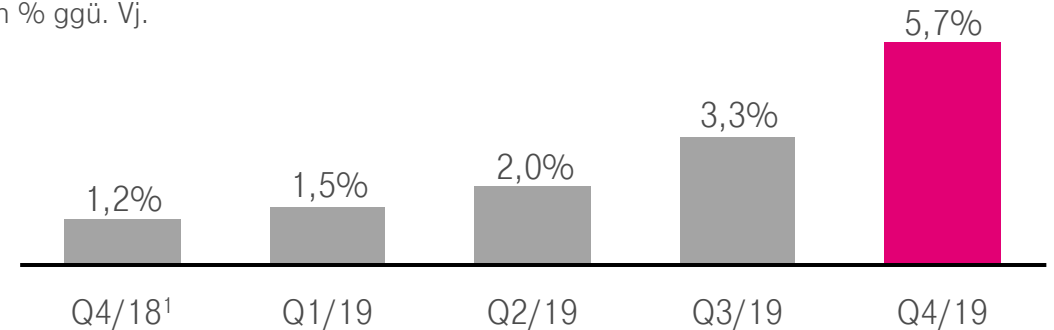
Umsatzwachstum (organisch)

in % ggü. Vj.



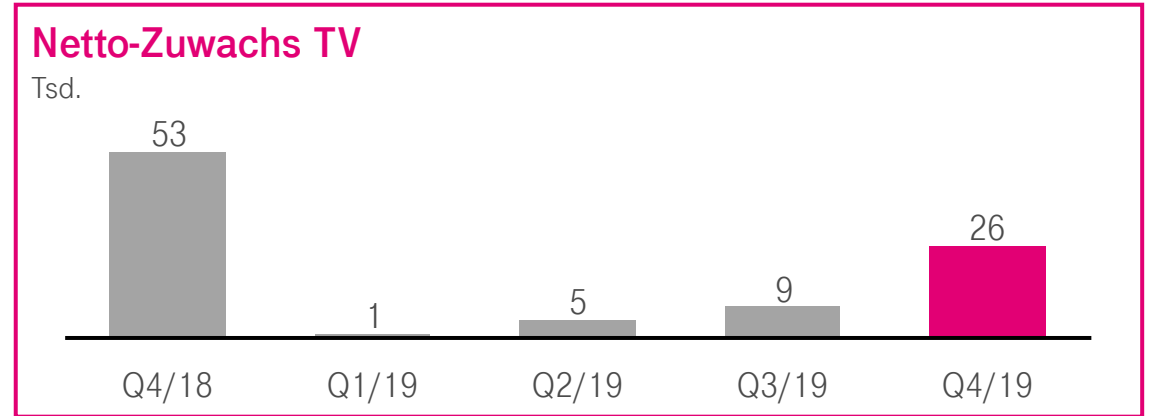
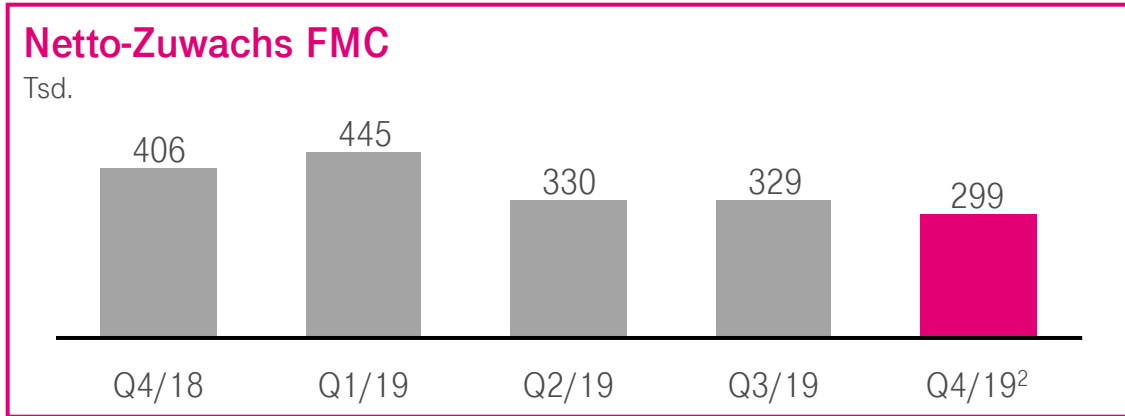
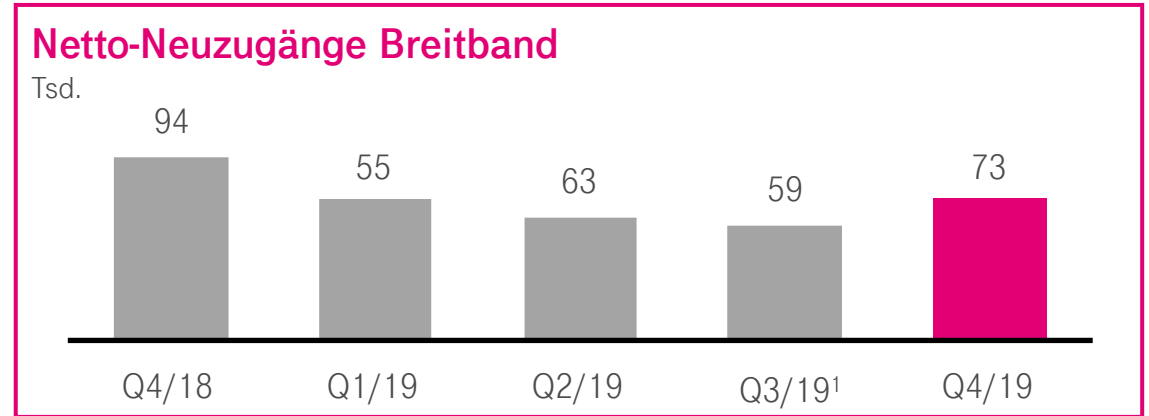
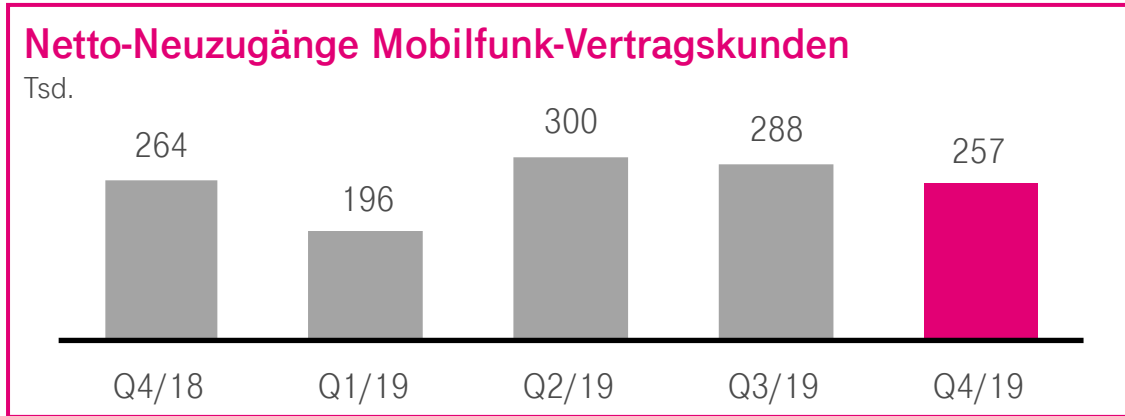
Ber. EBITDA AL-Wachstum (organisch)

in % ggü. Vj.



1) Wachstumsrate 2018 auf Basis vor IFRS 16.

EUROPA: STABILES KUNDENWACHSTUM

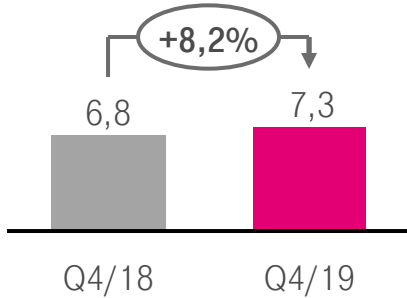


1) Retrospektiv angepasst wegen technischer Probleme. 2) Zu Q4/19 inkl. AT.

TSI: TRANSFORMATION WIRD ZUNEHMEND SICHTBAR

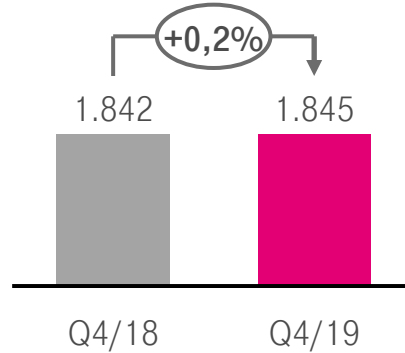
Auftragseingang (LTM)

Mrd. €



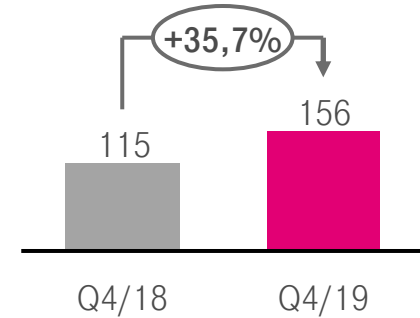
Umsatz

Mio. €



Ber. EBITDA AL

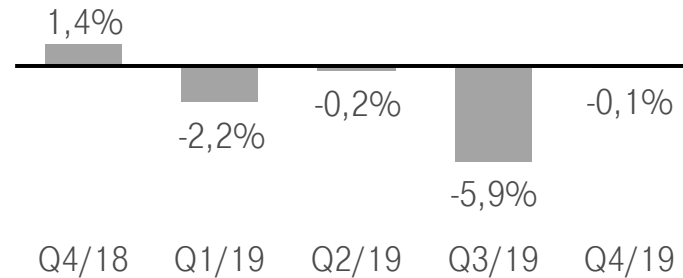
Mio. €



Integration von TC in Deutschland-Geschäft für Mitte 2020 geplant

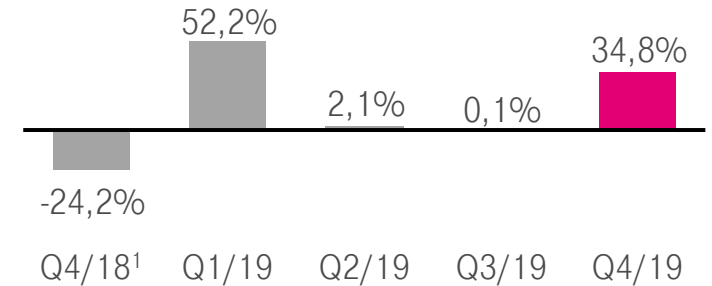
Umsatzwachstum (organisch)

in % ggü. Vj.



Ber. EBITDA AL-Wachstum (organ.)

in % ggü. Vj.

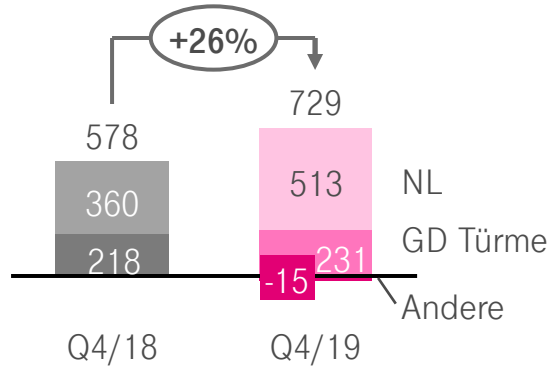


1) Wachstumsrate 2018 auf Basis vor IFRS 16.

GROUP DEVELOPMENT: WACHSTUM IN ALLEN BEREICHEN

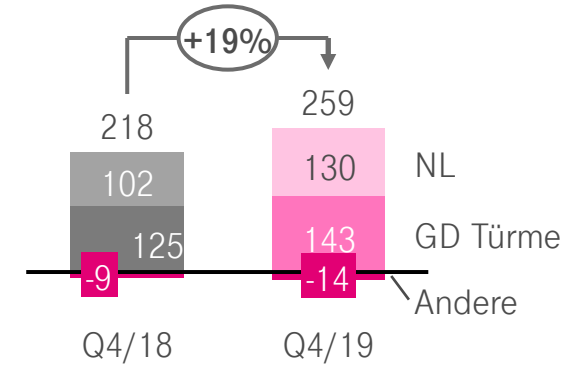
Umsatz

Mio. €



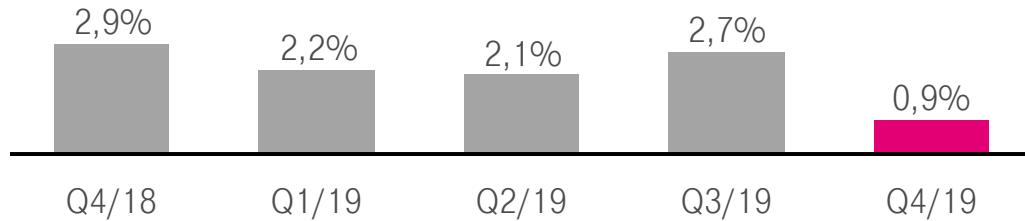
Ber. EBITDA AL

Mio. €



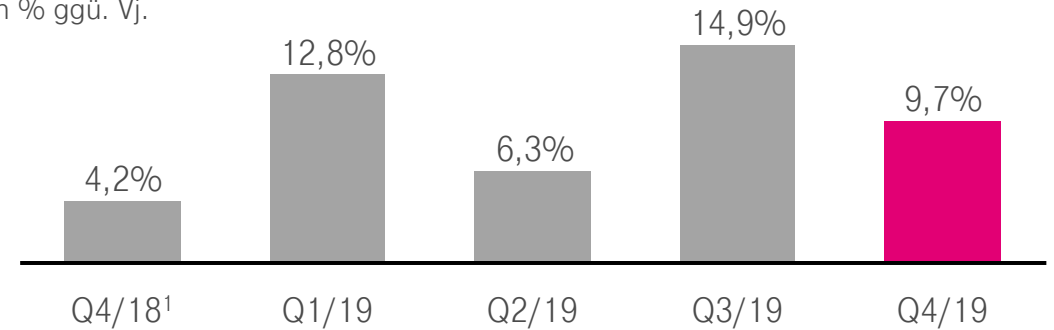
Umsatzwachstum (organisch)

in % ggü. Vj.



Ber. EBITDA AL-Wachstum (organisch)

in % ggü. Vj.



1) Wachstumsrate 2018 auf Basis vor IFRS 16.

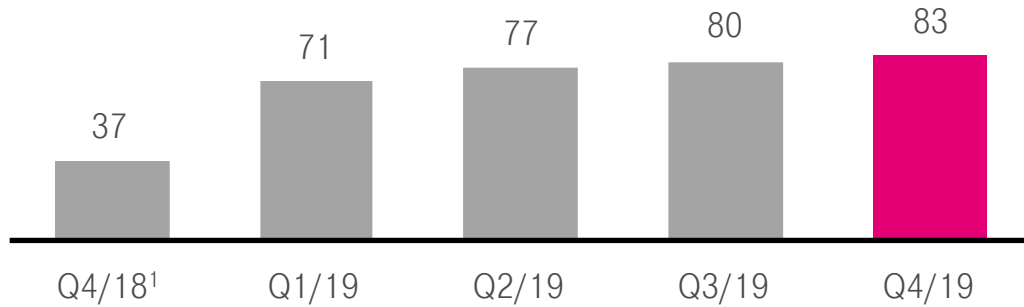


GD/TMNL: STARKES WACHSTUM



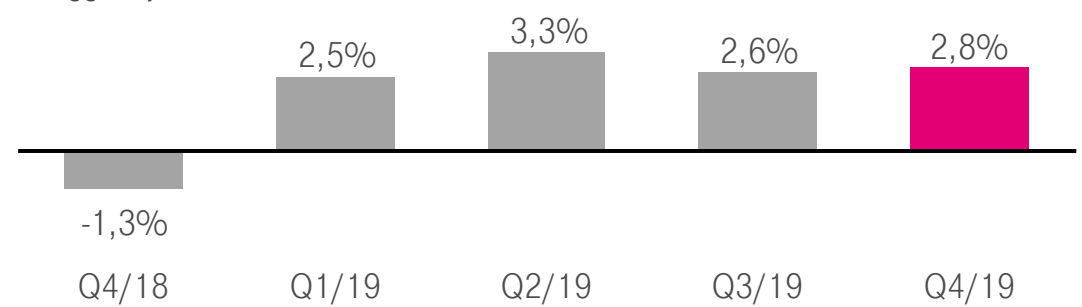
Netto-Neuzugänge Vertragskunden

Tsd.



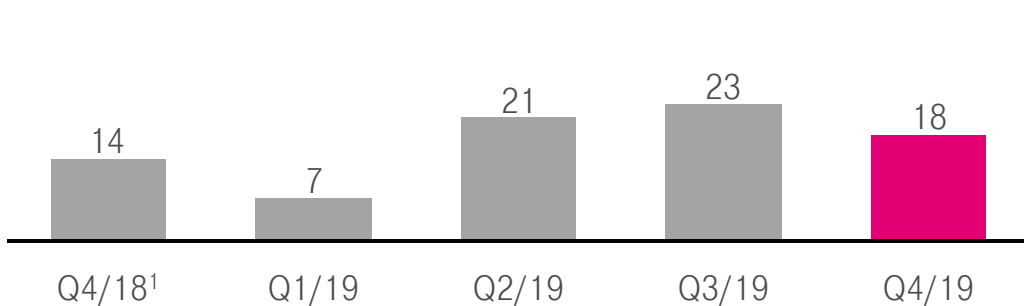
Wachstum Service-Umsätze Mobilfunk (organisch)

in % ggü. Vj.



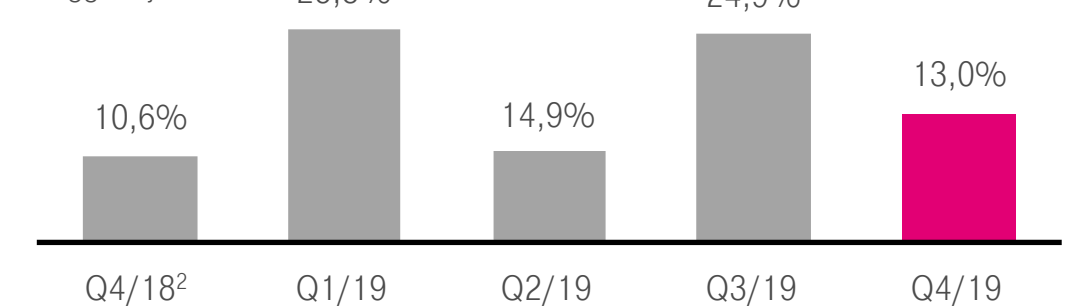
Netto-Zuwachs Breitband

Tsd.



Ber. EBITDA AL-Wachstum (organisch)

in % ggü. Vj.



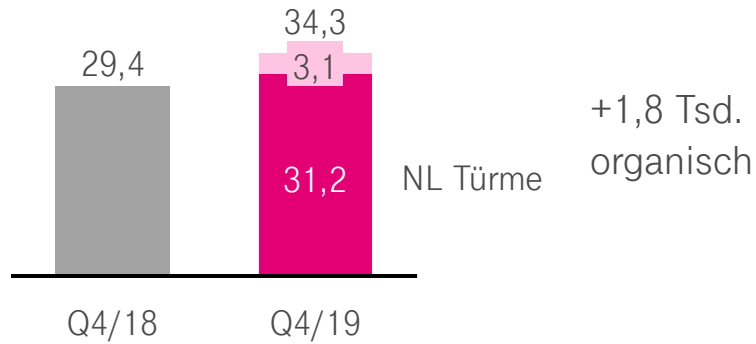
1) Ohne Tele2. 2) Ber. EBITDA.

GD FUNKTÜRME: KONTINUIERLICHE ERWEITERUNG



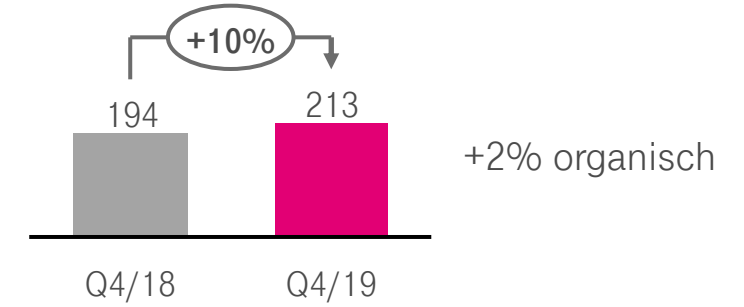
Standorte insgesamt

Tsd.



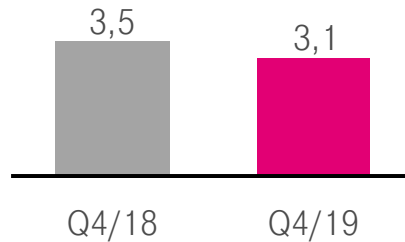
Wiederkehrende Mietumsätze

Mio. €



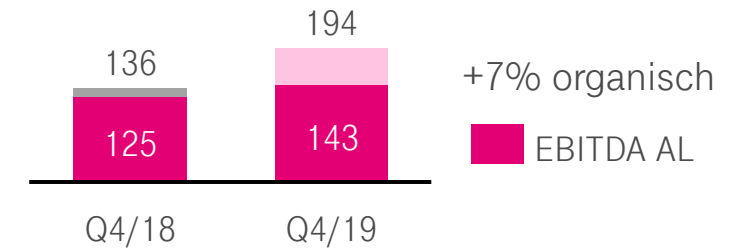
OPEX AL pro Standort

Tsd. €

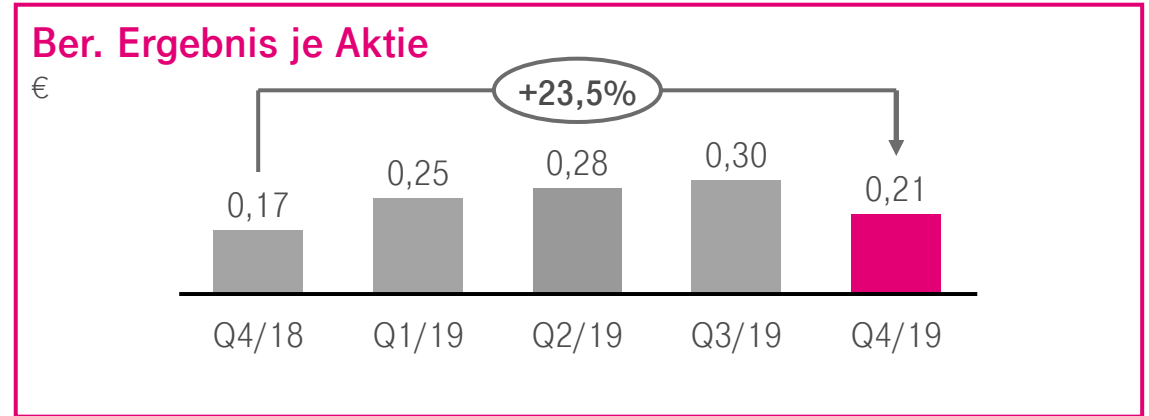
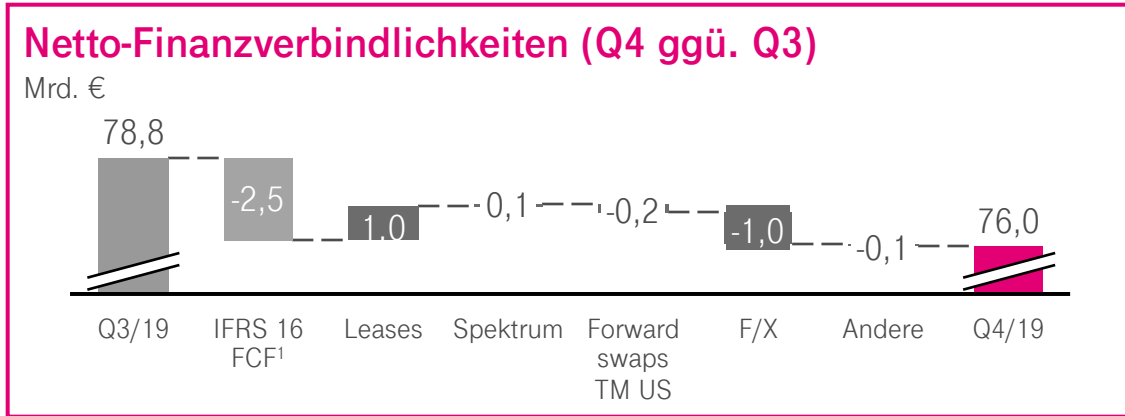
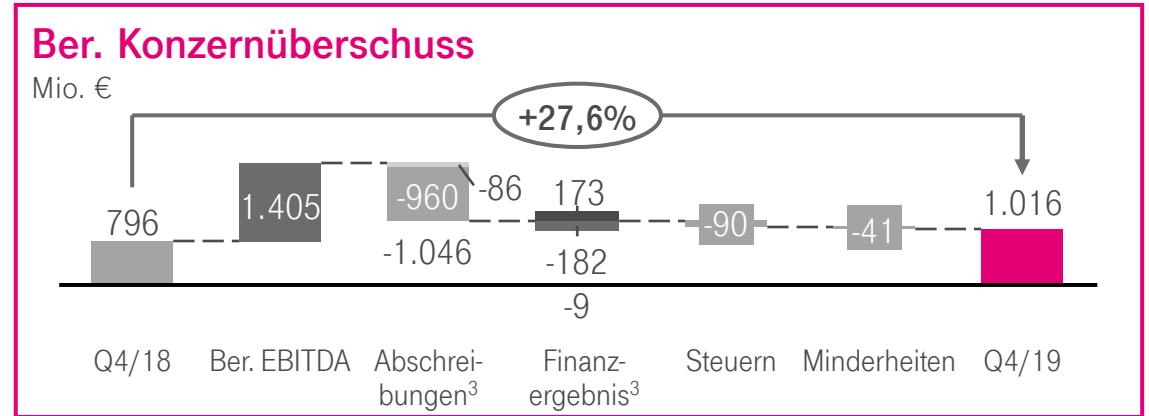
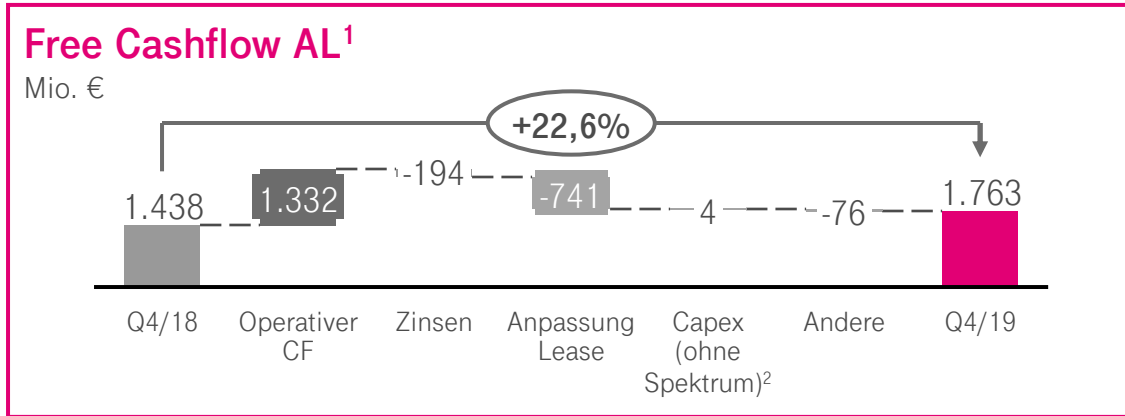


Ber. EBITDA

Mio. €



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



1) Free Cashflow und FCF AL vor Dividendenausschüttungen und Investitionen in Spektrum. 2) Ohne Spektrum: Q4/18: 62 Mio. €; Q4/19: 75 Mio. €. 3) Abschreibungen und Finanzergebnis jeweils unterteilt in Änderungen bei mit Leasing verbundenen Kosten (unterer Balken) und bei sonstigen Kosten.

FINANZKENNZAHLEN: VERSCHULDUNGSGRAD ZURÜCK IM GRÜNEN BEREICH

Mrd. €

	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019	30/09/2019	31/12/2019
Bilanzsumme ¹	145,4	165,5	164,2	174,3	170,7
Eigenkapital ¹	43,4	42,8	42,7	45,1	46,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten ¹	55,4	71,9	75,7	78,8	76,0
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA ²	2,4	2,65	2,74	2,80	2,65
Eigenkapitalquote	29,9%	25,8%	26,0%	25,9%	27,1%

Kennzahlen-Zielbereich

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

Derzeitiges Rating

Fitch:	BBB+	Ausblick stabil
Moody's: ³	Baa1	Ausblick negativ
S&P: ³	BBB+	CreditWatch negativ

1) Werte für 2018 basieren auf altem Rechnungslegungsstandard. Ab Q1/2019 gemäß IFRS 16. 2) Kennzahlen für die Zwischenquartale auf Grundlage der vier vorangegangenen Quartale berechnet. Nach Umstellung auf IFRS 16 in Q1/19 Zielbereich auf 2,25-2,75 von zuvor 2-2,5 erhöht. 3) Ausblick Ende April 2018 nach Bekanntgabe der Fusion von TMUS und Sprint geändert. Vorheriger Ausblick war „stabil“.





ANHANG

MITTELFRISTIGES AMBITIONSNIVEAU

	<u>Mittelfristiges Ambitionsniveau¹</u>	<u>Jahr</u>	<u>Auswirkungen des US-Deals</u>
Konzernumsatz	CAGR +1 – 2%	2017 – 2021e	Bestätigt
Ber. EBITDA/EBITDA AL	CAGR +2 – 4%	2017 – 2021e	Bestätigt
Ber. EBITDA/EBITDA AL ex US	CAGR +2 – 3%	2017 – 2021e	Bestätigt
FCF/FCF AL Konzern	CAGR ≈ +10%	2017 – 2021e	Leichte Verwässerung in Jahr 3 und anwachsend im Jahr 4
Ber. EBITDA EPS	≈ +0,2 €	2018 – 2021e	Leichte Verwässerung in Jahr 3 und anwachsend im Jahr 4
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) ²	Dividende wird Wachstum ber. EPS widerspiegeln, Minimum 0,60€, Aktienrückkäufe erwogen.	2017 – 2021e	Bestätigt

1) Beruht auf konstanten Wechselkursen (durchschn. Wechselkurs 2017 von 1 € = 1,13 US\$) und keinen weiteren Konsolidierungskreisveränderungen.

2) Vorbehaltlich Zustimmung HV und Vorstandsbeschluss.



AUSBLICK 2020/21 (1/2)

Mrd. €

	2019	2020e	2021e
Umsatz Konzern	80,5	Anstieg	Leichter Anstieg
Deutschland	21,9	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
USA (in US-\$)	45,2	Anstieg	Anstieg
Europa	12,2	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	6,8	Stabil	Leichter Anstieg
Group Development	2,8	Anstieg	Anstieg
Ber. EBITDA AL Konzern	24,7	25,5	Anstieg
Deutschland	8,7	8,9	Anstieg
USA (in US-\$)	12,5	13,0	Anstieg
Europa	4,0	4,1	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	0,5	0,6	Starker Anstieg
Group Development	1,0	1,1	Anstieg



AUSBLICK 2020/21 (2/2)

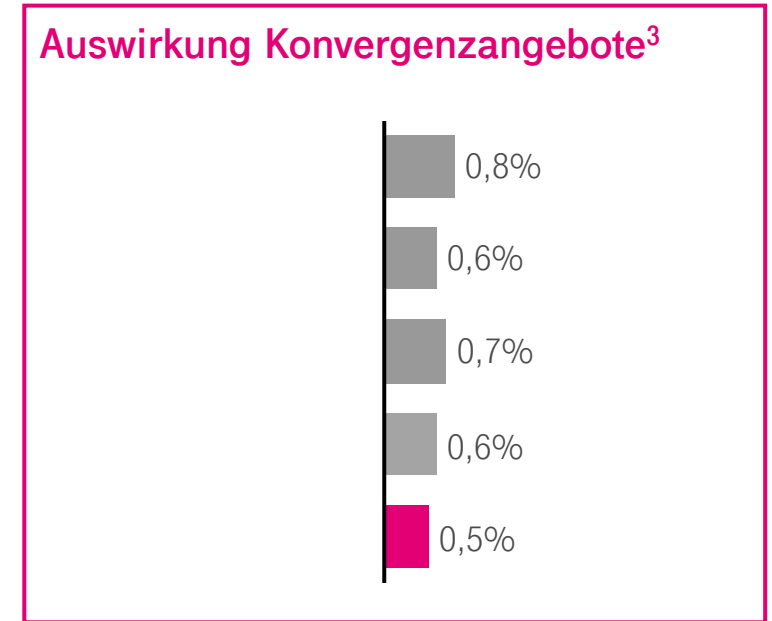
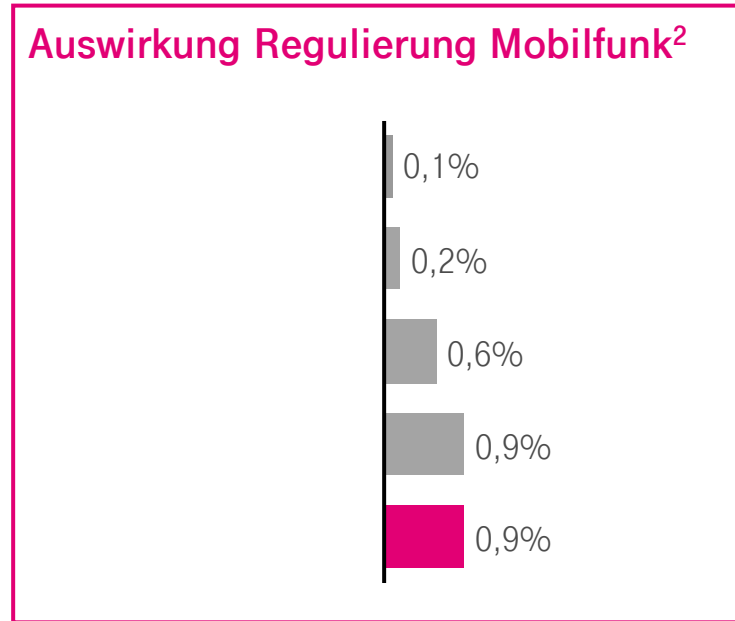
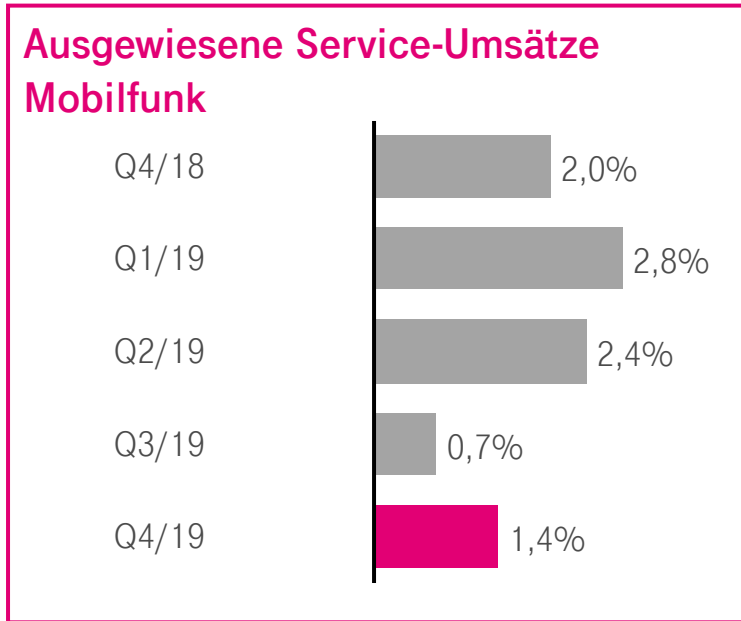
Mrd. €

	2019	2020e	2021e
Cash Capex Konzern	13,1	13,0	
Deutschland	4,2	Leichter Rückgang	Stabil
USA (in US-\$)	6,0	Stabil	
Europa	1,7	Stabil	Leichter Rückgang
Systemgeschäft	0,4	Stabil	Stabil
Group Development	0,5	Starker Anstieg	Anstieg
FCF AL Konzern	7,0	8,0	Anstieg
Dividende je Aktie (in €)	0,6	Reflektiert ber. EPS- Wachstum, mindestens 0,60 €	Reflektiert ber. EPS- Wachstum, mindestens 0,60 €
Ber. EPS	1,04	Leichter Anstieg	
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA	2,65	2,25 - 2,75	2,25 - 2,75



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DEUTSCHLAND MOBILFUNK: SERVICE-UMSÄTZE¹



Alte mittelfristige Prognose (2014 – 2018 CAGR)

≈ +1% (ohne Auswirkung EU-Roaming)

Neue mittelfristige Prognose (2017 – 2021 CAGR): bestätigt

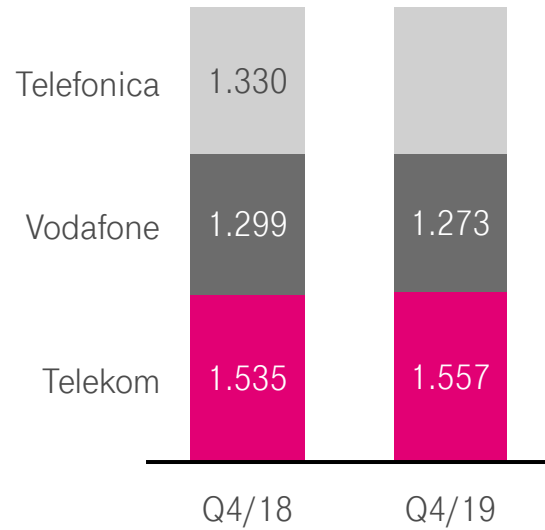
≈ +2%

1) Werte für 2018 ohne IFRS 15 berechnet. Ab 2019 einschl. IFRS 15. 2) Auswirkung MTR, intern. EU-Anrufe und EU-Roaming-Regulierung. 3) Auswirkung MagentaEINS und Telekom LTE-Breitband.

MARKTÜBERSICHT DEUTSCHLAND

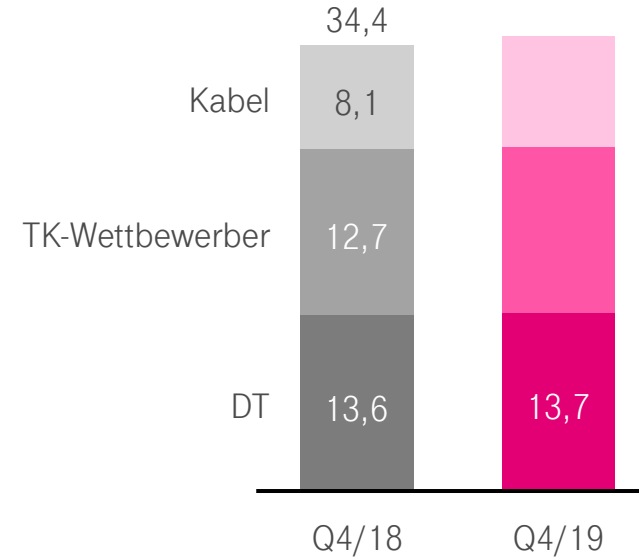
Service-Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt¹

Mio. €



Breitbandmarkt Deutschland²

Mio.



1) Auf Basis von IFRS 15. 2) Auf Basis von Schätzungen des Managements.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.