

# Deutsche Telekom Unternehmenspräsentation für Investoren

November 2024



# Disclaimer

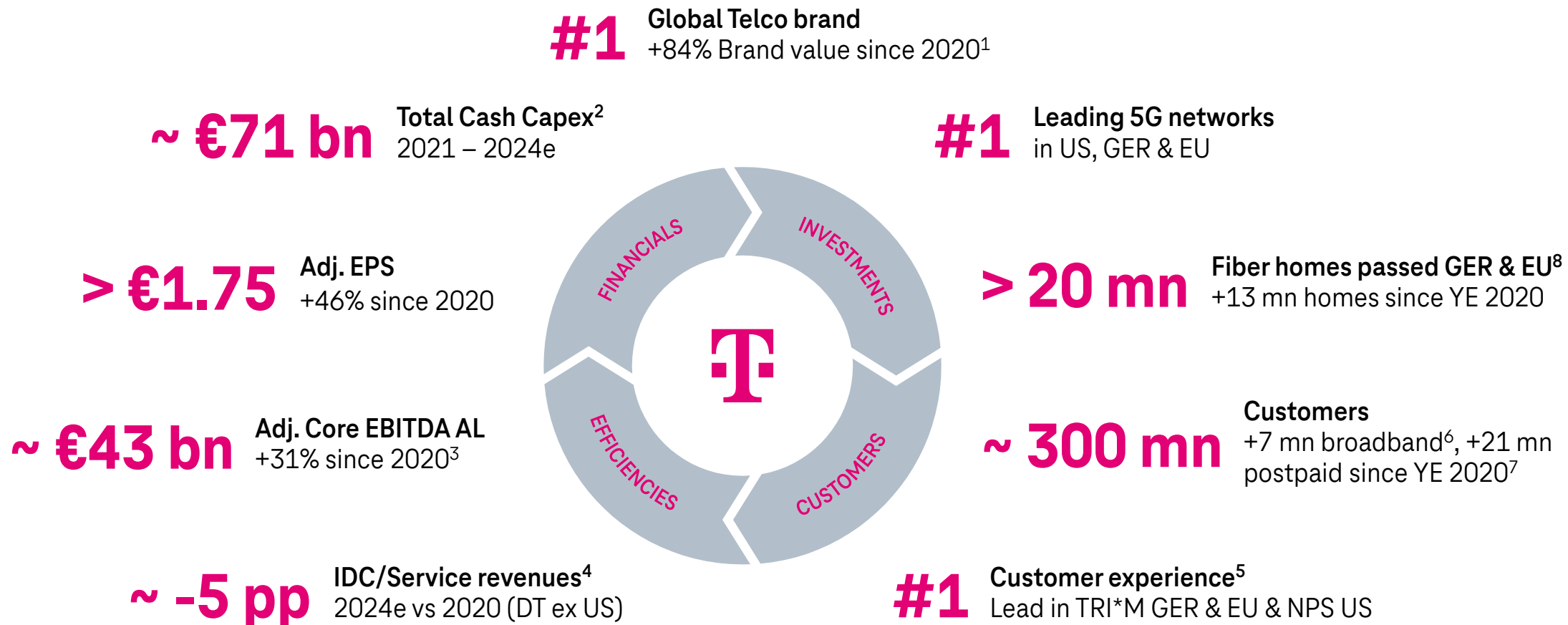
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln.

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, Core EBITDA, bereinigtes EBIT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow, Free Cashflow AL sowie Bruttofinanzverbindlichkeiten, Nettofinanzverbindlichkeiten AL und Nettofinanzverbindlichkeiten, 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<sup>2</sup> diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zu Grunde.

# Stronger than ever – tough to compete with us



All data end of 2024e except stated otherwise; <sup>1</sup> Brand Finance 01/2024; <sup>2</sup> Without spectrum; <sup>3</sup> Organic; <sup>4</sup> Adj. IDC AL as % of Service revenues, organic, excl. HU Telco tax;  
<sup>5</sup> EU: #1 in 8 out of 9 countries B2C, 12M avg. as of Q2 2024 excl. RO, GER: B2C Q2 2024, B2B YE 2023, US: Q2 2024; <sup>6</sup> Q2 2024, incl. US FWA customers; <sup>7</sup> Q2 2024 excl. US FWA customers;  
<sup>8</sup> GER: FTTH incl. JVs; EU: FTTH/B & Docsis 3.1 (1 Gbps) incl. own, funded & partner rollout but excl. wholebuy

# #1 in Brand value & Customer experience

## Brand value



**#1** EUROPEAN BRAND

**#1** GLOBAL TELCO BRAND

**#9** GLOBAL BRAND



## Customer experience

**#1** in GER & EU  
based on TRI\*M<sup>2</sup>

**#1** in the US  
based on NPS<sup>2</sup>

### Winner of all relevant awards

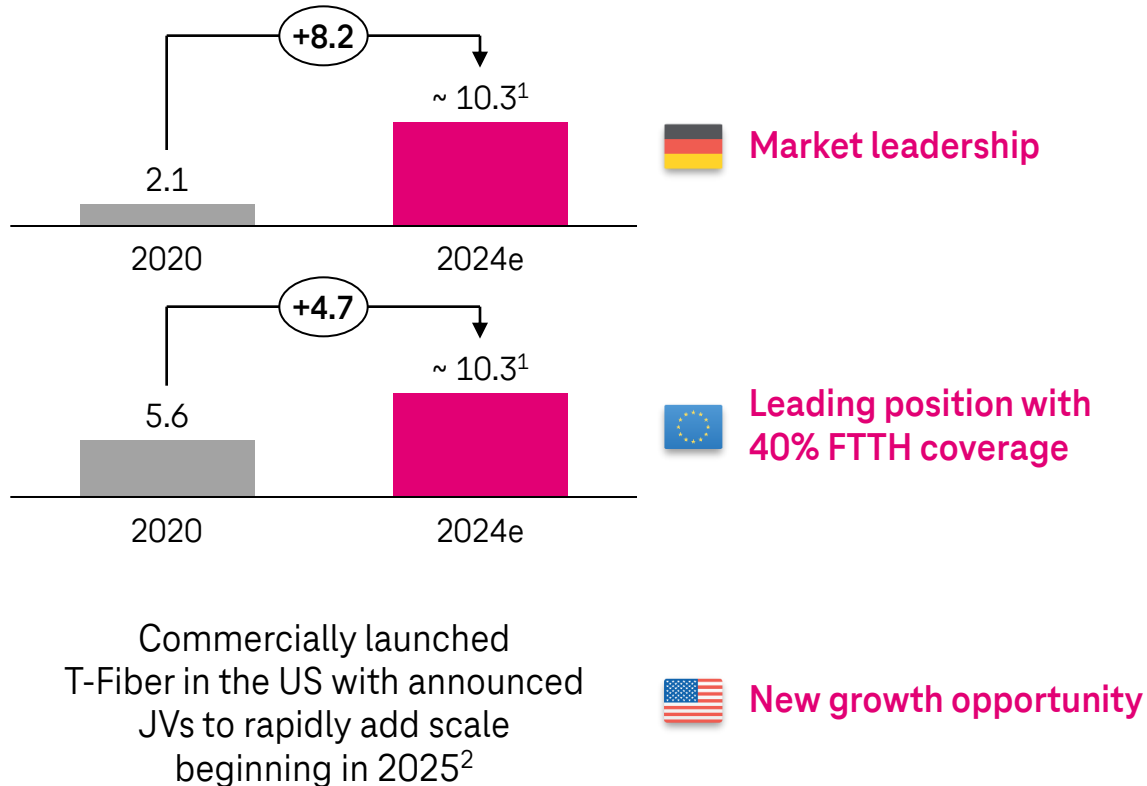


<sup>1</sup> Brand Finance; Note: Brand value 01/2024; <sup>2</sup> EU: #1 in 8 out of 9 countries B2C 12M avg. as of Q2 2024 excl. RO, GER: B2C Q2 2024, B2B YE 2023, US: Q2 2024

# Leading positions in Fiber and 5G

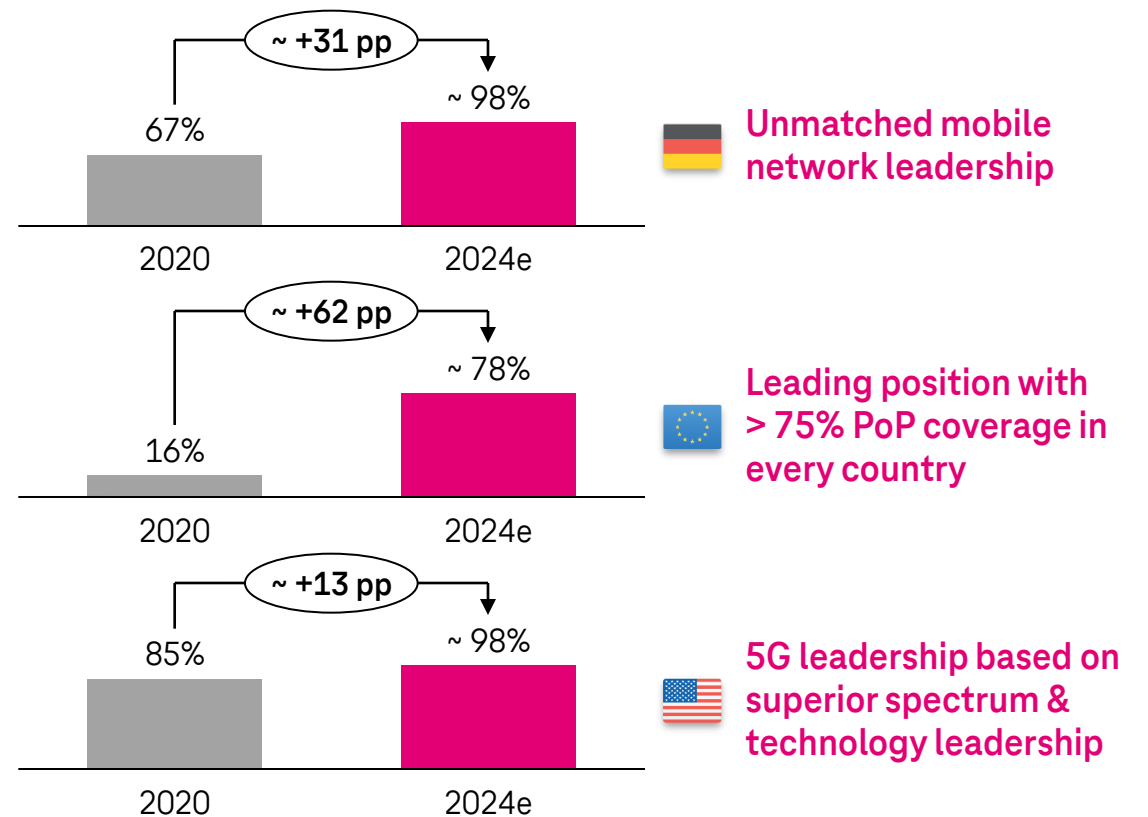
## FTTH

Homes passed, mn



## 5G Coverage

% of population

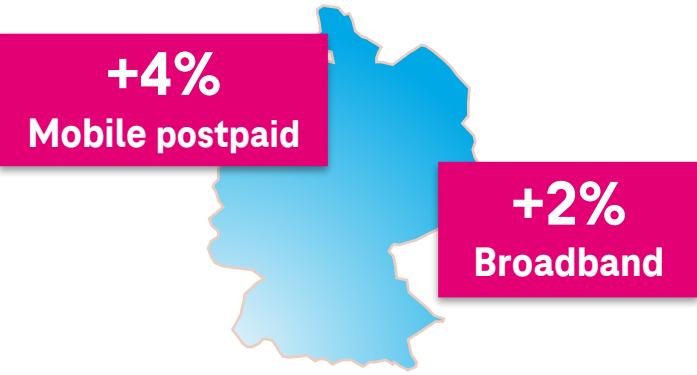


<sup>1</sup> GER: FTTH homes passed incl. JVs; EU: FTTH/B & Docsis 3.1 (1 Gbps) homes passed incl. own, funded & partner rollout but excl. wholebuy; <sup>2</sup> Based on Lumos & Metronet JVs (pending regulatory approval)

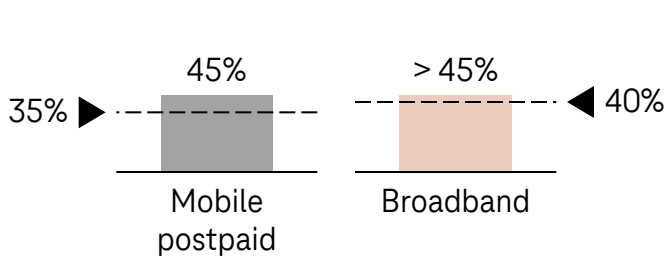
# Customer growth in all markets


GER 

Customers, CAGR 2020–2023

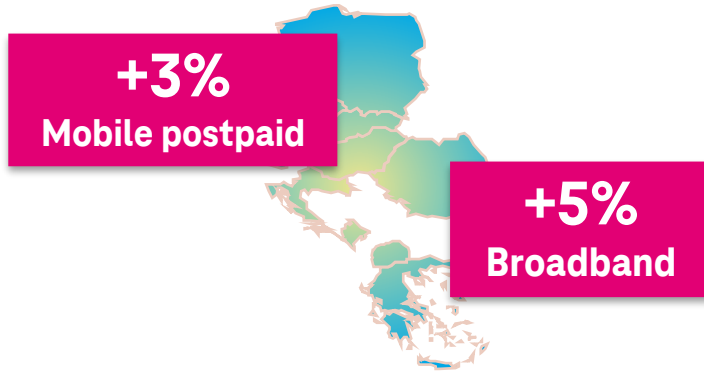


Net add share & Market share<sup>4</sup>

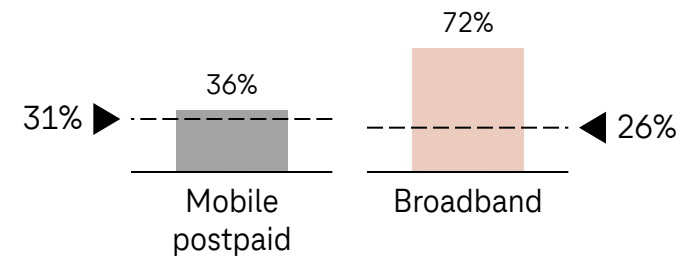


EU<sup>1</sup> 

Customers, CAGR 2020–2023



Net add share & Market share<sup>4</sup>

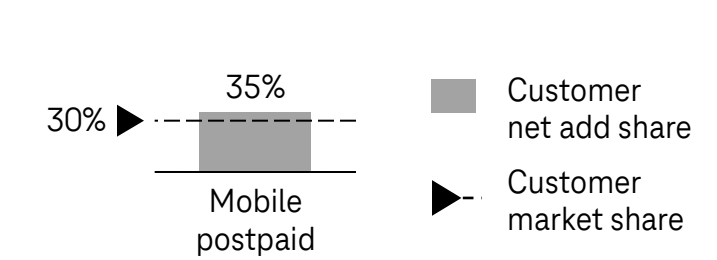


US 

Customers, CAGR 2020–2023

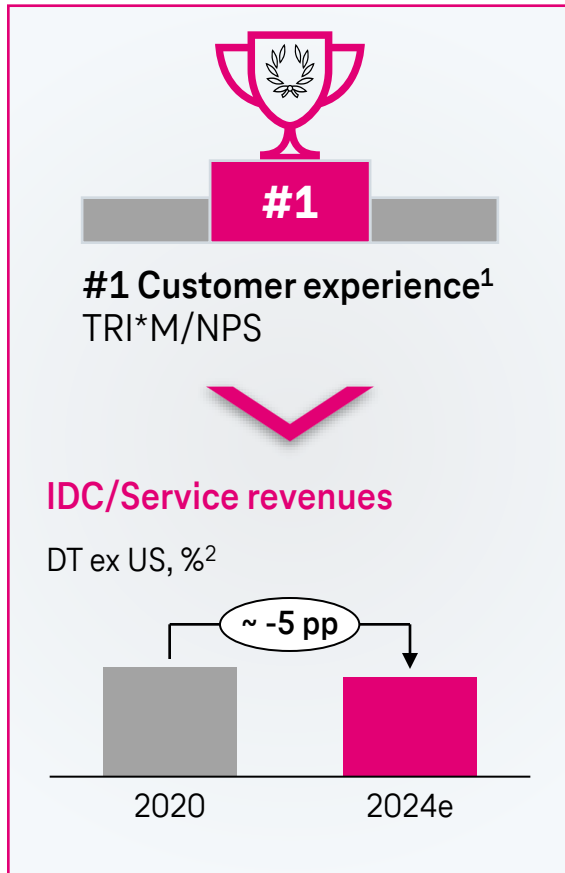


Net add share & Market share<sup>2,6</sup>



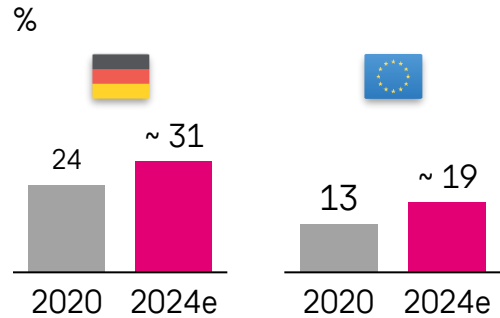
<sup>1</sup> Excl. RO; <sup>2</sup> Only postpaid phone; <sup>3</sup> CAGR 2021–2023 as TMUS only launched FWA in 2021; <sup>4</sup> Net add share & Market share figures based on internal estimations for 2023; <sup>5</sup> Excl. wholesale; <sup>6</sup> Market = AT&T, Verizon, TMUS, Comcast & Charter 2023

# Customer experience focus is driving digital transformation

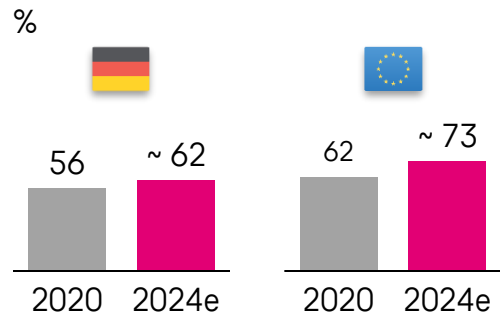


## SALES

### eSales share

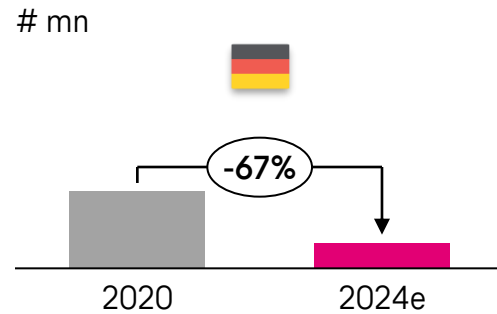


### OneApp penetration

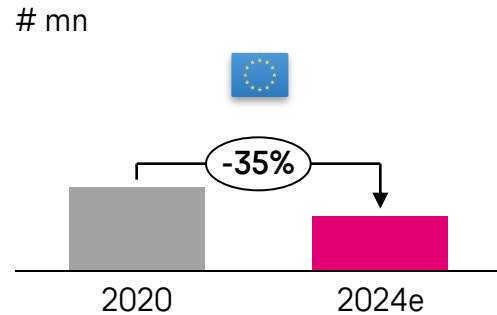


## SERVICE

### Claims & complaints

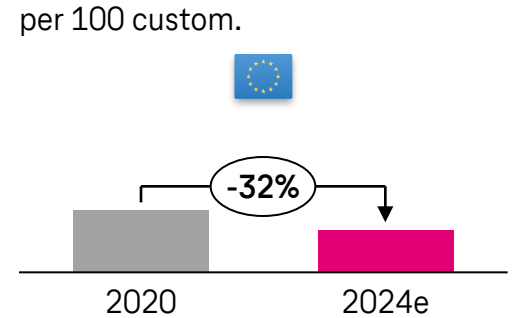


### Non-sales contacts<sup>3</sup>

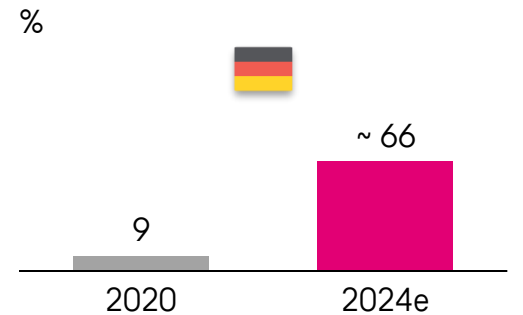


## OPERATIONS

### Reactive Truck Rolls



### NW Cloudified workload



<sup>1</sup> EU: #1 in 8 out of 9 countries B2C, 12M avg. as of Q2 2024 excl. RO, GER: B2C Q2 2024, B2B YE 2023, US: Q2 2024; <sup>2</sup> Adj. IDC AL as % of Service revenues, organic, excl. HU Telco tax; <sup>3</sup> Excl. RO

# Delivering on our environmental & social commitments

## CLIMATE



**-23%**

in **Scope 1–3 emissions**<sup>1</sup>  
in 2023 vs. 2020  
(Scope 1&2: -95% 2023 vs. 2017<sup>1</sup>)

**> 2x**

**Energy efficiency**  
more than doubled  
2024e vs. 2020

## CIRCULARITY



**61%**

**Fixed-line device takeback**<sup>2</sup>  
in 2023  
(25% for mobile devices)

**NO**

**ICT waste to landfill**<sup>4</sup>  
since 2022

## SOCIAL



**51 mn**

**People benefited**<sup>3</sup>  
Mainly from our digital inclusion activities in  
2023 (+84% since 2021)

**€1.5 bn**

in contribution to  
**social initiatives** in 2023

<sup>1</sup> Organic; <sup>2</sup> Modems, routers, repeaters and TV receivers; <sup>3</sup> Incl. “crisis mitigation” and “low carbon & circular society”; <sup>4</sup> All electronic waste produced is either reused, recycled, composted or sent to energy recovery



# Portfolio management generates superior value

## MADE THE RIGHT PORTFOLIO CHOICES ...

### Netherlands

Sales of T-Mobile NL at 8.7x EBITDAAL in 2021 – disposal after successful turnaround

### Towers

Monetization of 51% stake at 27x EBITDA in 2022 – ensured strong governance rights

### Softbank

Acquired TMUS shares from Softbank at \$108/share on average through share swap & options – DT dilution partly reversed through €2 bn DT share buyback in 2024

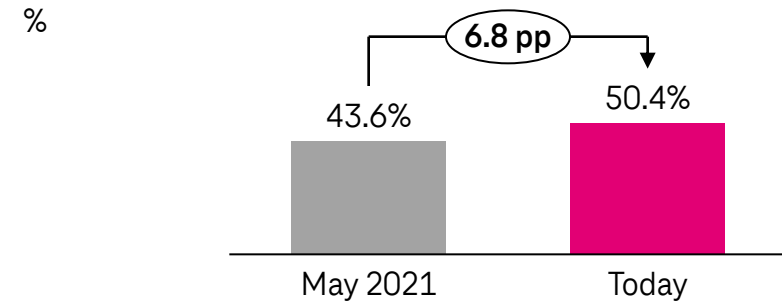
### DTCP

Proven value delivery. €1.4 bn value from €0.9 bn investment & significant contribution to the innovation ecosystem

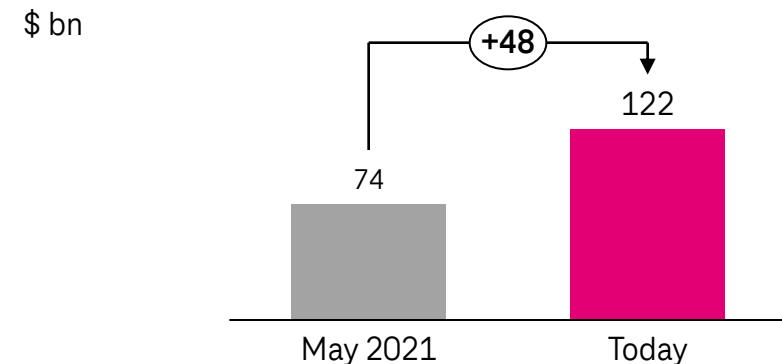


## ... & CREATED VALUE WITH TMUS

### DT TMUS stake

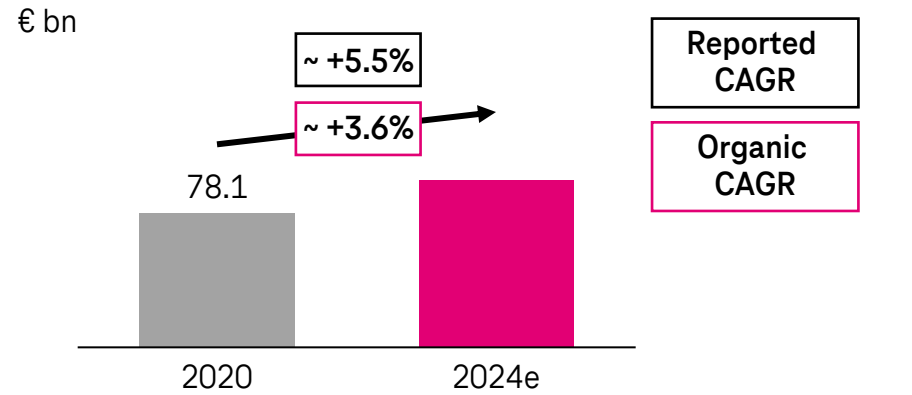


### Value of DT TMUS stake

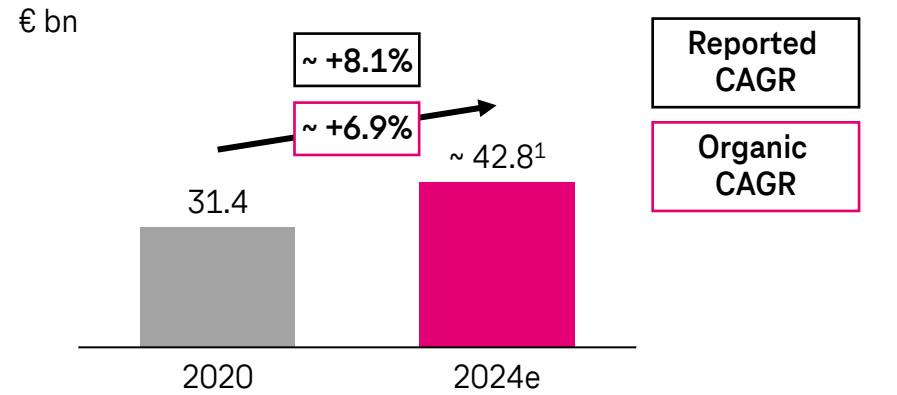


# Result: Growing in all key financials...

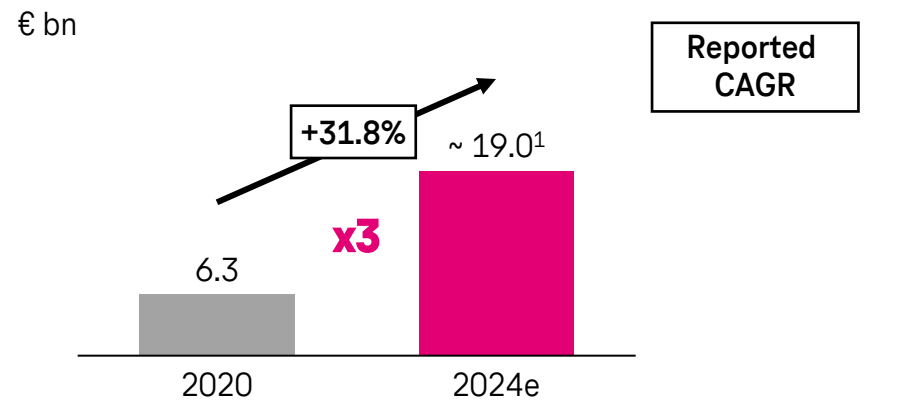
## Service revenues



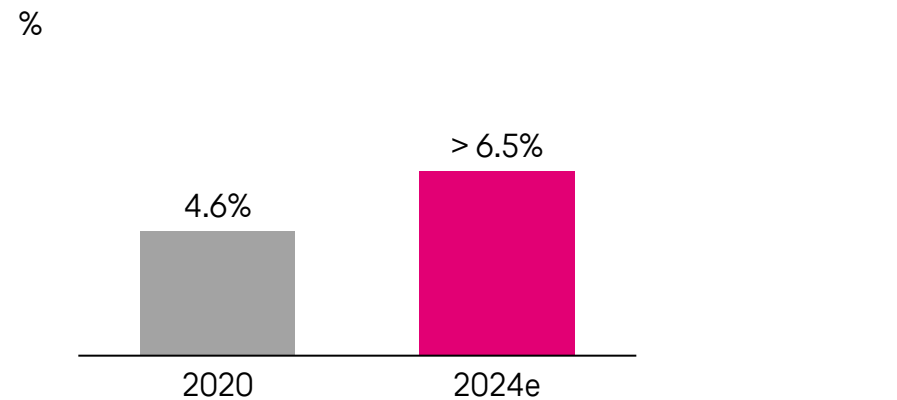
## Adj. Core EBITDA AL



## FCF AL



## ROCE

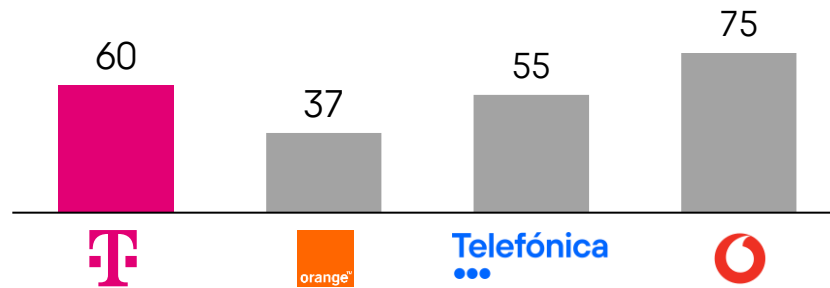


<sup>1</sup> As per guidance

# ...and outperforming peers on both sides of the Atlantic

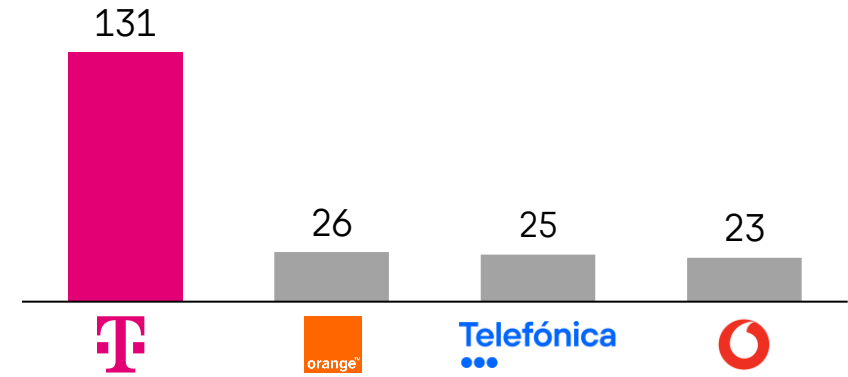
Just another Telco in 2014<sup>1</sup> ...

Market cap, € bn

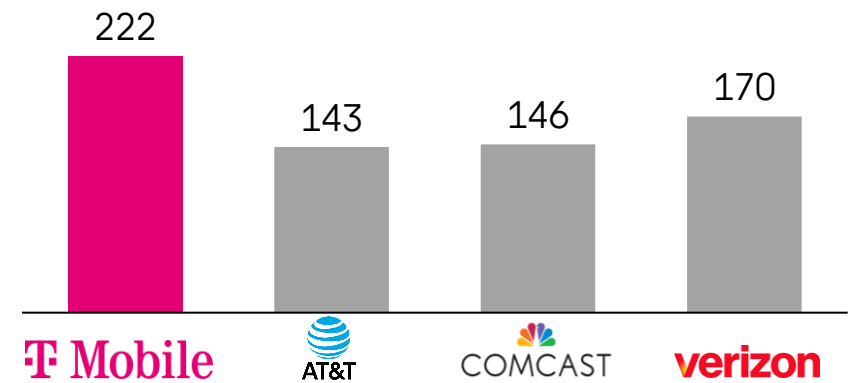
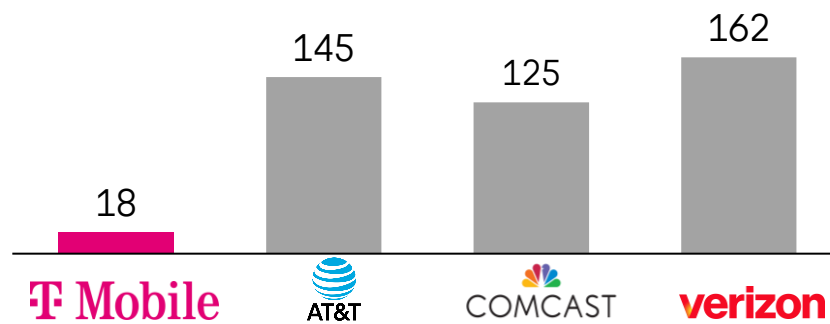


... to leading Telco in 2024<sup>2</sup>

Market cap, € bn



T-Mobile

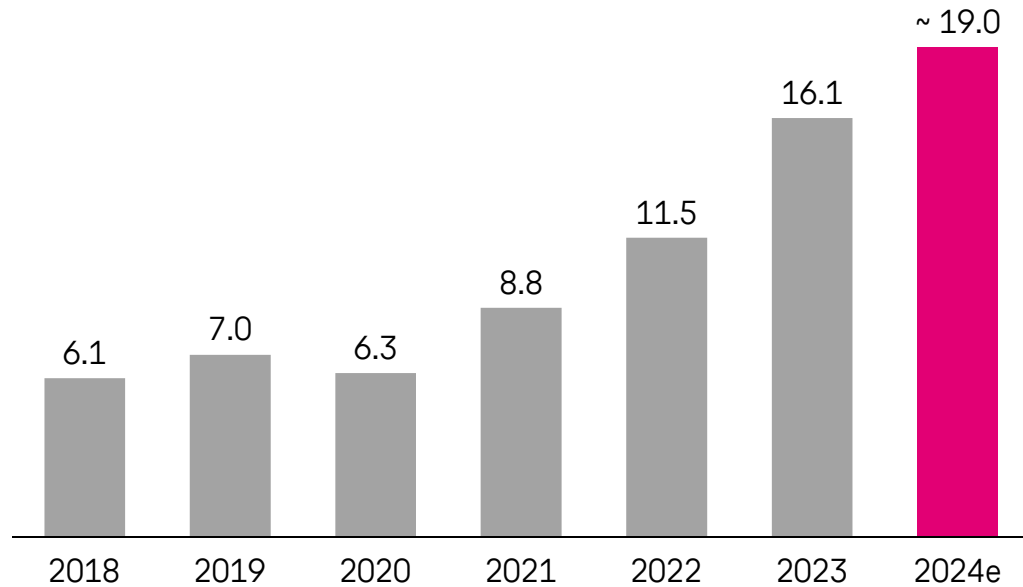


<sup>1</sup> End of 2014; <sup>2</sup> October 5<sup>th</sup>, 2024

# Consistent reliable growth

## FCF AL

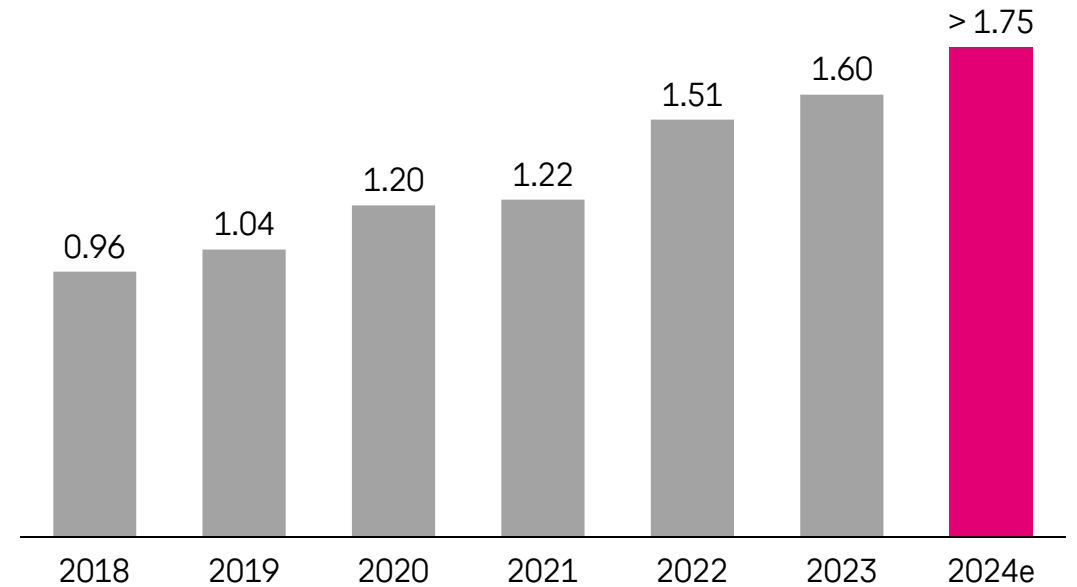
€ bn



Temporary dip due to accelerated US merger implementation

## Adj. EPS

€



EPS growth driven by strong growth in adj. EBITDA AL

# Why T is different

**T** **Leading attitude** in everything we do

**T** **Customer delight & superior quality** is the best financial investment

**T** Never lose **Market share**

**T** **Sustainable growth & continuous transformation** is deeply rooted in our DNA

**T** **Long-term orientation** with persistent **short-term execution**

**T** **Smart portfolio management** yields additional superior value, no bad deals

**T** Unique balance between **global scale** & **local entrepreneurship**

**T** **A business with purpose** – no scandals & strong **ESG commitment**

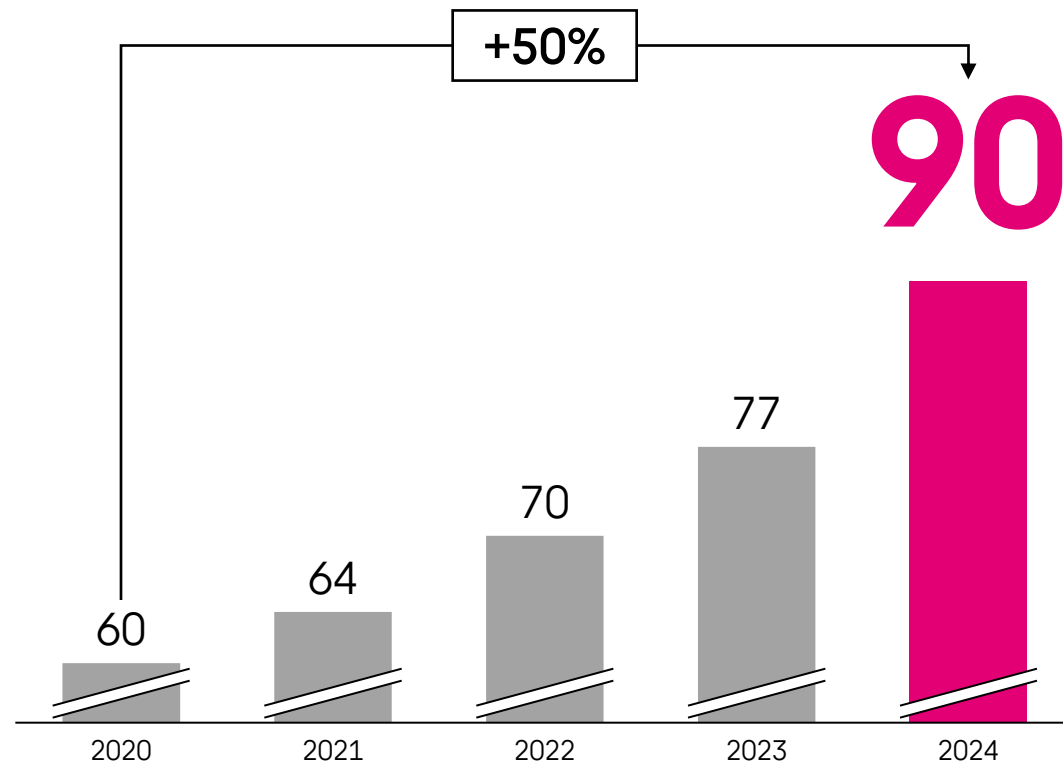
**T** Radically transparent to create **trust** & **reliability**

**T** **Best team** – passionate, diverse thinking & business ownership

# Our strategy pays off for all shareholders

## Dividend<sup>1</sup>

€ Cent/share



## DT share buyback 2024

UP TO €2bn



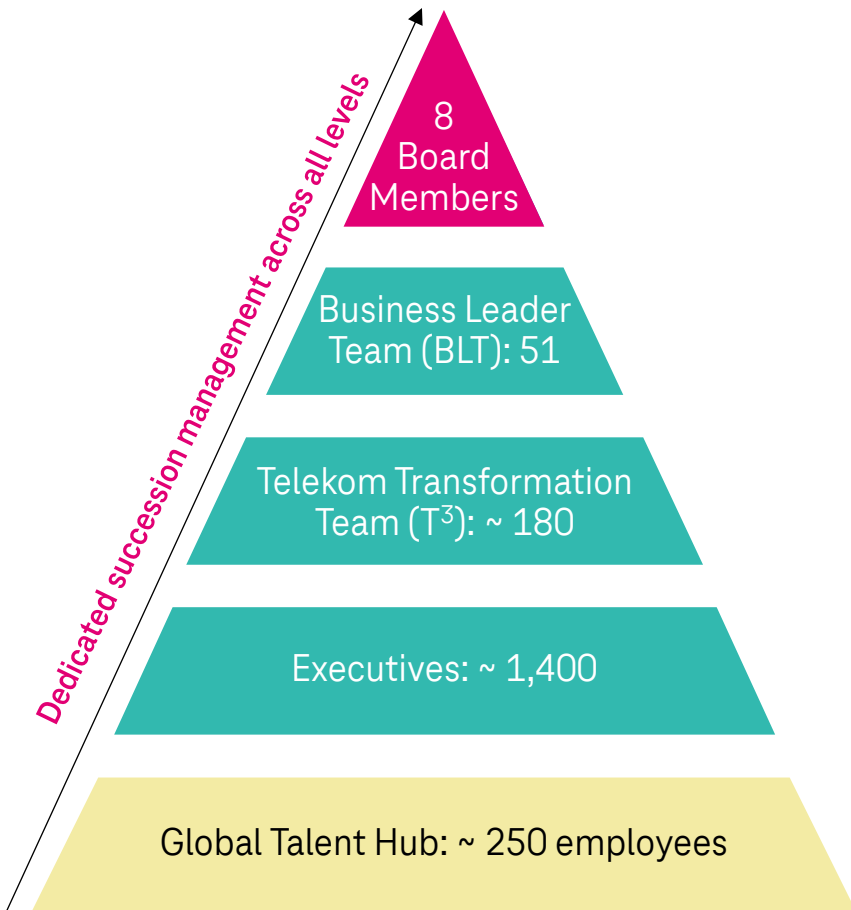
## DT share buyback 2025

UP TO €2bn

<sup>1</sup> Subject to board resolutions & AGM approval

# People Strategy

# Best Team in the Industry with a strong leadership pipeline



## Renewed

- 13 internal & 6 external hirings for BLT since 2021
- 60% of BLTs & 70% of T<sup>3</sup>s less than 5 years in community
- Streamlining the executive team by ~ 280 since 2020
- Strong succession pipeline (internal and external)

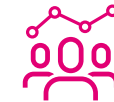
## Diverse

	Female share	Int'l. experience	∅ Age
BLT	24% (2020: 13%)	> 40%	52 years (2020: 52 years)
Execs DT	23% (2020: 20%)	n.a	50 years (2020: 50 years)

## Recognized<sup>1</sup>

- “Leadership team stronger than market benchmark (...) ranging in 95<sup>th</sup> percentile”

## Until 2027<sup>e</sup>



Refresh leadership team

**30%** Female share



More global leadership team

**> 80%** Diverse age distribution

<sup>1</sup> Egon Zehnder



# Fostering our Magenta spirit and performance culture of our leaders

## PERFORMANCE BASED COMPENSATION



### Pay for performance

- Collective targets for STI and LTI
- Salary review<sup>1</sup> based on individual performance
- Spot bonus for outstanding performance

### Customer/People/ESG focus

- Remuneration targets incl. Employee- and Customer satisfaction since 2010
- Environmental targets since 2021

## STRONG COMMITMENT



### PULSE Survey

- Excellent employee survey results for our leaders<sup>2</sup>:
  - “Culture” with 90% (2020: 90%)
  - “Strategy” with 96% (2020: 95%)

### Skin in the game

- 96% of executives participated in stock plan in 2023 (2021: 56%)

## TEAM BUILDING & GROWTH MINDSET



### BLT & T<sup>3</sup> Learning journey

- Community building and culture shaping
- Thought-provoking visits
- Digital learning platform for leaders

### Magenta Exchange program with TMUS

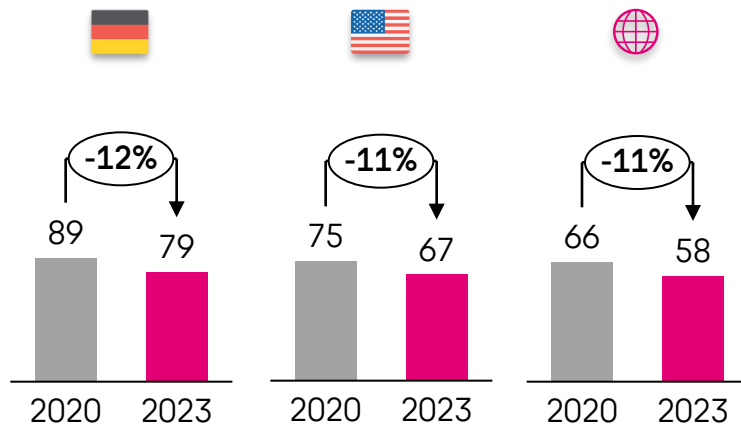
- Class of 2024: 30 high potential leaders

<sup>1</sup> For executives; <sup>2</sup> BLT results. For employees: Culture 79% (vs. 2020: 81%) and Strategy 79% (vs. 2020: 75%)

# Continuous workforce transformation for greater efficiency...

## Workforce transformation

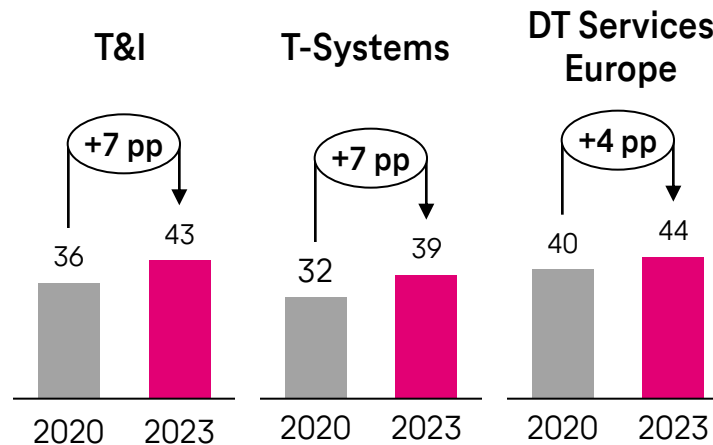
FTE development (GER, and rest of world) in '000 FTE, HC development (USA) in '000 HC



- **Drivers:** Quality improvements, digitalization, and overhead cuts
- **Transformation** in a socially responsible way
- **Declining average age:** 41.4 years (-0.4 years vs. 2021)

## Globalization of workforce

Share of Employees working from T-Hubs/GDCs, %



- **Global T-Hubs** with > 17,000 employees
  - **European Hubs** with > 10,000 FTE
  - Growing presence in **India** with > 5,000 FTE

## Until 2027e



Accelerate workforce transformation



Increase globalization of workforce

> 50%

Shoring in T&I

> 45%

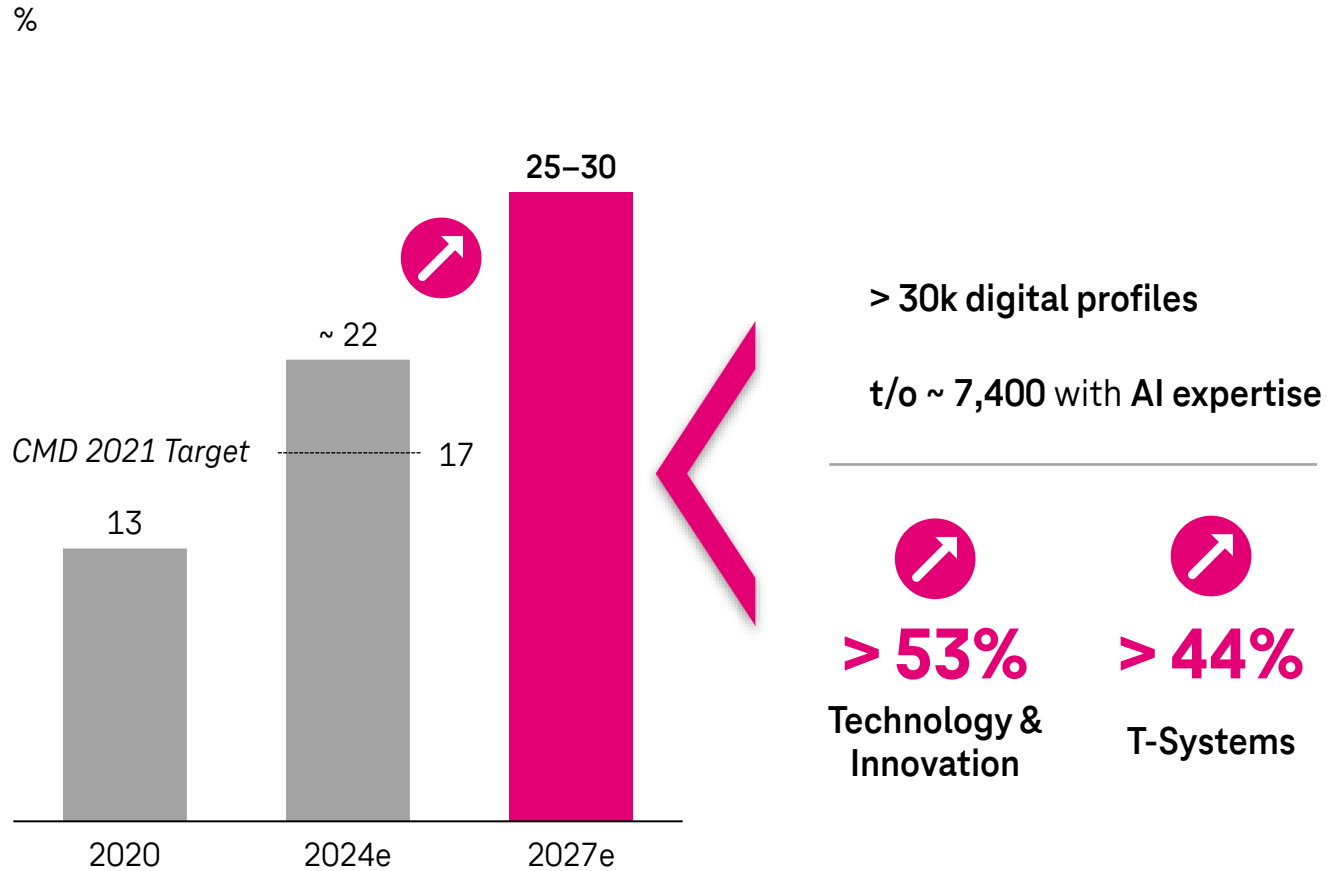
Shoring in T-Systems

> 50%

Shoring in DT Services Europe

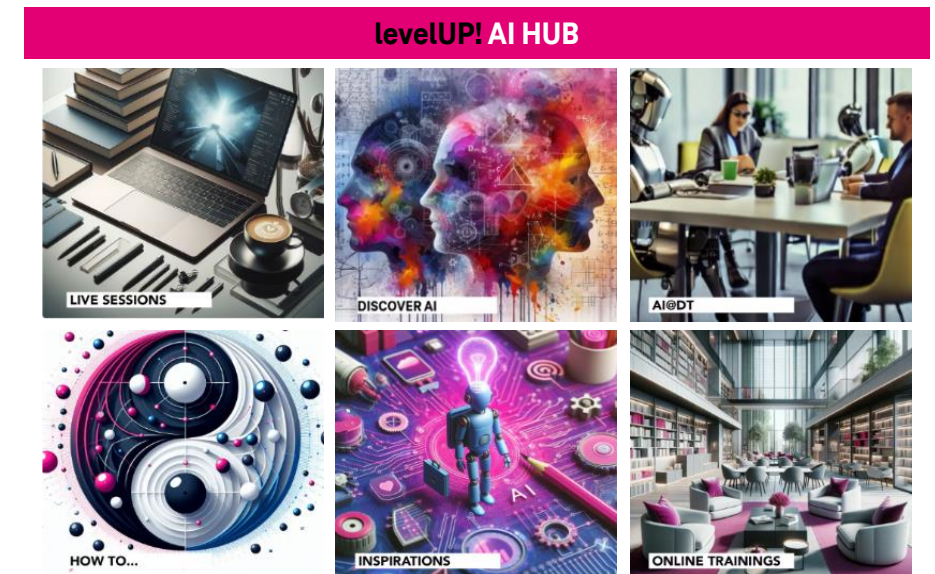
# ...and invest in our skill transformation

## Share of digital experts



## Investment in skill transformation

- > 5,300 apprentices and dual students in GER
- > 28k New skillings since 2020
- > 90k AI enablements since 2023
- > 10k Skill certificates at TSI
- Rollout of AI-based Skill Intelligence Platform



# Business Strategy

# Key industry trends shaping our strategy



- Reinventing **Customer experience** for products, service & interaction
- Changing the **way we work** – automation of tasks & increasing efficiency



- **Disaggregation & cloudification** of Telco stacks, **NT/IT convergence**
- **API-fication & orchestrating** network of networks



- **Commoditization, digitization & market saturation** requires differentiation
- **Opportunity for new ecosystems** as Big Tech & certain industries being challenged



- **“Telco as a platform”** – scalable, cloudified, API-based
- **Global ICT solutions & global partnerships** matter to achieve economies of scale

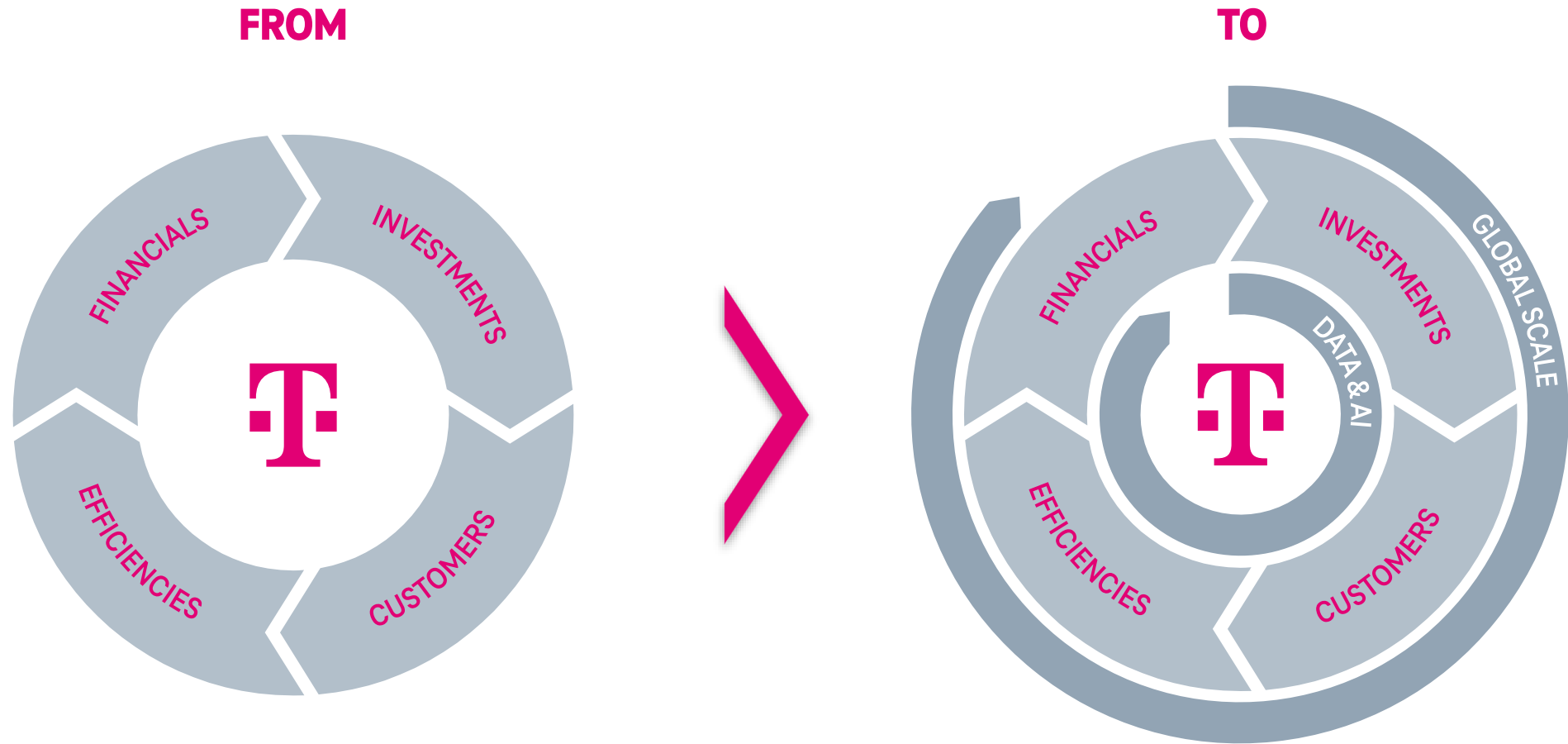


- **Digital transformation & secure networks** (e.g. IoT/Robotics, Private NWs)
- **Everything goes software** & growing demand for **“aaS” models** (e.g. NW-APIs)

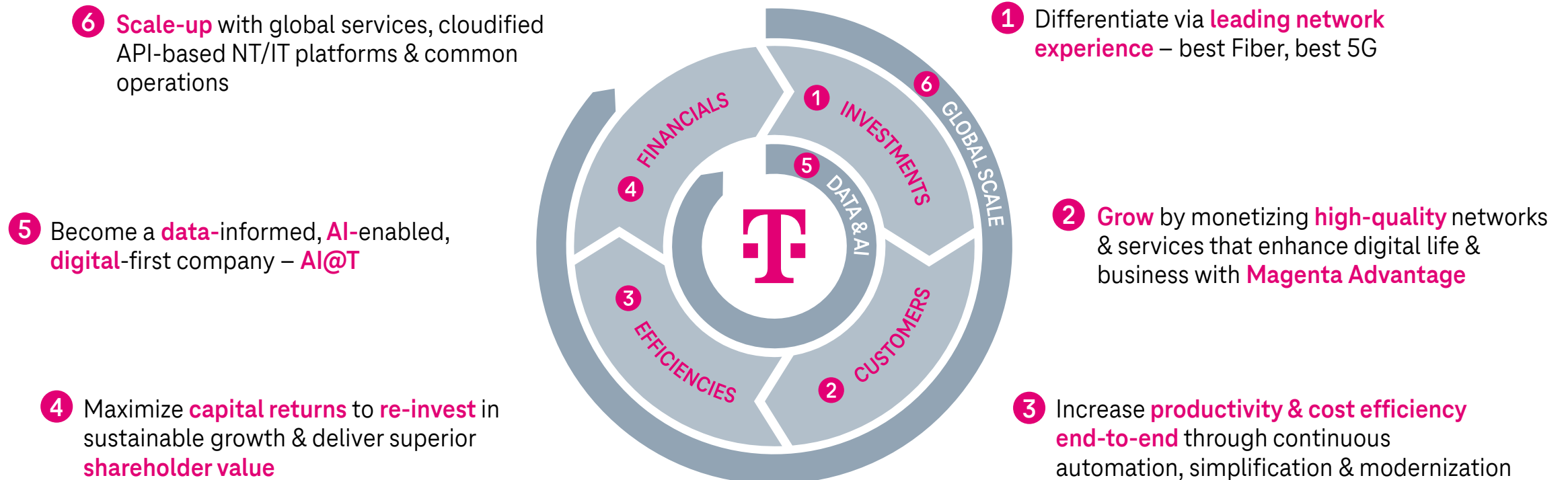


- **Economic, regulatory & political** polarization demand for strong values
- **Resilience turning critical** (e.g. supply side for western telcos)

# Flywheel works – acceleration through data, AI and global scale



# Our strategy: For our customers ... the Leading Digital Telco



We are different – superior brand, unique portfolio, best team, strong values & leading ESG ambitions

# Leveraging Fiber to create long-term profitability

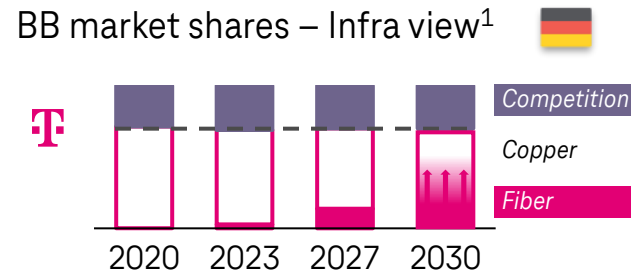


## Capturing Fiber opportunity ...

- best future network
- superior quality
- ARPU upside
- lower cost to operate
- green Fiber

... with ownership economics & high utilization

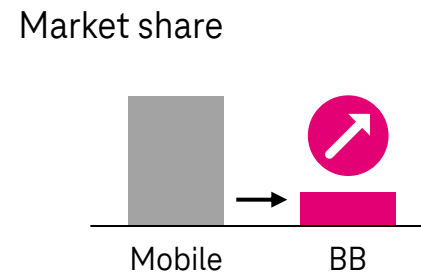
## INFRA LEADERSHIP IN INCUMBENT MARKETS



Stable or greater market share

- Copper to fiber migration
- Prepare copper de-commissioning





## SMART INVESTMENTS IN NEW MARKETS



Leverage mobile position

- Selected rollout areas
- Leverage asset-light models (organic, JV & swaps)

## Until 2027e

- Total homes passed
  - ~ 17.5 mn<sup>2</sup> (2.5 mn p.a.) 
  - ~ 13.5 mn<sup>3</sup> (1.0 mn p.a.) 
- Fiber utilization
  - > 20% 
  - > 35% 

## Until 2030e

- Total homes passed
  - ≥ 12–15 mn 

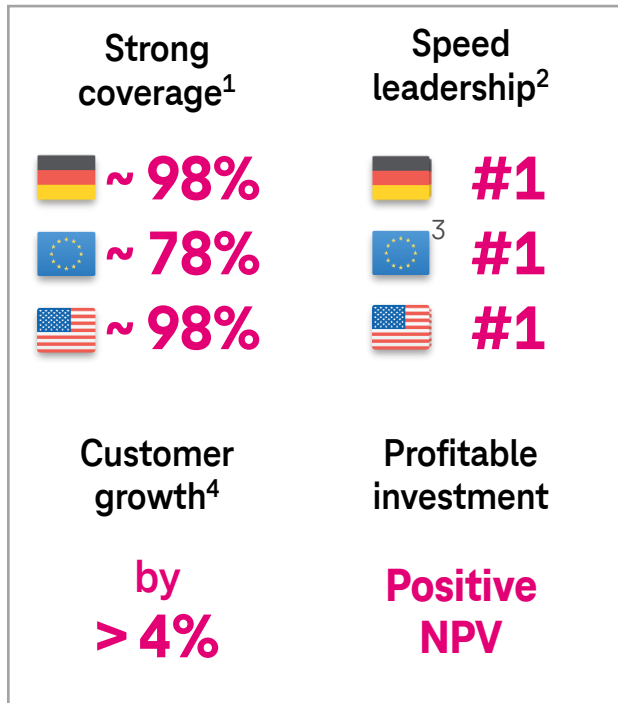
<sup>1</sup> Access lines, retail & wholesale; <sup>2</sup> FTTH incl. JVs; <sup>3</sup> FTTH/B & Docsis 3.1 (1 Gbps) incl. own, funded & partner rollout but excl. wholebuy



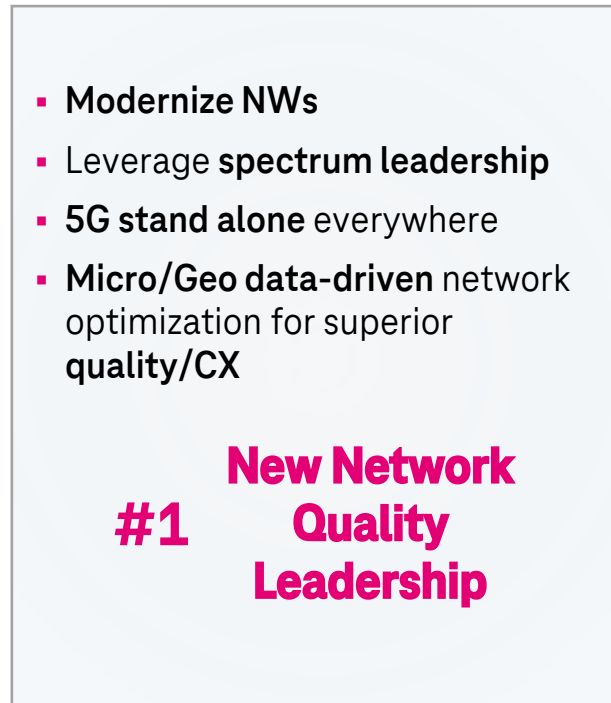
# 5G: We made it a winning strategy



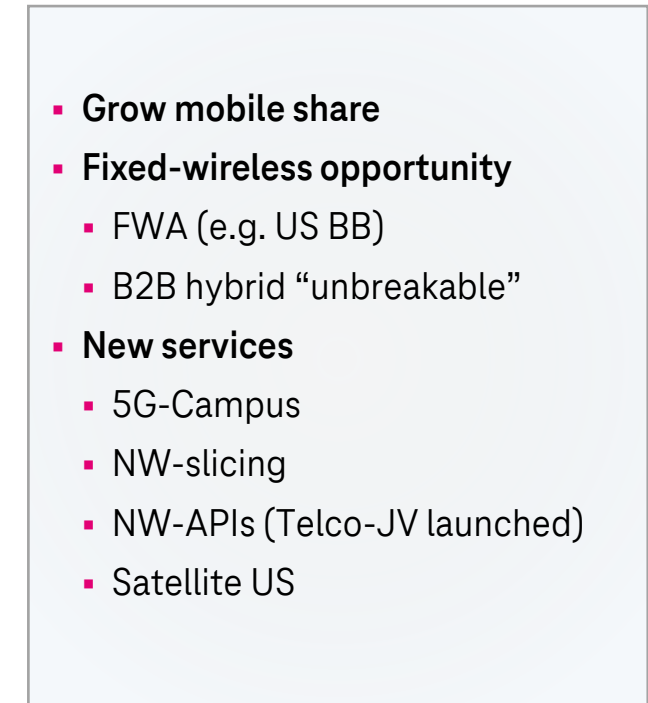
## MARKET LEADING IN 5G TODAY



## CUSTOMER DRIVEN NETWORK EXPERIENCE ...



## ... BRINGING MONETIZATION TO THE NEXT LEVEL



<sup>1</sup> 2024e excl. RO; <sup>2</sup> According to opensignal.com 5G download speed, Aug 16<sup>th</sup>, 2024 & OOKLA; <sup>3</sup> Average 6 out of 10 NatCos, CZ, CR, GR, HU, MKD, PL; <sup>4</sup> CAGR 2020–2023, adjusted for disposal of FMC SIMs in RO

# Superior CX to monetize full B2C potential

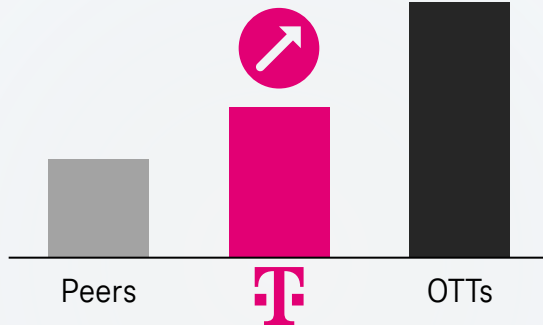


**QUALITY DRIVES**

**SUPERIOR CX**

## Net Promoter Score

– illustrative –



- **Best connectivity experience & seamless interplay**
- **Next-level quality benchmark, zero churn mentality**
- **Best NPS in market & closing gap to OTTs**

## Customer growth above & beyond

- **Push fiber utilization & Broadband market share**
- **Grow Mobile market share & strengthen mobile 1<sup>st</sup> brand**
- **Scale TV in & beyond base**  
(GER & EU: Customer growth > 4%)

Net add share



Market share

## Supercharge customer value

- **Drive broadband speed upgrades**  
(GER: > 65% customers ≥ 100 Mbps)
- **Leverage more for more & pre-to-post in mobile**



ARPA

# Unique global B2B setup incl. TSI to accelerate profitable growth

## UNIQUE STARTING POSITION

~ €20 bn<sup>1</sup>

Business

> 40k<sup>2</sup>

B2B FTE

~ 5 mn<sup>2</sup>

Accounts

#2

ICT provider EMEA<sup>3</sup>



## STRATEGIC TRANSFORMATION LEVERS

### Customer

Increase Large Enterprise SoW, outperform SMB, grow public (introducing T Priority in US), cross-sell TC & IT

### Efficiency

Transform sales & delivery, digitization, AI & offshoring

### T Systems

Transforming asset & integral part of DT's B2B differentiation

### Portfolio

Integrated – grow in connectivity (5G, FWA & fiber) & boost IT (Cloud, Security, IoT & AI)

### Scale

Collaborate across footprint (GER, EU & US) – MNCs, CoE & common brand

## PROFITABLE GROWTH

Service revenue growth<sup>4</sup>

~ 5%



Profitability growth



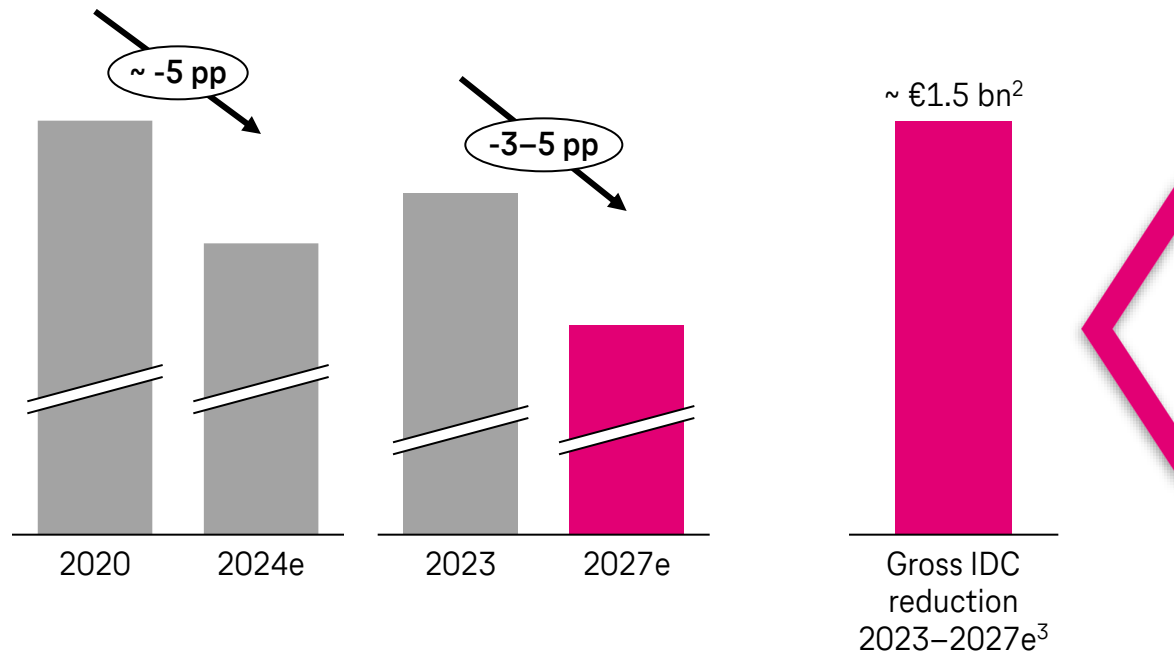
Service revenue growth

<sup>1</sup> B2B service revenues; <sup>2</sup> GER, EU & TSI; <sup>3</sup> PAC; <sup>4</sup> Incl. TSI, CAGR, 2023–2027e





# Efficiency: multiple levers for further improvements



## IDC/Service revenues DT ex US<sup>1</sup>



## Key levers and expected impact going forward

	Artificial intelligence & automation	~ €0.7 bn <sup>4</sup>
	Network Scaling	~ €0.1 bn
	Real Estate & Procurement	~ €0.4 bn
	Other	~ €0.4 bn

- All segments are expected to contribute
- Headwind from higher inflation rates to be mitigated by additional efficiencies

<sup>1</sup> Adj. IDC AL as % of Service revenues, organic, excl. HU Telco tax; <sup>2</sup> Differences due to rounding; <sup>3</sup> Midpoint of Service revenue midterm ambition; <sup>4</sup> Technology and other

# Set-up for a data-informed, digital-first company...



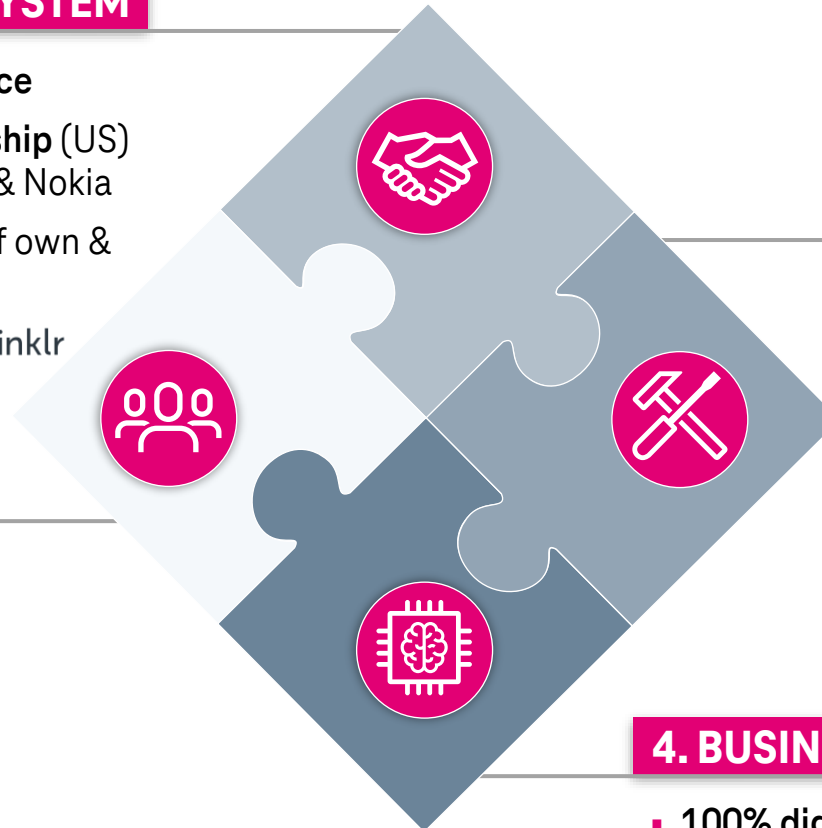
## 2. PARTNER ECOSYSTEM

- **Global Telco AI Alliance**
- **AI RAN R&D partnership (US)** with Nvidia, Ericsson & Nokia
- **Smart combination** of own & partner capabilities



## 1. ORGANIZATIONAL SET-UP

- **AI Competence Center**
- **AI Factory T-Systems**
- **Nearshore CoE in HU**
- **AI Shared Services** by DTSE
- Customer facing Detecon & **MMS AI Consulting**



## 3. EXISTING ASSETS

- **LLM OS foundation & Telco LLM**
- **Common data platform & service fed by:**
  - > 100 mn OneApp sessions<sup>1</sup>
  - > 18 mn OneShop users<sup>1</sup>
  - > 5.5 mn RDK router deployed
  - entire NT/IT stack
  - ...

## 4. BUSINESS INTEGRATION

- **100% digital customer channels** leveraging AI@T
- **Full end-to-end integration** via API's

<sup>1</sup> Per month

# ...to generate direct impact with data & AI@T



SET-UP



FULL INTERNAL INTEGRATION ALONG THE VALUE CHAIN



EXTERNAL PRODUCTS

– Examples –

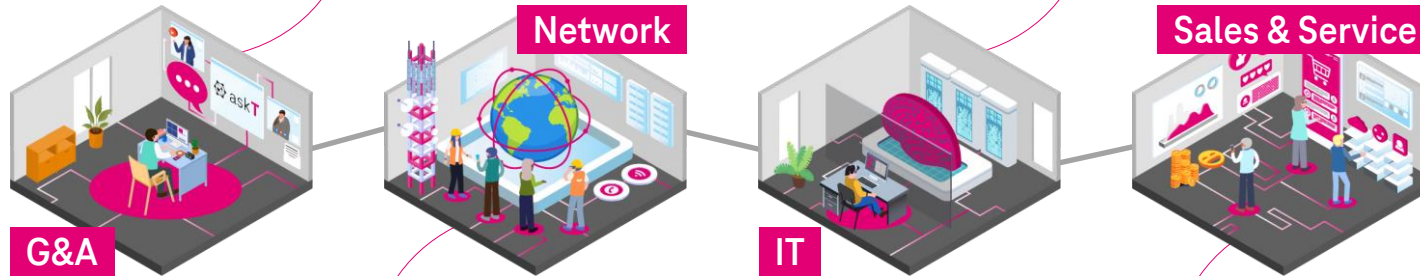
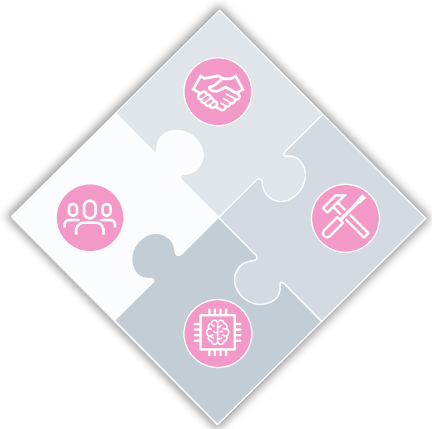
## Efficient

+10% efficiency via contract analysis & drafting of legal documents

## Accelerated

+20–30% productivity in SW development by assisted coding & operations

Consumer AI  
e.g. AI Phone, ...



## Autonomous

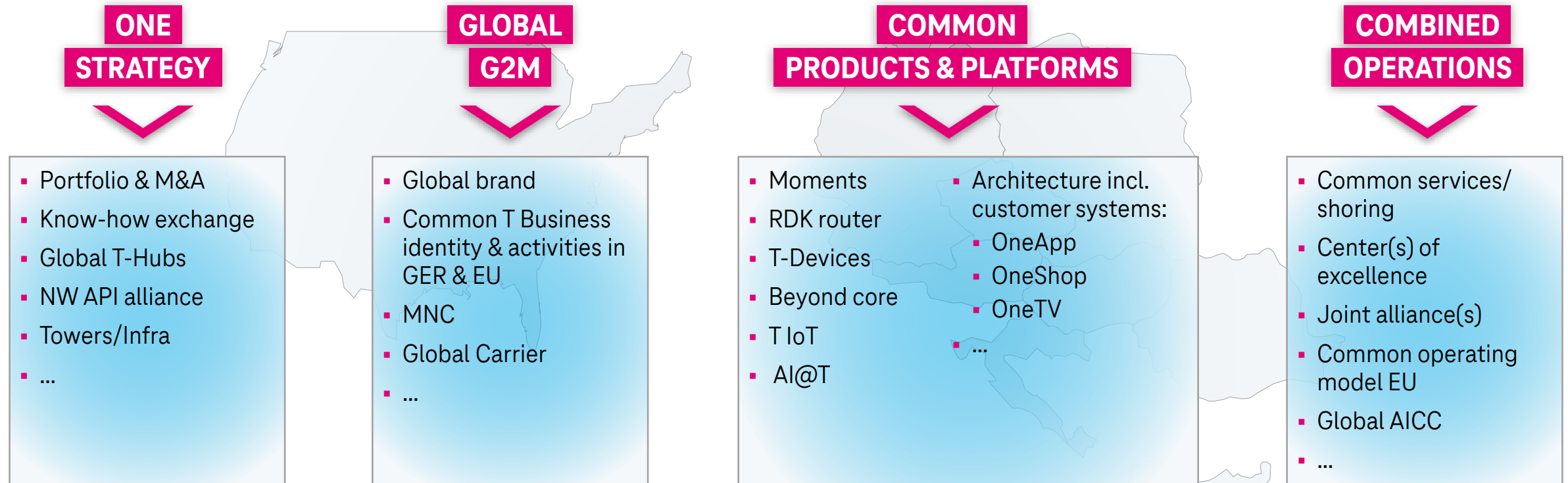
+20–30% in productivity for network planning & operations

## Automated

+10p pNPS BB by automated & proactive WiFi repair

B2B AI  
e.g. AI Foundation Services, ...

# Accelerate global scale leveraging our unique footprint



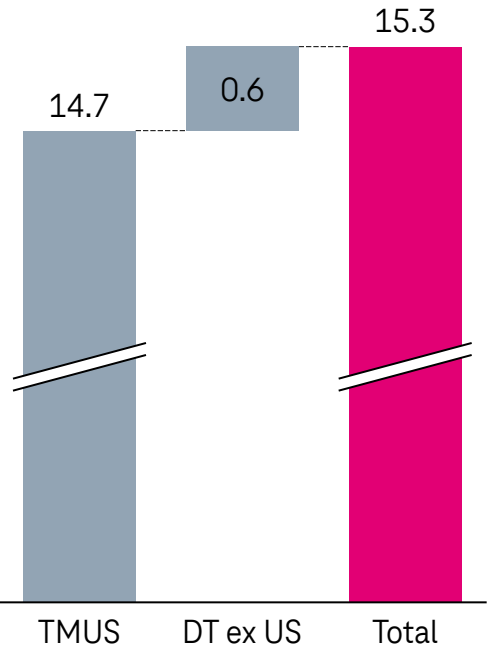
 Unique balance between global scale & local entrepreneurship

# Strong spectrum position – no major auctions expected to 2027



## Spectrum spend 2021–2024e

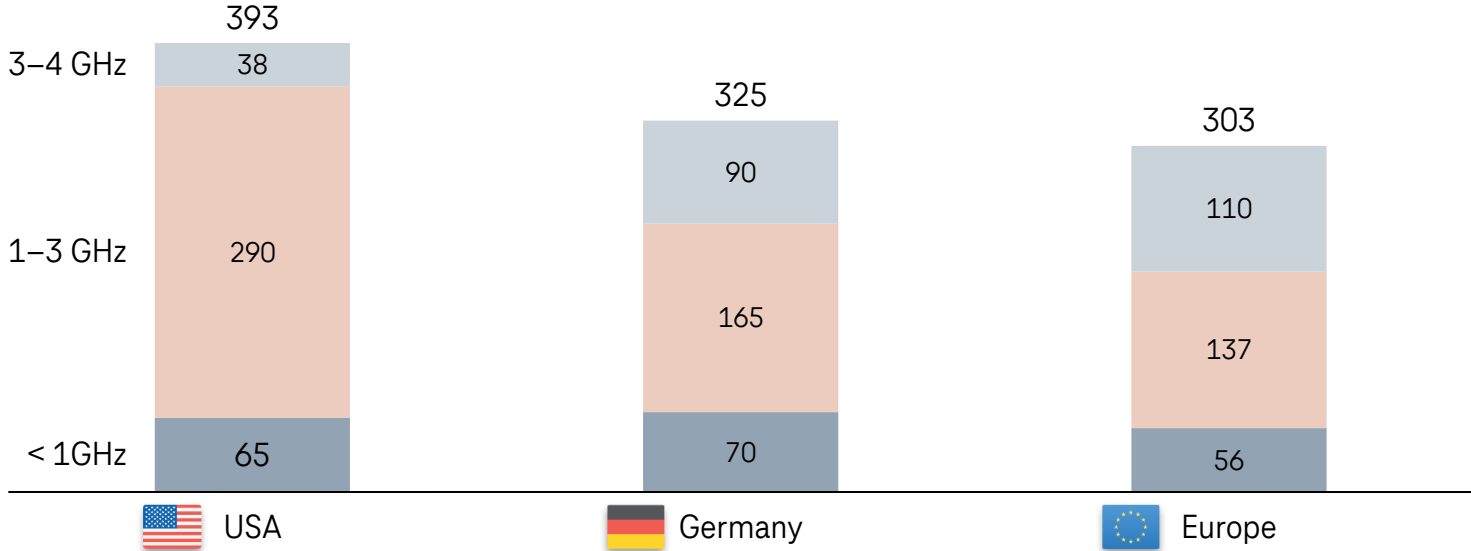
€ bn



<sup>1</sup> Weighted

## Spectrum positions

MHz/pop<sup>1</sup>



**Market leading position**

**Current auction outlook**



No auction currently scheduled



BNetzA has proposed 5 year extension



No large auction in the pipeline



# Portfolio development: same discipline, new strength



## UNIQUE POSITION OF STRENGTH

- ✓ #1 positions without “weak links“
- ✓ Unique transatlantic scale (~ 300 mn global customers)
- ✓ Scale to best capitalize on digitalization
- ✓ Best in class financial profile promising...
- ✓ ...attractive shareholder returns
- ✓ Leverage target achieved, therefore...
- ✓ ...financial flexibility, headroom to invest
- ✓ Track record of capital allocation focused on shareholder value (no “landgrab mode”)

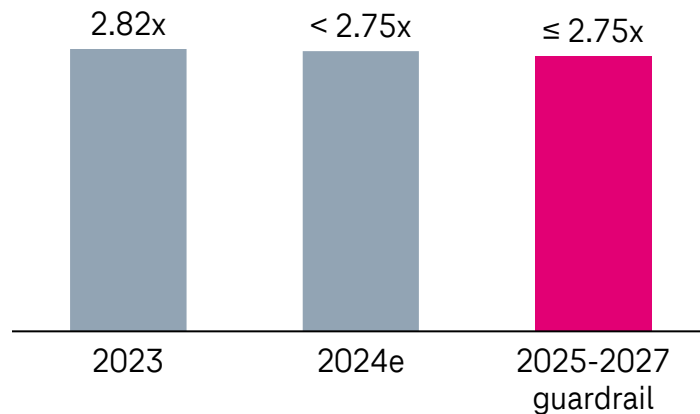
## FURTHER OPPORTUNITIES TO ACCELERATE

-  DT and DT ex-US re-rating upside
-  Investment opportunities in attractive US market
-  Leveraging transatlantic scale
-  GD Towers & DT CEE towers as kingmaker assets
-  Strategic options for BT
-  DT Tech fund
-  Shareholder remuneration

# Leverage guardrail of $\leq 2.75x$ remains in place

## Leverage ratio

Net debt/adj. EBITDA

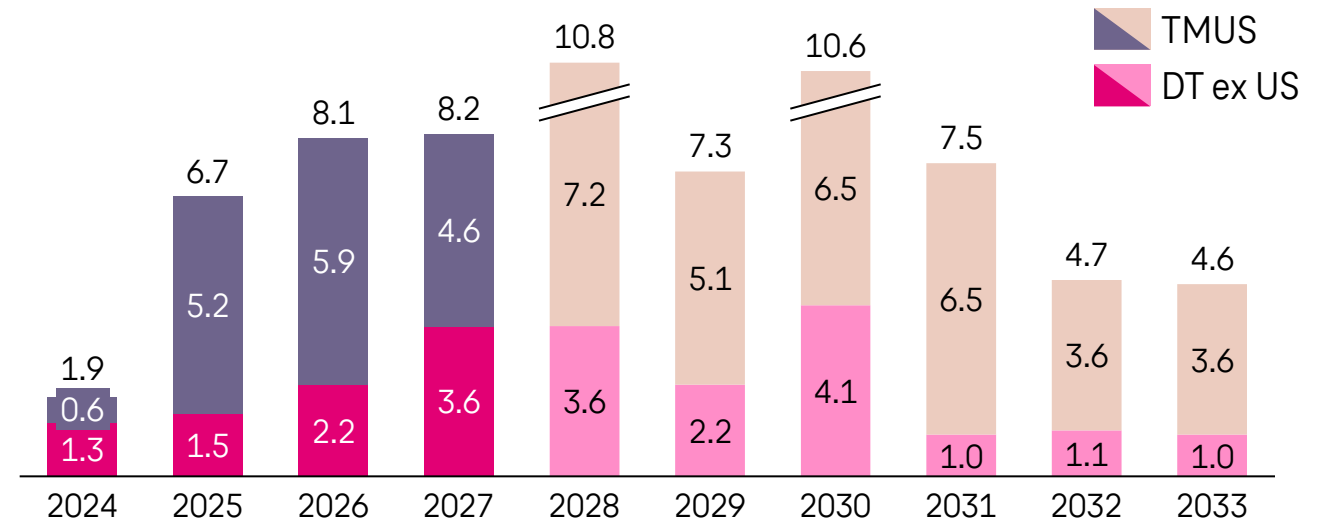


- BBB+ ratings from Moody's, S&P and Fitch
- Leverage ex leases and rating leverage expected to further improve in the coming years

<sup>1</sup> Q2 2024

## DT/TMUS bonds maturing

€ bn



- Refinancing requirements well covered by FCF AL
- Ex US liquidity position €14.5 bn<sup>1</sup>

# Committed to ambitious environmental and social targets



## CLIMATE



**≥ -55%** in 2030e vs. 2020  
**≥ -90%** in 2040e vs. 2020  
in **Scope 1–3 emissions**

- Clear **transition plan** towards **net zero**
- **SBTi**<sup>1</sup>-approved targets
- Focus on **Scope 3**  
(supplier production & use phase)

## CIRCULARITY



**100%**  
**Ready for circularity**  
around technology & devices in 2030e

- **Full circular approach, “T Circularity Score”**<sup>2</sup>
  - **Prevention** (design & packaging)
  - **Re-use** (lifetime & refurbishment)
  - **Collect & recycle** (devices & network/IT)

## SOCIAL



Similar digital inclusion beneficiaries  
**> 80 mn acc.**<sup>3</sup>  
+ Crisis effort

- **Accessibility** for all
- **Affordability** for those in need
- **Ability** – digital education, standpoint against hate

<sup>1</sup> SBTi = Science Based Targets initiative; <sup>2</sup> DT ex US only; <sup>3</sup> 2024-2027, without “crisis mitigation” & “low carbon & circular society”

# Customer focus translating into strong profitable growth

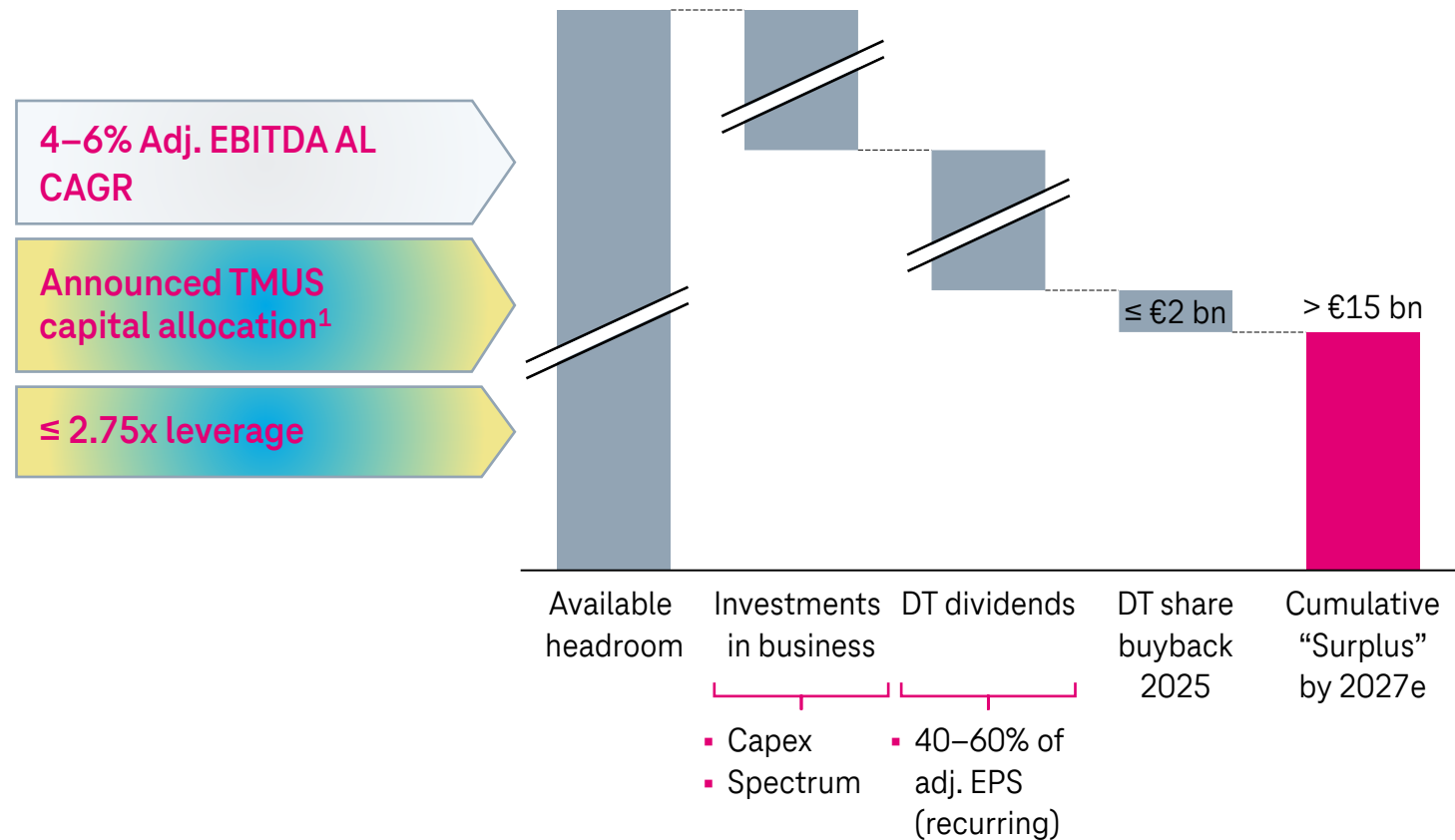


GROUP LEVEL KPI	AMBITION 2023–2027E		KPI DRIVERS
Service revenues	~ 4%	CAGR	Business growth
Adj. EBITDA AL	4–6%	CAGR	Operational leverage
Adj. EPS	> 11% <sup>1</sup>	CAGR	Growth & capital allocation
Cash Capex/Service revenues <sup>2</sup>	~ 21%	in 2027e	Invested for growth
FCF AL	~ €21 bn <sup>3</sup>	in 2027e	Cash generation
ROCE	~ 9%	in 2027e (> WACC)	Growing profit
Net debt/adj. EBITDA	≤ 2.75x		Financial discipline

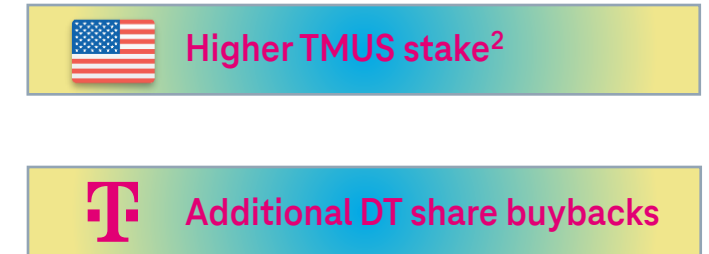
<sup>1</sup> Absolute adj. EPS ~ €2.5 in 2027e; <sup>2</sup> DT ex US; <sup>3</sup> Based on €1 = \$1.08

# “Surplus” funds to be used for higher TMUS stake & DT buybacks

## Key determinants of cumulative “Surplus” by 2027e



## Uses for “Surplus”



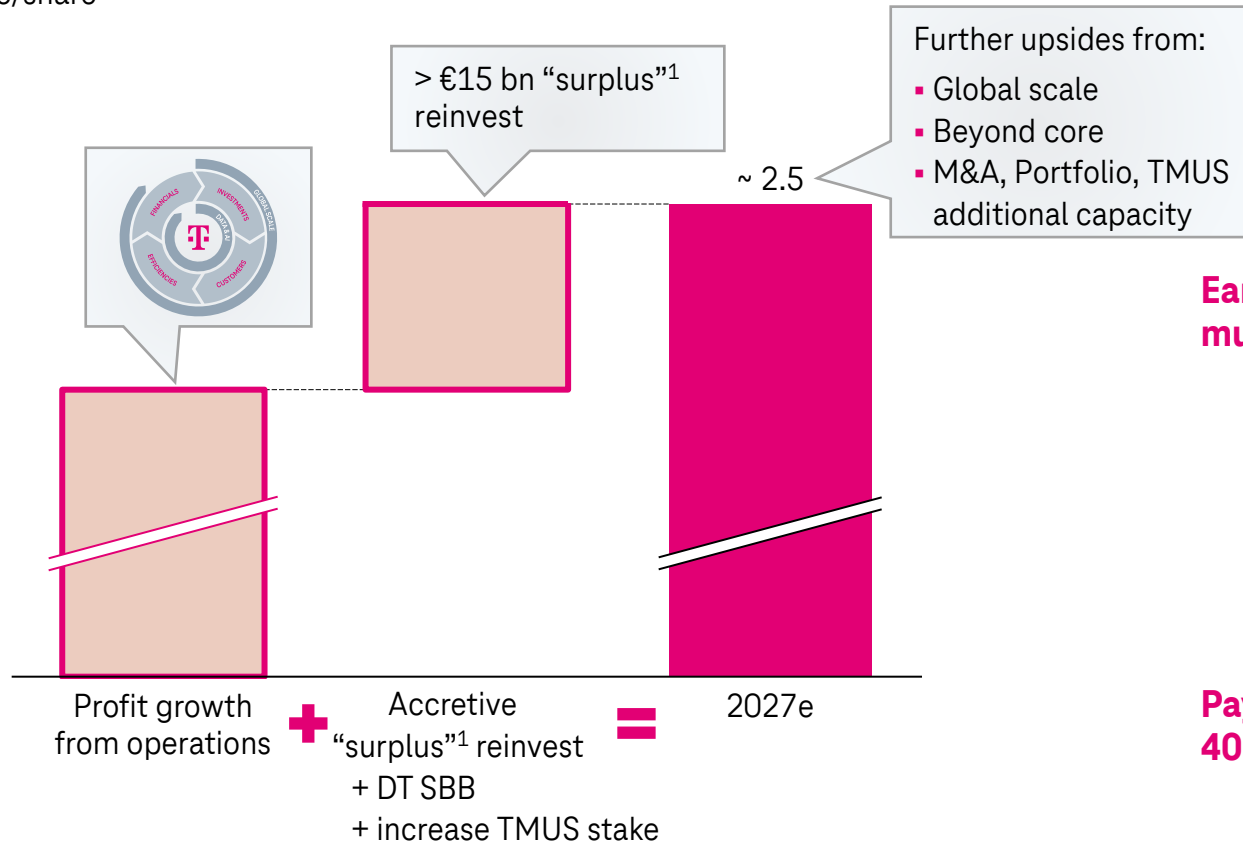
- Both uses of surplus are accretive to DT’s adj. EPS
- Maintaining strategic flexibility

<sup>1</sup> TMUS CMD: up to \$50bn stockholder returns, ~ \$20bn additional capacity, and ~ \$10bn strategic investments; <sup>2</sup> Vs. baseline stake of 50.4%

# Creating shareholder returns through growth & capital allocation

## Adj. EPS

€/share



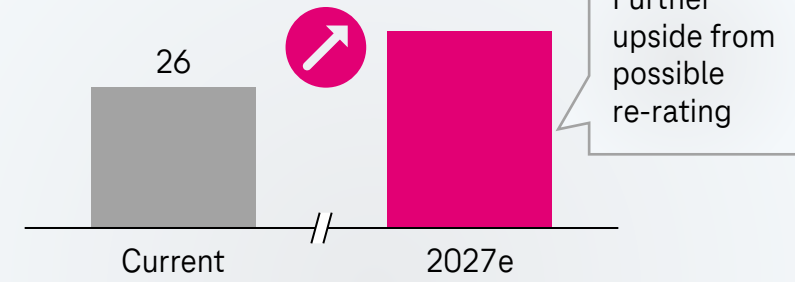
Earnings multiple

Payout ratio 40-60%

## TOTAL SHAREHOLDER RETURN

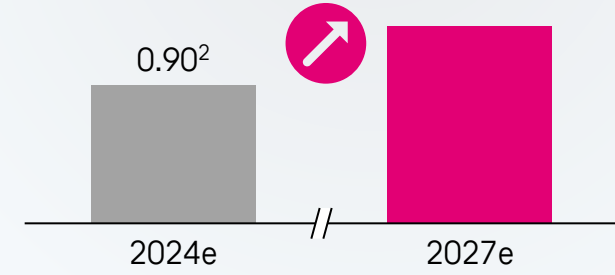
### Share price

€/share



### Dividend

€/share



<sup>1</sup> "Surplus" at guidance and ≤ 2.75x leverage; <sup>2</sup> Subject to board resolutions & AGM approval

**Midterm  
ambition level**

# Committed to lead and perform – again!

## STRONGER FOUNDATION



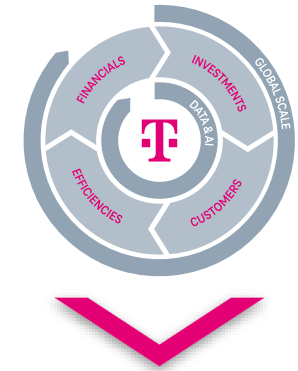
## SUPERIOR EXECUTION



## ACCELERATION



## VALUE CREATION



- Grow **US share** & strong **Portfolio** with optionality
- Solid **leverage** & **headroom**
- **T-Systems** a unique differentiator
- Strong **brand, values & ESG** commitments
- Rejuvenated industry leading **team**

- **Out-invest** competition
- Next-level **quality** approach
- **Win** in the market
- Capture the **Fiber** opportunity
- **5G** a winning story
- **B2B** profitable growth
- Ramp-up **beyond core**

- **Data** informed, digital first company
- **AI@T** everywhere for us & our customers
- Leverage **global scale**
- **Platform** economics

### Unlock additional Market cap:

**> €60 bn<sup>1</sup>**

- Adj. EPS: ~ **€2.5** in 2027e
- Dividends **40%–60%** of adj. EPS (2024e **€0.90<sup>2</sup>**)
- Share buyback of up to **€2 bn** in 2025

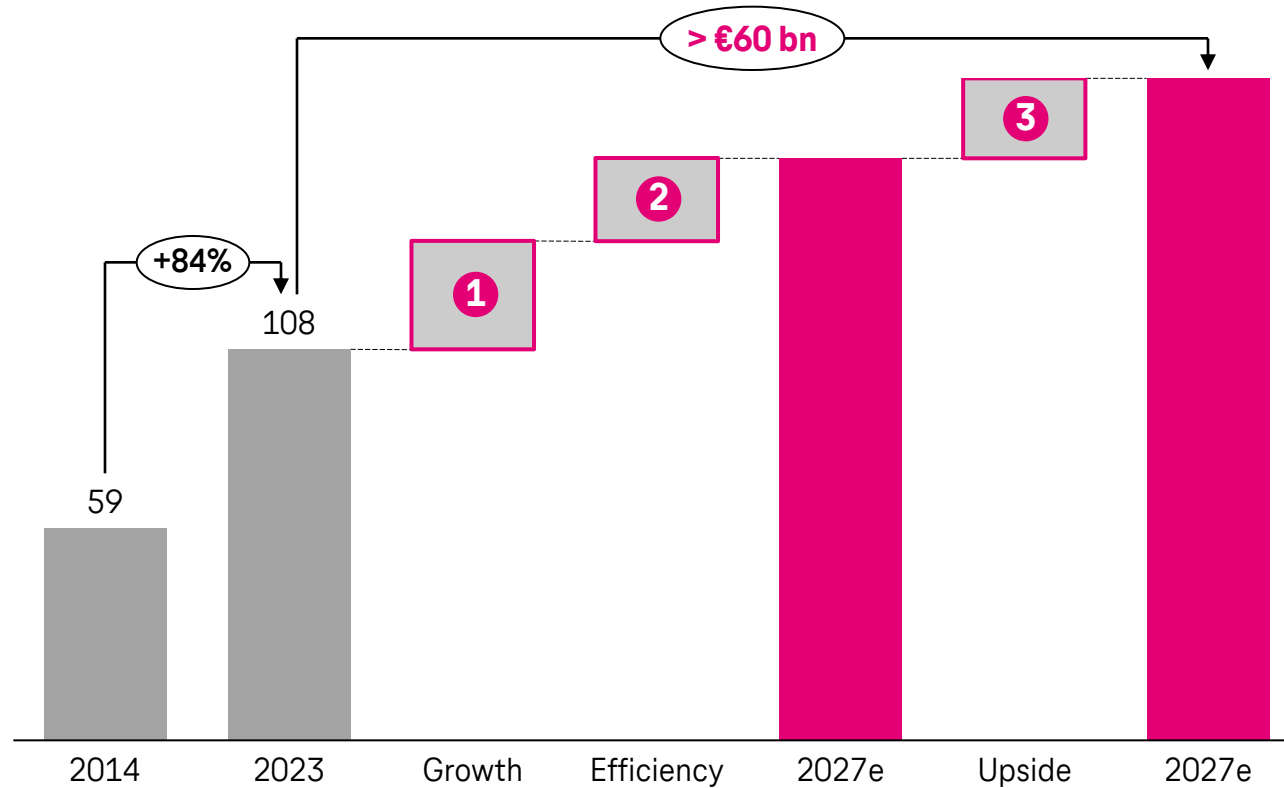
<sup>1</sup> Until 2027; <sup>2</sup> Subject to board resolutions & AGM approval



# Clear vision for unlocking additional Market cap potential

## DT Market cap

€ bn



<sup>1</sup> "Surplus" at guidance and  $\leq 2.75x$  leverage

## Strategic initiatives & value levers

### COMMITTED

- 1 Service revenues 5% CAGR  
Service revenues 2.5–3% CAGR
- 2 Adj. EBITDA AL 4–6% CAGR  
 Data, AI & scale ~ €1 bn Savings DT ex US

### UPSIDE

- 3 Beyond core potential  
 Global scale potential  
 Portfolio, TMUS additional capacity  
 "Surplus"<sup>1</sup> reinvest (e.g. DT SBB, increase TMUS stake)

# Ergebnisse 9M/2024

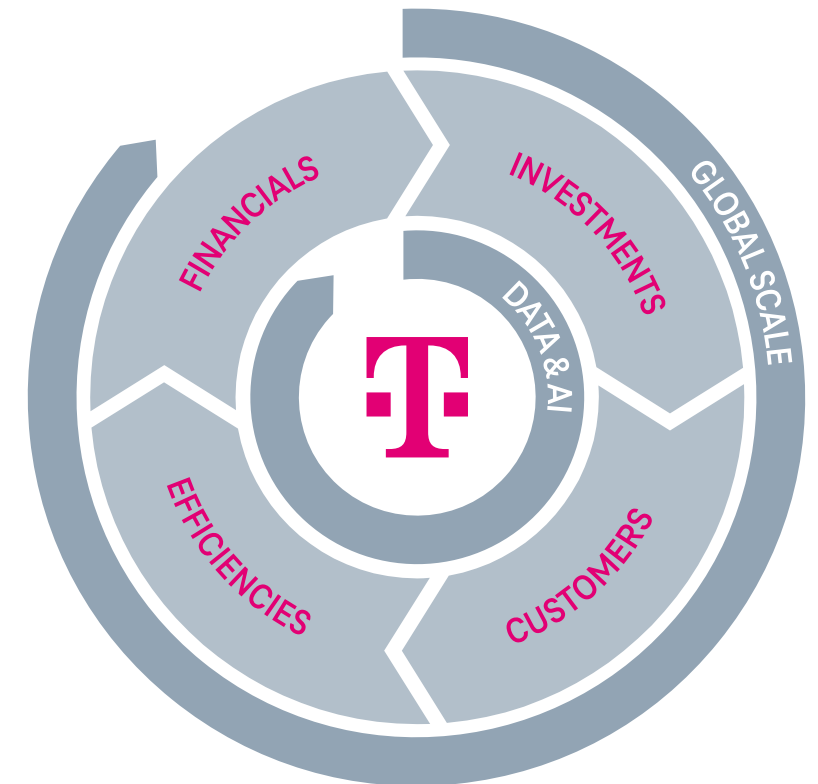
## Konzern

# 9M/2024

## Verlässliches und stetiges Wachstum

### Highlights 9M/2024

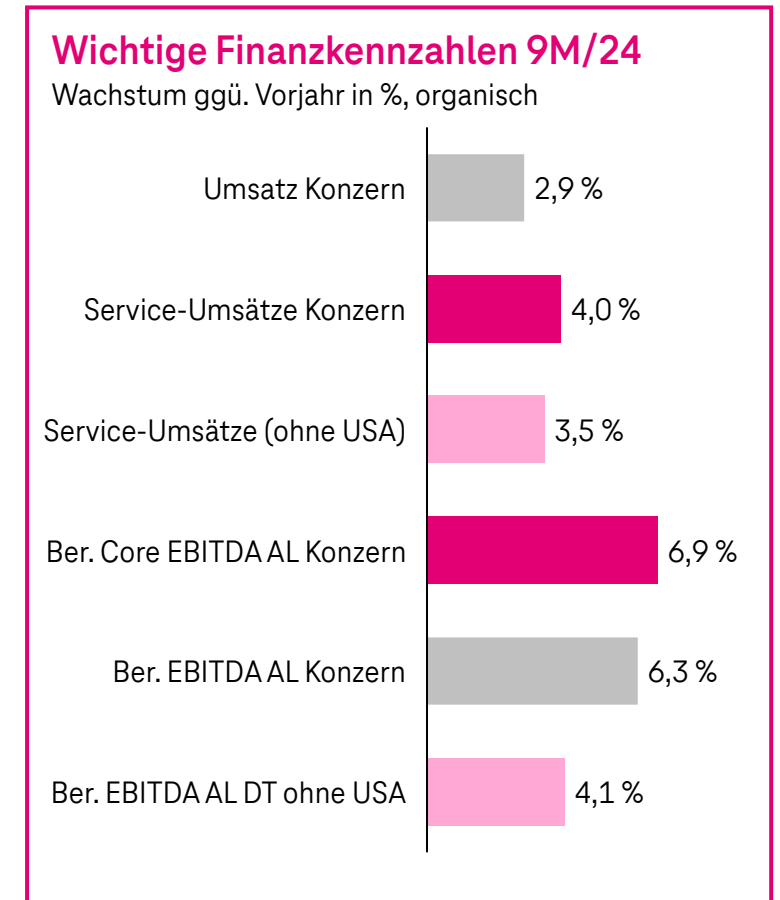
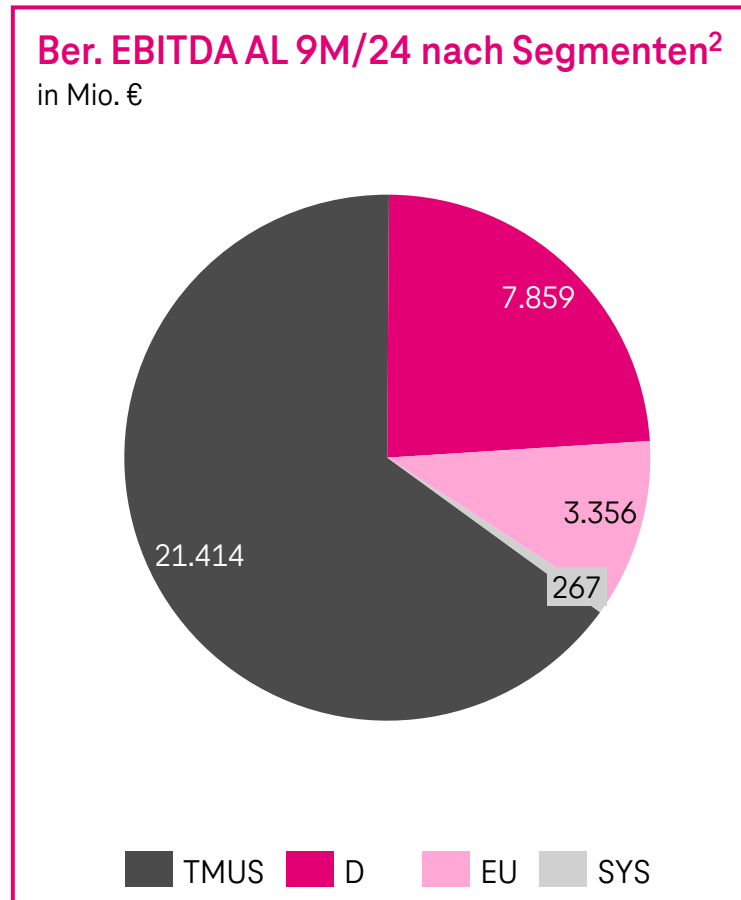
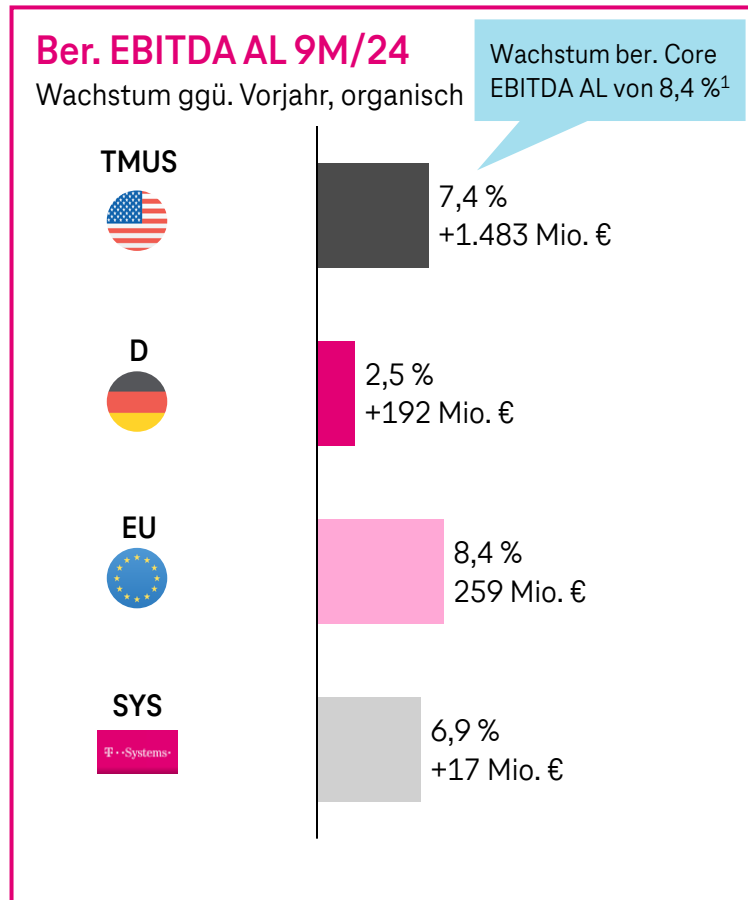
- Weiterhin Marktführer bei Kundenzuwachs und finanziellem Wachstum: Im bisherigen Jahresverlauf Service-Umsätze organisch +4,0 %, ber. EBITDA AL +6,3 %, Free Cashflow AL +28,3 % und ber. Ergebnis je Aktie +16,0 %<sup>1</sup>
- Im Segment Europa beim ber. EBITDA AL organisches Wachstum von 8,4 % im bisherigen Jahresverlauf
- Prognose für Gesamtjahr 2024 erneut angehoben – auf beiden Seiten des Atlantiks
- Auf dem Kapitalmarkttag der DT wurden strategische und finanzielle Ziele 2027 vorgestellt, u. a. jährliches Wachstum von ~4 % bei den Service-Umsätzen und 4-6 % beim ber. EBITDA AL 2023 bis 2027S, ~21 Mrd. € Free Cashflow AL und ~2,5 € ber. Ergebnis je Aktie 2027S
- Deutschland auf Kurs für >10 Mio. anschließbare HH (Homes Passed) und ~450 Tsd. GF-Neukunden 2024
- Verschuldungsgrad, einschließlich Leasing, mit 2,64x unterhalb Zielmarke. Moody's ändert Rating der DT auf positiven Ausblick.
- Geplante Aktionärsvergütung 2025<sup>2</sup> umfasst Dividende von 0,90 € sowie DT-Aktienrückkäufe der DT im Volumen von bis zu 2 Mrd. €.



<sup>1</sup> Wachstumsraten FCF AL und ber. Ergebnis je Aktie wie ausgewiesen. <sup>2</sup> Vorbehaltlich der erforderlichen Genehmigungen.

# Finanzkennzahlen 9M/2024 (organisch)

## Robustes organisches Wachstum



<sup>1</sup> Gemäß IFRS. Nach US-GAAP beträgt das Wachstum 8,8 %. Ber. Core EBITDA ohne rückläufige Umsätze aus Endgerätevermietung (-0,187 Mrd. US-\$ ggü. Vorjahr). <sup>2</sup> Ohne GHS & GD (-503 Mio. €). EBITDA AL Konzern i.H.v. 32.389 Mio. € Die Ergebnisse des Konzerns aus 9M/2023 sind in dieser Präsentation aus Steuerungssicht dargestellt: der Ausweis bestimmter wesentlicher Finanzkennzahlen wie Umsatz und ber. EBITDA AL erfolgt so, als wenn GD Towers noch voll konsolidiert wäre.

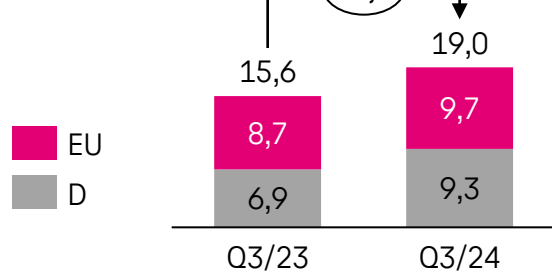
Diese Sicht unterscheidet sich von der Abschlussicht der DT, gemäß welcher Group Development als aufgegebenen Geschäftsbereich behandelt wird. Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Back-up dieser Präsentation bzw. dem Geschäftsbericht der DT, beide abrufbar unter [www.telekom.com/de/investor-relations](http://www.telekom.com/de/investor-relations).

# Netze

## Führend bei 5G, FTTH im Plan

### FTTH (1 Gbit/s)

Glasfaser Homes Passed  
in Mio.



#### D

- Glasfaser: Auf Kurs für >10 Mio. Haushalte bis Jahresende
- DT bestes landesweites Festnetz im Connect-Test

#### EU

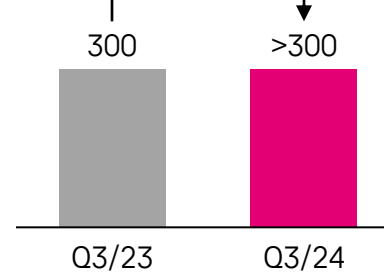
- Auf Kurs für > 10 Mio. Haushalte mit 1 Gbit/s bis Ende 2024. Abdeckung derzeit bei 37 % der Haushalte

#### USA

- Glasfaser: US-Justizministerium genehmigt Joint Ventures mit Metronet & Lumos

### 5G TMUS

„Ultra Capacity 5G“<sup>1</sup>  
in Mio. d. Bevölk.



#### Netzführerschaft

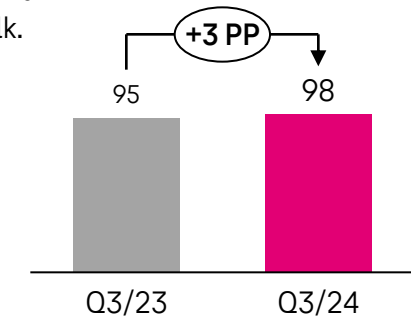
- Größte VoNR (Voice over New Radio)-Abdeckung mit mehr als 300 Mio. versorgten Amerikaner\*innen

#### 5G

- „Beste 5G-Verfügbarkeit der Welt“ zum vierten Mal in Folge und einziger US-Betreiber als 5G Global Winner in der Kategorie laut Opensignal

### 5G DT ohne USA

Deutschland  
% d. Bevölk.



#### D

- Telekom gewinnt „Chip“-Netztest: 5G-Downlink-Geschwindigkeit von 374 Mbit/s bei DT ggü. 206/190 Mbit/s bei den zwei Wettbewerbern.

#### EU

- Ausbau des 5G-Netzes: 72 % der Bevölkerung (Ende Q3/2024) mit 5G versorgt. Um 10 PP gestiegen seit Q3/2023

#### DT ohne USA

- OpenSignal: DT die Nr. 1 in 7 von 10 europ. Märkten bzgl. gleichbleibender Qualität

<sup>1</sup> Ultra Capacity im mittleren Frequenzband.

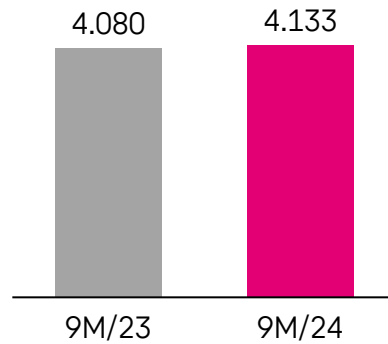
# Kunden

## Kräftiges Wachstum

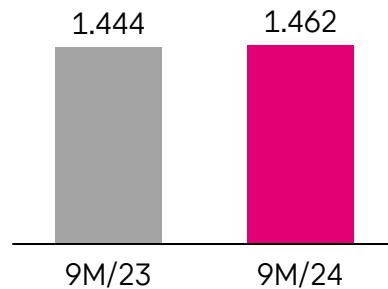
### Netto-Neuzugänge Mobilfunk

in Tsd.

USA (Postpaid-Kunden)



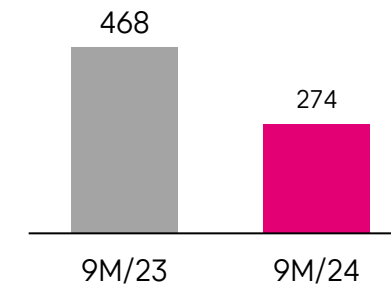
Ohne USA (Vertragskunden)<sup>1</sup>



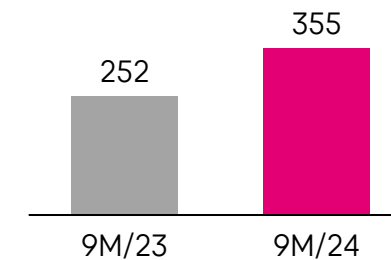
### Netto-Neuzugänge Festnetz<sup>2</sup>

in Tsd.

Breitband



TV



<sup>1</sup> D + EU. D: nur unter eigener Marke. <sup>2</sup> D + EU.

# Gesellschaft und Umwelt

## CMD zeigt Fortschritte bei ESG-Zielen auf

### Umwelt

- Energieverbrauch Konzern in 9M/2024 -3 % ggü. Vj. sowie CO<sub>2</sub>-Emissionen (Scope 1&2) -5 %
- CMD 51 % des Bestellvolumens des Konzerns DT im Einklang mit SBTi-Anforderungen<sup>1</sup>

### Gesellschaft

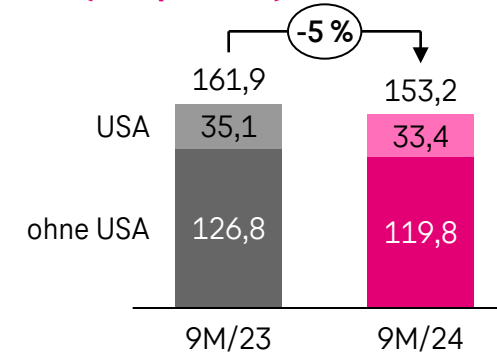
- CMD Ziel 2027: >80 Mio. Menschen profitieren von digitaler Teilhabe<sup>2</sup>
- TMUS-Projekt „10Million“: bereits >6 Mio. Studierende angeschlossen

### Governance

- ESG systematischer Bestandteil der Vorstandspräsentationen beim CMD
- Startklar für Jahresberichterstattung erstmals im Einklang mit CSRD

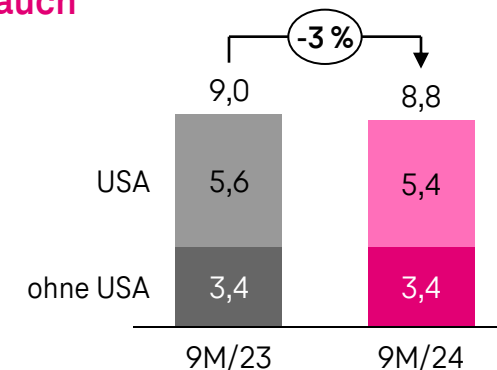
### CO<sub>2</sub>e-Emissionen (Scope 1+2)

kt



### Energieverbrauch

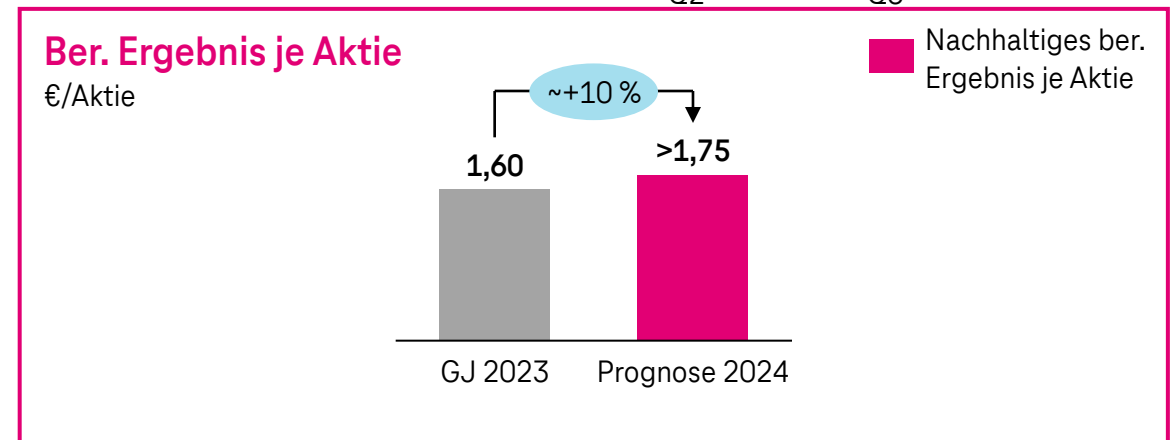
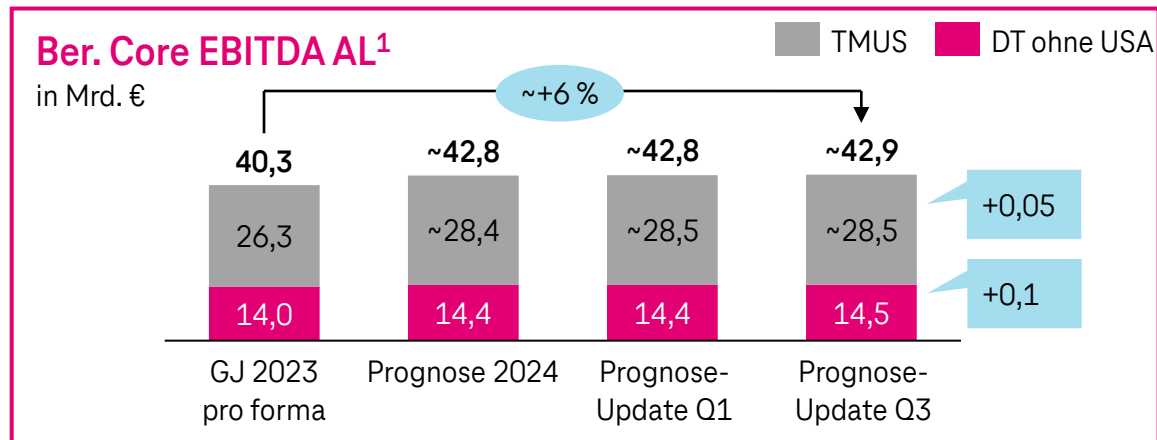
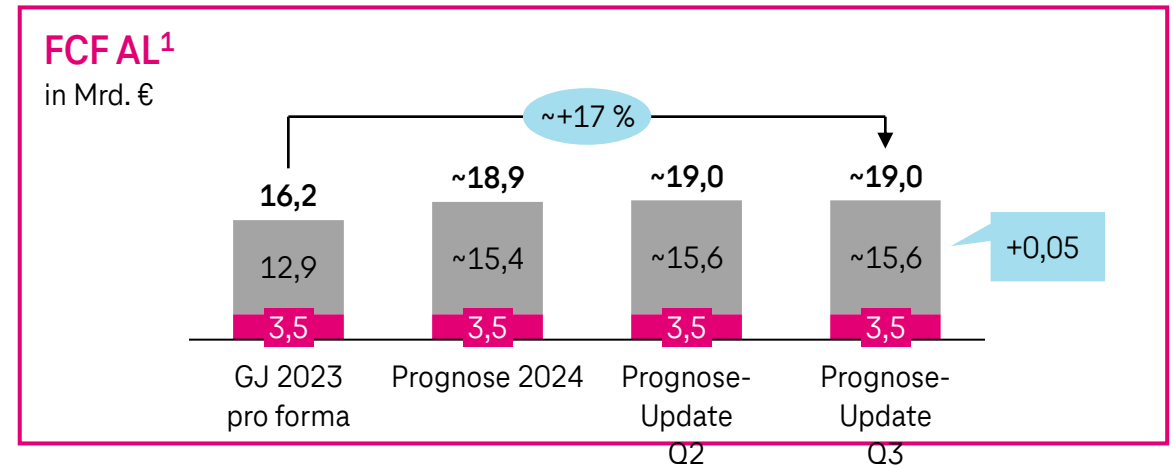
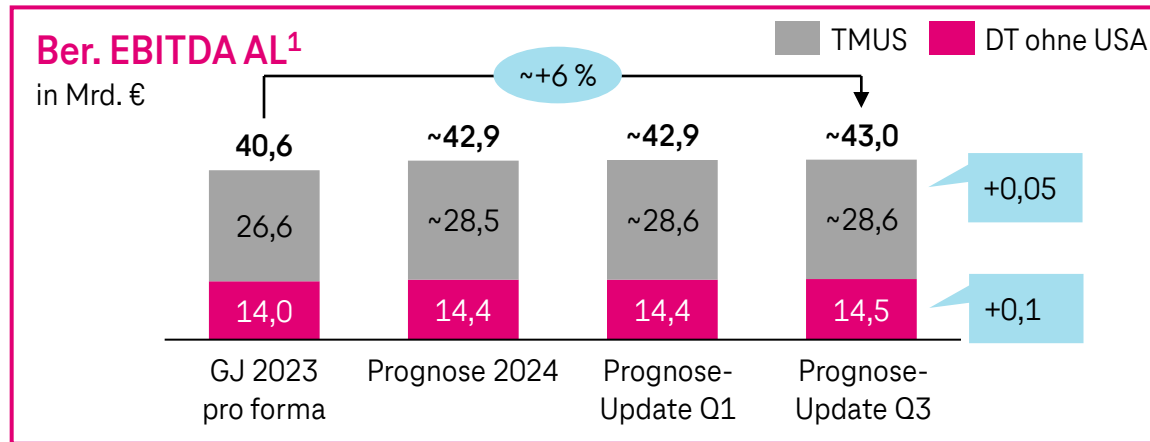
in Mio. MWh



<sup>1</sup>Auftragsvolumen bei Zulieferern, deren unternehmensweites Klimaziel von der SBTi (Science Based Targets initiative) gebilligt ist. <sup>2</sup>2024-2027, ohne „Krisenmitigation“ & „klimafreundliche & kreislauffähige Gesellschaft“

# Guidance 2024

## Prognose EBITDA AL für TMUS, DT ohne USA und Konzern angehoben



<sup>1</sup> Prognose von TMUS basiert auf Mittelwert der Prognose nach US-GAAP für das ber. EBITDA i. H. v. 31,7-31,9 Mrd. US- $\text{\$}$ ; für das ber. Core EBITDA i. H. v. 31,6-31,8 Mrd. US- $\text{\$}$  und für den FCF i. H. v. 16,7-17,0 Mrd. US- $\text{\$}$ . Bei der Prognose wird von einem negativen Überleitungseffekt von -0,9 Mrd. US- $\text{\$}$  für das ber. EBITDA und ber. Core EBITDA aus der IFRS-Überleitung ausgegangen. Basiert auf Wechselkurs von 1 € = 1,08 US- $\text{\$}$ . Guidance Free Cashflow AL für DT ohne USA umfasst Rückflüsse i. H. v. 0,2 Mrd. € im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion. 2023 pro forma umfasst Rückflüsse i. H. v. 0,1 Mrd. € im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion. Beide Beträge ohne erhaltene TMUS-Dividende.



# **Ergebnisse Q3/2024**

Bericht Segmente und  
Finanzkennzahlen

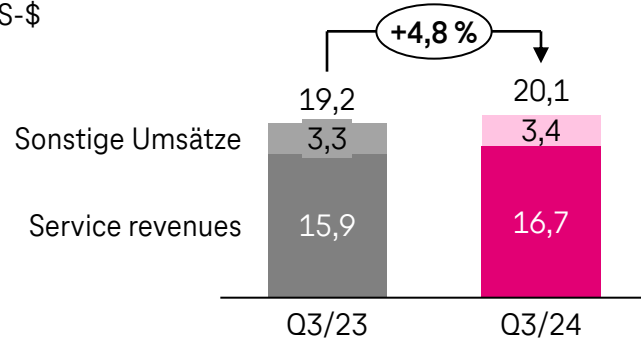
# T-Mobile US

## Branchenführendes finanzielles Wachstum



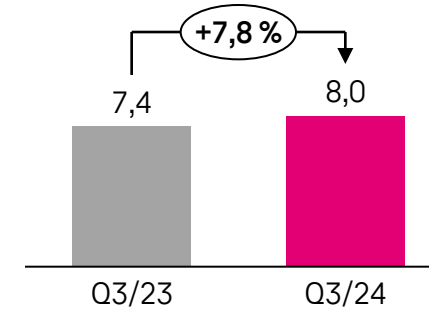
### Umsätze (IFRS)

in Mrd. US-\$



### Ber. EBITDA AL (IFRS)<sup>1</sup>

in Mrd. US-\$



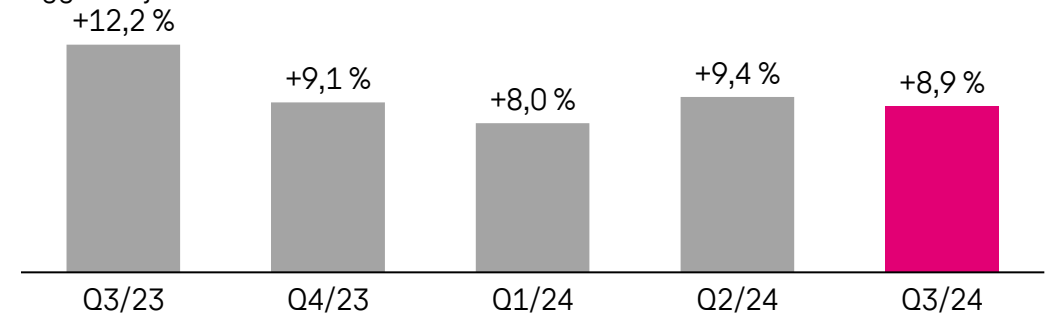
### Service-Umsätze (US-GAAP)

in % ggü. Vorjahr



### Ber. Core EBITDA (US-GAAP)

in % ggü. Vorjahr



<sup>1</sup>Für die IFRS-Überleitung siehe Anlage.

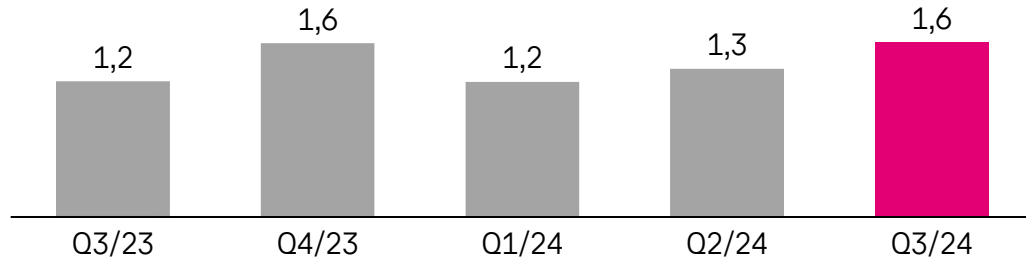
# T-Mobile US

## Branchenführendes Kundenwachstum



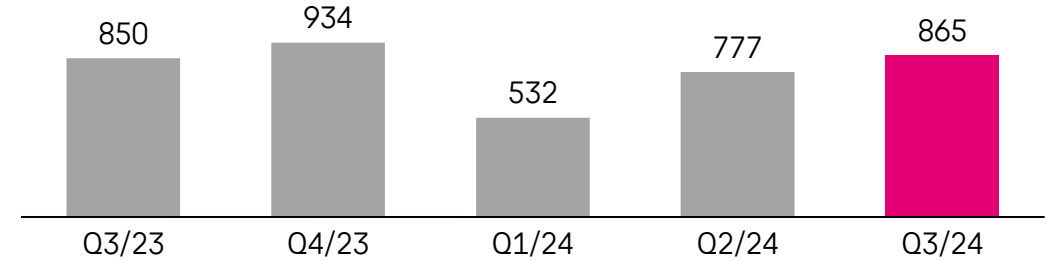
**Netto-Neuzugänge  
Postpaid-Kunden (insgesamt)**  
in Mio.

Branchenführend



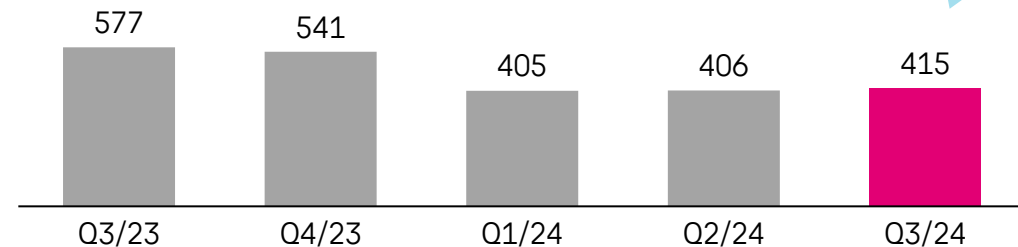
**Netto-Neuzugänge  
Postpaid-Telefonie-Kunden**  
in Tsd.

Branchenführend



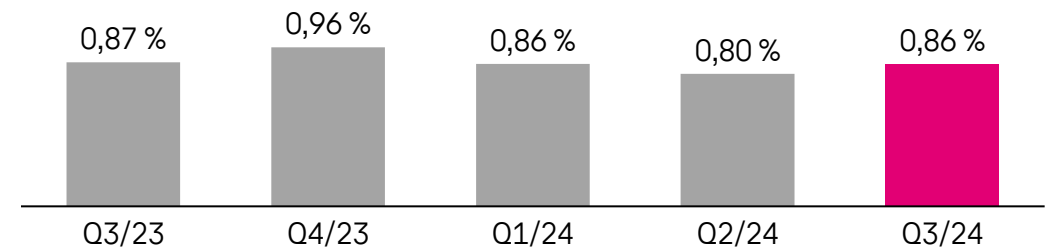
**Netto-Neuzugänge  
Highspeed Internet-Kunden<sup>1</sup>**  
in Tsd.

Branchenführend,  
Gesamtkundenbestand  
6,0 Mio



**Wechslerate bei Postpaid-Telefonie-Kunden**  
%

Wechslerate im Q3  
auf Rekordtief



<sup>1</sup> Postpaid + Prepaid

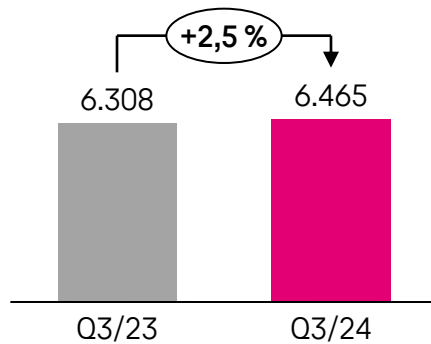
# Deutschland

## Ergebniswachstum im 32. Quartal in Folge



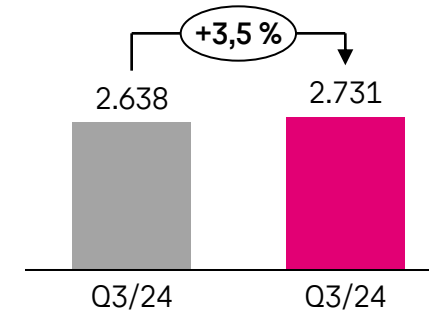
### Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



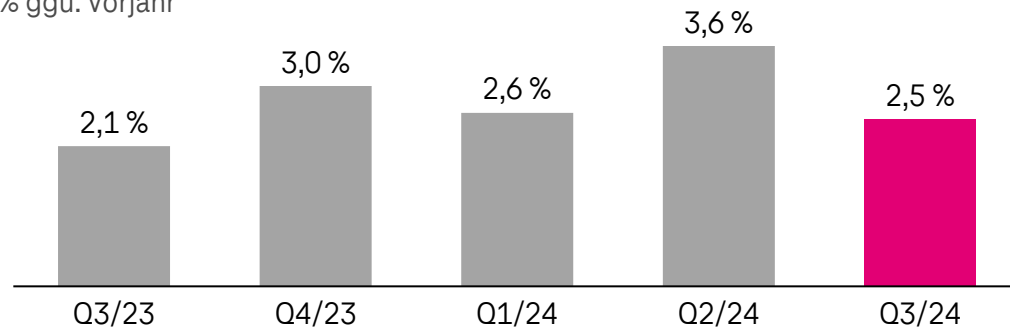
### Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

in Mio. €



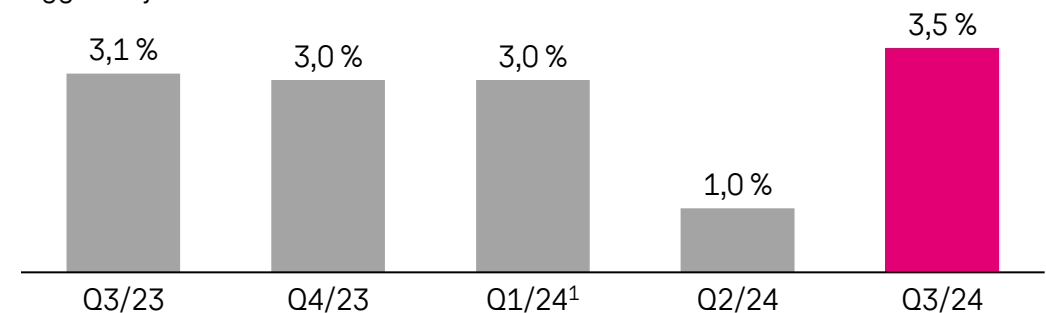
### Umsatzwachstum (organisch)

in % ggü. Vorjahr



### Ber. EBITDA AL (organisch)

in % ggü. Vorjahr



<sup>1</sup> Der organischen Wachstumsrate in Q1/2024 liegt die Annahme eines Abschlusses der Funkturm-Transaktion am 1. Januar 2023 zugrunde, der tatsächliche Abschlusstag war jedoch der 1. Februar. Damit profitierte die ausgewiesene Wachstumsrate des EBITDA AL von einem Monat höherer Leasing-Opex in Q1/2023.

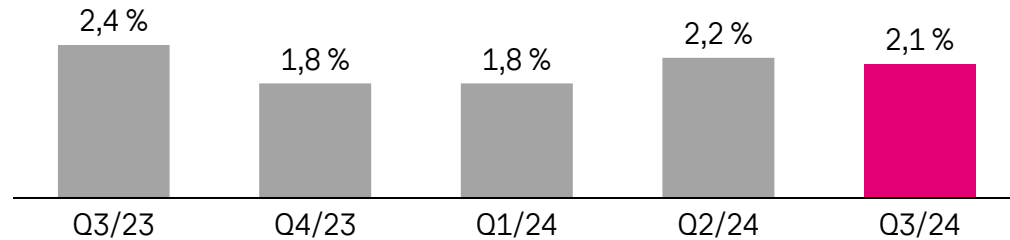
# Deutschland

## Service-Umsätze insgesamt mit stabilem Wachstum



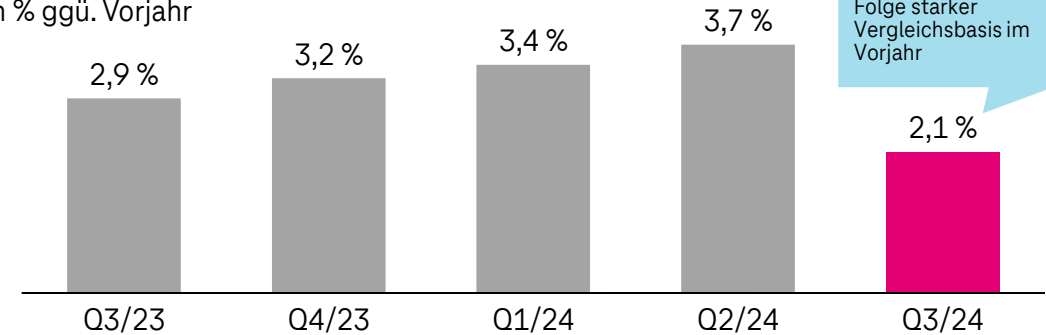
### Wachstum Service-Umsatz (organisch) insgesamt

in % ggü. Vorjahr



### Wachstum Service-Umsatz Mobilfunk (organisch)

in % ggü. Vorjahr



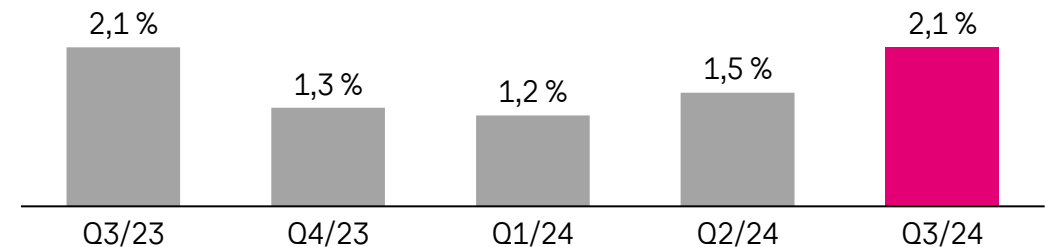
### Umsatzwachstum (ausgewiesen)

in % ggü. Vorjahr

- Ausgewiesenes Wachstum Service-Umsatz insgesamt: +2,1 %
- Ausgewiesenes Wachstum Service-Umsatz Festnetz: +2,1 %
- Ausgewiesenes Wachstum Service-Umsatz Mobilfunk: +2,1 %

### Wachstum Service-Umsatz Festnetz (organisch)

in % ggü. Vorjahr



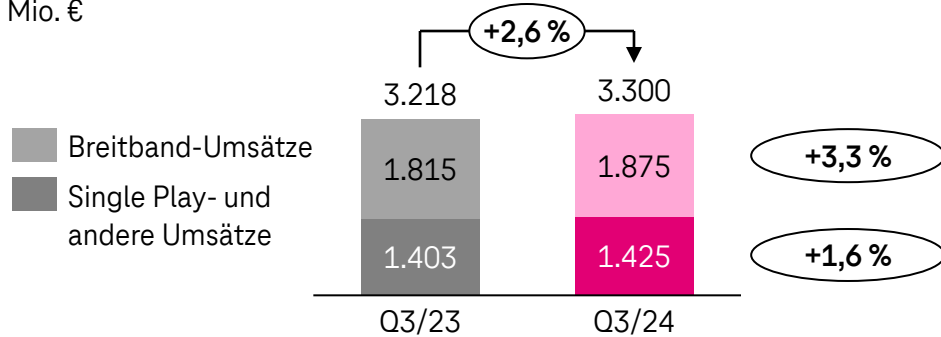
# Deutschland

## Umsatz Festnetz: Verbesserung im Endkunden- und Wholesale-Bereich



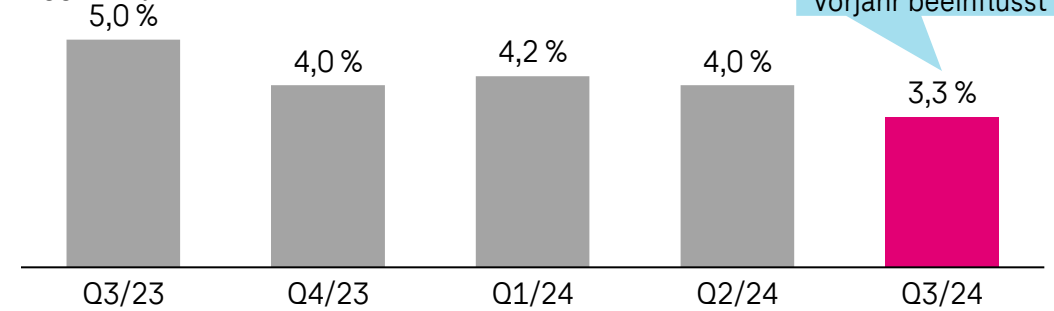
### Umsatz mit Endkunden Festnetz (ausgewiesen)

in Mio. €



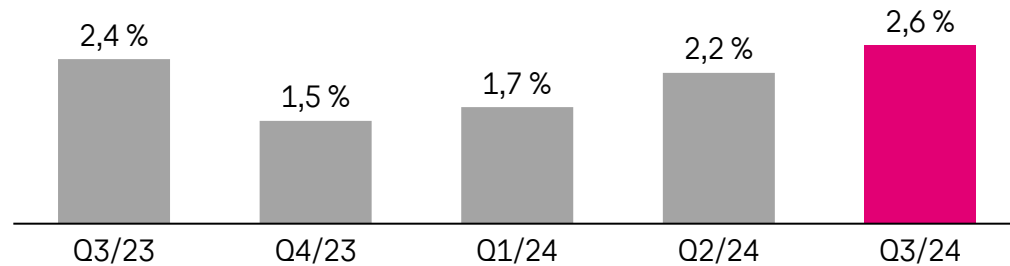
### Umsatzwachstum Breitband (organisch)

in % ggü. Vorjahr



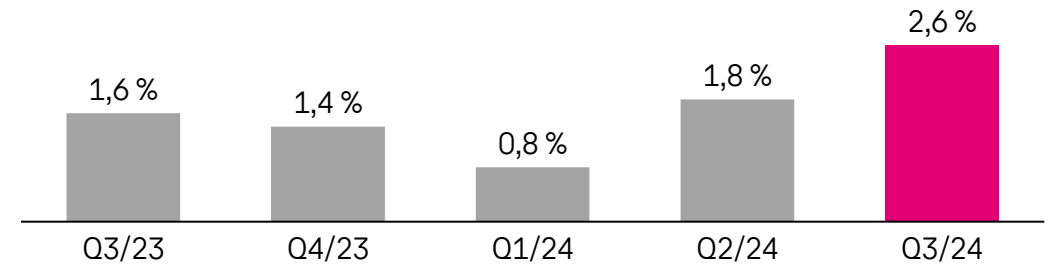
### Umsatz mit Endkunden Festnetz (organisch)

in % ggü. Vorjahr



### Umsatz Wholesale-Anschlüsse (organisch)

in % ggü. Vorjahr



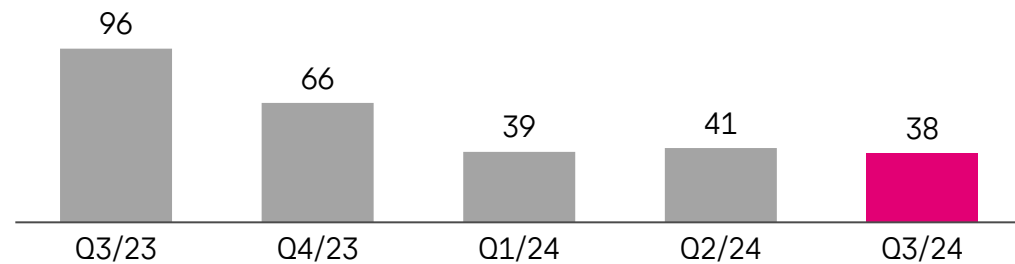
# Deutschland

Kennzahlen Festnetz: Breitband-Wachstum konstant, TV und FTTH beschleunigt



## Netto-Neuzugänge Breitband

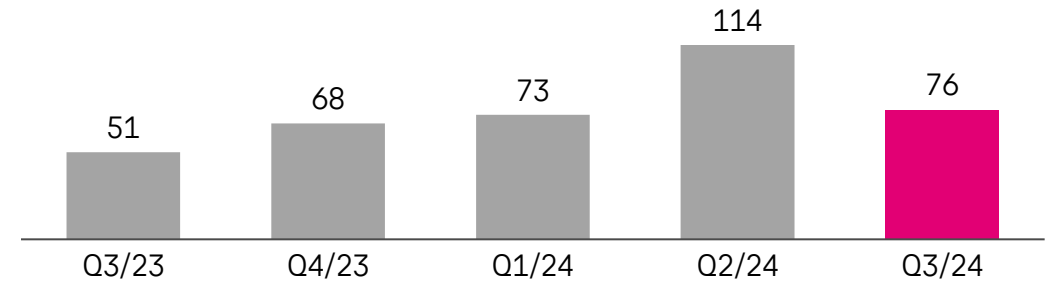
in Tsd.



## Netto-Neuzugänge TV (ohne OTT)

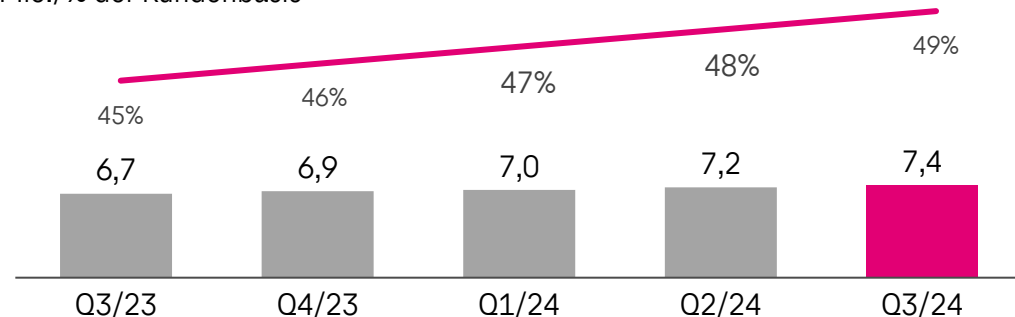
in Tsd.

Darüber hinaus OTT mit 0,3 Mio. Netto-Neuzugängen im bisherigen Jahresverlauf



## Endkunden mit $\geq 100$ Mbit/s-Tarif

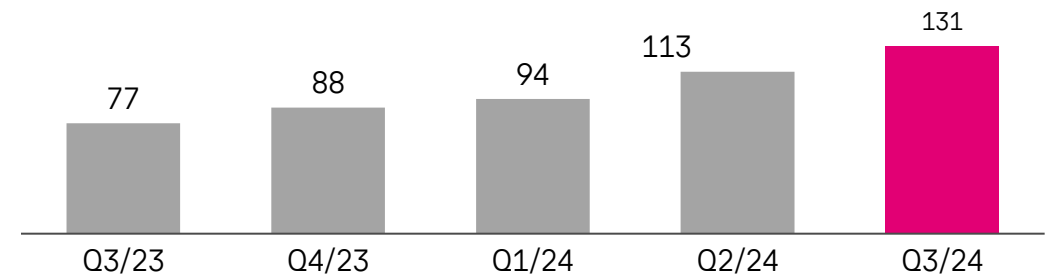
in Mio./% der Kundenbasis



## Netto-Neuzugänge FTTH

in Tsd.

Bei FTTH auf Kurs für 450 Tsd. Netto-Neuzugänge im GJ 2024



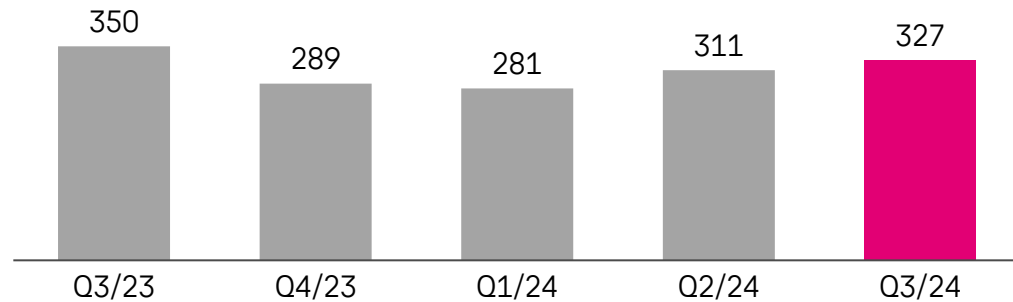
# Deutschland

## Kennzahlen Mobilfunk: starker Kundenzuwachs in einem umkämpften Markt



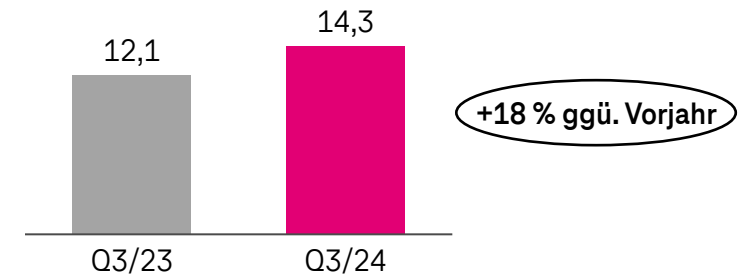
### Netto-Neuzugänge eigene Vertragskunden<sup>1</sup>

in Tsd.



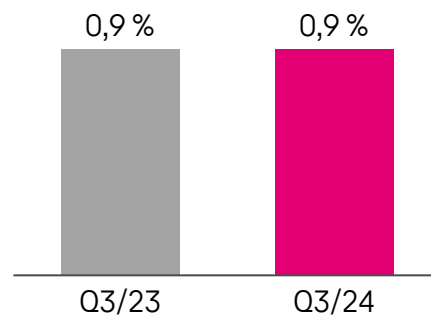
### Datennutzung<sup>2</sup>

GB pro Monat



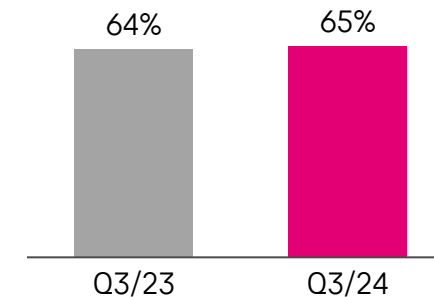
### Wechslerate<sup>2</sup>

%



### Anteil MagentaEINS (Mobilfunk)<sup>3</sup>

%



<sup>1</sup> Eigene Endkunden ohne Multi-Brand, IoT-Privatkunden und Schnellstarter. <sup>2</sup> der eigenen Privatkunden mit Vertrag. <sup>3</sup> der eigenen Privatkunden mit Vertrag.



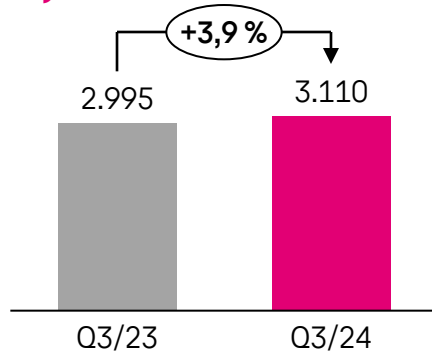
# Europa



## Organisches Ergebniswachstum im 27. Quartal in Folge

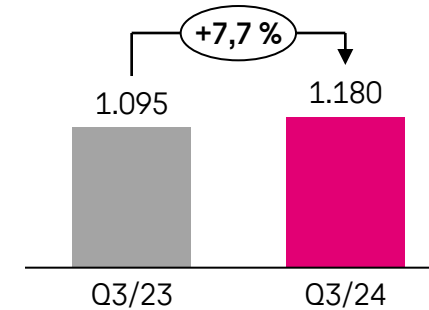
### Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



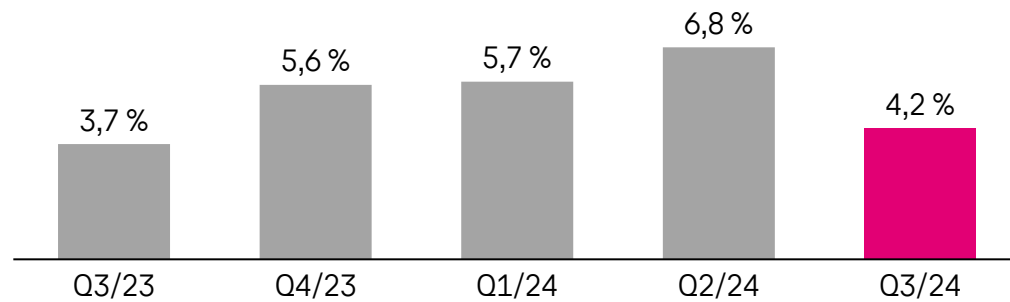
### Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

in Mio. €



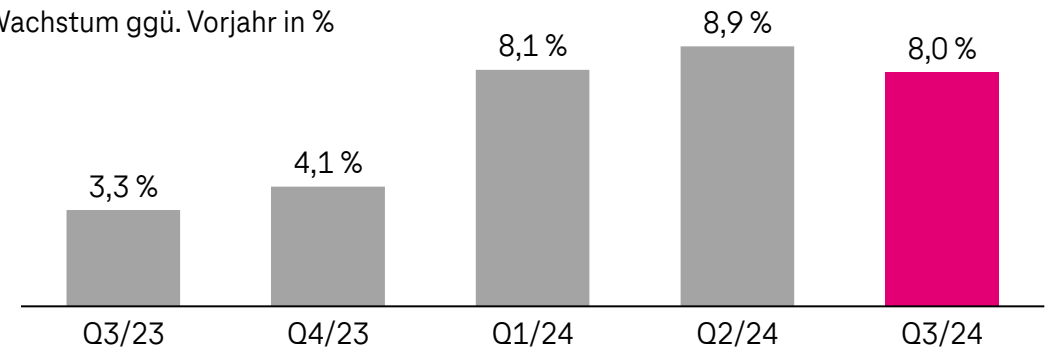
### Umsatz (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



### Ber. EBITDA AL (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %

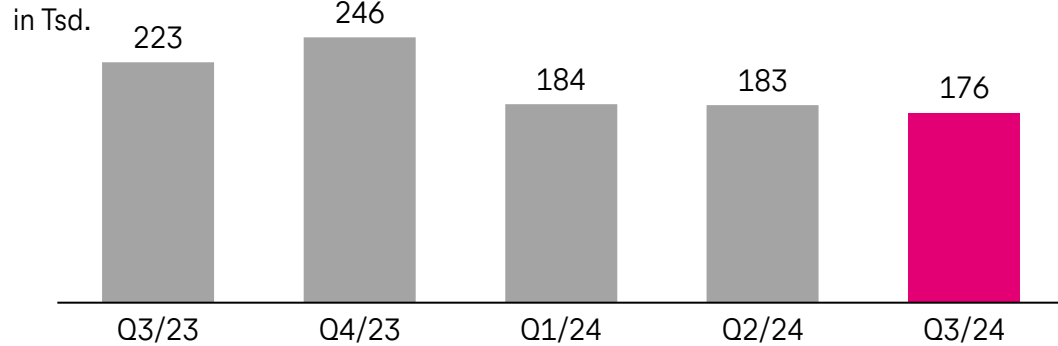


# Europa

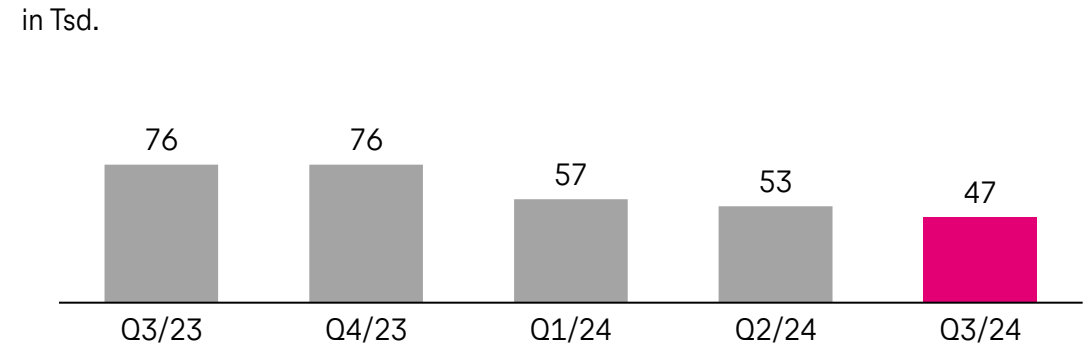
## Starke Performance hält weiter an



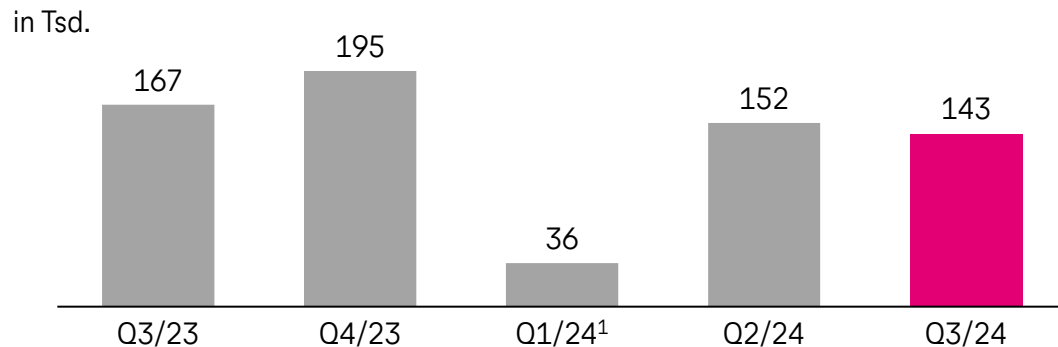
### Netto-Neuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden



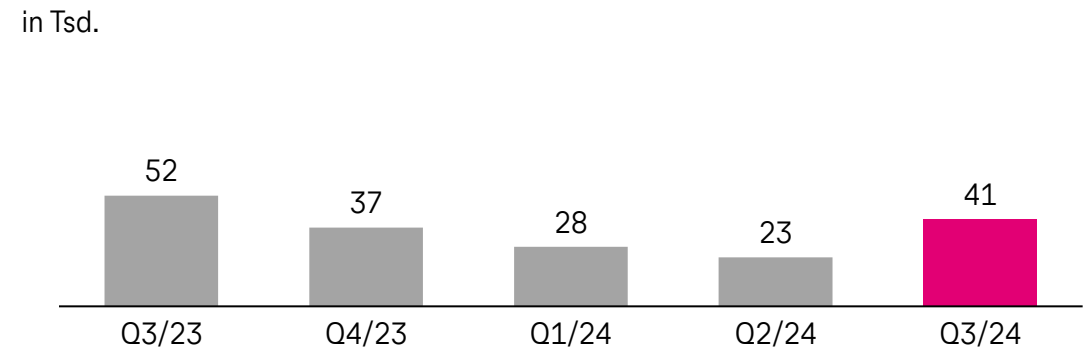
### Netto-Neuzugänge Breitband



### Netto-Neuzugänge FMC



### Netto-Neuzugänge TV



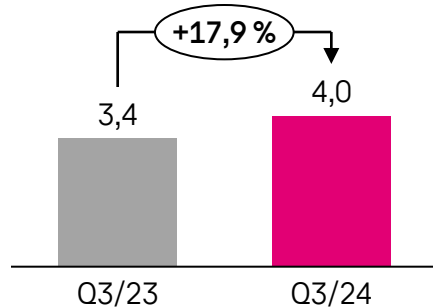
<sup>1</sup> Davon >-100 Tsd. aufgrund von Vertragsänderungen in der Slowakei

# Systemgeschäft

## Wachstum bei Auftragseingang, Umsatz und Profitabilität

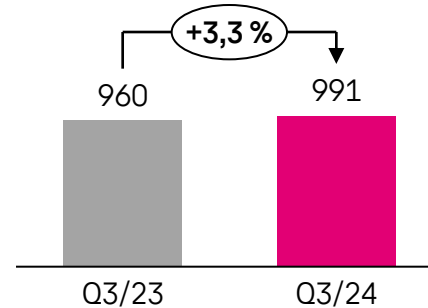
### Auftragseingang letzte 12 Monate (LTM)

in Mrd. €



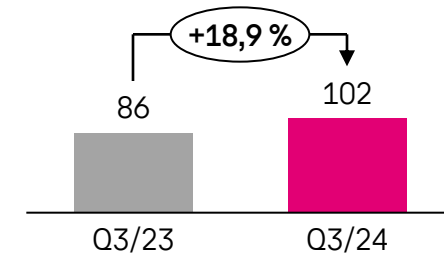
### Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



### Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

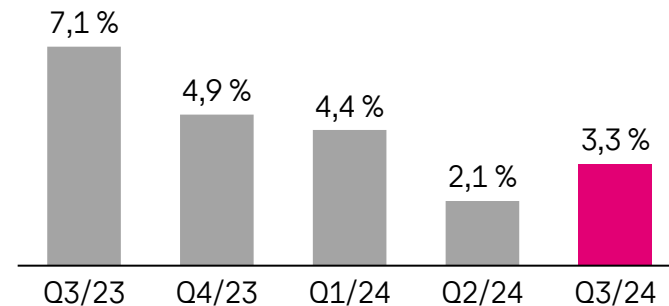
in Mio. €



- Wachstum bei Auftragseingang vor allem durch Cloud.
- Außenumsatz wächst um 4 % ggü. Vorjahr
- EBITDA AL getrieben von Umsatz und Kosten
- Allzeithoch bei der Kundenzufriedenheit (TRI\*M)

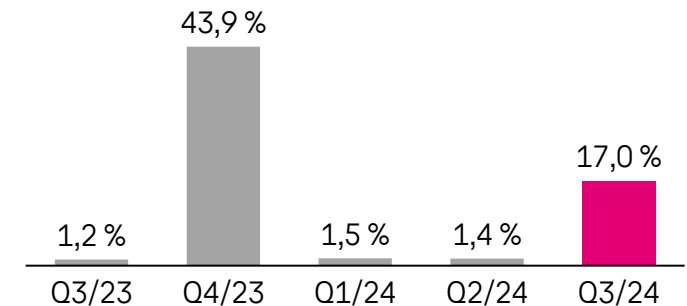
### Umsatz (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



### Ber. EBITDA AL (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



# Finanzkennzahlen Q3/2024 (ausgewiesen)

## Durchgehend starke Ergebnisse

in Mio. €

	Q3			9M		
	2023	2024	Veränderung	2023	2024	Veränderung
Umsatz	27.556	28.501	+3,4 %	82.616	84.838	+2,7 %
Service-Umsätze	23.258	24.127	+3,7 %	69.025	71.700	+3,9 %
Ber. EBITDA AL	10.486	11.096	+5,8 %	30.488	32.389	+6,2 %
Ber. EBITDA AL (ohne USA)	3.695	3.851	+4,2 %	10.606	10.975	+3,5 %
Ber. Konzernüberschuss	2.268	2.335	+3,0 %	6.114	7.051	+15,3 %
Konzernüberschuss	1.924	2.957	+53,7 %	18.823	7.027	-62,7 %
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,46	0,47	+4,0 %	1,23	1,43	+16,0 %
Free Cashflow AL <sup>1</sup>	4.688	6.189	+32,0 %	11.789	15.126	+28,3 %
Cash Capex <sup>1</sup>	4.062	3.601	-11,4 %	13.243	11.946	-9,8 %
Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)	96.923	92.474	-4,6 %	96.923	92.474	-4,6 %
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing (IFRS 16)	137.128	128.723	-6,1 %	137.128	128.723	-6,1 %

9M/2023 positiv von Erträgen aus Veräußerungen, z. B. GD Towers, beeinflusst

Einschl. 3 Cent aus positiven Einmaleffekten für das Ergebnis je Aktie

Investitionsrückgang auf TMUS zurückzuführen. Investitionen ohne USA +0,1 Mrd. €

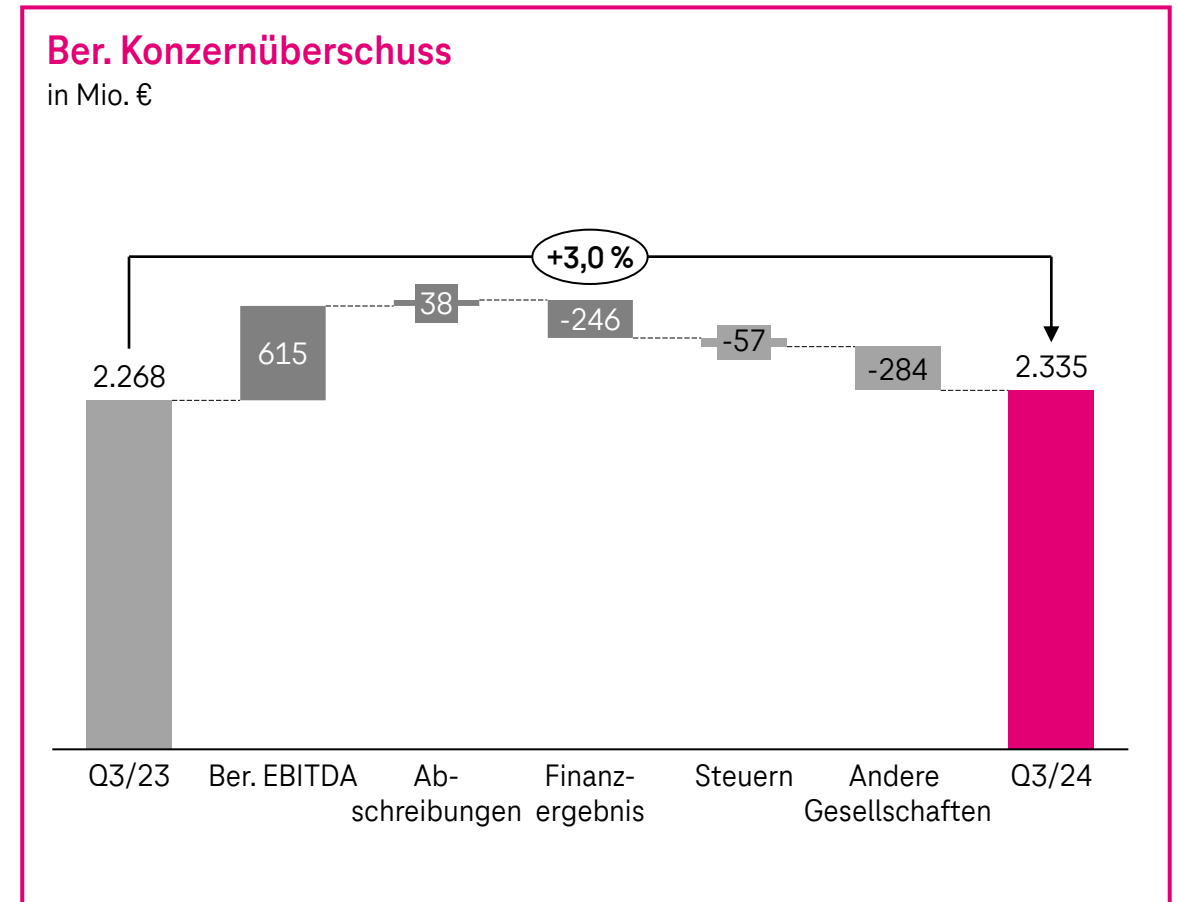
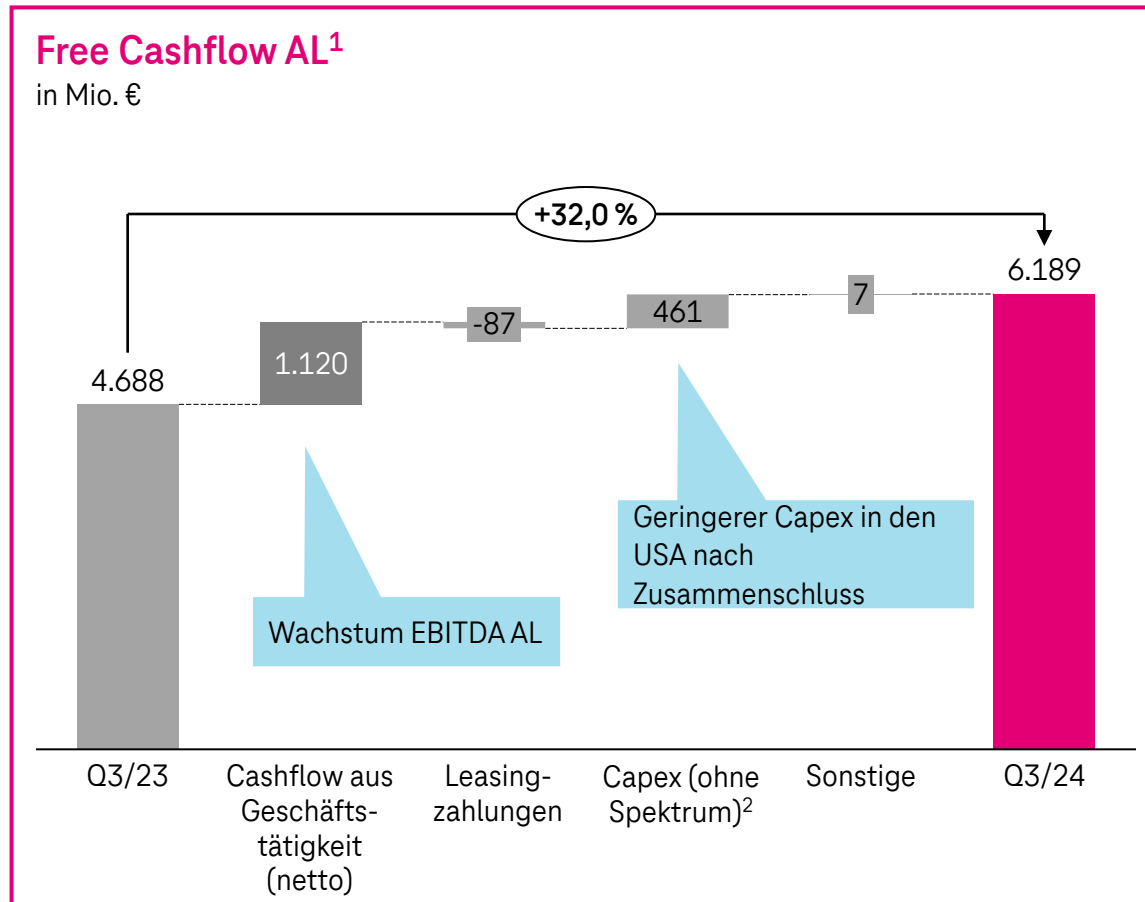
<sup>1</sup> Free Cashflow AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. Cash Capex vor Spektruminvestitionen. Spektrum: 9M/2024: 2.424 Mio. €; 9M/2023: 459 Mio. €; Q3/2024: 2.192 Mio. €; Q3/2023: 145 Mio. €203.

Die Ergebnisse des Konzerns aus 9M/23 sind in dieser Präsentation aus Steuerungssicht dargestellt: der Ausweis bestimmter wesentlicher Finanzkennzahlen 2023 wie Umsatz und ber. EBITDA AL erfolgt so, als wenn GD Towers noch voll konsolidiert wäre.

Diese Sicht unterscheidet sich von der Abschlussicht der DT, gemäß welcher GD Towers als aufgegebenen Geschäftsbereich behandelt wird. Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Back-up dieser Präsentation bzw. dem Geschäftsbericht der DT, beide abrufbar unter [www.telekom.com/de/investor-relations](http://www.telekom.com/de/investor-relations).

# FCF AL und ber. Konzernüberschuss

FCF spiegelt EBITDA-Zuwachs und rückläufige Investitionen in den USA wider



<sup>1</sup>

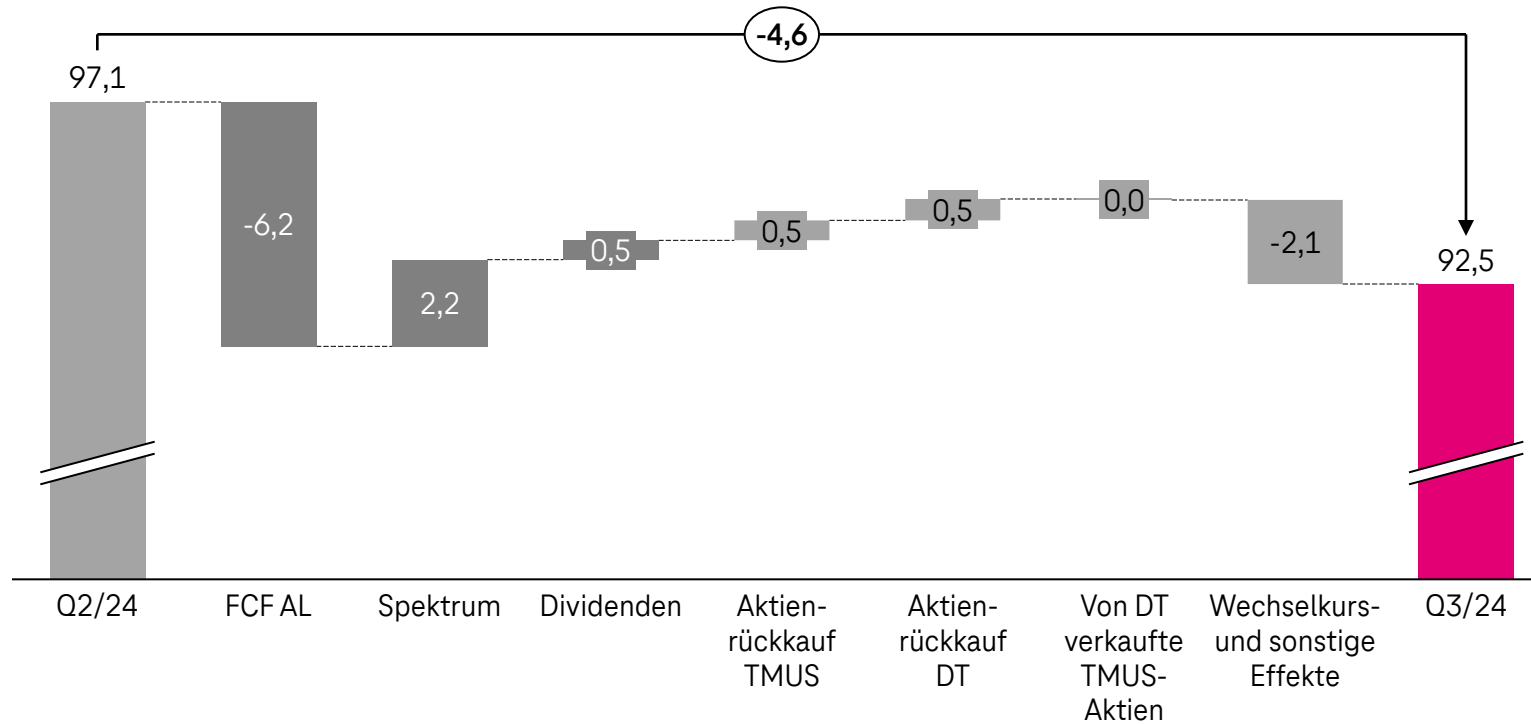
Free Cashflow und FCF AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. <sup>2</sup> Spektrum: Q3/2024: 2.192 Mio. €; Q3/2023: 145 Mio. €203.

# Nettofinanzverbindlichkeiten

Verschuldungsgrad unterhalb Zielmarke von 2,75x

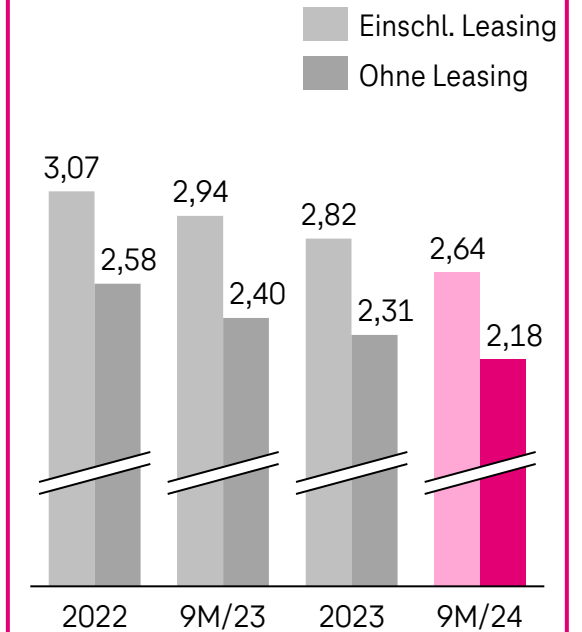
## Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)

in Mrd. €



## Verschuldungsquote

X



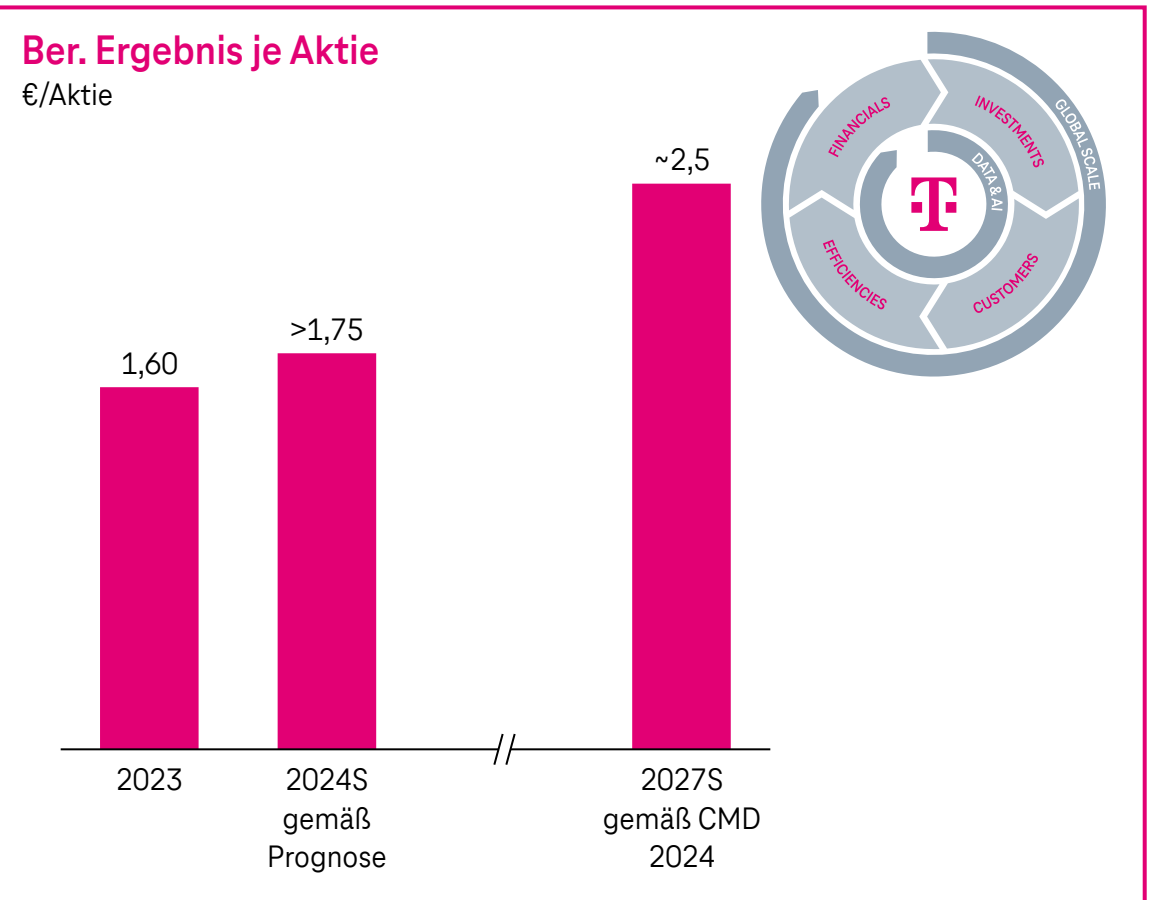
# **Ergebnisse Q3/2024**

Die wichtigsten Ergebnisse

# Kernbotschaften 9M/2024

## Verlässliches und stetiges Wachstum

- Anhaltend starke geschäftliche und finanzielle Performance
- Prognose EBITDA AL für 2024 auf beiden Seiten des Atlantiks erhöht
- Ergebniswachstum setzt sich fort mit jährlicher durchschnittlicher Wachstumsrate von >11 % im Zeitraum 2023-2027 wie beim CMD 2024 angekündigt
- Verschuldung zurück unterhalb der Zielmarke 2,75x
- Attraktive Aktionärsvergütung für 2025 geplant <sup>1</sup> (€0,90 Dividende sowie Aktienrückkäufe der DT im Volumen von bis zu 2 Mrd. €)



<sup>1</sup> Vorbehaltlich der erforderlichen Genehmigungen



# Ergebnisse Q3/2024

Anhang

# Organische Wachstumsraten

in %

	Q3/2024 ggü. Q3/2023	9M/2024 ggü. 9M/2023
Umsatz Konzern	+3,6	+2,9
Service-Umsatz Konzern	+3,8	+4,0
Service-Umsatz (ohne USA)	+3,0	+3,5
Ber. EBITDA AL Konzern	+6,4	+6,3
Ber. EBITDA AL (ohne USA)	+4,3	+4,1
Ber. Core EBITDA AL <sup>1</sup> Konzern	+6,7	+6,9

<sup>1</sup> Ber. EBITDA AL ohne Endgerätevermietung TMUS.

Die Ergebnisse des Konzerns aus H1/23 sind in dieser Präsentation aus Steuerungssicht dargestellt: der Ausweis bestimmter wesentlicher Finanzkennzahlen wie Umsatz und ber. EBITDA AL erfolgt so, als wenn Group Development noch voll konsolidiert wäre.

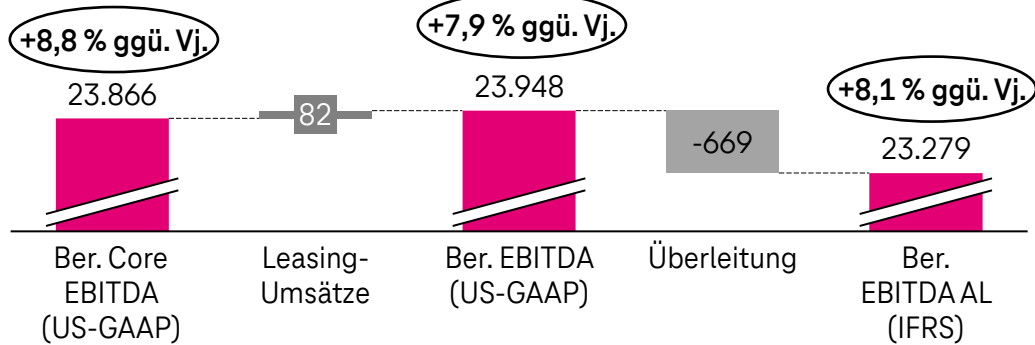
Diese Sicht unterscheidet sich von der Abschlusssicht der DT, gemäß welcher Group Development als aufgegebenen Geschäftsbereich behandelt wird. Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Back-up dieser Präsentation bzw. dem DT-Zwischenbericht, beide abrufbar unter [www.telekom.com/de/investor-relations](http://www.telekom.com/de/investor-relations).

# T-Mobile US

## EBITDA-Überleitung

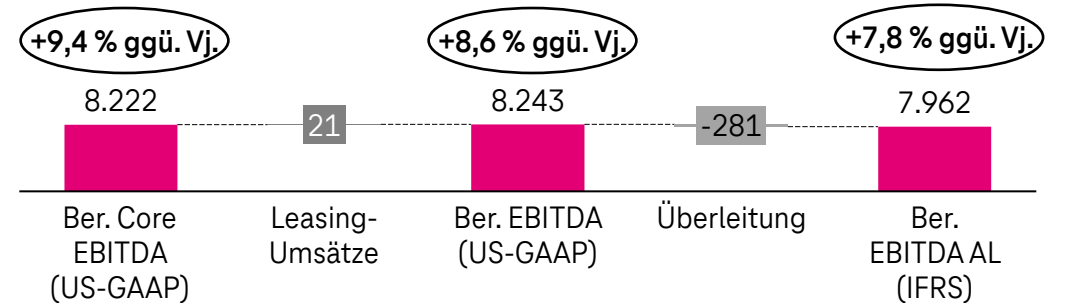
**9M/2024**

in Mio. US-\$



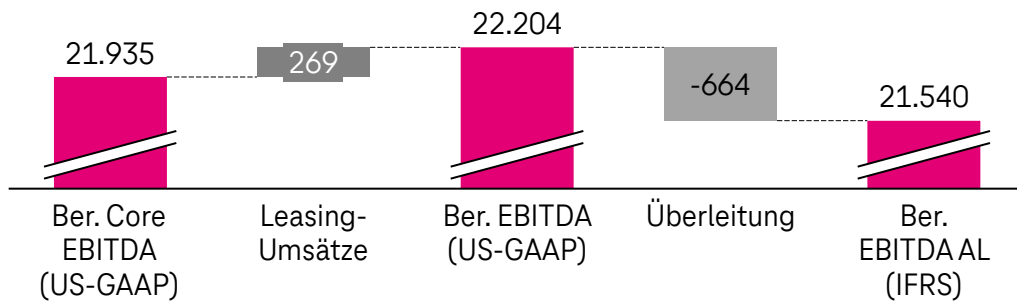
**Q3/2024**

in Mio. US-\$



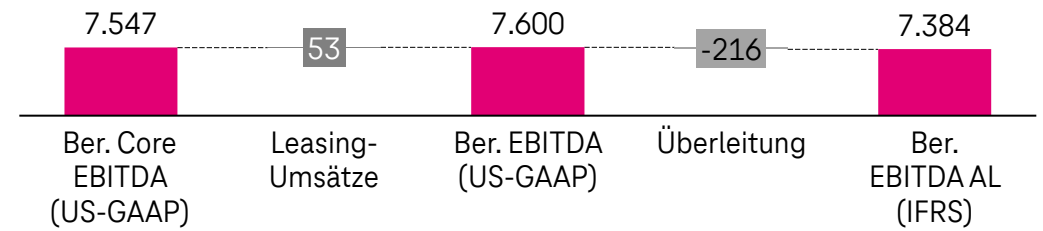
**9M/2023**

in Mio. US-\$



**Q3/2023**

in Mio. US-\$



# FCF AL (ohne USA)<sup>1</sup>

## Prognose für das Gesamtjahr 2024 unverändert bei 3,5 Mrd. €

in Mrd. €

	9M/2023	9M/2024
<b>Ber. EBITDA</b>	<b>11,7</b>	<b>12,1</b>
Leasing Opex	-1,1	-1,1
<b>Ber. EBITDA AL</b>	<b>10,6</b>	<b>11,0</b>
Cash Capex	-5,7	-5,8
Erträge aus Veräußerung von Anlagevermögen	+0,0	+0,1
Sondereinflüsse zahlungswirksam	-0,7	-0,8
Zinsen ohne Leasing	-0,6	-0,7
Steuern zahlungswirksam	-0,7	-0,9
Sonstiges (Working Capital usw.)	+0,3	+0,4
<b>FCF AL</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>

GJ-Prognose 14,5 Mrd. €

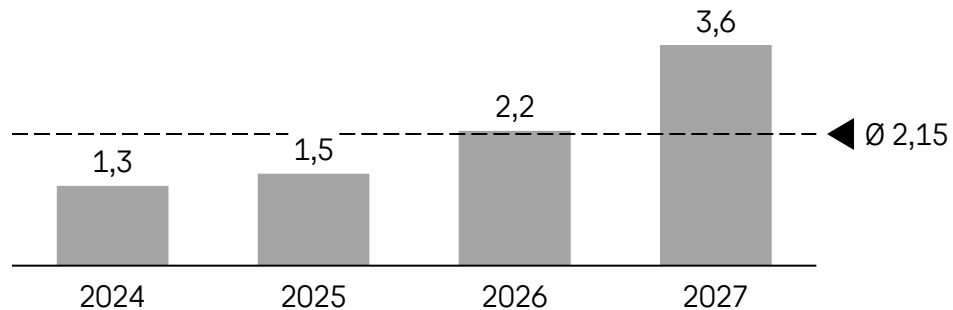
<sup>1</sup> Umfasst Rückflüsse im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion. Ohne erhaltene TMUS-Dividende.

# Finanzkennzahlen

## Fälligkeitsprofil durch solide Liquiditätsreserve gedeckt

### Fälligkeit Finanzverbindlichkeiten (ohne USA)

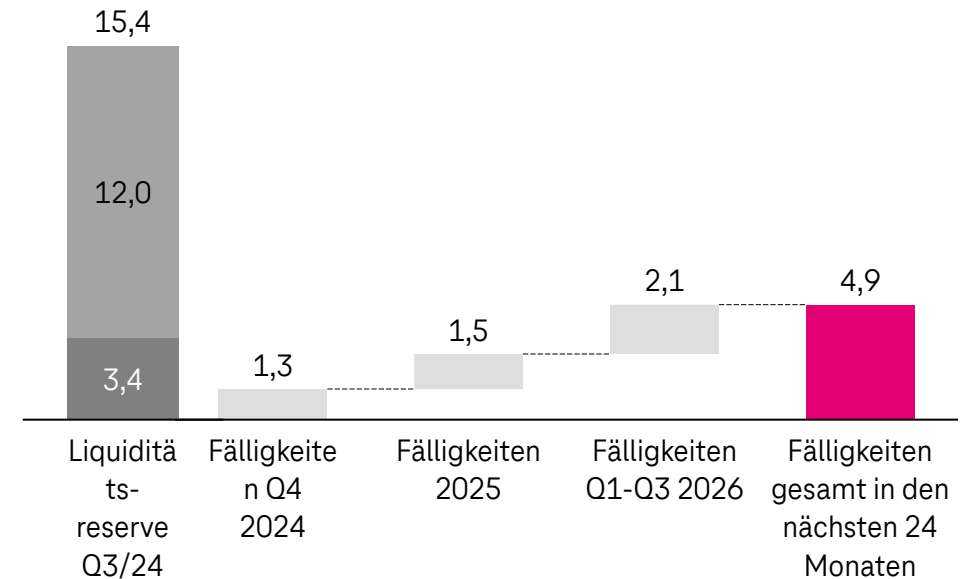
in Mrd. €



### Liquiditätsposition (ohne USA)

in Mrd. €

■ Kreditlinien  
■ Liquide Mittel



- Zusätzliche 1,5 Mrd. US-\$ ausstehende Gesellschafterdarlehen TMUS (Rückzahlung bis spätestens 2028)

# Bilanzkennzahlen

## Verschuldung unterhalb Zielmarke

in Mrd. €

	30. Sept. 2023	31. Dez. 2023	31. Mär. 2024	30. Jun. 2024	30. Sept. 2024
Bilanzsumme	302,5	290,3	295,2	296,0	288,6
Eigenkapital	96,6	91,2	93,2	92,4	92,4
Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)	96,9	93,7	94,5	97,1	92,5
Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)/ber. EBITDAAL <sup>1</sup>	2,40	2,31	2,30	2,32	2,18
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing (IFRS 16)	137,1	132,3	133,1	135,1	128,7
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing-Verhältnisse (IFRS 16)/ber. EBITDA <sup>1</sup>	2,94	2,82	2,81	2,81	2,64
Eigenkapitalquote	31,9 %	31,4 %	31,6 %	31,2 %	32,0 %

### Kennzahlen Zielkorridore

Rating: A-/BBB	●
≤ 2,75 Nettofinanzverbindlichkeiten gemäß IFRS 16/ber. EBITDA	●
Eigenkapitalquote 25 – 35 %	●
Liquiditätsreserve deckt Fälligkeiten der nächsten 24 Monate ab	●

### Derzeitiges Rating

Fitch:	<b>BBB+</b>	Ausblick stabil
Moody's:	<b>Baa1</b>	<b>NEU:</b> Ausblick positiv
S&P:	<b>BBB+</b>	Ausblick stabil

<sup>1</sup> Kennzahlen für die Zwischenquartale auf Grundlage der vier vorangegangenen Quartale berechnet.

# Guidance 2024

## ggü. Konsenserwartung

in Mrd. €

	Guidance 2024 in € bei 1,08	Guidance 2024 in € bei 1,09 (konstanter Wechselkurs)	Konsens in € bei 1,09
<b>Ber. EBITDA AL Konzern</b>	<b>~43,0</b>	<b>~42,8</b>	<b>43,0</b>
davon ohne USA	14,5	14,5	14,5
davon TMUS	~28,6	~28,3	28,4
<b>FCF AL</b>	<b>~19,0</b>	<b>~19,0</b>	<b>18,9</b>
davon ohne USA	~3,5 <sup>1</sup>	~3,5 <sup>1</sup>	3,6
davon TMUS	~15,6	~15,5	15,4 <sup>2</sup>
<b>Ber. Ergebnis je Aktie (in €)</b>	<b>&gt;1,75</b>	<b>k. A.</b>	<b>1,81</b>

<sup>1</sup> Umfasst Rückflüsse i. H. v. 0,2 Mrd. € im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion.

<sup>2</sup> Berechnung basiert auf dem Konsens zu Konzernergebnissen vor Veröffentlichung von 18,947 Mrd. € abzüglich des Beitrags ohne USA von 3,562 Mrd. €.

# Ausblick 2024/25 gemäß Geschäftsbericht 2023 (1/2)<sup>1</sup>

in Mrd. €

	2023 pro forma	2024S	2025S
<b>Umsatz Konzern</b>	<b>112,2</b>	<b>Anstieg</b>	<b>Anstieg</b>
Deutschland	25,2	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
USA (in US-\$)	78,6	Anstieg	Anstieg
Europa	11,8	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	3,9	Leichter Anstieg	Stabil
<b>Service-Umsätze Konzern</b>	<b>93,2</b>	<b>Anstieg</b>	<b>Anstieg</b>
Deutschland	22,1	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
USA (in US-\$)	63,6	Anstieg	Anstieg
Europa	9,8	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	3,8	Leichter Anstieg	Stabil
<b>Ber. EBITDA AL Konzern</b>	<b>40,6</b>	<b>~42,9</b>	<b>Starker Anstieg</b>
Deutschland	10,2	10,5	Anstieg
USA (in US-\$)	28,8	30,8	Starker Anstieg
Europa	4,1	4,3	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	0,3	0,3	Leichter Anstieg

<sup>1</sup> Weitere Einzelheiten sind dem Geschäftsbericht 2023 zu entnehmen



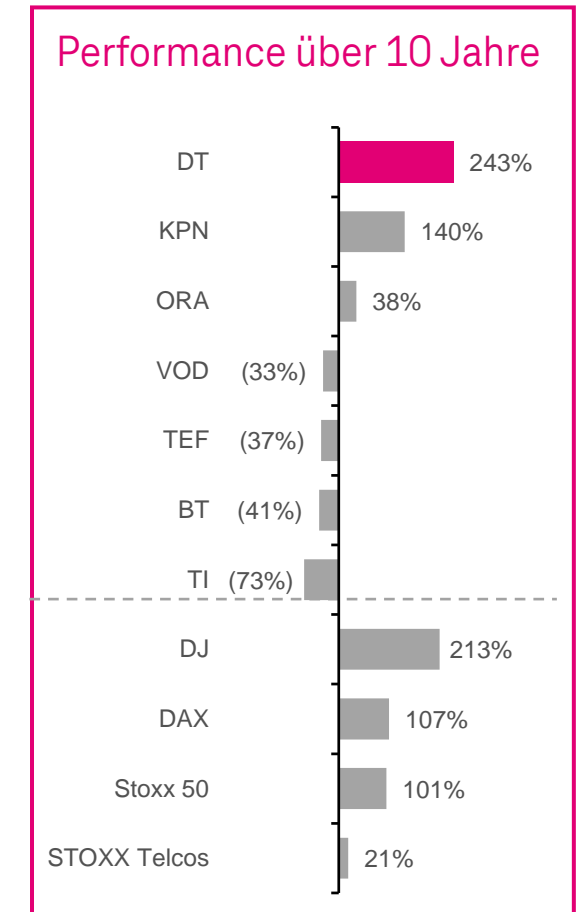
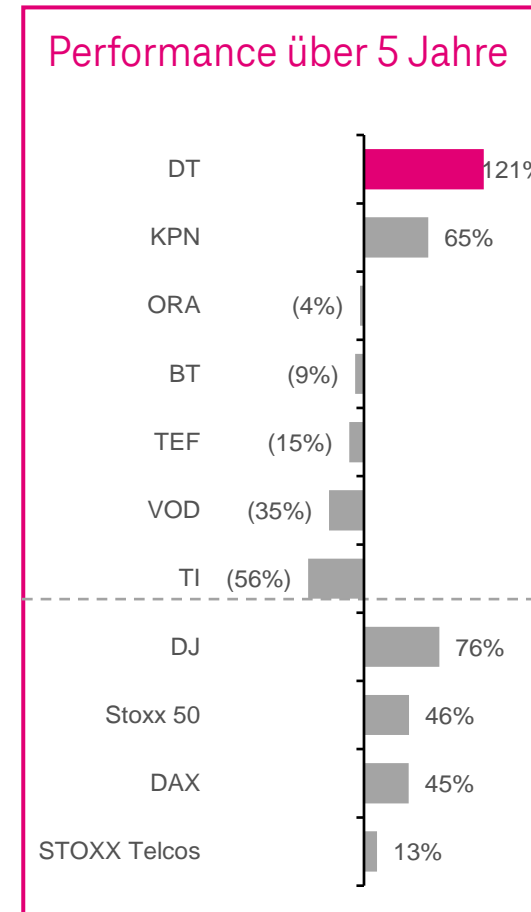
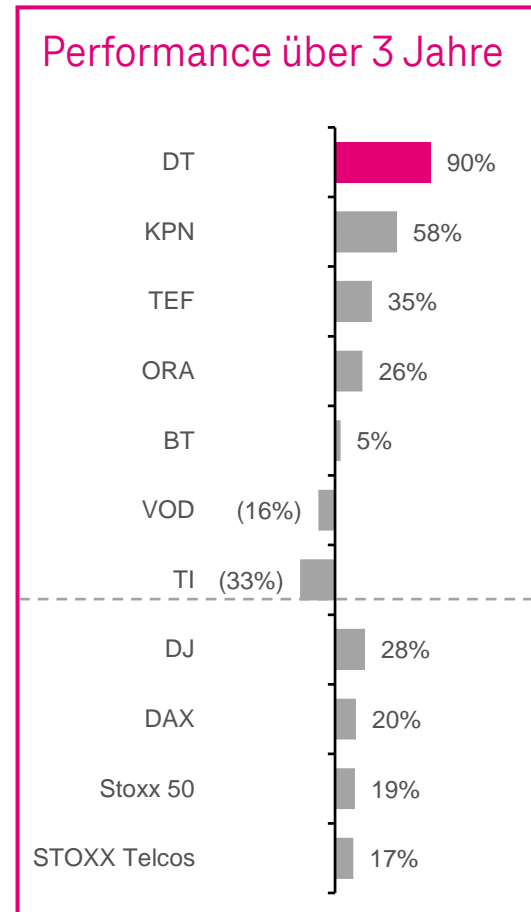
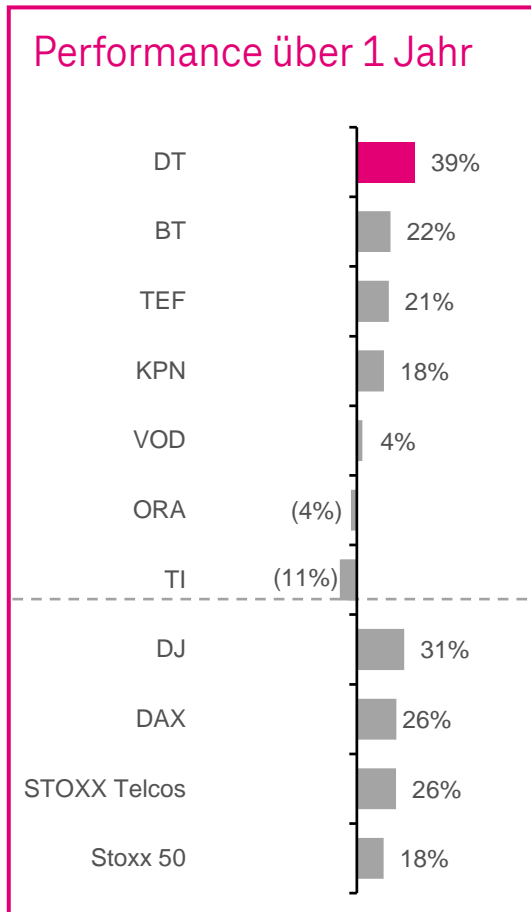
# Ausblick 2024/25 gemäß Geschäftsbericht 2023 (2/2)<sup>1</sup>

in Mrd. €

	2023 pro forma	2024S	2025S
<b>Cash Capex Konzern</b>	<b>16,6</b>	<b>~15,9</b>	<b>Stabil</b>
Deutschland	4,6	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
USA (in US-\$)	9,8	Rückgang	Stabil
Europa	1,8	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	0,2	Stabil	Stabil
<b>FCF AL Konzern</b>	<b>16,2</b>	<b>~18,9</b>	<b>Starker Anstieg</b>
<b>Ber. Ergebnis je Aktie (in €)</b>	<b>1,60</b>	<b>&gt;1,75</b>	<b>Anstieg</b>
<b>Nettofinanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA</b>	<b>2,82x</b>	<b>~2,75x</b>	<b>~2,75x</b>

<sup>1</sup> Weitere Einzelheiten sind dem Geschäftsbericht 2023 zu entnehmen

# Total Shareholder Return im europäischen Telekommunikationssektor



Quelle: FactSet. Stand: 8. November 2024.

# Investoren- und Analysten-Webcast mit Q&A-Runde

Der Conference Call findet statt am **14. November um 14:00 Uhr MEZ**, 13:00 GMT, 8:00 EST, 05:00 PST, 22:00 JST  
Teilnehmende Vertreter der DT: **Christian Illek (Vorstand Finanzen), Hannes Wittig (Leiter IR)**



- Live-Webcast
- Sofortige Wiedergabe
- Auf allen Endgeräten verfügbar

- Detaillierte Zeitstempel in der Videobeschreibung für Folien und Q&A:

Presentation	
	Christian Illek (CFO) Konzernergebnisse + Guidance
0:01:11	Welcome
0:01:22	Overview (p#4)
0:03:34	Financials reported: strong growth (p#5)
0:04:30	Financials organic: strong growth (p#6)



<https://dtag.webex.com/dtag/j.php?MTID=ma6f7bc59f18c5e4c945f34da3e3bbb7c>

Passwort: Q3RESULTS

Wenn Sie eine Frage stellen möchten, verwenden Sie bitte die Funktion „Hand heben“. Zur Stornierung Ihrer Frage dieselbe Funktion noch einmal betätigen.



DE +49 69 791 2290, UK +44 203 630 1290,  
US +1 331 214 7999  
Meeting-ID: : 2784 956 6686

Wenn Sie eine Frage stellen möchten, bitte „Sternchen 3“ drücken. Zur Stornierung Ihrer Frage dieselbe Funktion noch einmal betätigen („Sterchen 3“).

# Bei weiteren Fragen

wenden Sie sich bitte an den Bereich IR



IR-Website:

[www.telekom.com/investors](http://www.telekom.com/investors)



+49 228 181 – 8 88 80

[investor.relations@telekom.de](mailto:investor.relations@telekom.de)

**Kontaktinformationen**

sämtlicher Vertreter von IR:

[www.telekom.com/ircontacts](http://www.telekom.com/ircontacts)



## Investor Relations in den sozialen Medien – So bleiben Sie auf dem Laufenden!



[linkedin.com/showcase/  
deutsche-telekom-investor-  
relations](https://linkedin.com/showcase/deutsche-telekom-investor-relations)



[youtube.com/@dt\\_ir](https://youtube.com/@dt_ir)



[www.twitter.com/DT\\_IR](https://www.twitter.com/DT_IR)

