Deutsche Telekom

Unternehmenspräsentation für Investoren

August 2025



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 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 zu Grunde.

Rückblick CMD 2024

Ausgewählte Charts

Wo wir stehen

 # 1 **Globale Telekommunikationsmarke**
Markenwert +84 % seit 2020[1]

~ 71 Mrd. € **Cash Capex insgesamt[2]**
2021 – 2024e

 # 1 **Führende 5G-Netze**
in USA, D & EU

> 1,75 € **Ber. Ergebnis je Aktie**
+46 % seit 2020



> 20 Mio. **Glasfaser – anschließbare Haushalte D & EU[8]**
+13 Mio. Haushalte seit Ende 2020

~ 43 Mrd. € **Ber. Core EBITDA AL**
+31 % seit 2020[3]

~ 300 Mio. **Kunden**
+7 Mio. Breitband[6], +21 Mio. Postpaid seit Ende 2020[7]

~ -5 PP **Indirekte Kosten/Service-Umsätze[4]**
2024e ggü. 2020 (DT ohne USA)

 # 1 **Kundenerlebnis[5]**
Führend in D & EU gemäß TRI*M & in USA gemäß NPS

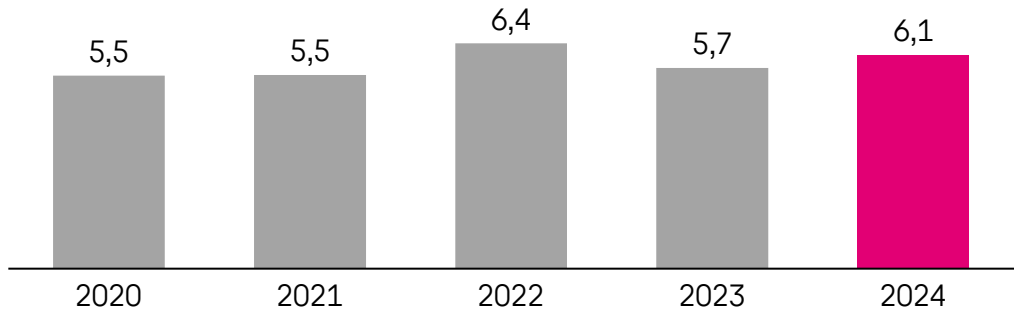
Alle Daten Erwartung Ende 2024 (2024e) sofern nicht anders angegeben;
[1] Brand Finance 01/2024; [2] Ohne Spektrum; [3] Organisch; [4] Ber. indirekte Kosten AL als Prozentsatz der Service-Umsätze, organisch, ohne TK-Steuer in Ungarn; [5] EU: Nr. 1 in 8 von 9 Ländern B2C, 12M-⌀ Stand Q2 2024 ohne RO, D: B2C Q2 2024, B2B Ende 2023, USA: Q2 2024; [6] Q2 2024, einschl. FWA-Kunden USA; [7] Q2 2024 ohne FWA-Kunden USA; [8] D: FTTH einschl. Joint Ventures; EU: FTTH/B & Docsis 3.1 (1 Gbit/s) einschl. eigener, finanzierter & mit Partnern ausgebauter Netze, aber ohne Wholebuy

DT-Konzern

nachhaltiges Kundenwachstum in den vergangenen 5 Jahren

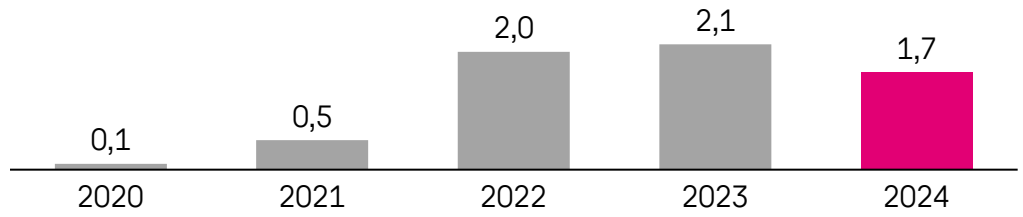
TMUS: Nettoneuzugänge Postpaid Mobilfunk

in Mio.



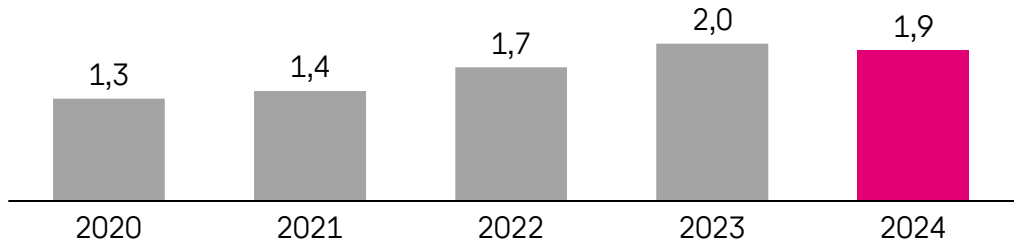
TMUS: Nettoneuzugänge im Breitbandgeschäft

in Mio.



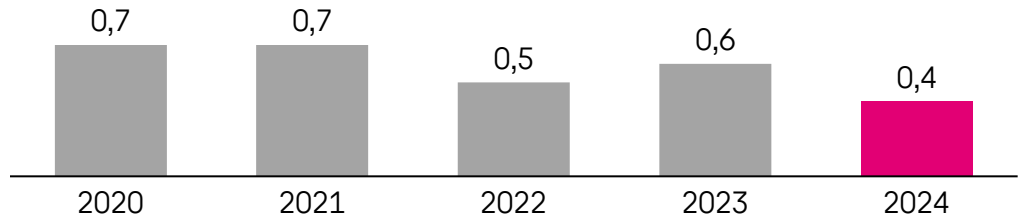
DT ohne USA: Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden

in Mio.



DT ohne USA: Nettoneuzugänge im Breitbandgeschäft

in Mio.

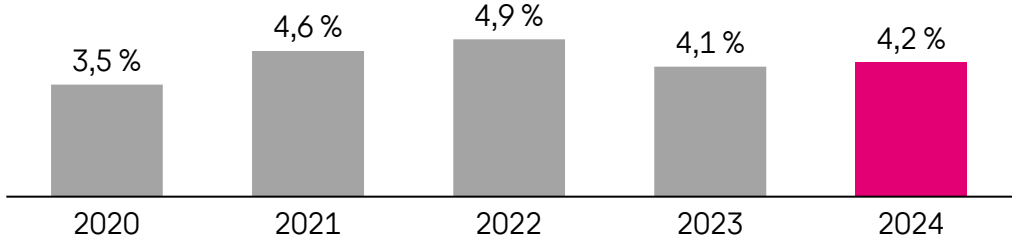


Finanzkennzahlen DT-Konzern (ohne USA) und TMUS

Wachstum auf beiden Seiten des Atlantiks

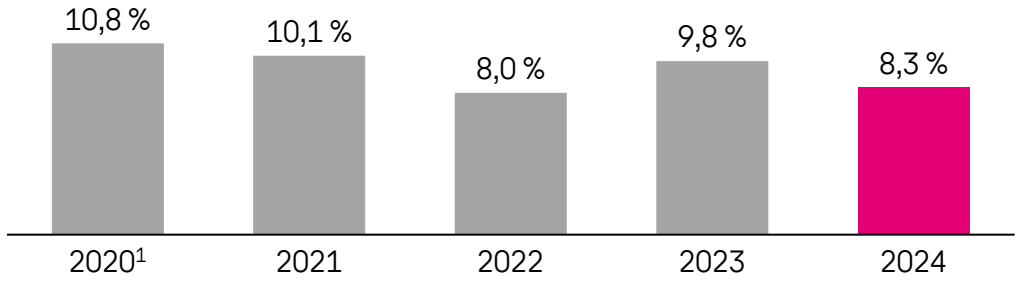
Organisches Wachstum beim Service-Umsatz (TMUS)

in % ggü. Vorjahr



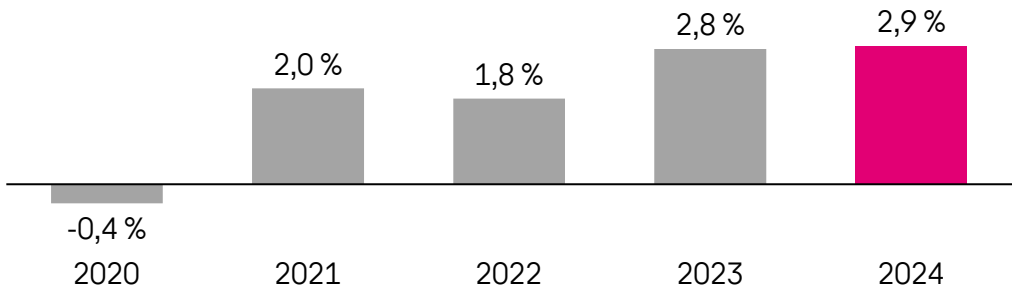
Organisches Wachstum bei ber. Core EBITDA (TMUS)

in % ggü. Vorjahr



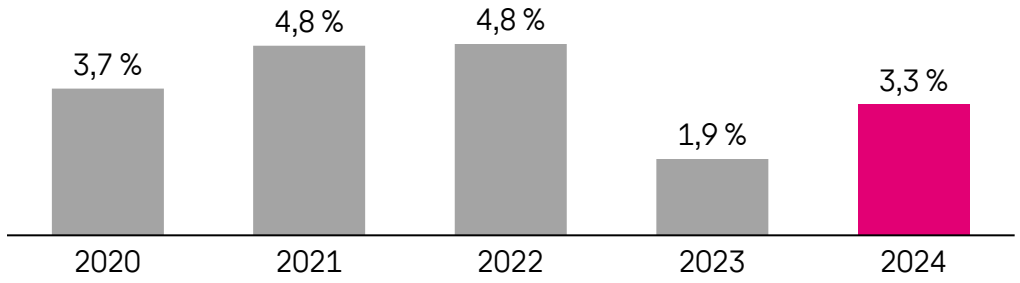
Organisches Wachstum beim Service-Umsatz (DT ohne USA)

in % ggü. Vorjahr



Organisches Wachstum ber. Core EBITDA AL (DT ohne USA)

in % ggü. Vorjahr



2020: Ber. EBITDA AL

Beschleunigung unseres Schwungrads – unsere Ziele für die Zukunft

GESTÄRKTE GRUNDLAGE + **HERVORRAGENDE UMSETZUNG** + **BESCHLEUNIGUNG** = **WERTZUWACHS**



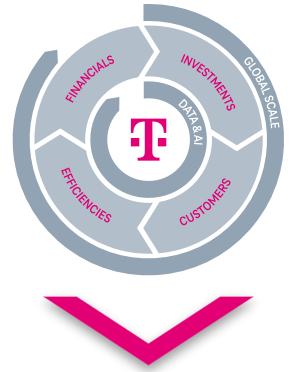
- **US-Marktanteil** & starkes **Portfolio** mit Optionalität ausbauen
- Solider **Verschuldungsgrad** & **Spielraum**
- **T-Systems** als Alleinstellungsmerkmal
- Starke **Marke, Werte & ESG-**Zielsetzungen
- Verjüngtes branchenführendes **Team**



- **Investitionen über** denen der Wettbewerber
- **Qualitätsansatz** der nächsten Ebene
- **Gewinner** im Markt
- Realisierung des **Glasfaser-**Potenzials
- Erfolgsstory **5G**
- Profitables Wachstum im Bereich **B2B**
- Hochfahren der Aktivitäten **über das Kerngeschäft hinaus**



- **Daten**-gestütztes vornehmlich digitales Unternehmen
- **AI@T** überall für uns & unsere Kunden
- Nutzung von **globalen Größenvorteilen**
- **Plattform-**Ökonomik



Freisetzung zusätzlicher Marktkapitalisierung:

> 60 Mrd. €[1]

- Ber. Ergebnis je Aktie: **~2,5 €** 2027e
- Dividenden **40–60 %** des ber. Ergebnisses je Aktie (2024e **0,90 €[2]**)
- Aktienrückkauf im Volumen von bis zu **2 Mrd. €** im Jahr 2025

[1] Bis 2027; [2] Vorbehaltlich nötiger Gremienbeschlüsse und Zustimmung der HV

Mit Glasfaser zu nachhaltiger Profitabilität

Nutzung des Glasfaser-Potenzials …

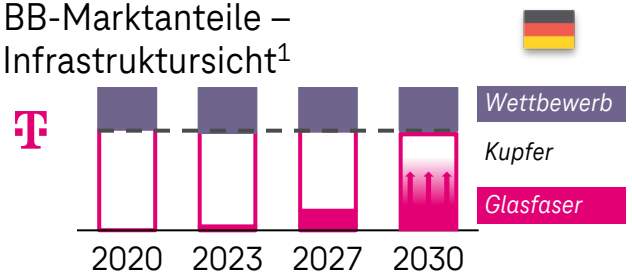
- bestes Netz der Zukunft
- überragende Qualität
- ARPU-Vorteile
- geringere Betriebskosten
- grüne Glasfaser

… durch wirtschaftl. Vorteile eines eigenen Netzes & hohe Auslastung

INFRASTRUKTURFÜHRERSCHAFT IN ETABLIERTEN MÄRKTEN



BB-Marktanteile – Infrastruktursicht[1]



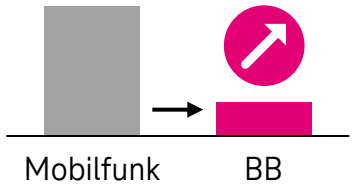
Stabiler oder größerer Marktanteil

- Migration von Kupfer zu Glasfaser
- Vorbereitung der Außerbetriebnahme von Kupfer

KLUGE INVESTITIONEN IN NEUE MÄRKTE



Marktanteil



Mobilfunk-Position ausnutzen

- Ausgewählte Ausbaugebiete
- Nutzung von Anlagen-reduzierten Modellen (organisch, JV & Swaps)

Bis 2027e

Anschließbare Haushalte insgesamt

~17,5 Mio.[2] (2,5 Mio. p.a.)

~13,5 Mio.[3] (1,0 Mio. p.a.)

Glasfasernutzung

> 20 %

> 35 %

Bis 2030e

Anschließbare Haushalte insgesamt

≥ 12–15 Mio.

[1] Anschlüsse, Retail & Wholesale; [2] FTTH einschl. JVs; [3] FTTH/B & Docsis 3.1 (1 Gbit/s) einschl. eigener, finanzierter & mit Partnern ausgebauter Netze, aber ohne Wholebuy

5G: unsere Erfolgsstrategie

AKTUELL MARKTFÜHREND BEI 5G

Hervorragende Netzabdeckung[1]	Führend bei Geschwindigkeit[2]
~98 %	# 1
~78 %	# 1[3]
~98 %	# 1

Kunden-zuwachs[4]	Rentable Investitionen
um > 4 %	Positiver NPV

KUNDENORIENTIERTES NETZERLEBNIS

- **Netze modernisieren**
- **Führungsposition im Bereich Spektrum** nutzen
- **Standalone 5G** überall
- **Mikro-/Geodaten-gestützte** Netzoptimierung bietet hohe **Qualität**/überragendes **Kundenerlebnis**

 # 1 Erneut führend bei Netzqualität

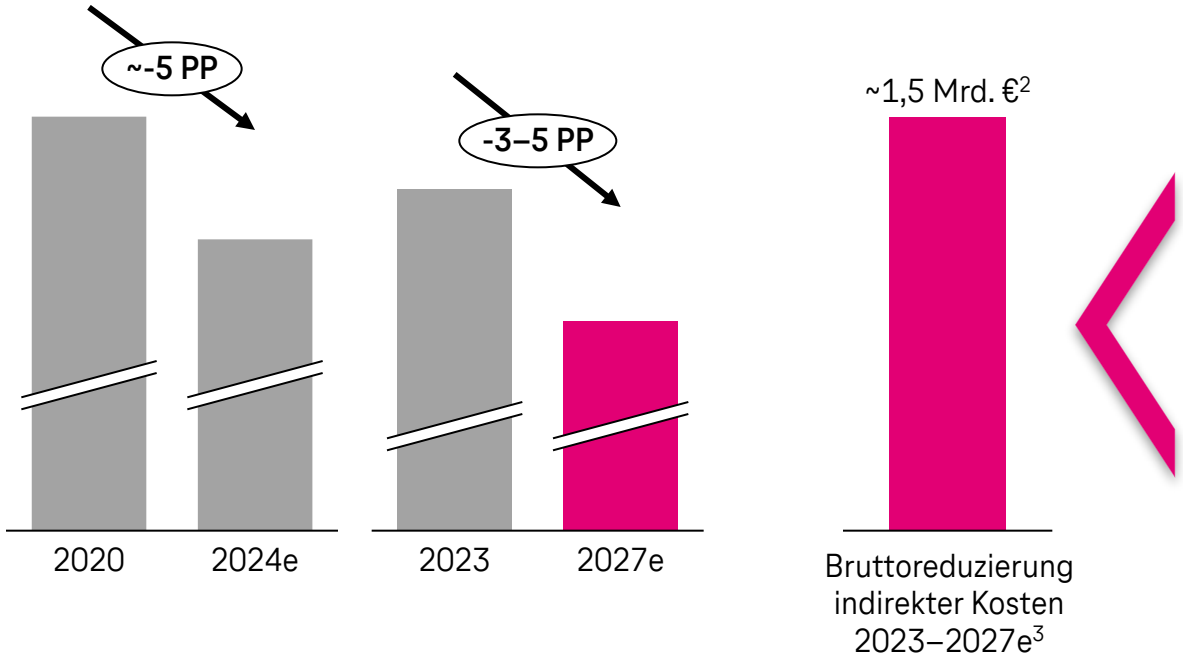
... MONETARISIERUNG AUF DIE NÄCHSTE EBENE HEBEN

- **Mobilfunk-Anteil steigern**
- **Chancen im Bereich FN/MF-Konvergenz**
  - FWA (z. B. BB USA)
  - B2B-Hybridlösung „untrennbar“
- **Neue Dienste**
  - 5G-Campus
  - Network Slicing
  - Netz-APIs (TK-Joint Venture gestartet)
  - Satellit in USA

[1] 2024e ohne RO; [2] Gemäß opensignal.com 5G-Download-Geschwindigkeit, 16. Aug. 2024 & OOKLA; [3] ølich 6 von 10 NatCos, CZ, CR, GR, HU, MKD, PL; [4] CAGR 2020–2023, bereinigt um Veräußerung von FMC SIMs in RO

Effizienz: mehrere Stellhebel für weitere Verbesserungen

Indirekte Kosten/Service-Umsätze DT ohne USA[1]



Wichtige Stellhebel und künftig erwartete Wirkung

Künstliche Intelligenz & Automatisierung	~0,7 Mrd. €[4]
Netzskalierung	~0,1 Mrd. €
Immobilien & Einkauf	~0,4 Mrd. €
Sonstige	~0,4 Mrd. €

- Von allen Segmenten werden Beiträge erwartet
- Gegenwind durch höhere Inflationsraten soll durch zusätzliche Effizienzgewinne abgeschwächt werden

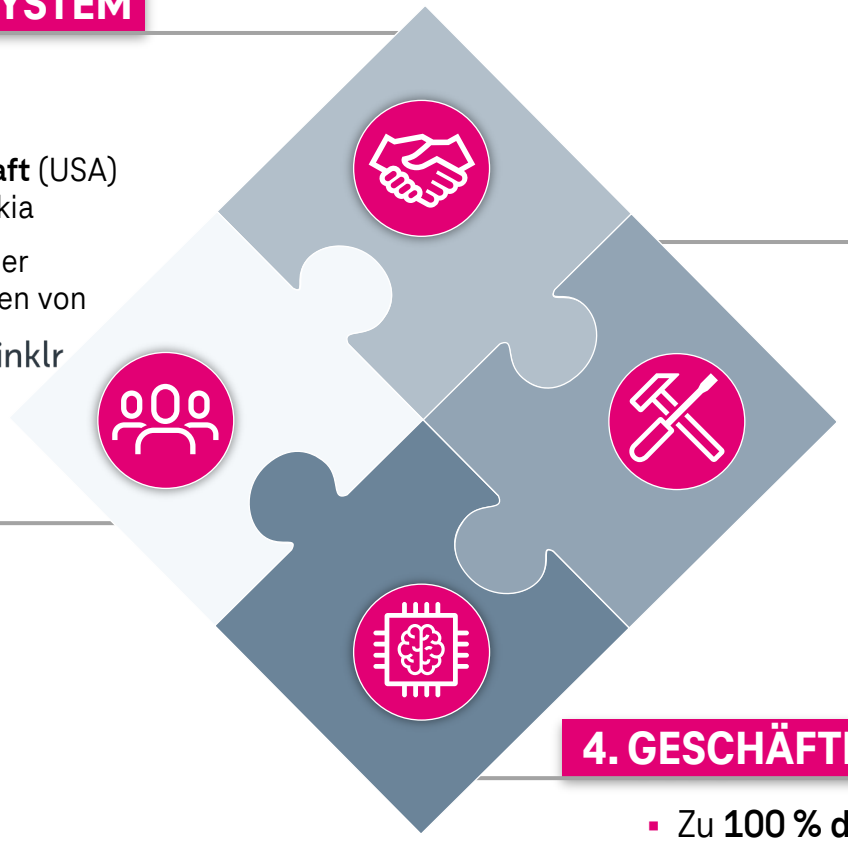
[1] Ber. indirekte Kosten AL als Prozentsatz der Service-Umsätze, organisch, ohne TK-Steuer in Ungarn; [2] Differenzen sind rundungsbedingt; [3] Mittelwert des mittelfristigen Zielkorridors bei Service-Umsätzen; [4] Technologie und Sonstiges

Aufstellung eines Daten-gestützten vornehmlich digitalen Unternehmens …

2. PARTNER-ÖKOSYSTEM

- **Globale KI-Allianz in der Telekommunikation**
- **AI-RAN F&E-Partnerschaft** (USA) mit Nvidia, Ericsson & Nokia
- **Kluge Kombination** eigener Fähigkeiten mit Fähigkeiten von Partnern

Microsoft · Google Cloud Platform · sprinklr · OpenAI · perplexity



1. ORGANISATIONSAUFBAU

- AI **Competence Center**
- **AI Factory** T-Systems
- **Nearshore CoE** in Ungarn
- **AI Shared Services** von DTSE
- Detecon & MMS **AI Consulting** mit Kundenschnittstelle

3. BESTEHENDE ASSETS

- **LLM OS** Stiftung & **Telco LLM**
- Gemeinsame **Datenplattform & -Services** versorgt durch:
  - > 100 Mio. OneApp-Sessions[1]
  - > 18 Mio. OneShop-Nutzer[1]
  - > 5,5 Mio. RDK-Router ausgeliefert
  - gesamten NT/IT-Stack
  - …

4. GESCHÄFTLICHE INTEGRATION

- Zu **100 % digitale Kundenkanäle** nutzen **AI@T**
- Komplette Ende-zu-Ende-Integration über APIs

[1] Pro Monat

Schnellere Nutzung der globalen Größenvorteile unseres einzigartigen Footprints

EINE STRATEGIE

- Portfolio & M&A
- Wissenstransfer
- Globale T-Hubs
- Netz-API Allianz
- Funktürme/Infrastruktur
- …

GLOBALES G2M

- Globale Marke
- Gemeinsame T Business-Identität & Aktivitäten in D & EU
- MNC
- Globaler Carrier
- …

GEMEINSAME PRODUKTE & PLATTFORMEN

- Moments
- RDK-Router
- T-Endgeräte
- Über Kerngeschäft hinaus
- T IoT
- AI@T

- **Architektur einschl. Kundensysteme:**
- OneApp
- OneShop
- OneTV
- **…**

KOMBINIERTER BETRIEB

- Gemeinsame Dienste/ Shoring
- Center(s) of Excellence
- Gemeinsame Allianz(en)
- Gemeinsames Betriebsmodell EU
- Global AICC
- …

Einzigartige Balance zwischen **globaler Reichweite** & **lokaler unternehmerischer Verantwortung**

Ambitionierte Ziele für Umwelt und Gesellschaft

KLIMA



≥ -55 % 2030e ggü. 2020

≥ -90 % 2040e ggü. 2020

bei **Scope 1–3 Emissionen**

- Klarer **Umstiegsplan** in Richtung **Netto-Null**
- Von der **SBTi**[1] bestätigte Ziele
- Schwerpunkt **Scope 3** (Lieferantenproduktion & Nutzungsphase)

KREISLAUFFÄHIGKEIT



100 %

Bereit für Kreislauffähigkeit
unserer Technik & Endgeräte 2030e

- **Vollständiger Kreislaufansatz, „T Circularity Score“**[2]
  - **Prävention** (Design & Verpackung)
  - **Wiederverwertung** (Nutzungsdauer & Wiederaufbereitung)
  - **Sammlung** & **Recycling** (Endgeräte & Netztechnik/IT)

GESELLSCHAFT



Nutznießer von Maßnahmen der digitalen Teilhabe

> 80 Mio.[3]

+ Kriseneinsatz

- **Barrierefreiheit** für alle
- **Erschwinglichkeit** für Bedürftige
- **Fähigkeit** – digitale Bildung, klare Haltung gegen Hass

[1] SBTi = Science Based Targets initiative; [2] nur DT ohne USA; [3] 2024–2027, ohne „Krisenmitigation“ & “klimafreundliche & kreislauffähige Gesellschaft”

Robustes profitables Wachstum dank Kundenfokus

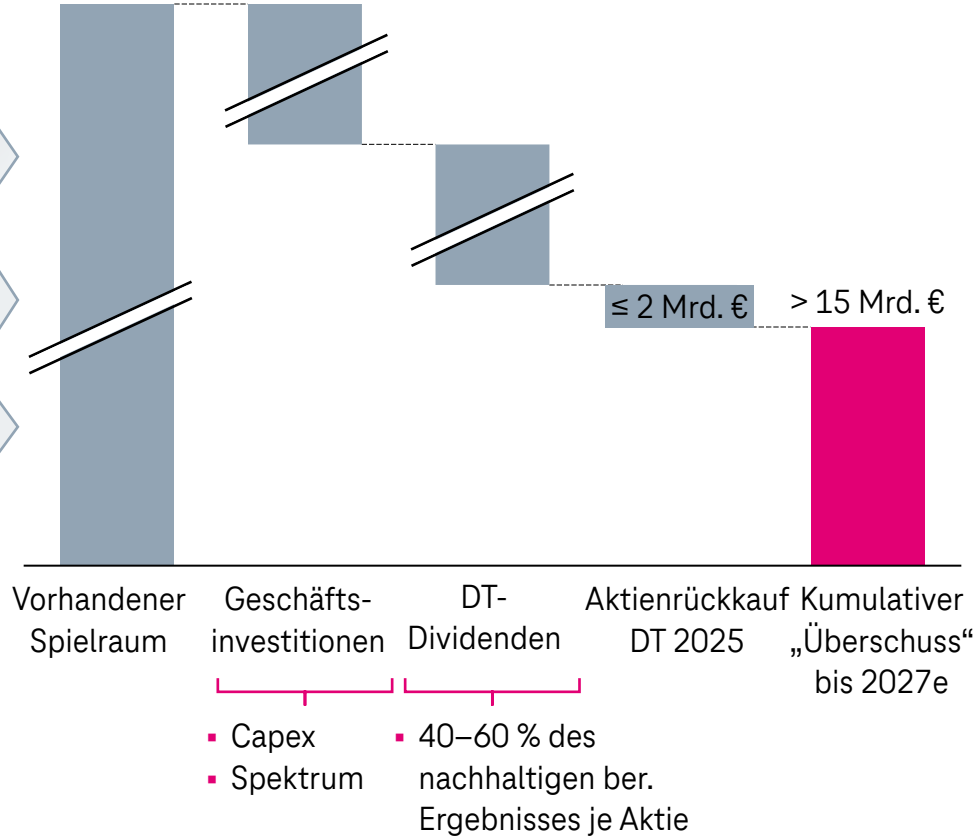
KPI AUF KONZERNEBENE	ZIELSETZUNG 2023–2027E		KPI-TREIBER
Service-Umsätze	~4%	CAGR	Geschäftswachstum
Ber. EBITDA AL	4–6 %	CAGR	Operative Verschuldung
Ber. Ergebnis je Aktie	> 11 %[1]	CAGR	Wachstum & Kapitalallokation
Cash Capex/Service-Umsätze[2]	~21%	2027e	Wachstumsorientierte Investitionen
FCF AL	~21 Mrd. €[3]	2027e	Cash-Generierung
ROCE	~9%	2027e (> WACC)	Gewinnsteigerung
Netto-Finanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA	≤ 2,75x		Finanzdisziplin

[1] Absolutes ber. Ergebnis je Aktie ~2,5 € 2027e; [2] DT ohne USA; [3] Basierend auf 1 € = 1,08 US$

„Überschüssige“ Mittel für Aufstockung der Beteiligung an TMUS & Rückkäufe vorgesehen

Wichtige Treiber für den kumulativen „Überschuss“ bis 2027e

- CAGR ber. EBITDA AL 4–6 %
- Angekündigte TMUS-Kapitalallokation[1]
- Verschuldung ≤ 2,75x



Verwendungszwecke für „Überschuss“

- Aufstockung TMUS-Beteiligung[2]
- Zusätzliche DT-Aktienrückkäufe

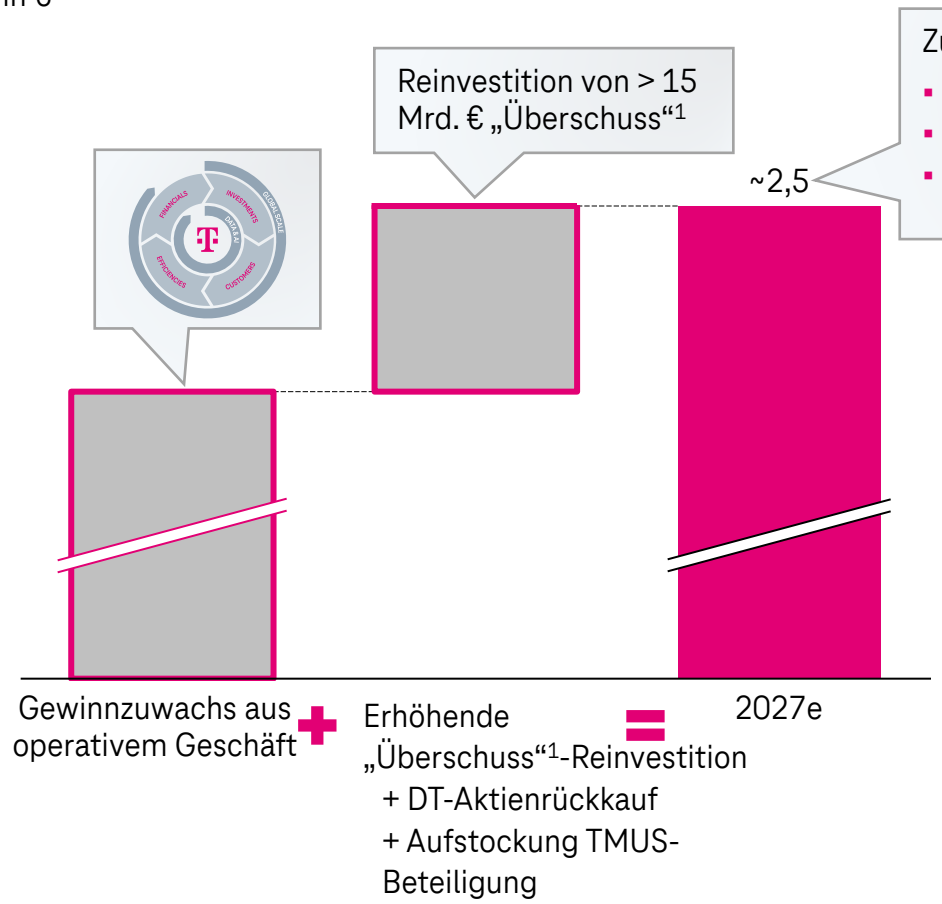
- Beide Verwendungszwecke für Überschuss zahlen auf ber. Ergebnis je Aktie der DT ein
- Bewahrung der strategischen Flexibilität

[1] TMUS CMD: Aktionärsrenditen bis zu 50 Mrd. US$, zusätzliche Kapazität ~ 20 Mrd. US$ und strategische Investitionen~10 Mrd. US$; [2] ggü. Ausgangsbeteiligung von 50,4 %

Aktionärsvergütung durch Wachstum & Kapitalallokation

Ber. Ergebnis je Aktie

in €



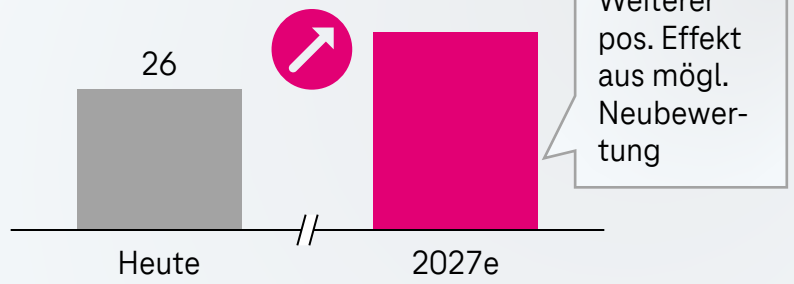
Ergebnis-Multiple

Ausschüttungs-quote 40–60 %

TOTAL SHAREHOLDER RETURN

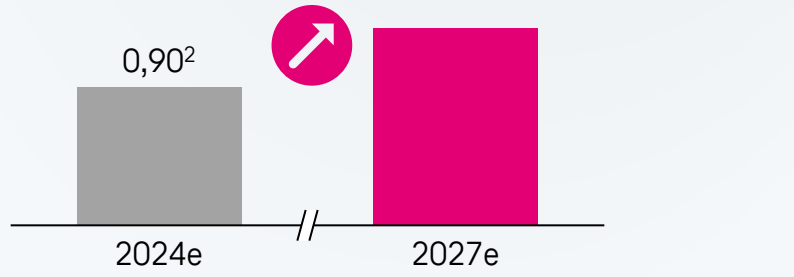
Aktienkurs

in €/Aktie



Dividende

in €/Aktie



[1] „Überschuss“ gemäß Guidance und Verschuldung ≤ 2,75x ; [2]Vorbehaltlich nötiger Gremienbeschlüsse und Zustimmung der HV

Ergebnisse H1/2025

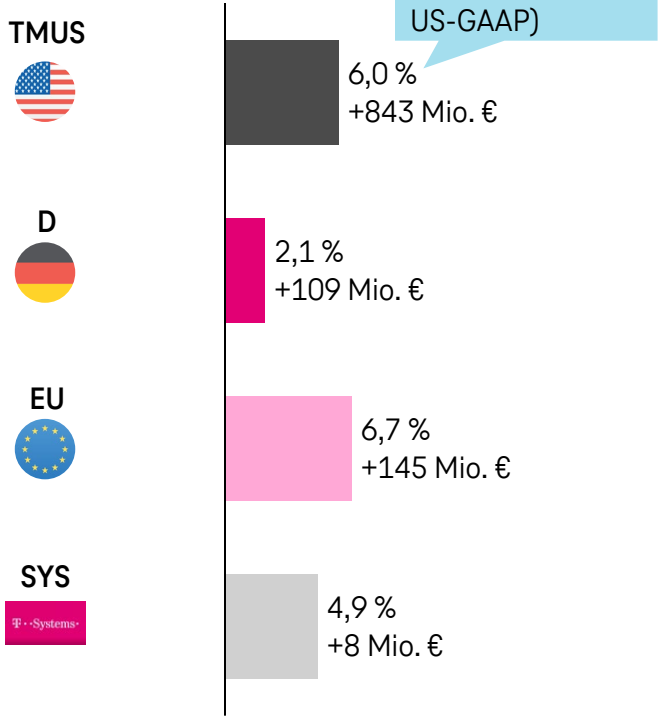
Konzern

Finanzkennzahlen H1/2025 (organisch)

Robustes organisches Wachstum

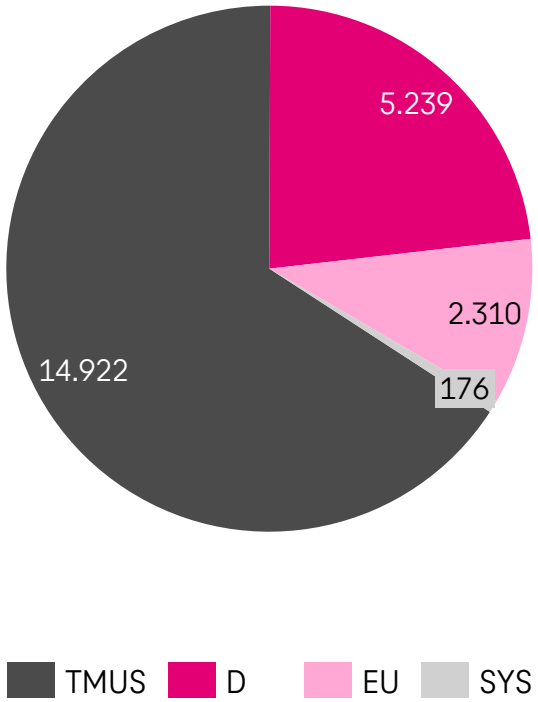
Ber. EBITDA AL H1/25

Wachstum ggü. Vorjahr, organisch



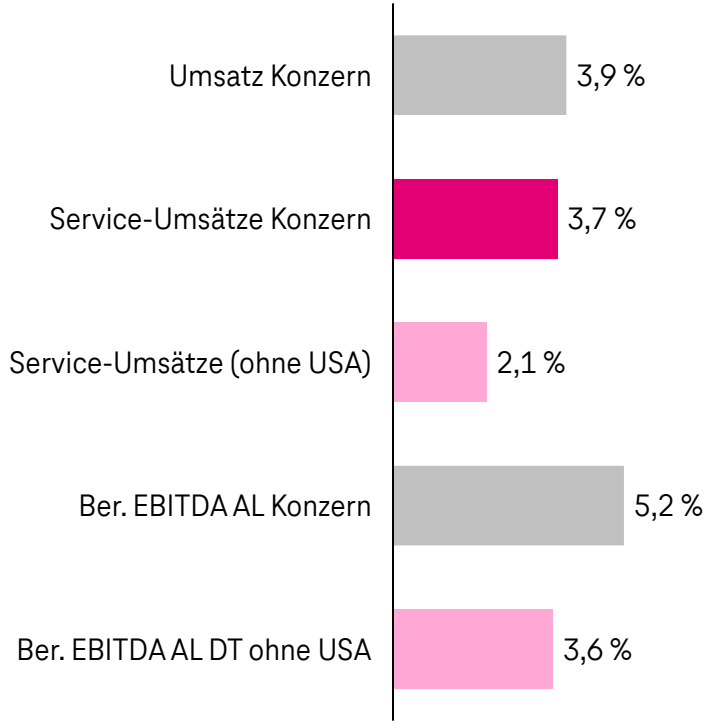
Ber. EBITDA AL H1/25 nach Segmenten[1]

in Mio. €



Wichtige Finanzkennzahlen H1/25

Wachstum ggü. Vorjahr in %, organisch



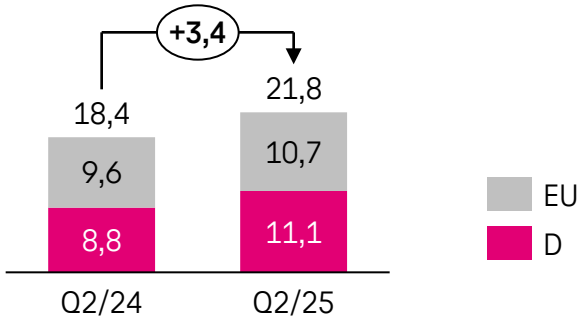
[1] Ohne GHS, GD & Überleitung (-351 Mio. €). EBITDA AL Konzern i. H. v. 22.297 Mio. €.

Netze

Ausbau unserer Spitzenposition

FTTH

Homes Passed mit Glasfaser in Mio.

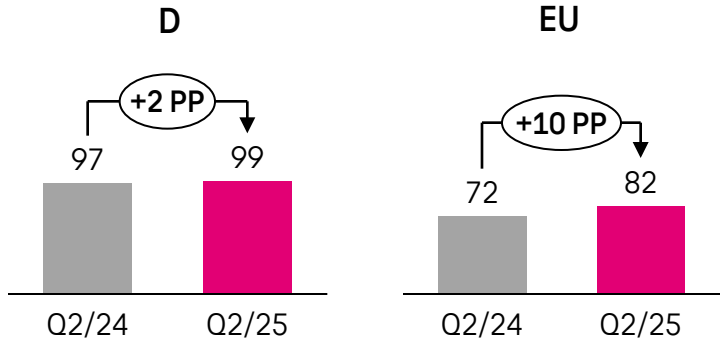


- Spitzenposition beim deutschen Glasfaserausbau beibehalten
- DT gewinnt Chip-Test als bester deutscher Internetanbieter

- Glasfaser-JV Lumos mit EQT abgeschlossen, zum Transaktionsabschluss mit 475.000 Homes Passed in USA
- Metronet-Glasfaser-JV mit KKR geschlossen

5G-Abdeckung

% d. Bevölk.



- Deutsches Mobilfunknetz als bestes Netz in großen europäischen Ländern ausgezeichnet
- HT als bestes Mobilfunknetz Kroatiens bestätigt

- TMUS gewinnt Ookla-Test zu Gesamtnetzleistung
- TMUS von OpenSignal für das beste Gesamterlebnis zum vierten Jahr in Folge ausgezeichnet

KI und Digitalisierung

Noch schnellere Digitalisierung dank KI

Digital

- Mehr als 16 Mio. Nutzer auf unseren Apps
- Unser Programm Magenta Moments ist erneut gewachsen: 4,8 Mio. monatlich aktive Nutzer
- Magenta Moments in Griechenland erfolgreich ausgerollt (Juli)
- Zahl der OneTV-Nutzer auf ~4,5 Mio. Kunden gestiegen

- TMUS-App „T-Life“ mit über 75 Mio. Downloads
- Rund zwei Drittel aller Upgrades von TMUS-Privatkunden werden per App gebucht

KI



G&A

Unser konzernweiter KI-Datenbot „AskT“ wird von >30 % unserer deutschen Belegschaft genutzt – Recherchen um bis zu 90 % schneller



Netz

Mobilfunk: RAN Guardian Agent überwacht RAN mit KI, findet & behebt Störungen (bis zu 95 % schneller); nach erfolgreicher MVP jetzt in DE in der Umsetzung

Glasfaser: KI-basierte Qualitätskontrolle im Glasfaserausbau in DE eingeführt, die Probleme im Tiefbau erkennt (z. B. falsch installierte Glasfaser-Leerrohre)



IT

IT DevOps: KI-Programmierung beschleunigt sich und erhöht den Anteil KI-generierter Programmzeilen erfolgreich auf ~10 %

KI-Tools steigern unsere Entwicklungskapazitäten in den Bereichen AI4Development und AI4OPs um >3 %[1]



Vertrieb & Service

Kundeninteraktion: KI-gestützter „FragMagenta“-Chatbot erzielte in H1 mit einer Lösungsquote von >50 % ein hohes Erfolgsniveau Insgesamt haben „FragMagenta“-Chat & -Voice dank 1,6 Mio. vermiedener Telefonate in H1 unsere Service-Mitarbeiter entlastet.

Erste Einführungswelle neuer Funktionen, die Mitarbeiter durch automatische Anrufdokumentation unterstützen.

Kunden

B2C:

- MagentaAI in Q2 an drei weiteren Märkten (PL, HU, ME) ausgerollt, in CZ diesen Monat, und AT & SK folgen bis Ende August
- Telekom-KI-Smartphone geht im EU-Markt an den Start



B2B:

- Durch „AI Foundation Services“ bieten wir unseren Kunden KI-Agenten an und ermöglichen physische und Edge-KI
- Partnerschaft mit NVIDIA angekündigt, um Europas erste industrielle KI-Fabrik mit 10 Tsd. GPUs zu schaffen – live ab Q1/26

[1] Anstieg der Gesamtentwicklungskapazitäten umfasst Effizienzen über den gesamten Entwicklungszyklus hinweg in AI4Dev & AI4Ops, gemessen in eingesparten Stunden ggü. Entwicklerstunden insgesamt in der DTIT

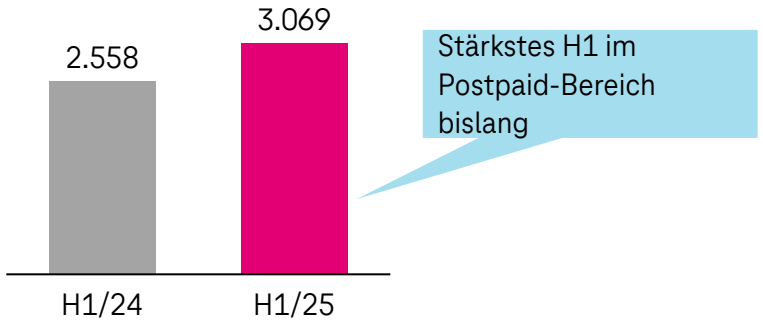
Kundenwachstum

Mobilfunk stärker, Festnetz schwächer

Netto-Neuzugänge Mobilfunk

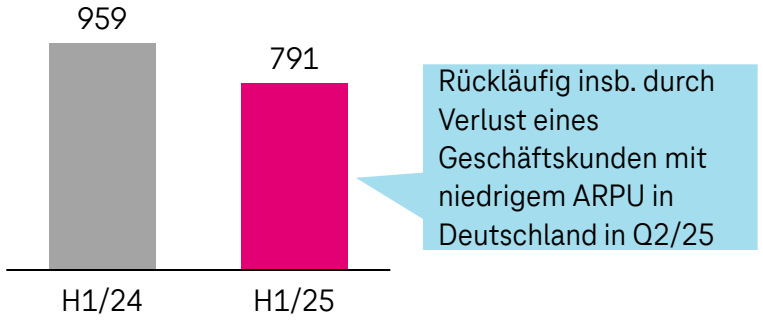
in Tsd.

USA (Postpaid-Kunden)



Stärkstes H1 im Postpaid-Bereich bislang

Ohne USA (Vertragskunden)[1]

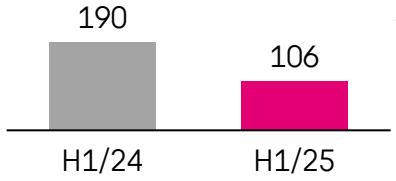


Rückläufig insb. durch Verlust eines Geschäftskunden mit niedrigem ARPU in Deutschland in Q2/25

Netto-Neuzugänge Festnetz[2]

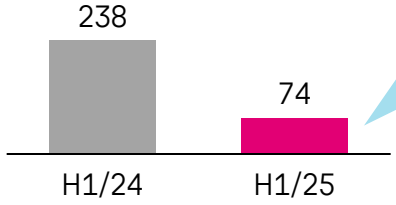
in Tsd.

Breitband



Verlangsamung durch Deutschland-Geschäft

TV



Geprägt von Einmaleffekt in Ungarn in Q1/25 und durch positive Effekte aus EURO 2024 in H1/24

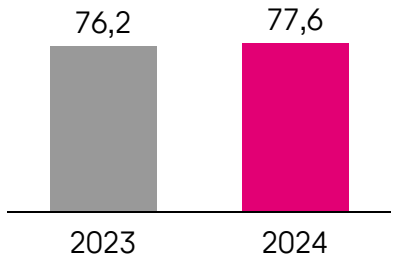
[1] D + EU. D: nur unter eigener Marke. [2] D + EU.

Gesellschaft und Umwelt

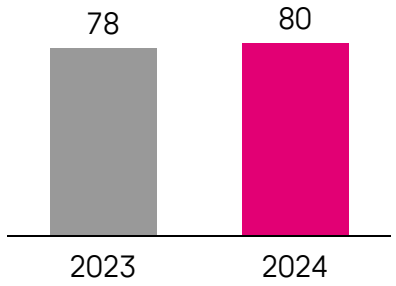
Anhaltender Fortschritt bei unseren ESG-Zielen

Gesellschaftliche Agenda

Kundenzufriedenheit[1]
Tri*M



Mitarbeiterzufriedenheit[1,2]
in %



Umwelt

- Energieverbrauch in H1 ohne USA -1 % ggü. Vj. (Konzern +1 %)

Gesellschaft

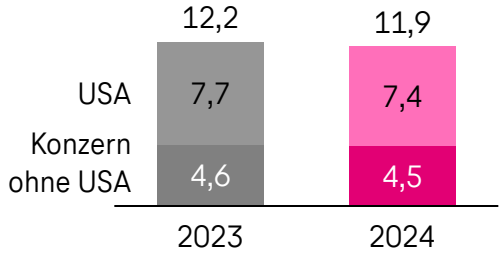
- Start der Telekom- & Malteser-Kooperation „Plaudernetz“ in Deutschland für Gespräche gegen Einsamkeit
- NEU Spot „Open your eyes“ gegen Hass und Hetze

Governance

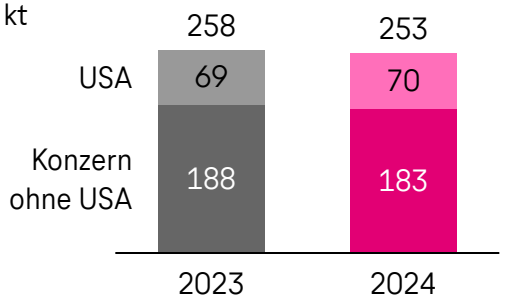
- Neuer CR-Bericht neben dem ersten CSRD-konformen Geschäftsbericht
- DT erneut mit dem Titel „CDP Supplier Engagement Leader – A-List“ ausgezeichnet
- DT launcht eine Kampagne zur Aufklärung der Generation Z über Datenschutz #OwnYourWorld

Umweltschutzagenda

Energieverbrauch
in Mio. MWh



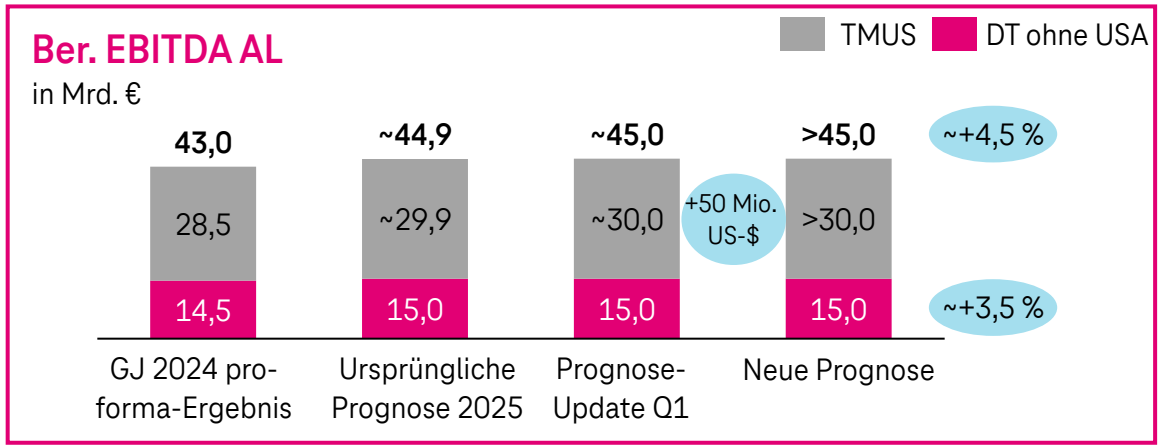
CO_2e-Emissionen (Scope 1+2)
kt

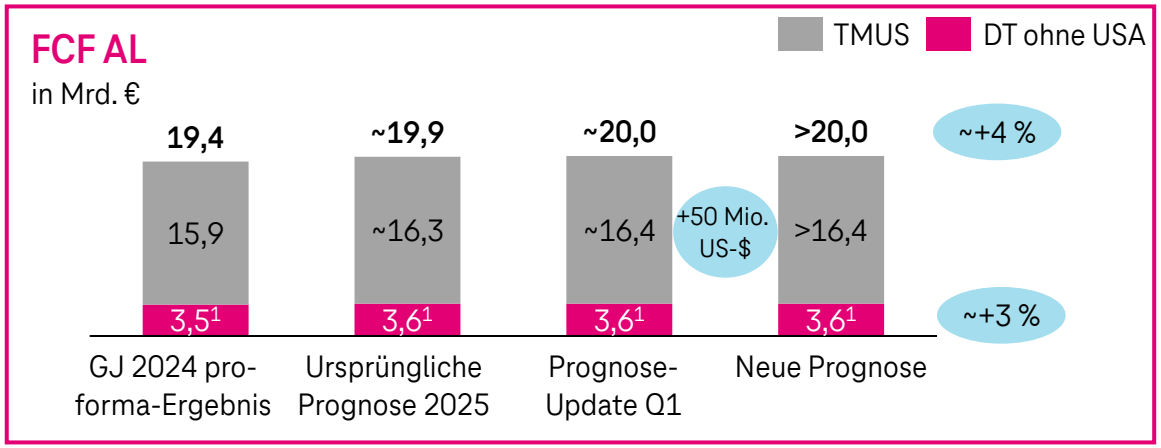


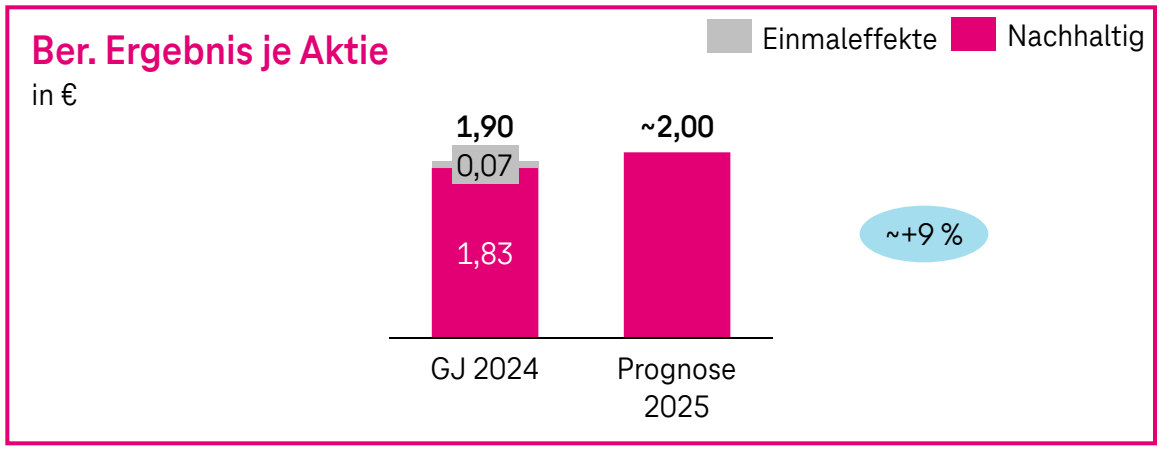
[1] DT ohne USA. [2] Positive Antwort auf Frage in Mitarbeitenden-/Pulsbefragung: „Wie fühlen Sie sich in unserem Unternehmen?“

Guidance 2025

Prognose für ber. EBITDA AL und FCF AL erneut angehoben







Wechselkurs

- Die Prognose basiert weiterhin auf einem Wechselkurs von 1,08 US-$

TMUS

- Prognose 2025 von TMUS basiert auf Mittelwert der neuen Prognose nach US-GAAP für das ber. Core EBITDA i. H. v. 33,3-33,7 Mrd. US-$ und für den FCF i. H. v. 17,6-18,0 Mrd. US-$

EBITDA-Überleitung von US-GAAP nach IFRS

- Prognose beinhaltet einen Effekt von rund -1 Mrd. US-$ aus der EBITDA-Überleitung von US-GAAP nach IFRS (2024: -1 Mrd. US-$)

[1] FCF AL (DT ohne USA) umfasst Rückflüsse i. H. v. 0,2 Mrd. € aus Funkturm-Transaktion. 2025 wird von Rückflüssen i. H. v. 0,1 Mrd. € aus Funkturm-Transaktion ausgegangen und beinhaltet weiterhin keine von TMUS gezahlten Dividenden.

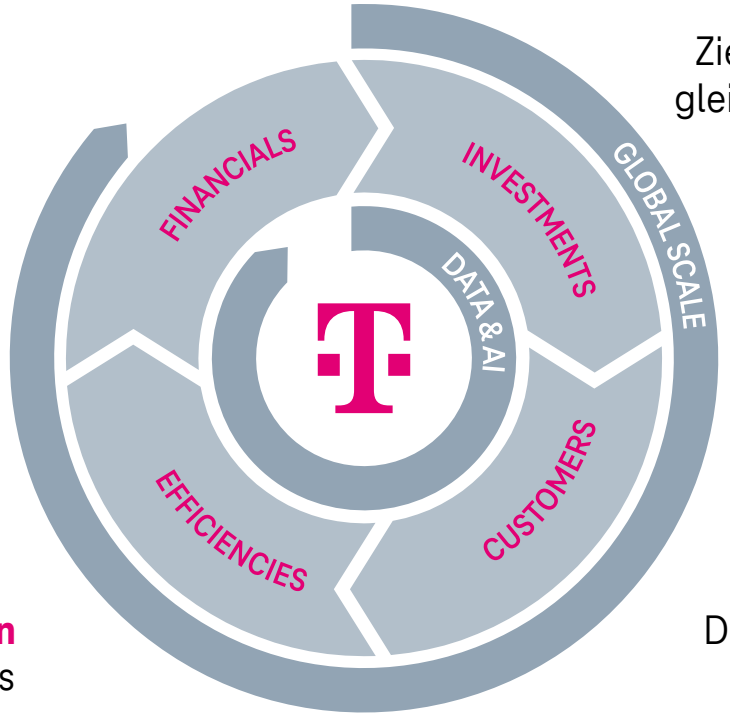
Unsere Agenda für 2025

Auf den Zielen vom CMD 2024 aufsetzen

Attraktive Aktionärsvergütung erzielen

Die **einzigartigen Größenvorteile** des **Konzerns hebeln**

Chancen durch KI radikal ergreifen und mehr Effizienz und ein besseres Kundenerlebnis schaffen



Ziele für Glasfaserausbau erfüllen und gleichzeitig **Monetarisierung ankurbeln**

5G ausweiten und monetarisieren Netzführerschaft in allen Märkten

Dynamik weiter nutzen auf dem Weg zum **führenden B2B-Powerhouse**

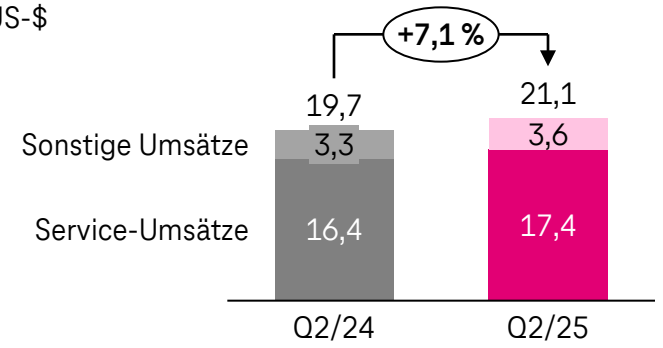
Führungsteam weiterentwickeln und gleichzeitig Kontinuität sicherstellen

Ergebnisse Q2/2025

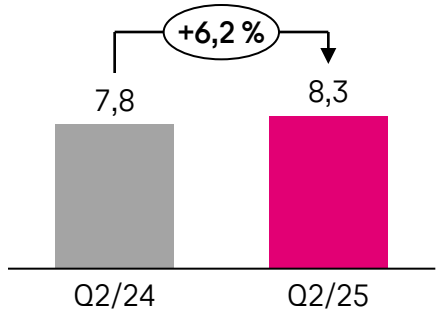
Bericht Segmente und Finanzkennzahlen

T-Mobile US
Branchenführendes finanzielles Wachstum

Umsätze (IFRS)
in Mrd. US-$

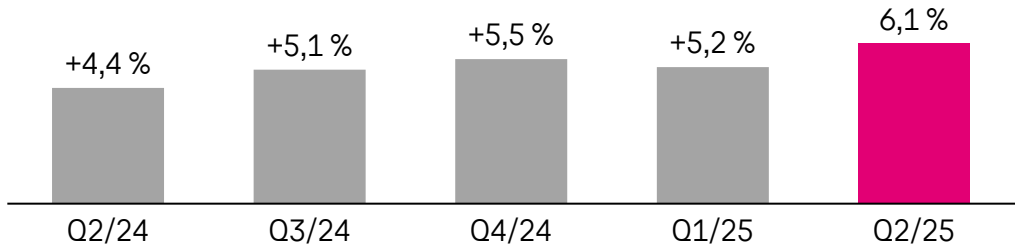


Ber. EBITDA AL (IFRS)[1]
in Mrd. US-$

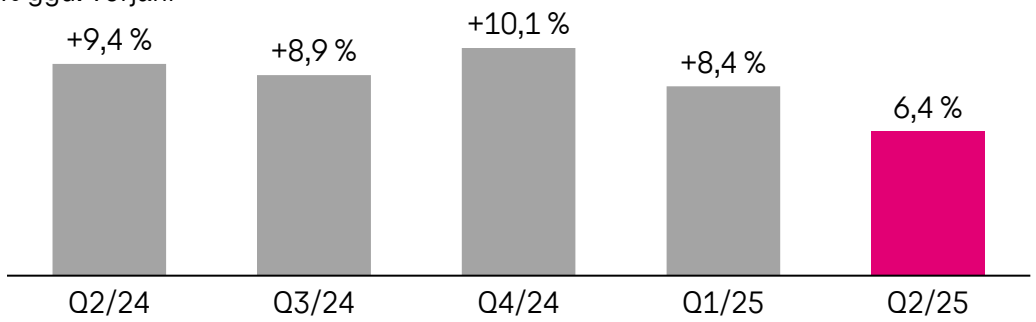


Service-Umsätze (US-GAAP)
in % ggü. Vorjahr

Service-Umsätze im Postpaid-Bereich +9,1 % ggü. Vj.



Ber. Core EBITDA (US-GAAP)
in % ggü. Vorjahr



[1] Für die IFRS-Überleitung siehe Anlage.

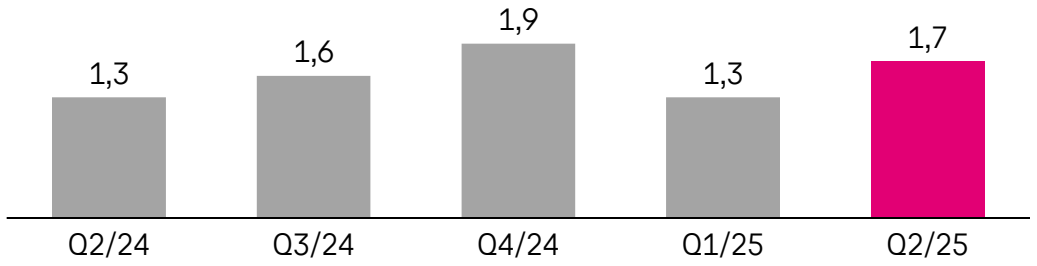
T-Mobile US

Kundenwachstum verzeichnet Rekordquartal

Netto-Neuzugänge Postpaid-Kunden (insgesamt)

in Mio.

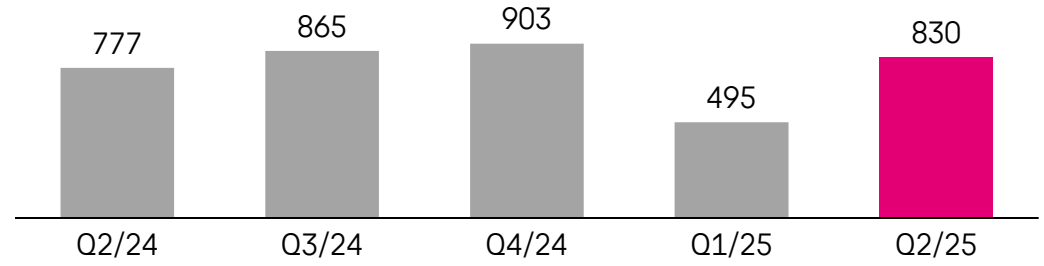
Neue Guidance 2025: +6,1 – 6,4 Mio. (+500 Tsd. am Mittelwert)



Netto-Neuzugänge Postpaid-Telefonie-Kunden

in Tsd.

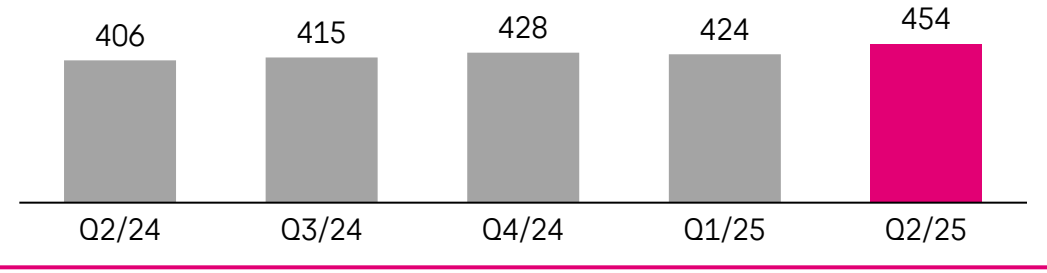
Branchenführend, bislang bestes Q2



Netto-Neuzugänge 5G-Breitband-Kunden[1]

000

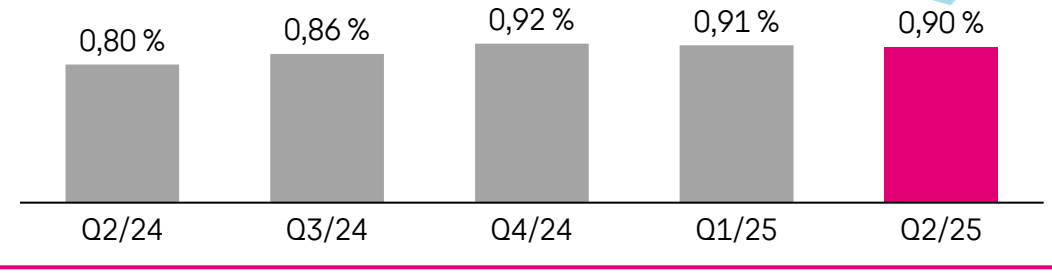
Branchenführend, Gesamtkundenbestand 7,3 Mio.



Wechslerrate bei Postpaid-Telefonie-Kunden

in %

Vorübergehende Auswirkungen der Tarifoptimierungen wie erwartet, mit bester Churn-Entwicklung im Jahresvergl. in den USA



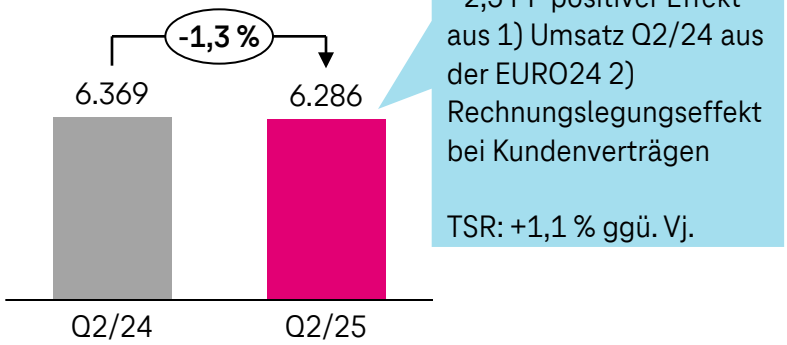
[1] Postpaid + Prepaid.

Deutschland

EBITDA-Wachstum im 35. Quartal in Folge

Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



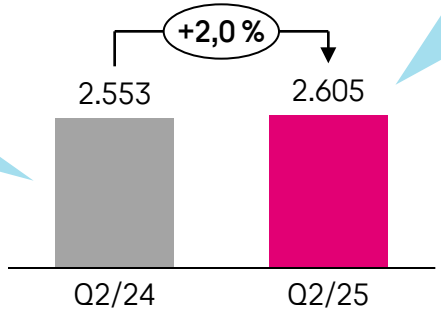
~2,5 PP positiver Effekt aus 1) Umsatz Q2/24 aus der EURO24 2) Rechnungslegungseffekt bei Kundenverträgen

TSR: +1,1 % ggü. Vj.

Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

in Mio. €

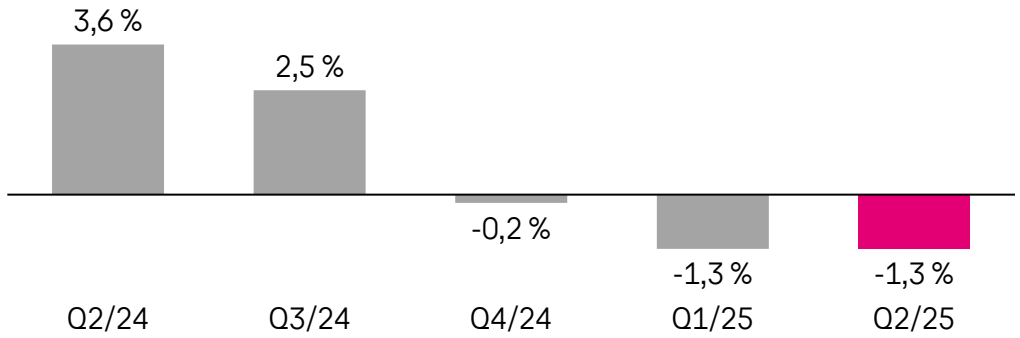
Q2/24 durch Einmaleffekt aus Tarifabschluss beeinträchtigt



Q2/25 durch Rechnungslegungseffekt bei Kundenverträgen beeinträchtigt

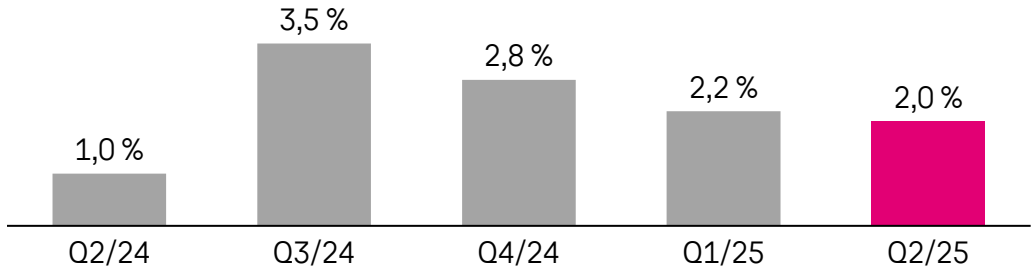
Umsatzwachstum (organisch)

in % ggü. Vorjahr



Wachstum ber. EBITDA AL (organisch)

in % ggü. Vorjahr

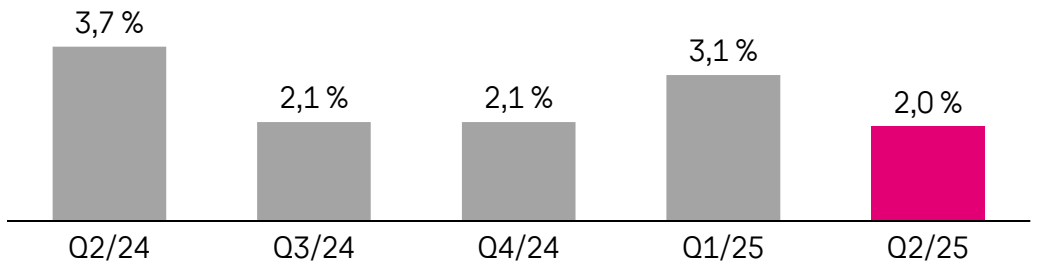


Deutschland

Service-Umsätze durch Phasing-Effekte beeinflusst

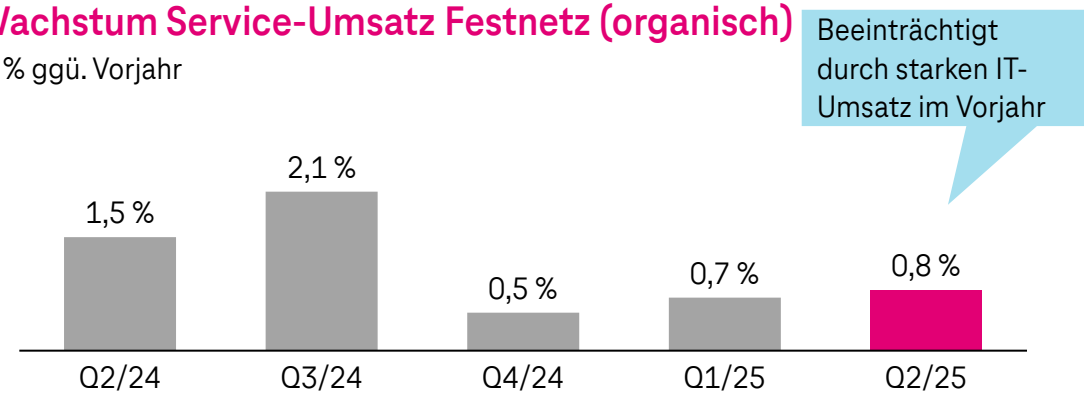
Wachstum Service-Umsatz Mobilfunk (organisch)

in % ggü. Vorjahr



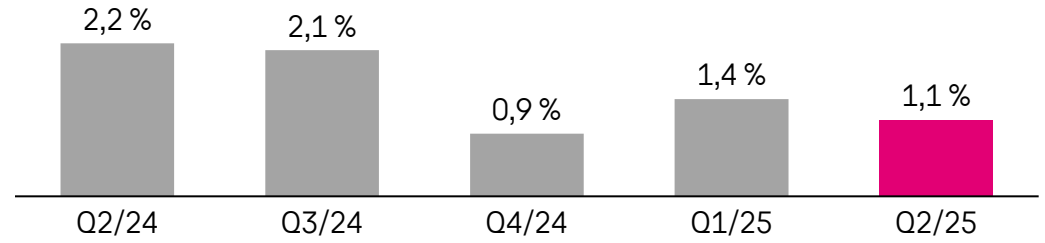
Wachstum Service-Umsatz Festnetz (organisch)

in % ggü. Vorjahr



Wachstum Service-Umsatz (organisch) insgesamt

in % ggü. Vorjahr

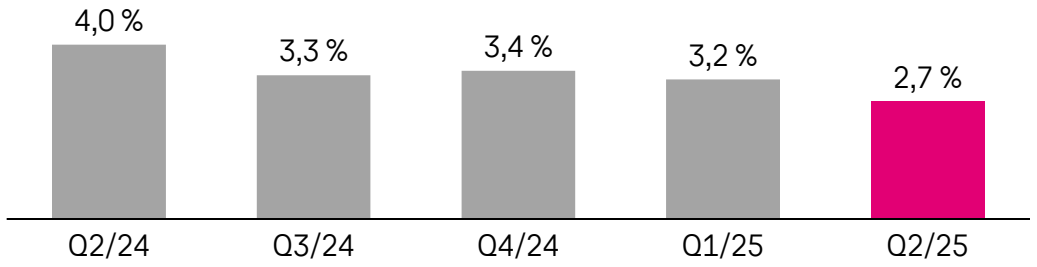


Deutschland

Umsatz Festnetz: Wachstum im Breitband- und Wholesale-Bereich

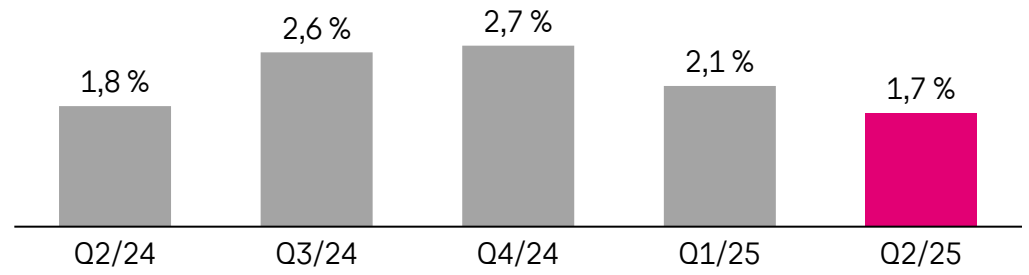
Umsatzwachstum Breitband (organisch)

in % ggü. Vorjahr



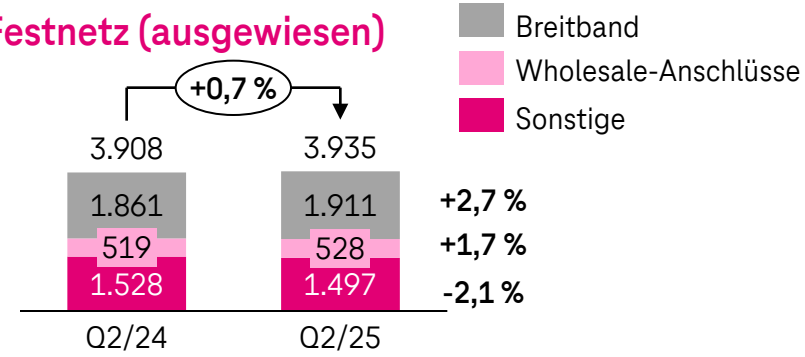
Umsatz Wholesale-Anschlüsse (organisch)

in % ggü. Vorjahr



Service-Umsätze Festnetz (ausgewiesen)

in Mio. €

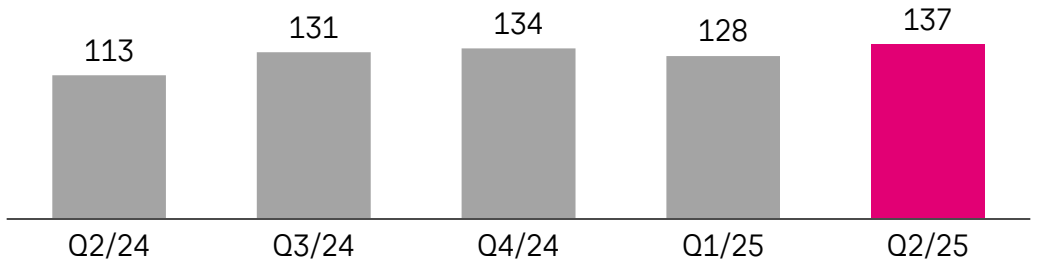


Deutschland

Kennzahlen Festnetz: Anhaltender Erfolg im FTTH-Upselling

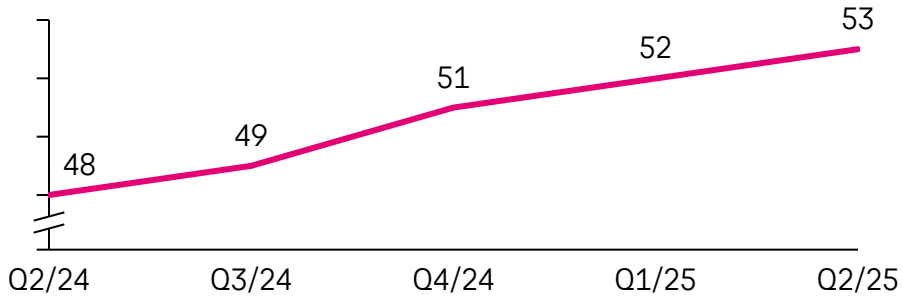
Netto-Neuzugänge FTTH

in Tsd.



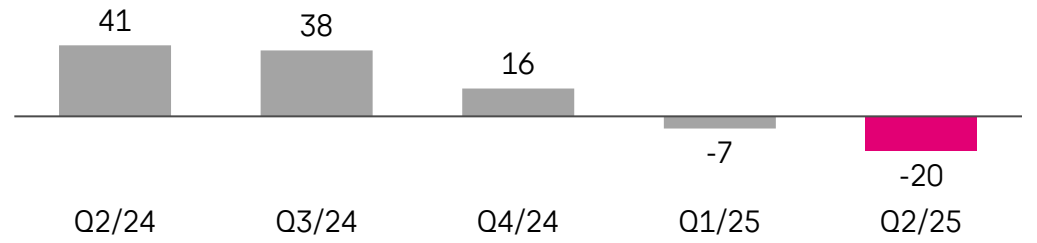
Endkunden mit ≥100 Mbit/s-Tarif

% der Kundenbasis



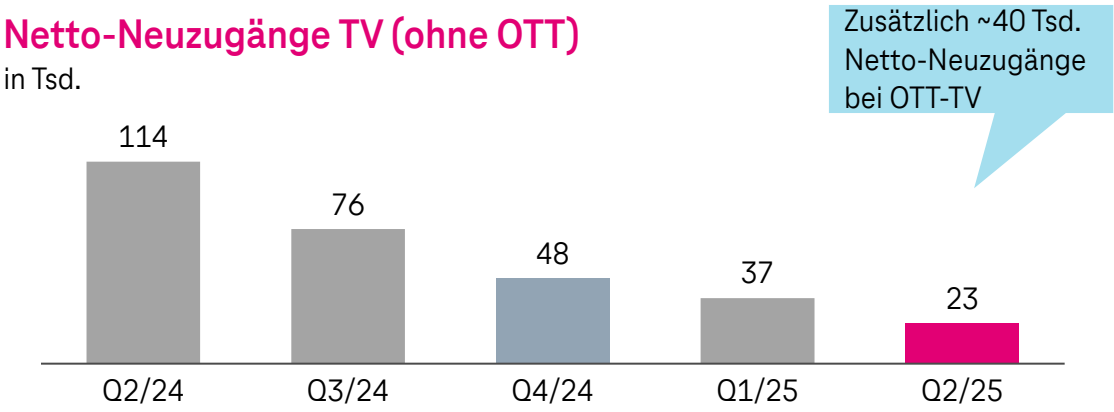
Netto-Neuzugänge Breitband

in Tsd.



Netto-Neuzugänge TV (ohne OTT)

in Tsd.

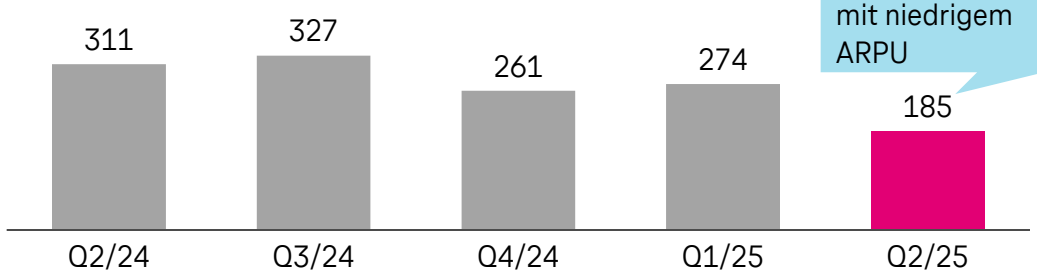


Deutschland

Kennzahlen Mobilfunk: starker Kundenzuwachs in einem umkämpften Markt

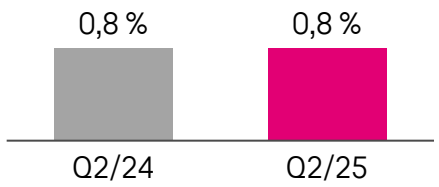
Netto-Neuzugänge eigene Vertragskunden[1]

in Tsd.



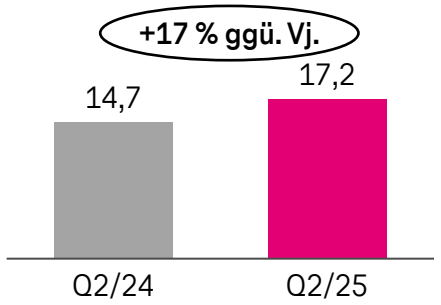
Abwanderung[2]

in %



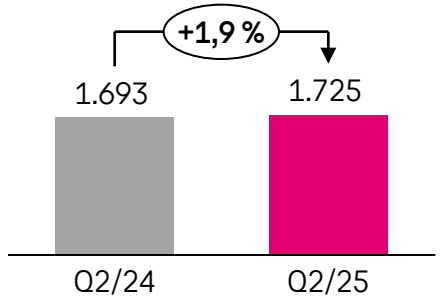
Datenverbrauch[2]

GB pro Monat



Service-Umsätze Mobilfunk (ausgewiesen)[3]

in Mio. €



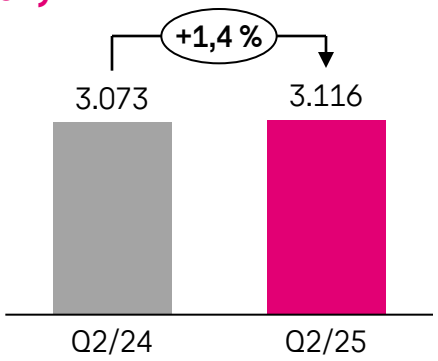
[1] Eigene Endkunden ohne Multi-Brand, IoT-Privatkunden und Schnellstarter. [2] der eigenen Privatkunden mit Vertrag. [3] Organisches Wachstum von +2,0 % aufgrund einer Umgliederung bestimmter Umsätze i.H.v. 2 Mio. € in Q2/24.

Europa

Organisches Ergebniswachstum im 30. Quartal in Folge

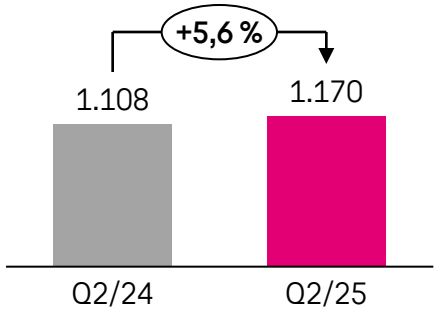
Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



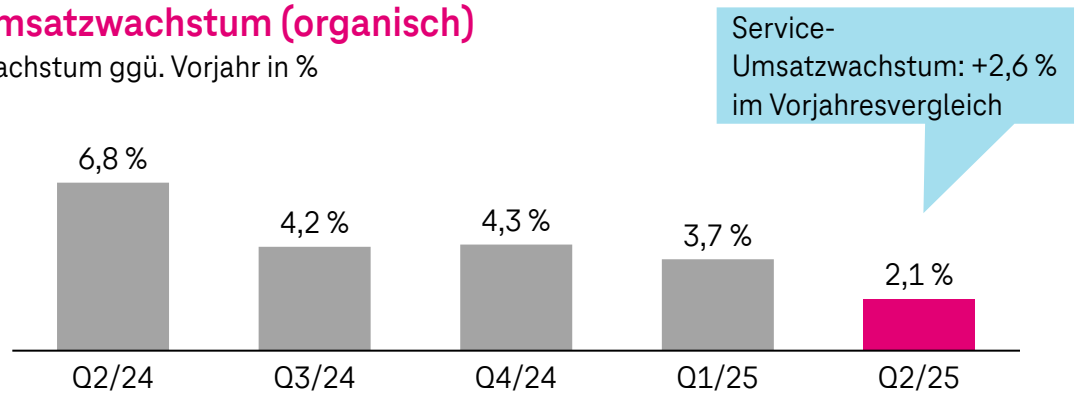
Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

in Mio. €



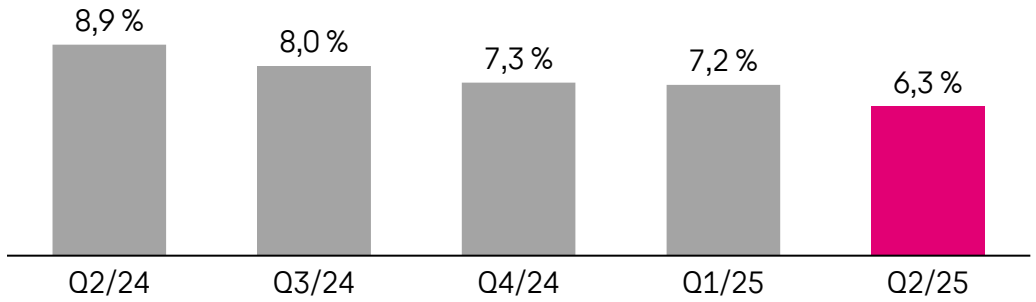
Umsatzwachstum (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



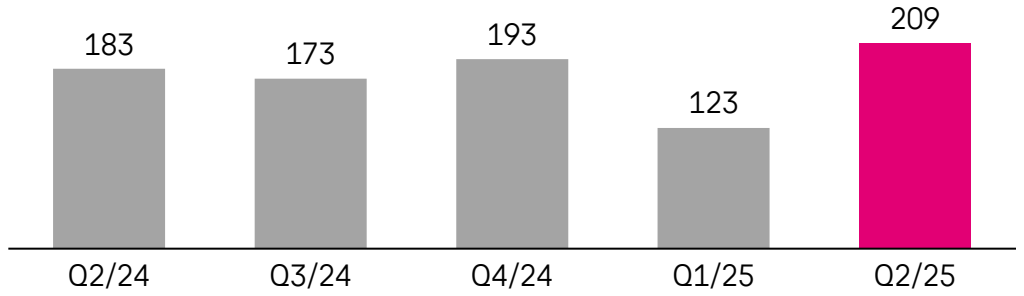
Wachstum ber. EBITDA AL (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %

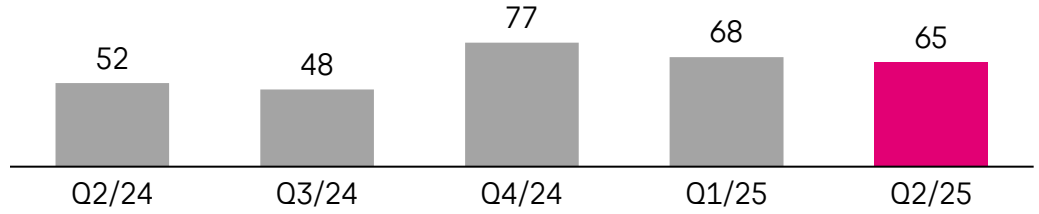


Europa
Starke Performance hält weiter an

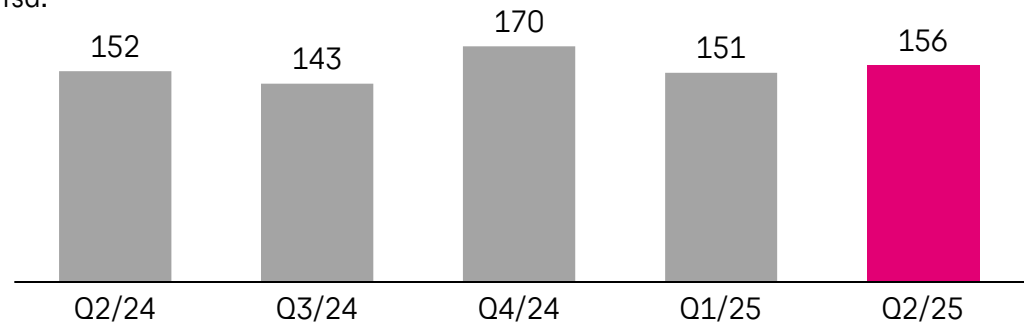
Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden[1]
000



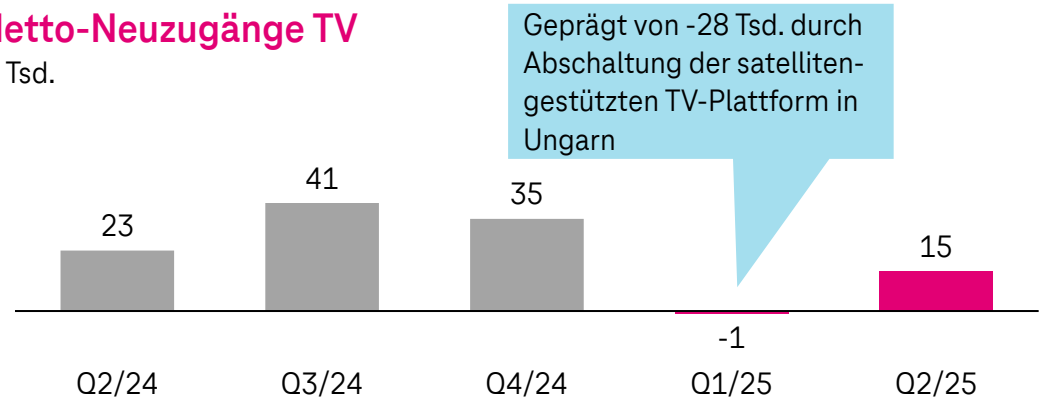
Netto-Neuzugänge Breitband
in Tsd.



Netto-Neuzugänge FMC
in Tsd.



Netto-Neuzugänge TV
in Tsd.



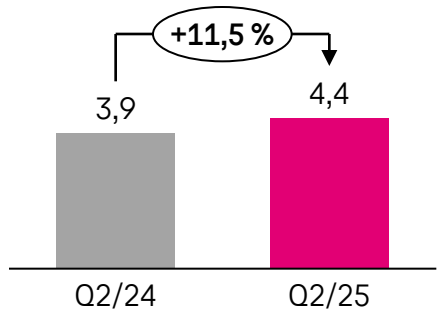
[1] Mobile Vertragskunden: kleinere Reklassifizierung von Kunden von Vertrag zu Prepaid in PL. Zahlen für 2024 wurden um +5 Tsd. angepasst.

Systemgeschäft

Starkes Wachstum bei Auftragseingang, Umsatz und Profitabilität

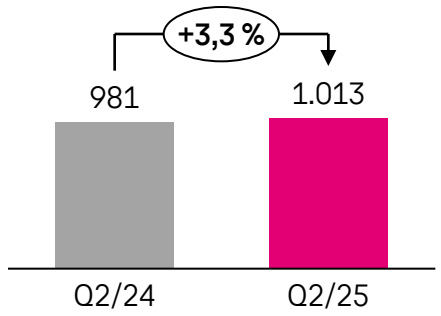
Auftragseingang letzte 12 Monate (LTM)

in Mrd. €



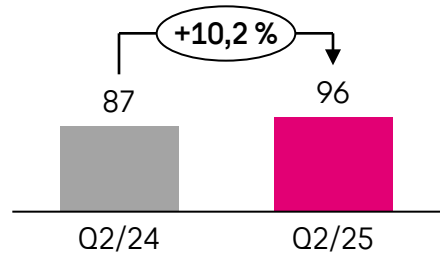
Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

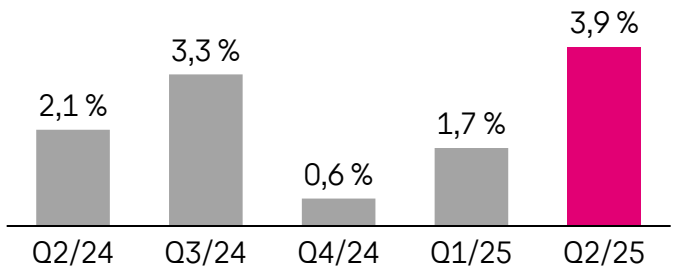
in Mio. €



- Auftragseingang und Umsatz wachsen dank Cloud, Digital und Road Charging
- Öffentlicher Sektor gewinnt an Bedeutung
- Auf Kurs hinsichtlich der Ziele für 2025 und CMD-Ziele

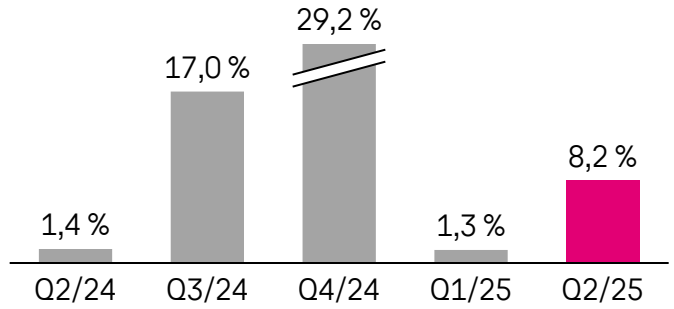
Umsatzwachstum (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



Wachstum ber. EBITDA AL (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



Finanzkennzahlen Q2/2025 (ausgewiesen)

Geprägt durch Wechselkurseffekte und Saisonalisierungen

in Mio. €

	Q2			H1		
	2024	2025	Veränderung	2024	2025	Veränderung
Umsatz	28.394	28.671	+1,0 %	56.337	58.427	+3,7 %
Service-Umsätze	24.088	24.384	+1,2 %	47.573	49.341	+3,7 %
Ber. EBITDA AL	10.819	10.999	+1,7 %	21.292	22.297	+4,7 %
Ber. EBITDA AL (ohne USA)	3.582	3.701	+3,3 %	7.123	7.375	+3,5 %
Ber. Konzernüberschuss	2.477	2.504	+1,1 %	4.716	4.947	+4,9 %
Konzernüberschuss	2.088	2.615	+25,2 %	4.070	5.460	+34,1 %
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,50	0,51	+2,5 %	0,95	1,01	+6,4 %
Free Cashflow AL[1]	5.229	4.878	-6,7 %	8.938	10.528	17,8 %
Cash Capex[1]	3.684	3.870	+5,1 %	8.345	8.213	-1,6 %
Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)	97.085	92.982	-4,2 %	97.085	92.982	-4,2 %
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing (IFRS 16)	135.125	126.535	-6,4 %	135.125	126.535	-6,4 %

Organisches Wachstum Q2 von 4,0 %

Organisches Wachstum Q2 von 4,0 %

Organisches Wachstum Q2 von 5,0 %

Ber. Core EPS in H1 um 9,8 % gewachsen

[1] Free Cashflow AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. Cash Capex vor Spektruminvestitionen. Spektrum: Q2/25: 854 Mio. €; H1/25: 992 Mio. €; Q2/24: 175 Mio. €; H1/24: -232 Mio.

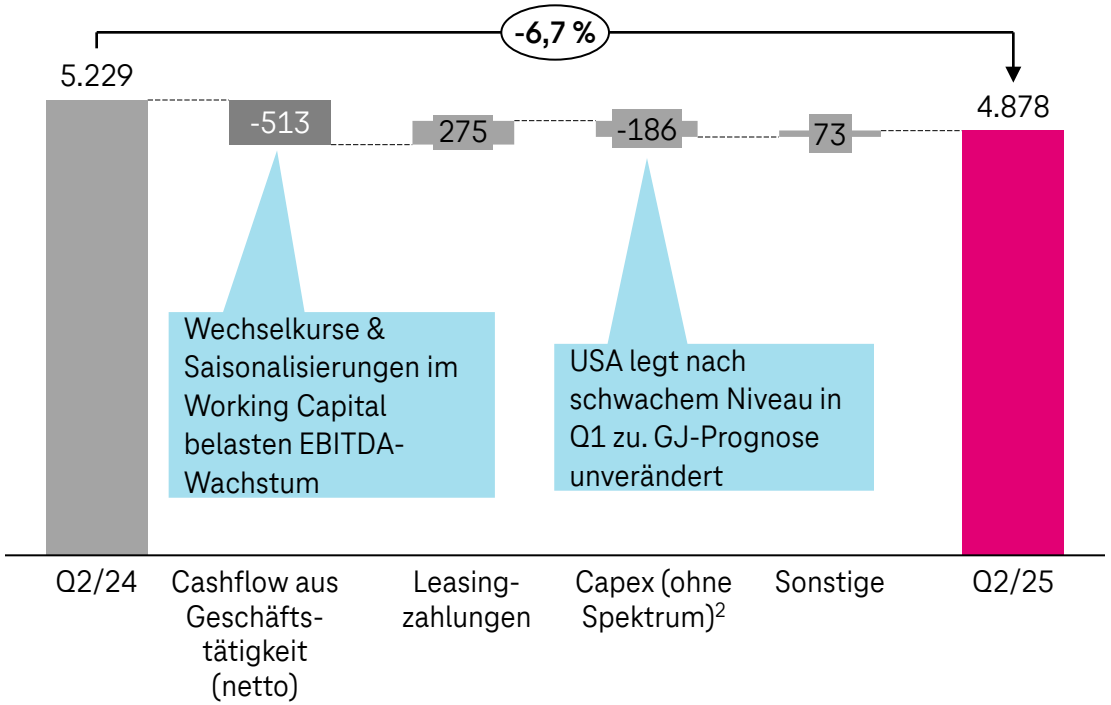
FCF AL und ber. Konzernüberschuss

Geprägt durch Saisonalisierungen und Wechselkurseffekte

Free Cashflow AL[1]

in Mio. €

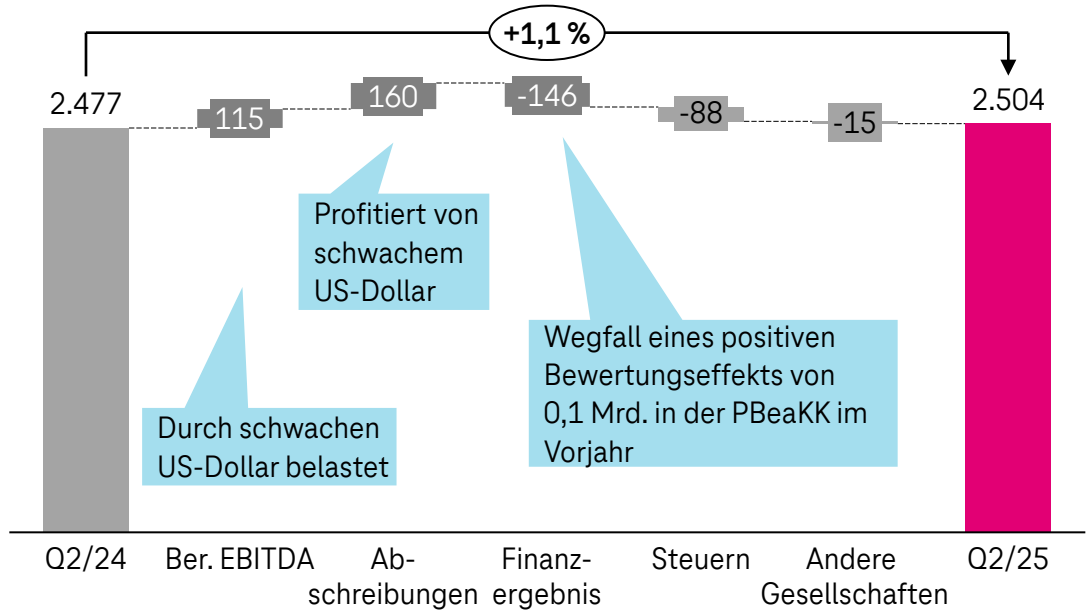
Wachstumsrate in Q1/25: +52,4 %



Ber. Konzernüberschuss

in Mio. €

Wachstumsrate in Q1/25: 9,1 %



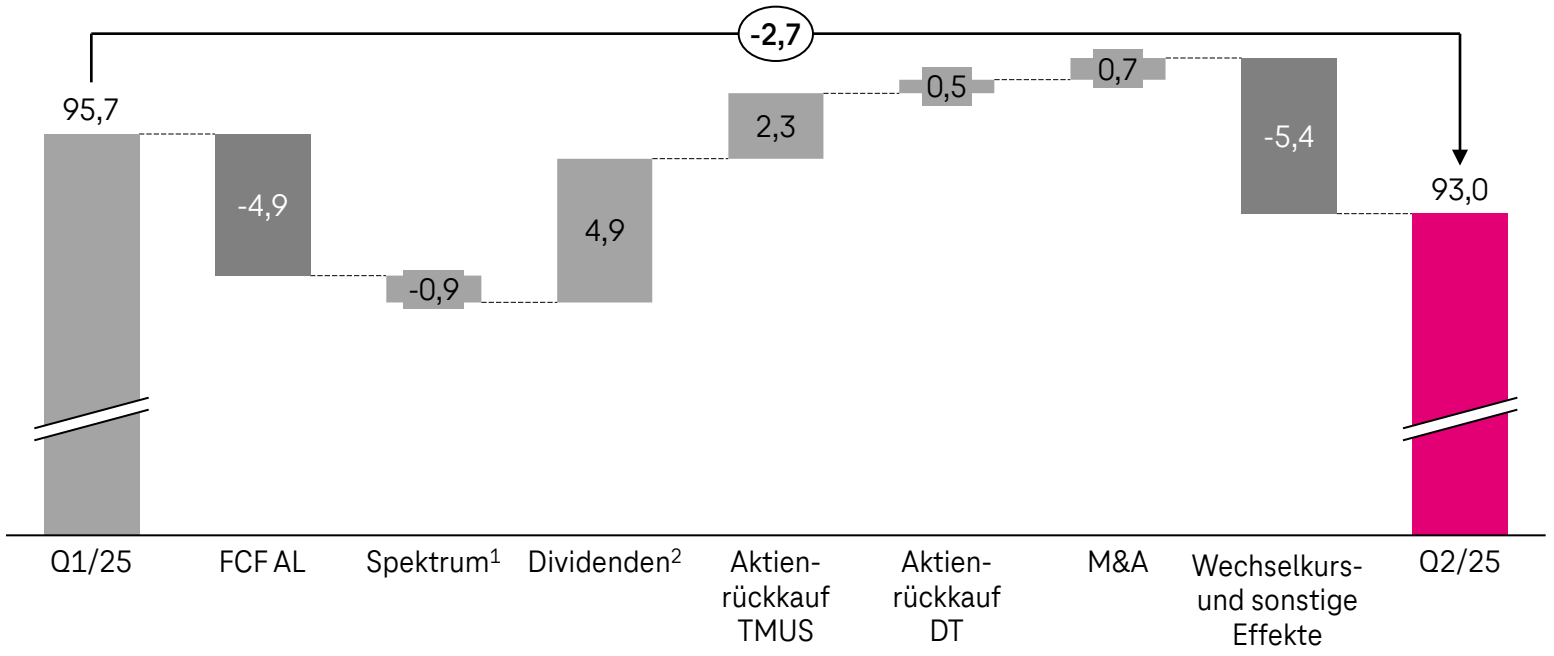
[1] Free Cashflow und FCF AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. [2] Spektrum: Q2/25: 854 Mio. €; Q2/24: 175 Mio.

Nettofinanzverbindlichkeiten

Verschuldungsgrad klar im Korridor dank starkem FCF und Wechselkursen

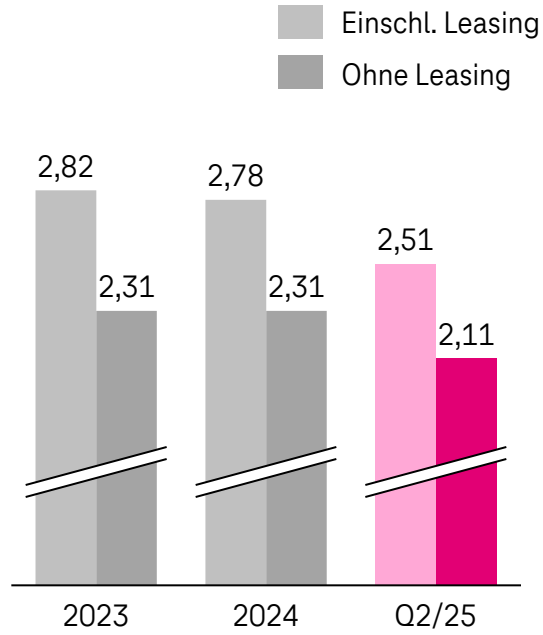
Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)

in Mrd. €



Verschuldungsquote

X



[1] Beinhaltet einen Mittelzufluss aus dem Verkauf von Spektrum in den USA. [2] Beinhaltet Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften.

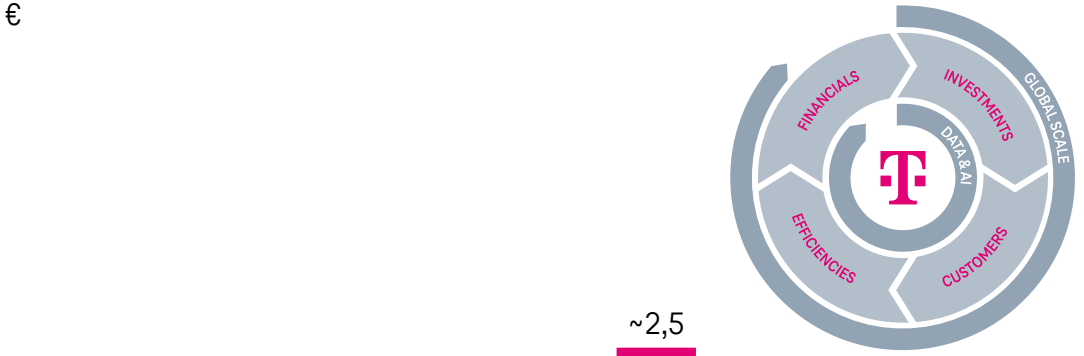
Kernbotschaften H1/2025

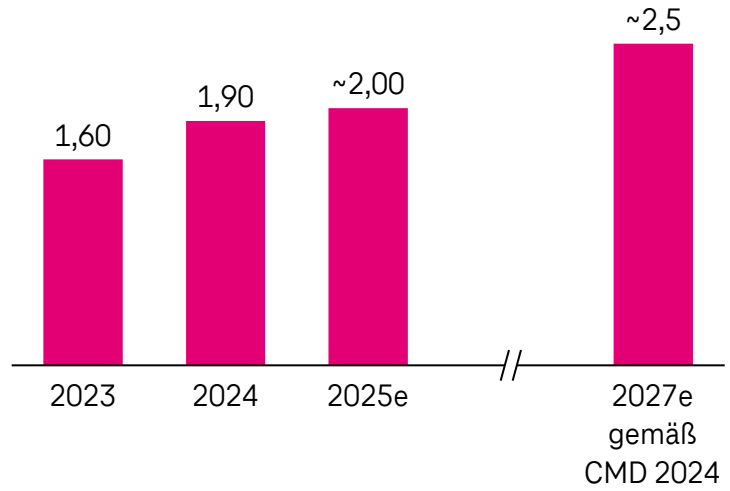
Verlässliches und stetiges Wachstum

- Verlässliches und stetiges Wachstum trotz Gegenwind in Deutschland
- Im Plan hinsichtlich der Ziele 2025 und der CMD-Ziele 2023–27
- Ausbau der Netzführerschaft auf beiden Seiten des Atlantiks
- Rekord-Kundenwachstum und Prognoseerhöhung in den USA
- Neue Wachstumschancen dank erfolgreicher M&A-Transaktionen in den USA
- Starke Fortschritte dank KI-gestützter Digitalisierung; im Plan hinsichtlich der Effizienzziele
- Verschuldungsgrad komfortabel im Zielkorridor. DT-Anteil an TMUS bei 52,1 %

Ber. Ergebnis je Aktie

in €





Ergebnisse Q2/2025

Anhang

Organische Wachstumsraten

in %	Q2/25 ggü. Q2/24	H1/25 ggü. H1/24
Umsatz Konzern	+4,0	+3,9
Service-Umsatz Konzern	+4,0	+3,7
Service-Umsatz DT ohne USA	+1,7	+2,1
Ber. EBITDA AL Konzern	+5,0	+5,2
Ber. EBITDA AL DT ohne USA	+3,4	+3,6
Ber. Core EBITDA AL[1] Konzern	+5,2	+5,4

[1] Ber. EBITDA AL ohne Endgerätevermietung TMUS.

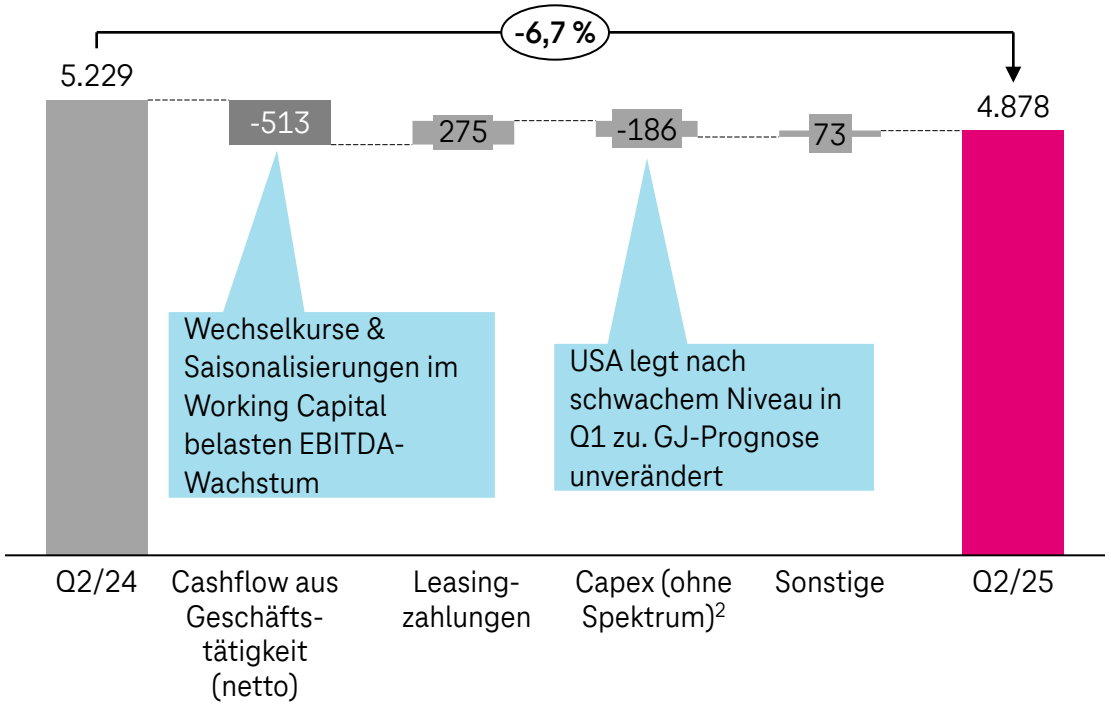
FCF AL und ber. Konzernüberschuss

Geprägt durch Saisonalisierungen und Wechselkurseffekte

Free Cashflow AL[1]

in Mio. €

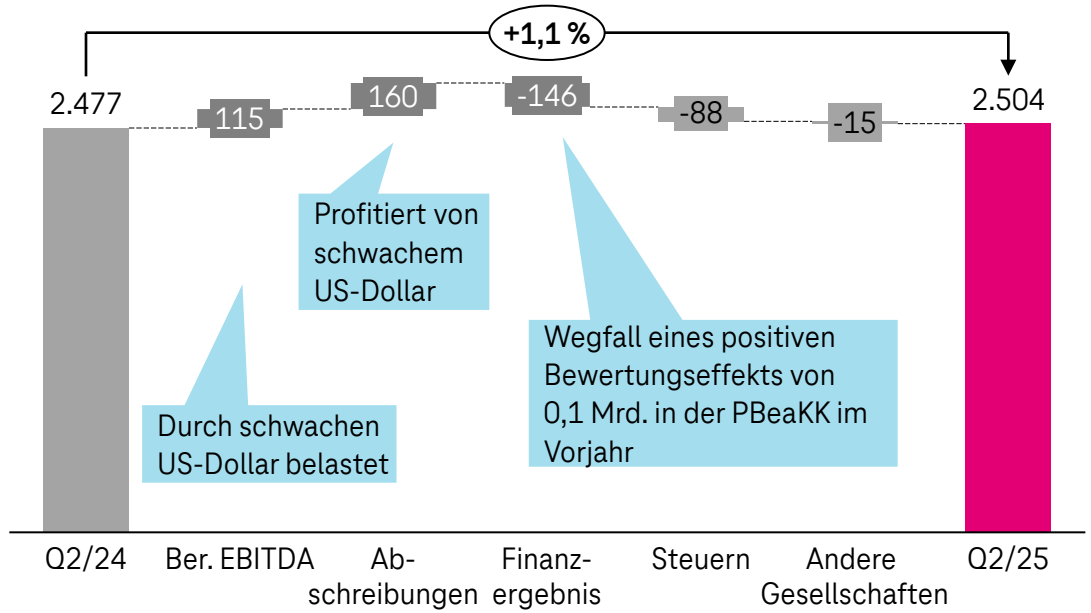
Wachstumsrate in Q1/25: +52,4 %



Ber. Konzernüberschuss

in Mio. €

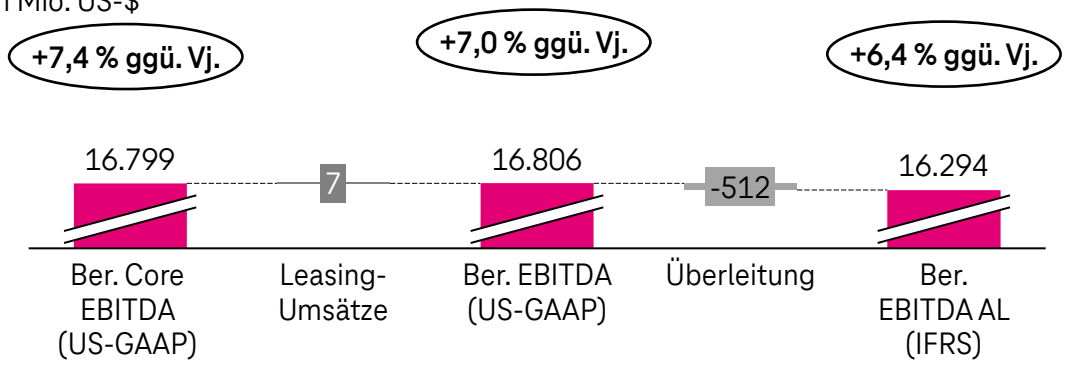
Wachstumsrate in Q1/25: 9,1 %



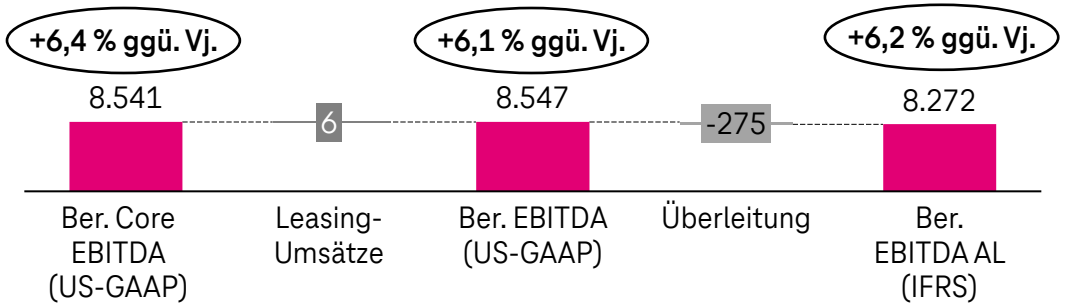
[1] Free Cashflow und FCF AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. [2] Spektrum: Q2/25: 854 Mio. €; Q2/24: 175 Mio.

T-Mobile US
EBITDA-Überleitung

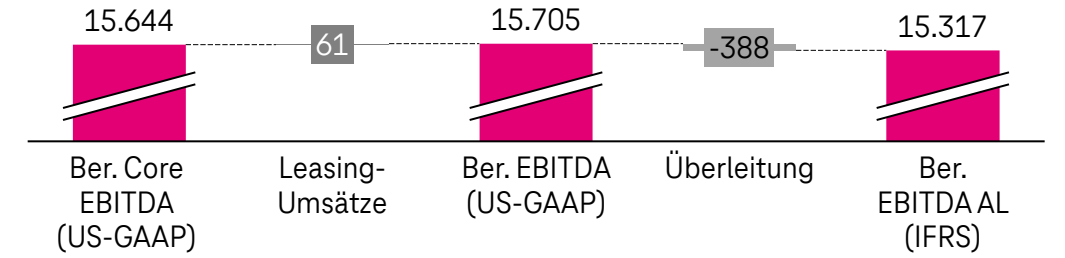
H1/25
in Mio. US-$



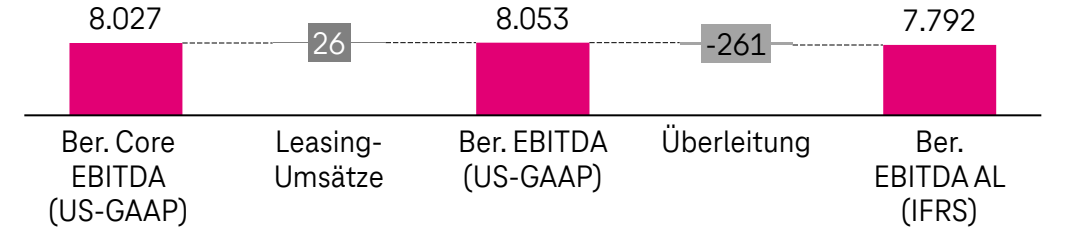
Q2/25
in Mio. US-$



H1/24
in Mio. US-$



Q2/24
in Mio. US-$



Free Cashflow AL (ohne USA)[1]

Gut im Plan für GJ-Guidance

in Mrd. €

	H1/2024	H1/2025
Ber. EBITDA	**7,9**	**8,1**
Leasing Opex	-0,8	-0,7
Ber. EBITDA AL	**7,1**	**7,4**
Cash Capex	-4,0	-3,8
Erträge aus Veräußerung von Anlagevermögen	+0,0	+0,1
Sondereinflüsse zahlungswirksam	-0,6	-0,6
Zinsen ohne Leasing	-0,6	-0,6
Steuern zahlungswirksam	-0,6	-0,4
Sonstiges (Working Capital usw.)	+0,5	+0,2
FCF AL	**1,8**	**2,3**

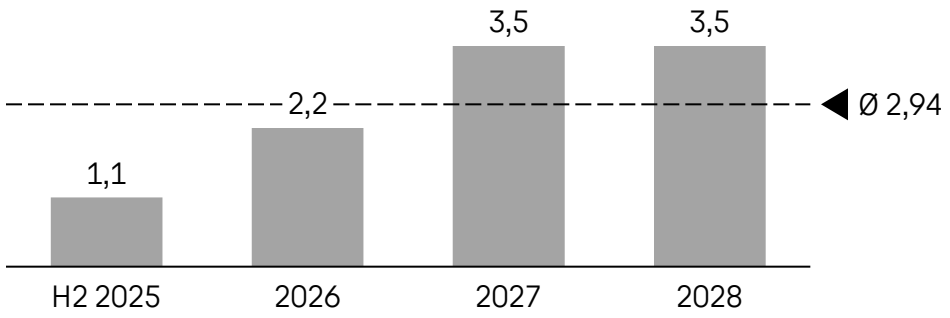
[1] Umfasst Rückflüsse im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion. Ohne erhaltene TMUS-Dividende.

Finanzkennzahlen

Fälligkeitsprofil durch solide Liquiditätsreserve gedeckt

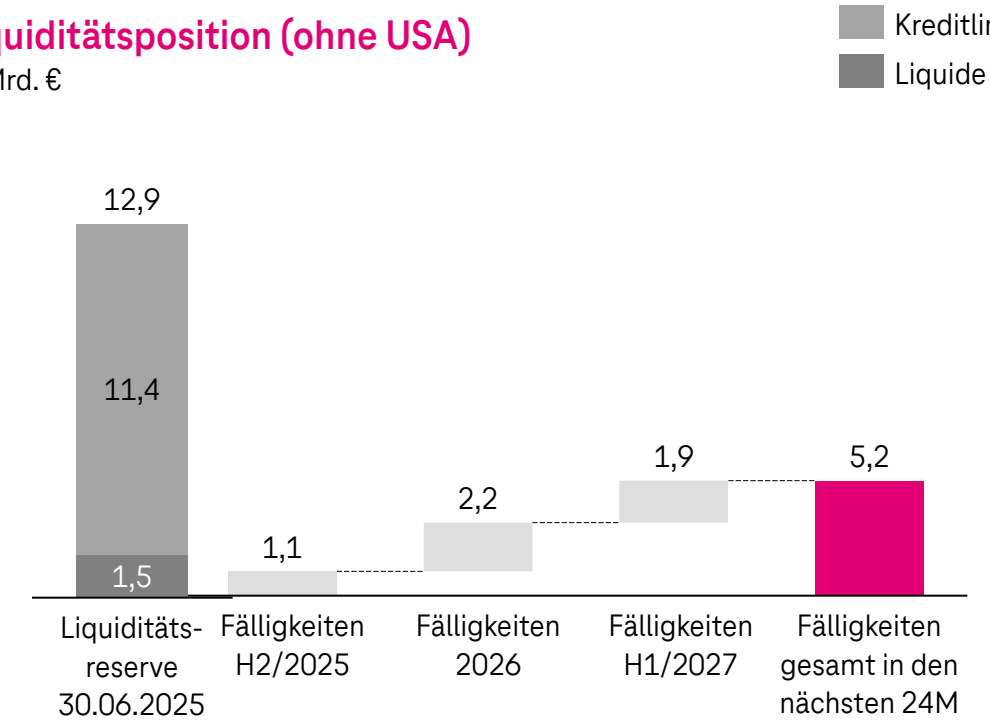
Fälligkeit Finanzverbindlichkeiten (ohne USA)

in Mrd. €



Liquiditätsposition (ohne USA)

in Mrd. €



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

Bilanzkennzahlen
Auf ganzer Linie robust

in Mrd. €	30. Jun. 2024	30. Sept. 2024	31. Dez. 2024	31. Mär. 2025	30. Jun. 2025
Bilanzsumme	296,0	288,6	304,9	305,0	281,5
Eigenkapital	92,4	92,4	98,6	97,8	89,7
Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)	97,1	92,5	99,3	95,7	93,0
Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)/ber. EBITDA AL[1]	2,32	2,18	2,31	2,18	2,11
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing (IFRS 16)	135,1	128,7	137,3	131,9	126,5
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing-Verhältnisse (IFRS 16)/ber. EBITDA[1]	2,81	2,64	2,78	2,63	2,51
Eigenkapitalquote	31,2 %	32,0 %	32,3 %	32,1 %	31,9 %

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:	**BBB+**	Ausblick stabil
Moody's:	**Baa1**	Ausblick positiv
S&P:	**BBB+**	Ausblick positiv

[1] Kennzahlen für die Zwischenquartale auf Grundlage der vier vorangegangenen Quartale berechnet.

Guidance 2025

Aktuelle Guidance ggü. Konsenserwartung

in Mrd. €

	Guidance 2025 in € bei 1,08	Guidance 2025 in € bei 1,13 (konstanter Wechselkurs)	Konsens in € bei 1,13
Ber. EBITDA AL Konzern	**>45,0**	**>43,7**	**44,0**
davon ohne USA	15,0	15,0	15,1
davon TMUS	>30,0	>28,7	28,9
FCF AL	**>20,0**	**>19,3**	**19,4**
davon ohne USA	3,6[1]	3,6[1]	3,6
davon TMUS	>16,4	>15,7	15,7[2]
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	**~2,00**		**1,99**

[1] Umfasst Rückflüsse i. H. v. 0,1 Mrd. € im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion. [2] Berechnung basiert auf dem Konsens zu Konzernergebnissen vor Veröffentlichung von 19,359 Mrd. € abzüglich des Beitrags ohne USA von 3,630 Mrd. €.

Ausblick 2025/26 gemäß Geschäftsbericht 2024 (1/2)[1]

in Mrd. €	2024 pro forma	2025e	2026e
Umsatz Konzern	**115,9**	**Anstieg**	**Anstieg**
Deutschland	25,7	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
USA (in US-$)	81,3	Anstieg	Anstieg
Europa	12,3	Anstieg	Anstieg
Systemgeschäft	4,0	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Service-Umsätze Konzern	**96,7**	**Anstieg**	**Anstieg**
Deutschland	22,5	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
USA (in US-$)	66,3	Anstieg	Anstieg
Europa	10,2	Anstieg	Anstieg
Systemgeschäft	3,9	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Ber. EBITDA AL Konzern	**43,0**	**~44,9**	**Starker Anstieg**
Deutschland	10,5	10,8	Anstieg
USA (in US-$)	30,9	32,3	Starker Anstieg
Europa	4,4	4,6	Anstieg
Systemgeschäft	0,4	0,4	Anstieg

[1] Weitere Einzelheiten sind dem Geschäftsbericht 2024 zu entnehmen

Ausblick 2025/26 gemäß Geschäftsbericht 2024 (2/2)[1]

in Mrd. €	2024 pro forma	2025e	2026e
Cash Capex Konzern	**16,0**	**~17,1**	**Stabil**
Deutschland	4,8	Stabil	Leichter Anstieg
USA (in US-$)	8,9	Anstieg	Stabil
Europa	1,9	Leichter Anstieg	Leichter Anstieg
Systemgeschäft	0,2	Stabil	Stabil
FCF AL Konzern	**19,2**	**~19,9**	**Anstieg**
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	**1,90**	**~2,00**	**Starker Anstieg**
Nettofinanzverbindlichkeiten/ber. EBITDA	**2,78x**	**≤ 2,75x**	**≤ 2,75x**

[1] Weitere Einzelheiten sind dem Geschäftsbericht 2024 zu entnehmen

Bei weiteren Fragen
wenden Sie sich bitte an den Bereich IR



+49 228 181 – 8 88 80

investor.relations@telekom.de

Alle Dokumente Q2/2025

Kontaktinformationen
sämtlicher Vertreter von IR:
www.telekom.com/ircontacts



IR-Website:
www.telekom.com/investors

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

linkedin.com/showcase/deutsche-telekom-investor-relations

youtube.com/@dt_ir

www.twitter.com/DT_IR