Deutsche Telekom

Unternehmenspräsentation für Investoren

November 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

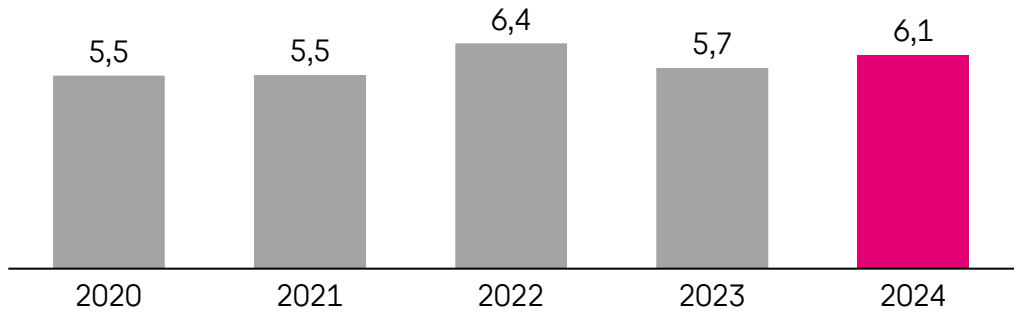
Alle Daten Erwartung Ende 2024 (2024e) sofern nicht anders angegeben;
[1] Brand Finance 01/2024; [2] Ohne Spektrum; [3] Organisch; [4] Ber. indirekte Kosten AL als Prozentsatz der Service-Umsätze, organisch, ohne TK-Steuer in Ungarn; [5] EU: Nr. 1 in 8 von 9 Ländern B2C, 12M-⌀ Stand Q2 2024 ohne RO, 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

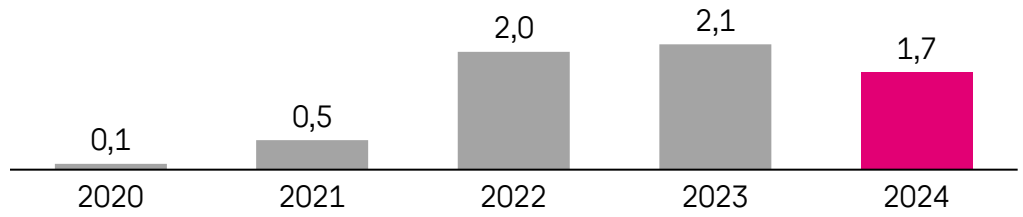
TMUS: Nettoneuzugänge Postpaid Mobilfunk

in Mio.



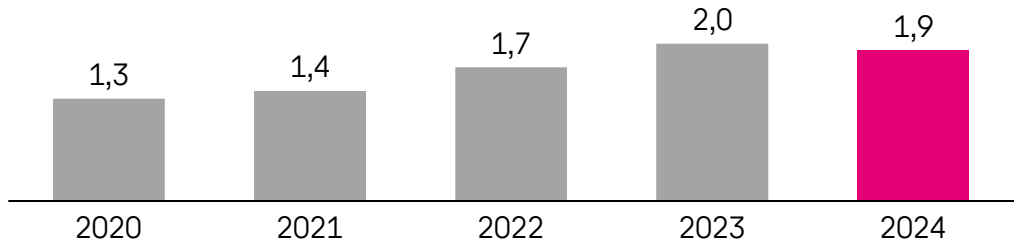
TMUS: Nettoneuzugänge im Breitbandgeschäft

in Mio.



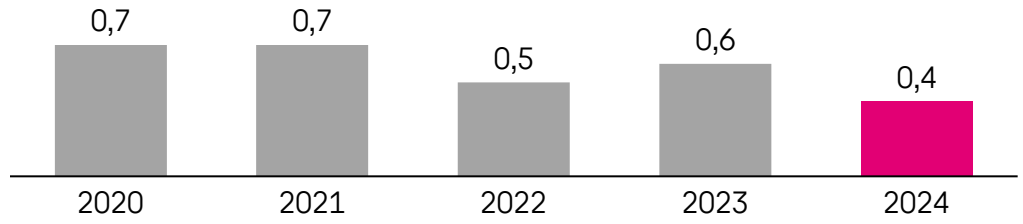
DT ohne USA: Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden

in Mio.



DT ohne USA: Nettoneuzugänge im Breitbandgeschäft

in Mio.

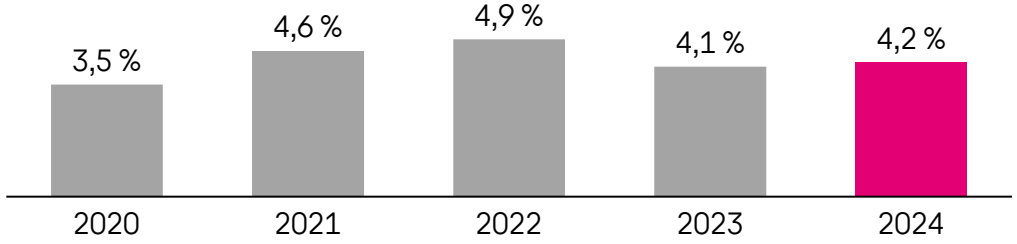


Finanzkennzahlen DT-Konzern (ohne USA) und TMUS

Wachstum auf beiden Seiten des Atlantiks

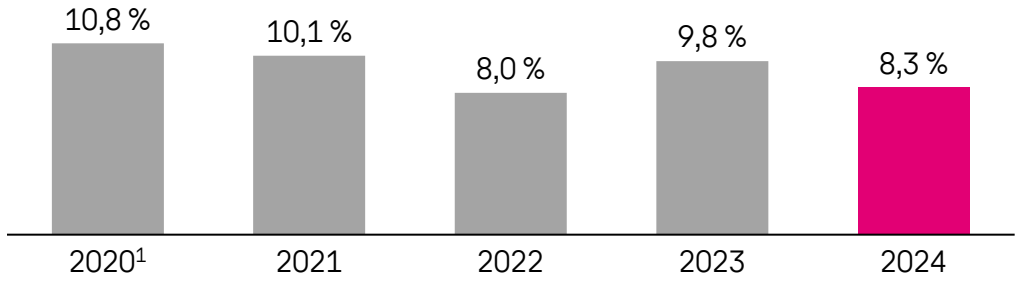
Organisches Wachstum beim Service-Umsatz (TMUS)

in % ggü. Vorjahr



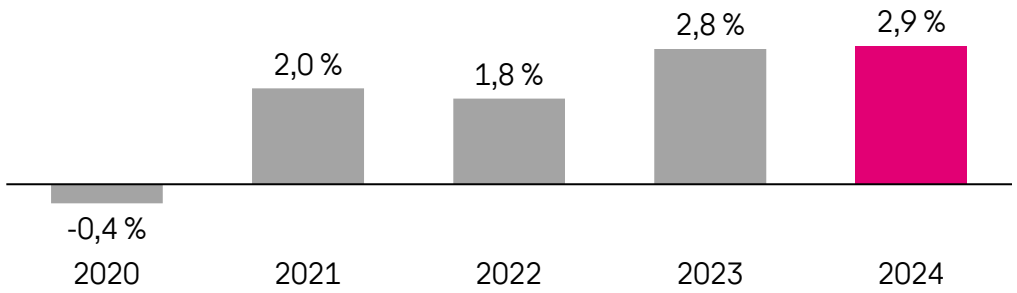
Organisches Wachstum bei ber. Core EBITDA (TMUS)

in % ggü. Vorjahr



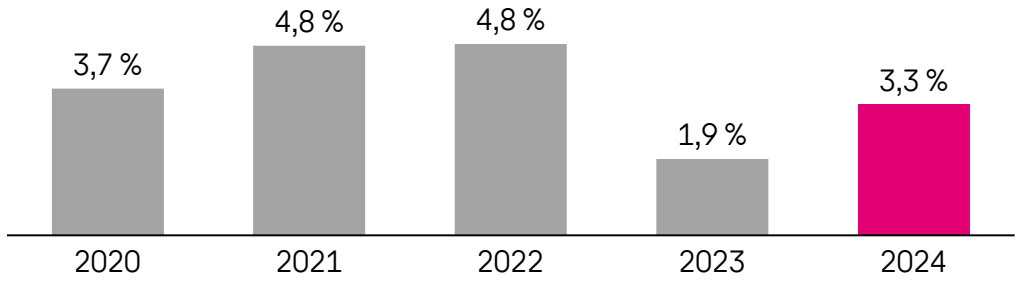
Organisches Wachstum beim Service-Umsatz (DT ohne USA)

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

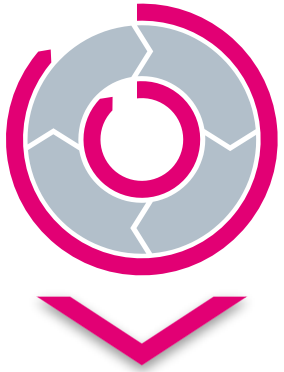
GESTÄRKTE GRUNDLAGE + **HERVORRAGENDE UMSETZUNG** + **BESCHLEUNIGUNG** = **WERTZUWACHS**



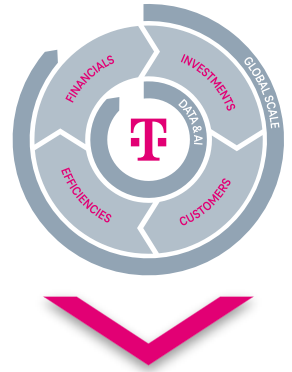
- **US-Marktanteil** & starkes **Portfolio** mit Optionalität ausbauen
- Solider **Verschuldungsgrad** & **Spielraum**
- **T-Systems** als Alleinstellungsmerkmal
- Starke **Marke, Werte & ESG-**Zielsetzungen
- Verjüngtes branchenführendes **Team**



- **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 …

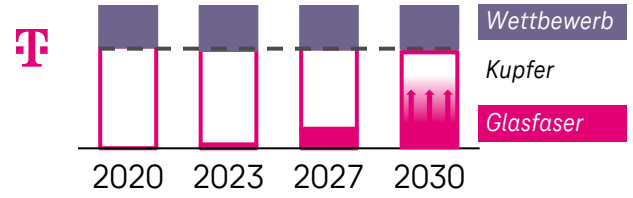
- bestes Netz der Zukunft
- überragende Qualität
- ARPU-Vorteile
- geringere Betriebskosten
- grüne Glasfaser

… durch wirtschaftl. Vorteile eines eigenen Netzes & hohe Auslastung

INFRASTRUKTURFÜHRERSCHAFT IN ETABLIERTEN MÄRKTEN

…

BB-Marktanteile – Infrastruktursicht[1]



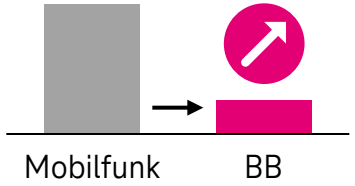
Stabiler oder größerer Marktanteil

- 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

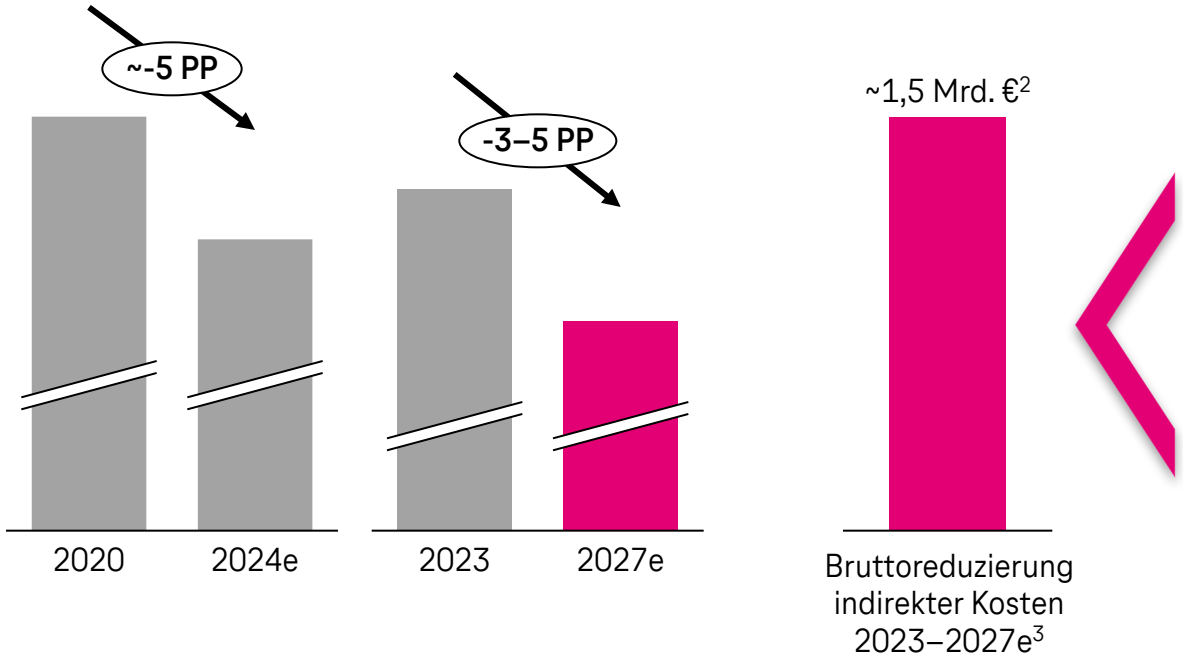
... MONETARISIERUNG AUF DIE NÄCHSTE EBENE HEBEN

- **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

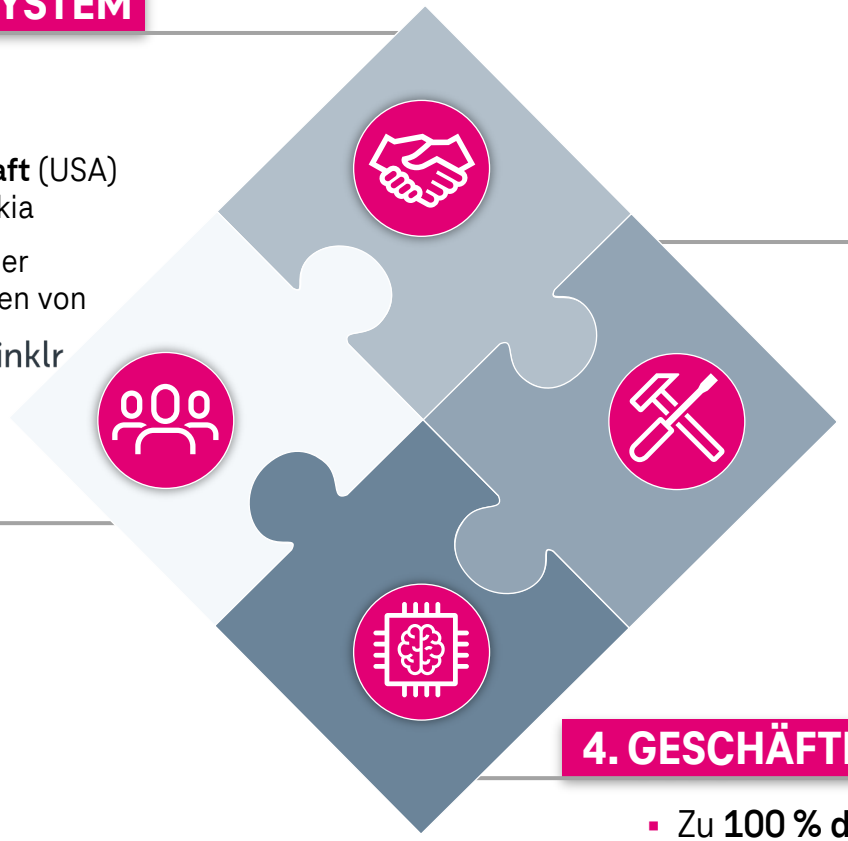
[1] Ber. indirekte Kosten AL als Prozentsatz der Service-Umsätze, organisch, ohne TK-Steuer in Ungarn; [2] Differenzen sind rundungsbedingt; [3] Mittelwert des mittelfristigen Zielkorridors bei Service-Umsätzen; [4] Technologie und Sonstiges

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

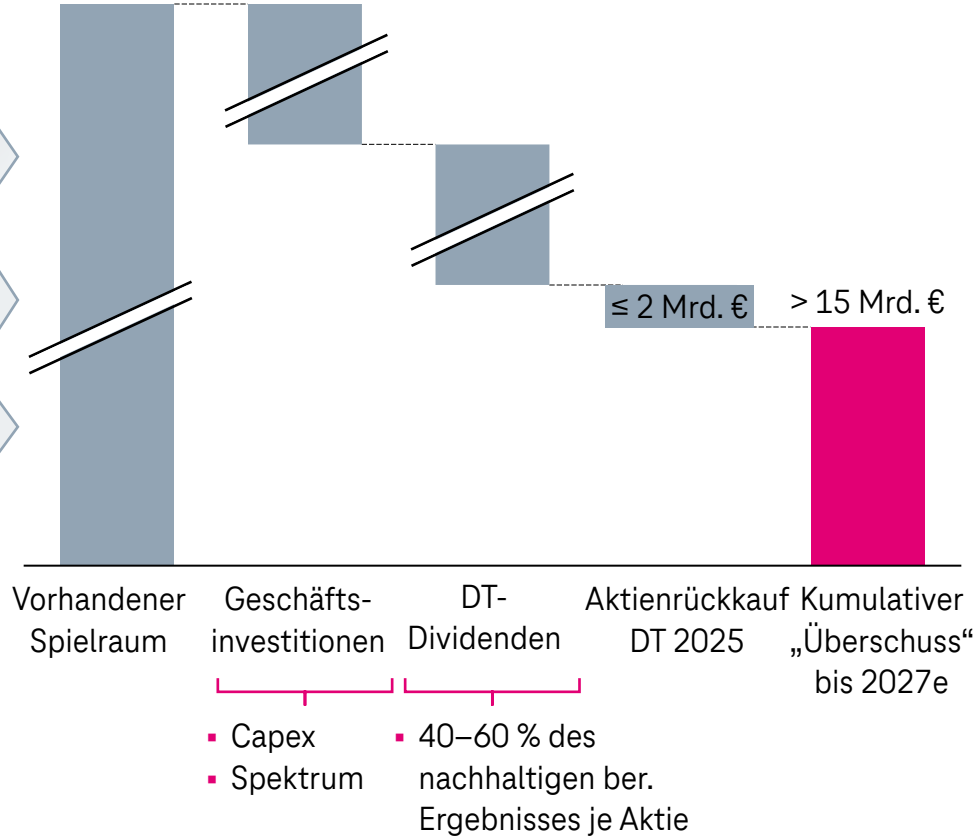
KPI AUF KONZERNEBENE	ZIELSETZUNG 2023–2027E		KPI-TREIBER
Service-Umsätze	~4%	CAGR	Geschäftswachstum
Ber. EBITDA AL	4–6 %	CAGR	Operative Verschuldung
Ber. Ergebnis je Aktie	> 11 %[1]	CAGR	Wachstum & Kapitalallokation
Cash Capex/Service-Umsätze[2]	~21%	2027e	Wachstumsorientierte Investitionen
FCF AL	~21 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 von DT-Aktien 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

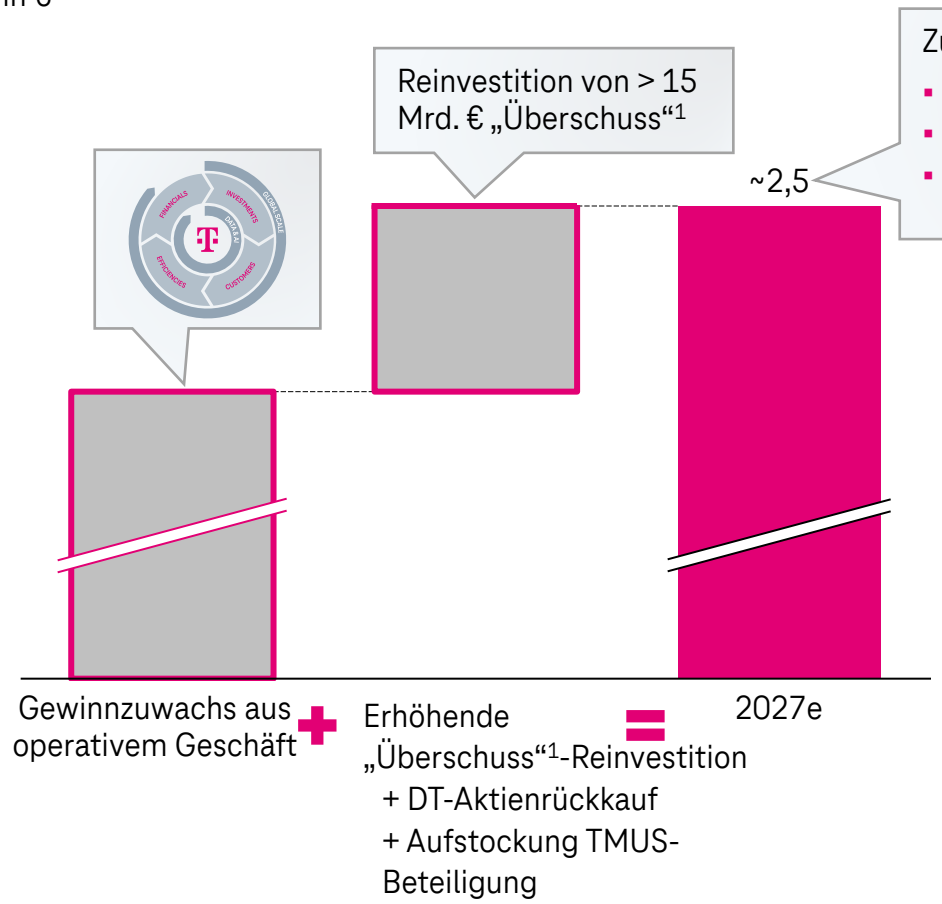
- Beide Verwendungszwecke für Überschuss zahlen auf ber. Ergebnis je Aktie der DT ein
- Bewahrung der strategischen Flexibilität

[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 €



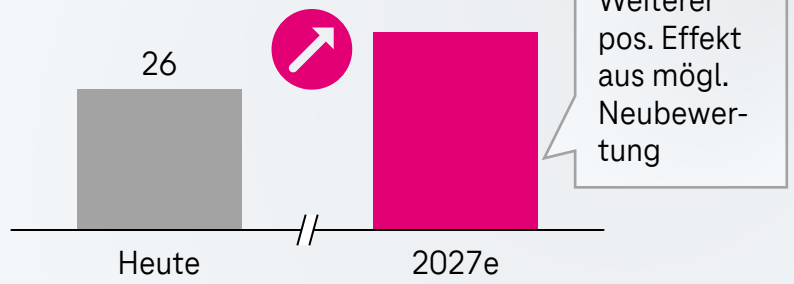
Ergebnis-Multiple

Ausschüttungs-quote 40–60 %

TOTAL SHAREHOLDER RETURN

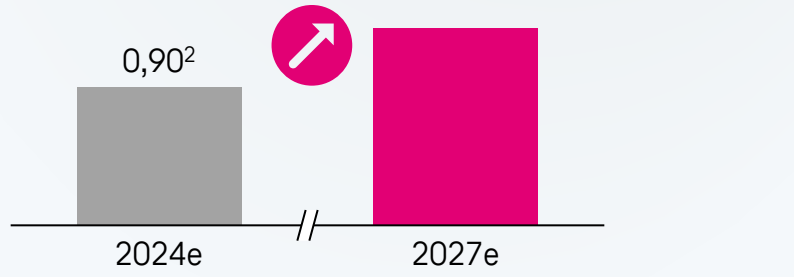
Aktienkurs

in €/Aktie



Dividende

in €/Aktie



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

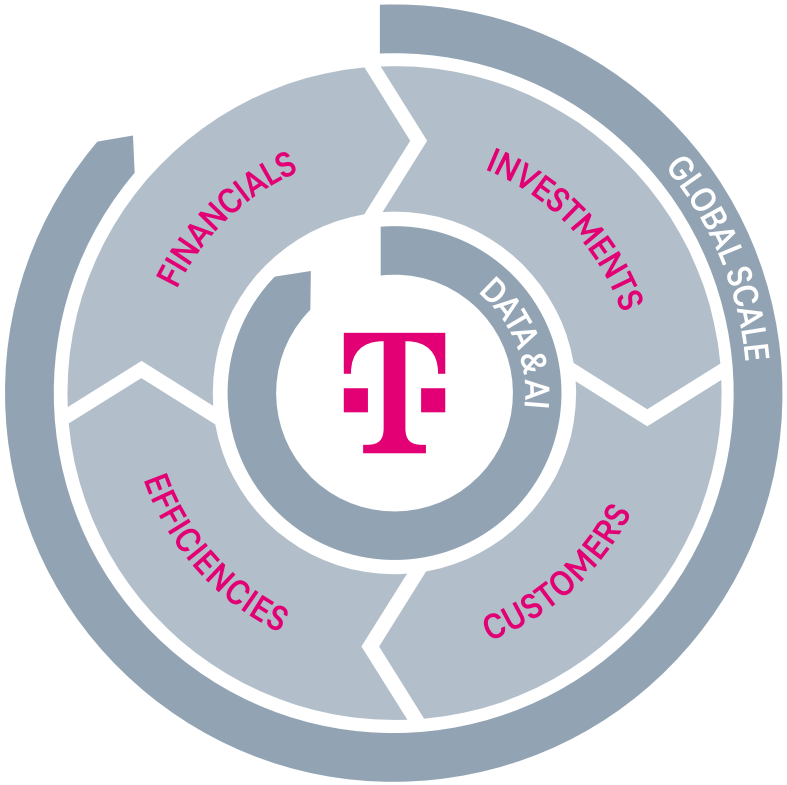
Ergebnisse 9M/2025

Konzern

9M/2025
Verlässliches und stetiges Wachstum

Highlights 9M/2025

- Weiterhin marktführend bei Kundenzuwachs und finanziellem Wachstum: 9M/25: Service-Umsätze organisch +3,7 %, ber. EBITDA AL +4,4 %, Free Cashflow AL[1] +6,8 % und ber. Ergebnis je Aktie +9,5 %[1]
- Konzern-Guidance zum dritten Mal erhöht, TMUS erhöht Prognose 2025 für Kundenwachstum, EBITDA und Free Cashflow
- TMUS erzielt im Quartal Rekordwachstum bei Postpaid-Kundenkonten
- Start der Industrial AI Cloud mit NVIDIA
- Glasfaser-Kooperationsvertrag mit M-net geschlossen. Seit Jahresbeginn rekordhafter Glasfaserausbau in Deutschland
- DT-Anteil an TMUS beträgt zum 17. Oktober 2025 52,1 %
- Moody's erhöht Kreditrating auf A3 mit stabilem Ausblick
- Dividende[2] von 1,00 € für GJ 2025 geplant
- DT plant 2026 weiteren Aktienrückkauf[2] von bis zu 2 Mrd. €



[1] Wachstumsraten FCF AL und ber. Ergebnis je Aktie wie ausgewiesen. [2] Vorbehaltlich der erforderlichen Beschlüsse

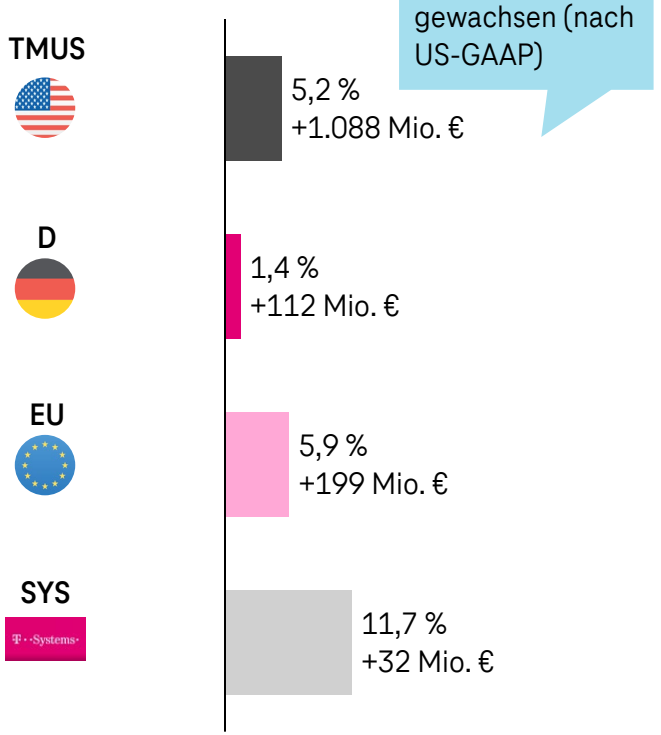
Finanzkennzahlen 9M/2025 (organisch)

Robustes organisches Wachstum

Ber. EBITDA AL 9M/25

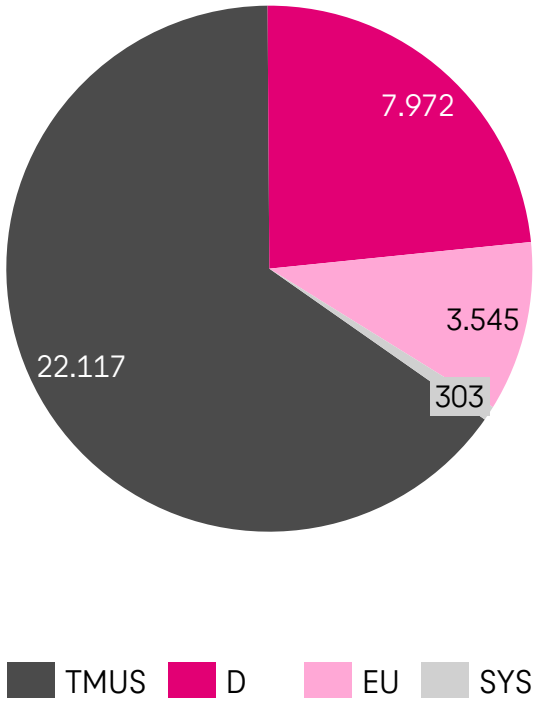
Wachstum ggü. Vorjahr, organisch

Ber. Core EBITDA um 6,8 % gewachsen (nach US-GAAP)



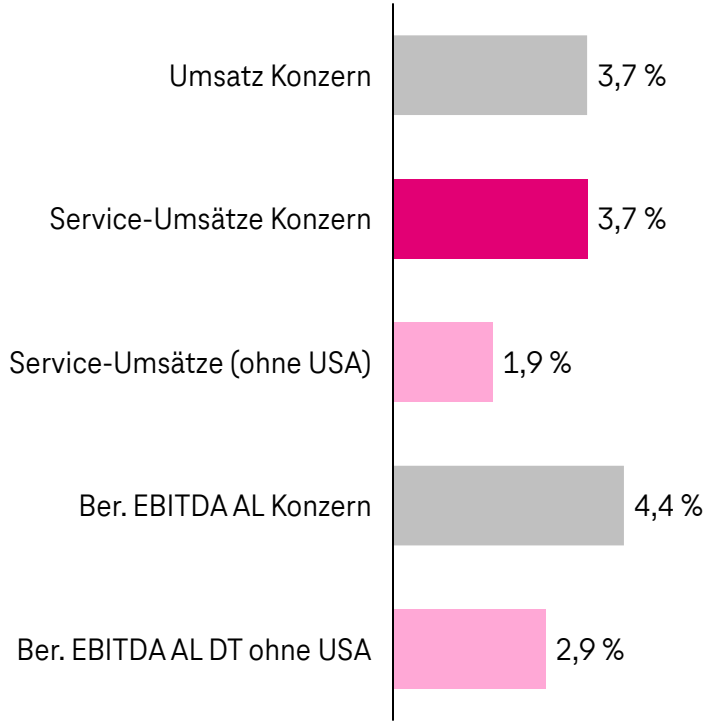
Ber. EBITDA AL 9M/25 nach Segmenten[1]

in Mio. €



Wichtige Finanzkennzahlen 9M/25

Wachstum ggü. Vorjahr in %, organisch



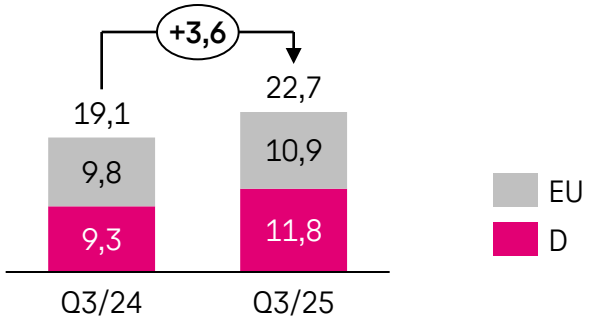
[1] Ohne GHS, GD & Überleitung (-526 Mio. €). EBITDA AL Konzern i. H. v. 33.411 Mio. €.

Netze

Ausbau unserer Spitzenposition

Glasfaser

Homes Passed mit Glasfaser in Mio.

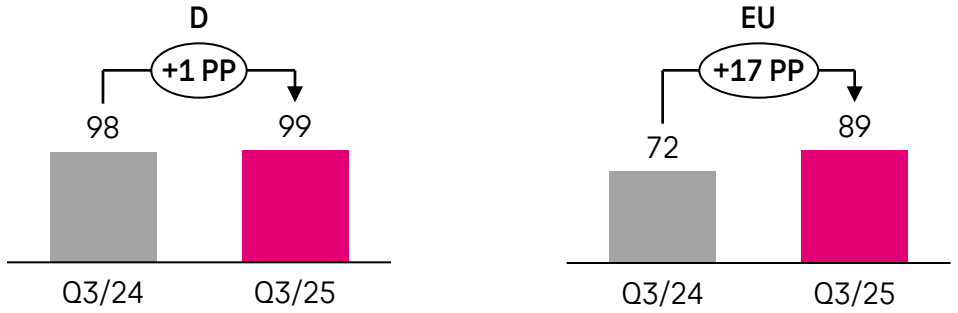


- Spitzenposition beim deutschen Glasfaserausbau mit Ausbaurekord in Q3 beibehalten
- Deutschland: MagentaTV-Hotline von Connect als „Outstanding“ ausgezeichnet, Sieger in allen fünf Kategorien

- In Q3 verbucht TMUS nach erfolgreichem Abschluss von Glasfaser-JVs 934 Tsd. Glasfaser-Kunden und 54 Tsd. Netto-Neuzugänge.

5G-Abdeckung

% d. Bevölk.



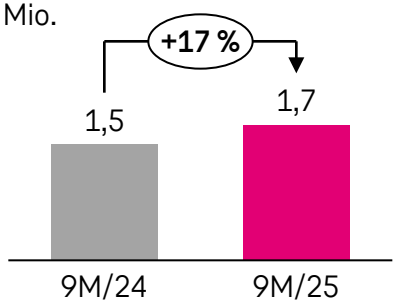
- „Computerbild“ und „IMTEST“ küren DT zum besten Mobilfunknetz in Deutschland
- Netze in Österreich, Polen und Griechenland laut „Ookla“ am schnellsten Mobilfunknetz in Griechenland gewinnt mit Geschwindigkeit und Qualität den „Umlaut“-Test zum 11. Mal in Folge
- „Opensignal“ zeichnet TMUS als 5G Global Winner in Coverage Experience und als Global Leader in 5G-Verlässlichkeit aus, an der Spitze der US-Betreiber, und als besten FWA-Betreiber für konsistente Qualität und Verlässlichkeit.

Glasfaser in Deutschland

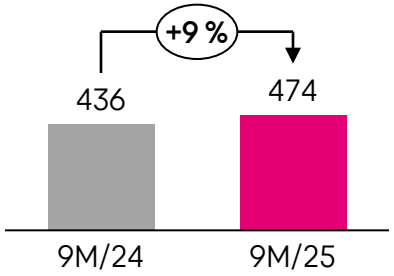
Verstärkter Ausbau bei unverändertem FCF-Ausblick

Glasfaser

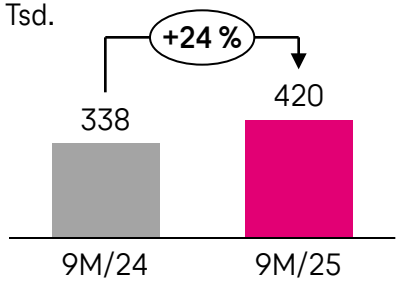
Homes Passed mit Glasfaser
in Mio.



Homes Connected mit Glasfaser
in Tsd.

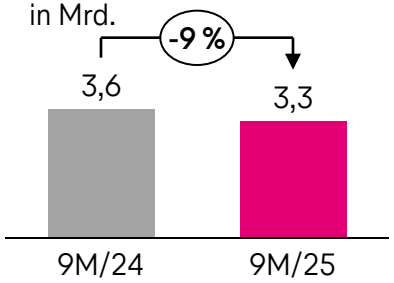


Netto-Neuzugänge Glasfaser
in Tsd.



- Rekord bei Nettoneuzugängen in Q3

Cash Capex gesamt, DE
in Mrd.



- Niedrigerer Gesamt-Capex dank Einsparungen bei Glasfaser-Capex

- YTD 2025: Erhebliche Effizienzgewinne erzielt
  - Höherer Output
  - Niedrigerer Capex
- Künftig: Verwendung von Effizienzsteigerungen und steuerlichen Erleichterung auf Bundesebene:
  - Höher Anteil Glasfaser-Ausbau im ländlichen Raum und in EFH
  - Schnellerer Glasfaser-Ausbau in MFH
- Capex in Deutschland im Geschäftsjahr 2025 stabil bestätigt, Steigerung Glasfast-Capex danach
- Ausblick vom Kapitalmarkt für FCF AL von DT ohne USA von 3,7-3,9 Mrd. € bestätigt

KI und Digitalisierung

Noch schnellere Digitalisierung dank KI

Digital

- >16 Mio. Nutzer auf unseren Apps
- Magenta Moments inzwischen mit ~5,1 Mio. monatlich aktiven Nutzern
- Zahl der OneTV-Nutzer auf ~5,3 Mio. Kunden gestiegen

- TMUS-App „T-Life“ mit über 85 Mio. Downloads
- Drei von vier Vorbestellungen für iPhone-Upgrades bei T-Mobile wurden digital bestellt

KI



G&A

Konzernweiter KI-Datenbot „AskT“ wird von >80 Tsd. Beschäftigten genutzt



Netz

Mobilfunk: RAN Guardian Agent überwacht RAN mit KI, findet & behebt Störungen (bis zu 95 % schneller), Go Live im November

Glasfaser: KI-basierte Qualitätskontrolle im Glasfaserausbau in DE eingeführt



IT

IT DevOps: KI-Programmierung sorgt mit KI-generierten Programmzeilen für bis zu ~14 % Zeitersparnis

KI-Tools steigern Entwicklungskapazitäten in den Bereichen AI4Development und AI4OPs um >~5 %[1]



Vertrieb & Service

Kundeninteraktion: KI-gestützter „FragMagenta“-Chatbot erzielte in Q3 eine Lösungsquote von >55 % Insgesamt wurden dank „FragMagenta“-Chat & -Voice seit Jahresanfang 2,5 Mio. Anrufe vermieden.

Erste Mitarbeiter vollständig von KI unterstützt: KI-Mitarbeiterbriefing, Mitarbeiter-Chatbot (askT) und autom. Anrufzusammenfassung im Einsatz. Skalierung läuft!

Kunden

B2C:

- DT verwandelt mit T-Capital Beteiligungen an KI-Start-ups wie ElevenLabs, Black Forest Labs, Perplexity und n8n in greifbare Vorteile – skalierbare Innovationen für unsere Kunden und Wachstum!
- MagentaAI nun an fast allen Märkten ausgerollt, letzter Markt GR folgt in Q4



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. Go-Live der Dienste für Q1 2026 geplant

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

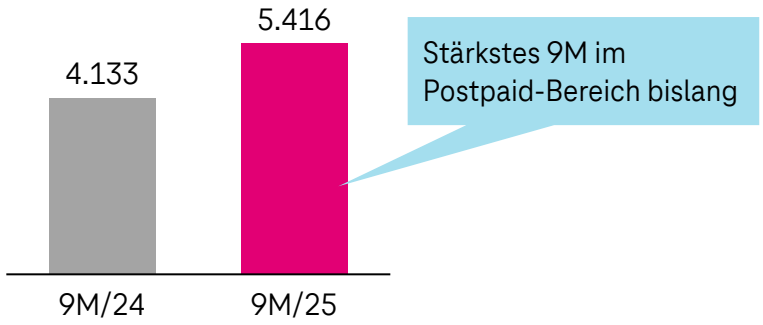
Kundenwachstum

Mobilfunk stärker, Festnetz schwächer

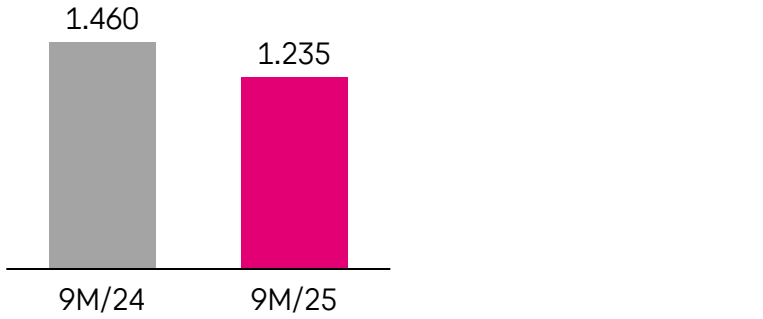
Netto-Neuzugänge Mobilfunk

in Tsd.

USA (Postpaid-Kunden)



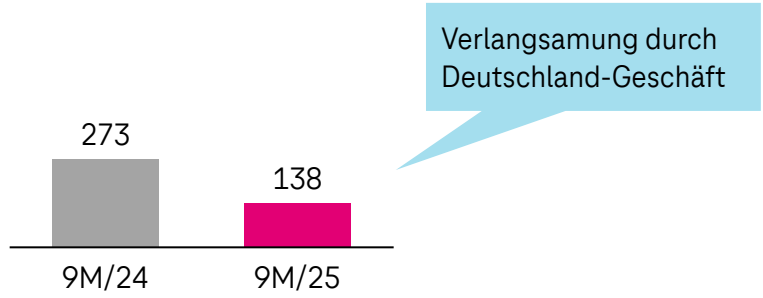
Ohne USA (Vertragskunden)[1]



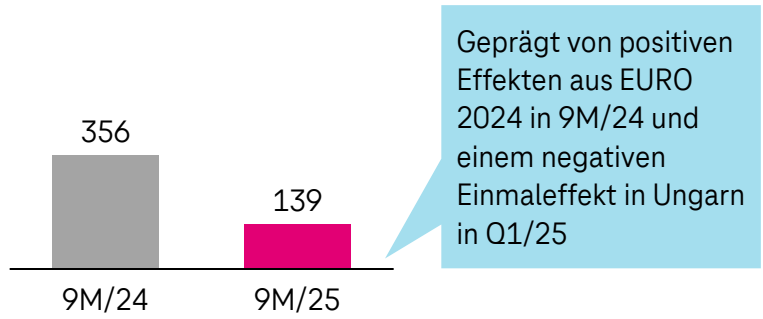
Netto-Neuzugänge Festnetz[2]

in Tsd.

Breitband



TV

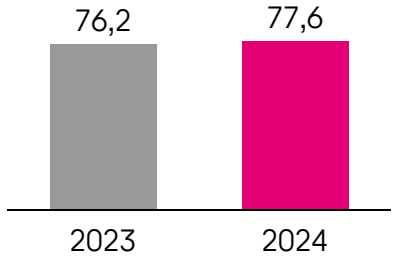


[1] D + EU. D: nur unter eigener Marke. [2] D + EU.

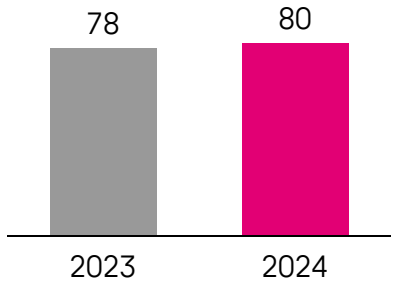
Gesellschaft und Umwelt
Unser ESG-Impact steigt

Gesellschaftliche Agenda

Kundenzufriedenheit[1]
Tri*M



Mitarbeiterzufriedenheit[1,2]
in %



Umwelt

- Energieverbrauch im Jahresverlauf ohne USA -1 % ggü. Vj.
- Agri-PV Park Tützpatz: Deutschlands größtes Agri-PV-Projekt (93 ha) kombiniert Sonnenenergie mit Landwirtschaft und liefert Strom für ~ 4.600 DT-Mobilfunkstandorte

Gesellschaft

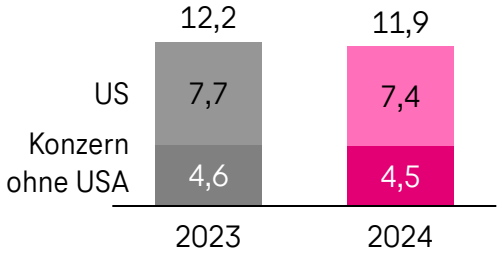
- DT für „Gegen Hass im Netz“ mit Preis für Unternehmensengagement geehrt
- Start der T-Cloud: Einheitliches Cloud-Portfolio, Stärkung der digitalen Souveränität, 100 % erneuerbare Energie, hocheffiziente Rechenzentren, streng DSGVO-konform

Governance

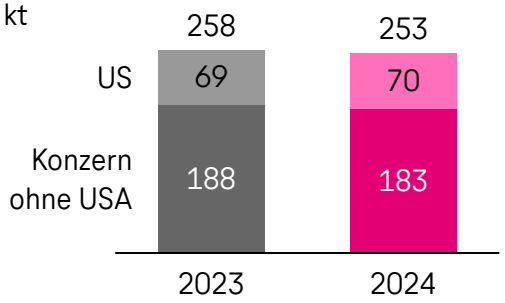
- NetFed-Nachhaltigkeitspreis: 1. Platz für beste CR-Website und Transparenz in der Berichterstattung
- Sustainalytics: Hochstufung auf „Low Risk“ (16,3 Punkte), Nr. 1 in der Vergleichsgruppe von Sustainalytics

Umweltschutzagenda

Energieverbrauch
in Mio. MWh



CO_2e-Emissionen (Scope 1+2)
kt



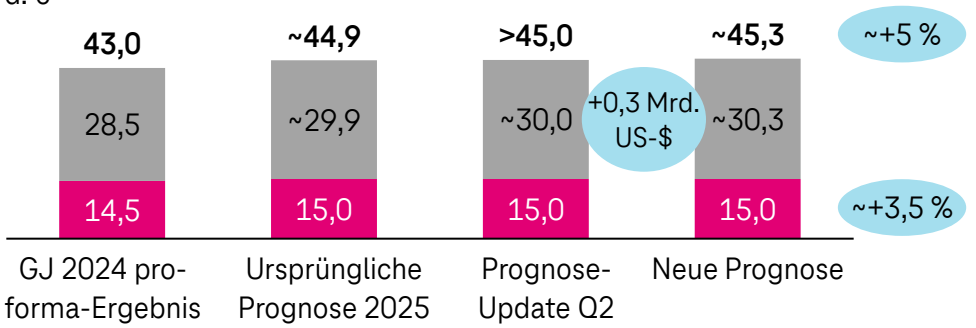
[1] DT ohne USA. [2] Positive Antwort auf Frage in Mitarbeitenden-/Pulsbefragung: „Wie fühlen Sie sich in unserem Unternehmen?“

Guidance 2025

Prognose für ber. EBITDA AL und FCF AL zum 3. Mal in Folge angehoben

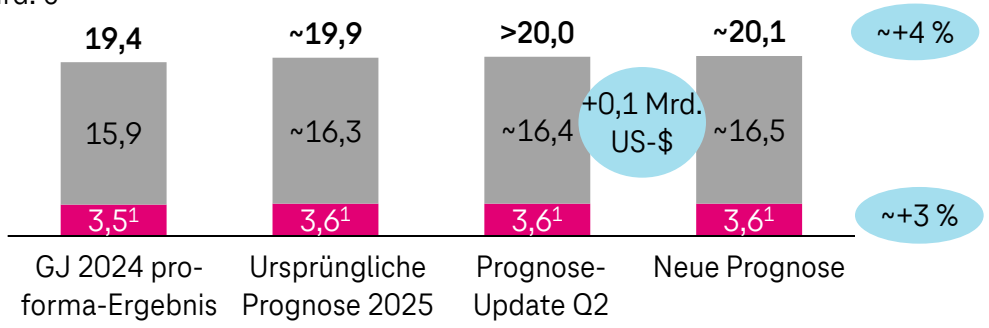
Ber. EBITDA AL

in Mrd. €



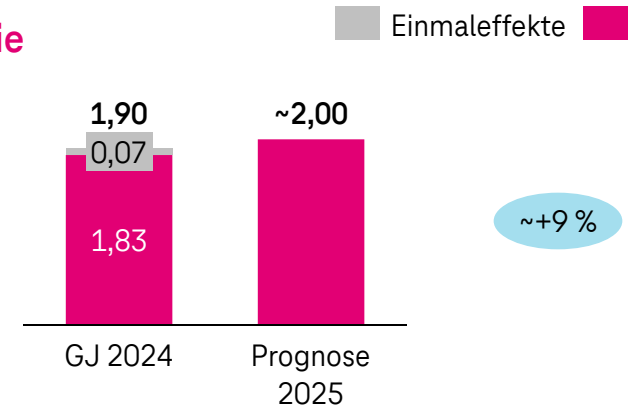
FCF AL

in Mrd. €



Ber. Ergebnis je Aktie

in €



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. 33,8 Mrd. US-$ und für den FCF i. H. v. 17,9 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-$)

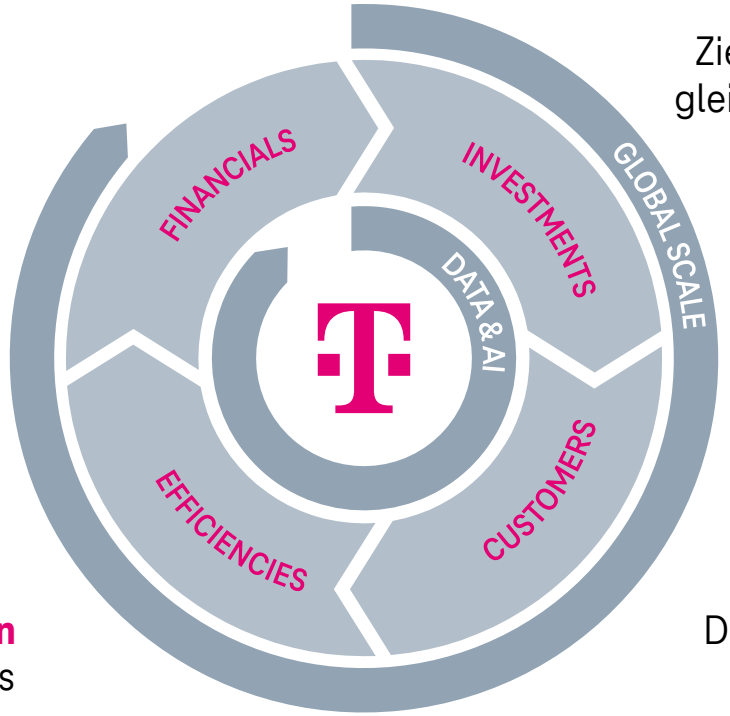
[1] FCF AL (DT ohne USA) umfasst Rückflüsse i. H. v. 0,2 Mrd. € aus Funkturm-Transaktion. 2025 wird von Rückflüssen i. H. v. 0,1 Mrd. € aus Funkturm-Transaktion ausgegangen und beinhaltet weiterhin keine von TMUS gezahlten Dividenden.

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

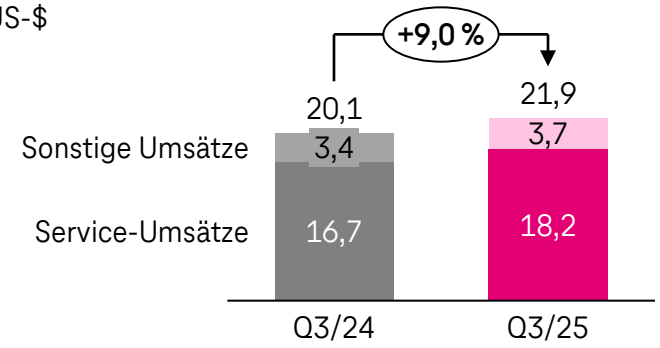
Ergebnisse Q3/2025

Bericht Segmente und Finanzkennzahlen

T-Mobile US
Branchenführendes finanzielles Wachstum

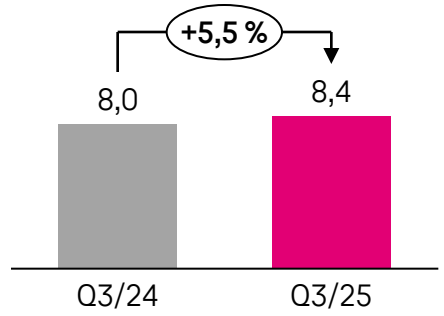
Umsätze (IFRS)
in Mrd. US-$

Von UScellular beeinflusst



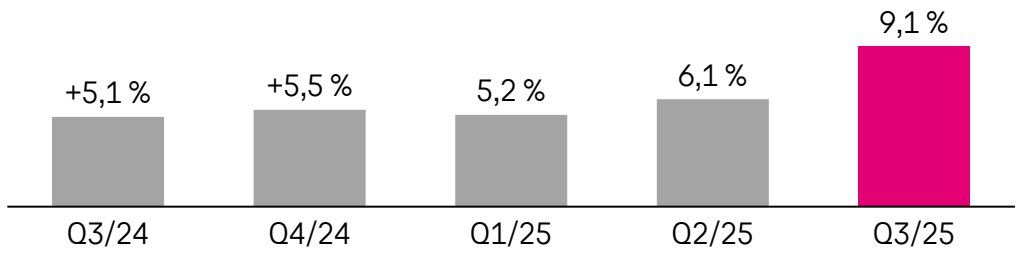
Ber. EBITDA AL (IFRS)[1]
in Mrd. US-$

Von UScellular beeinflusst

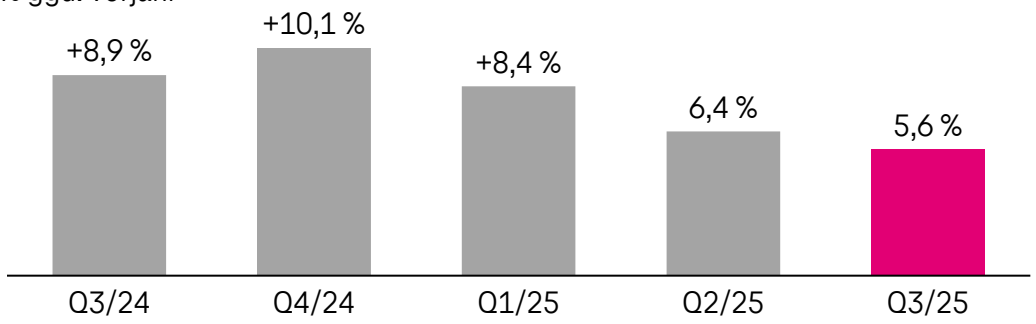


Service-Umsätze (US-GAAP)
in % ggü. Vorjahr

Service-Umsätze im Postpaid-Bereich +11,8 % ggü. Vj.



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



[1] Für die IFRS-Überleitung siehe Anlage.

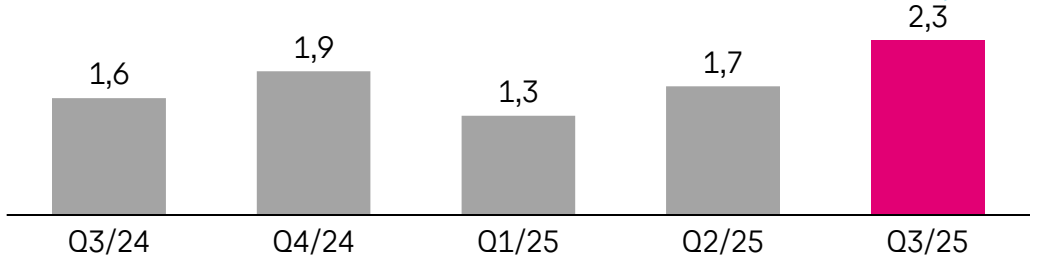
T-Mobile US

Kundenwachstum verzeichnet Rekordquartal

Netto-Neuzugänge Postpaid-Kunden (insgesamt)

in Mio.

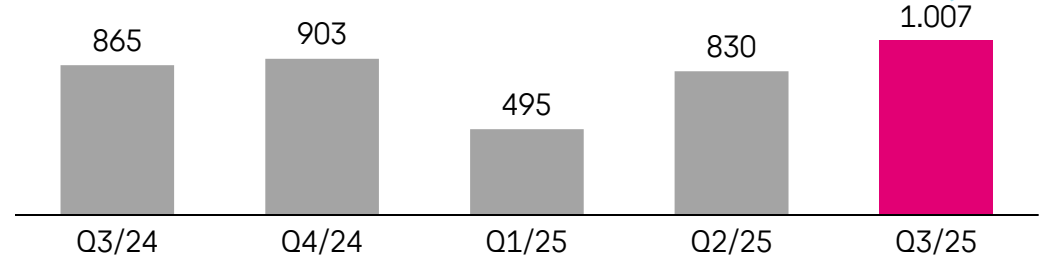
Branchenführend, Rekordergebnis



Netto-Neuzugänge Postpaid-Telefonie-Kunden

in Tsd.

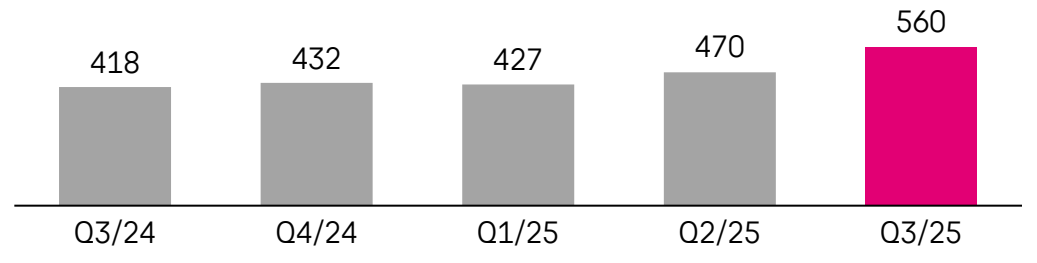
Branchenführend, stärkstes Q3 in über einem Jahrzehnt



Netto-Neuzugänge Breitband-Kunden[1]

in Tsd.

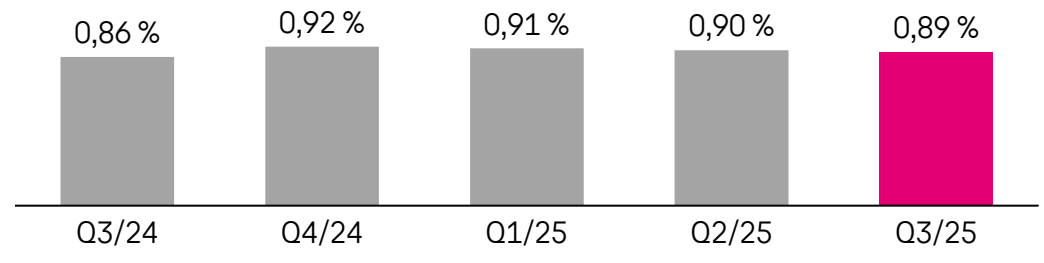
Branchenführende Netto-Neuzugänge, Gesamtkundenbasis von 8,9 Mio.



Wechslerrate bei Postpaid-Telefonie-Kunden

in %

Branchenführend



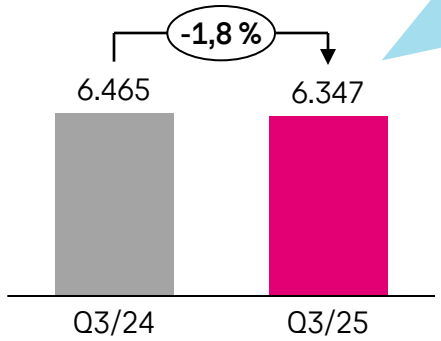
[1]5G-Breitband + Glasfaser.

Deutschland

Finanzkennzahlen durch Q3/24-Umsatz und Kosten-Phasing beeinflusst

Umsatz (ausgewiesen)

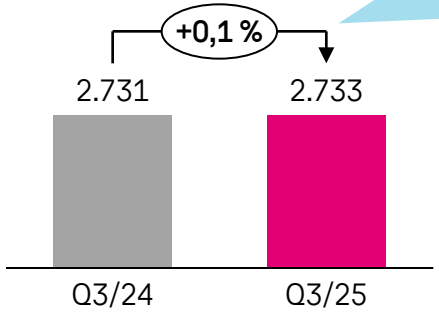
in Mio. €



Rückgang vollständig auf Q3/24 EURO 24 und niedrigere Endgeräte-Umsätze zurückzuführen. Service-Umsätze im Postpaid-Bereich organisch +0,4 % ggü. Vj.

Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

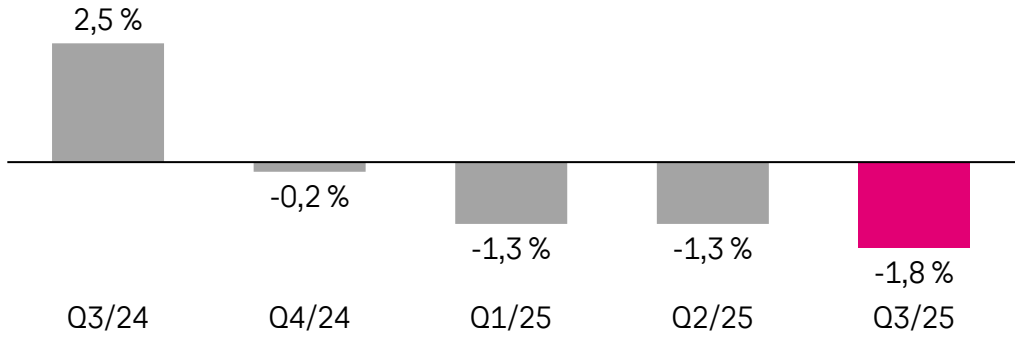
in Mio. €



Quartal durch starken Q3/24-Umsatz und Lohnkosten-Phasing beeinflusst Normalisierung in Q4 erwartet.

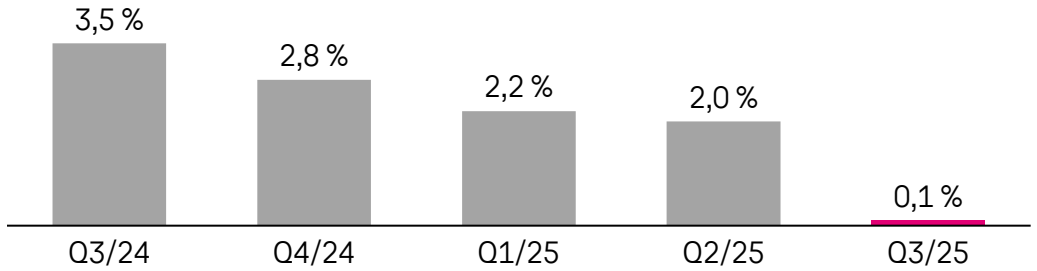
Umsatzwachstum (organisch)

in % ggü. Vorjahr



Wachstum ber. EBITDA AL (organisch)

in % ggü. Vorjahr

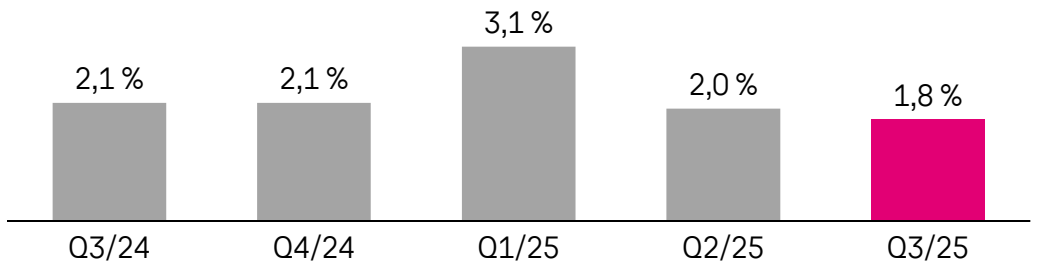


Deutschland

Service-Umsätze Festnetz durch starke Vergleichswerte aus Q3/24 beeinflusst

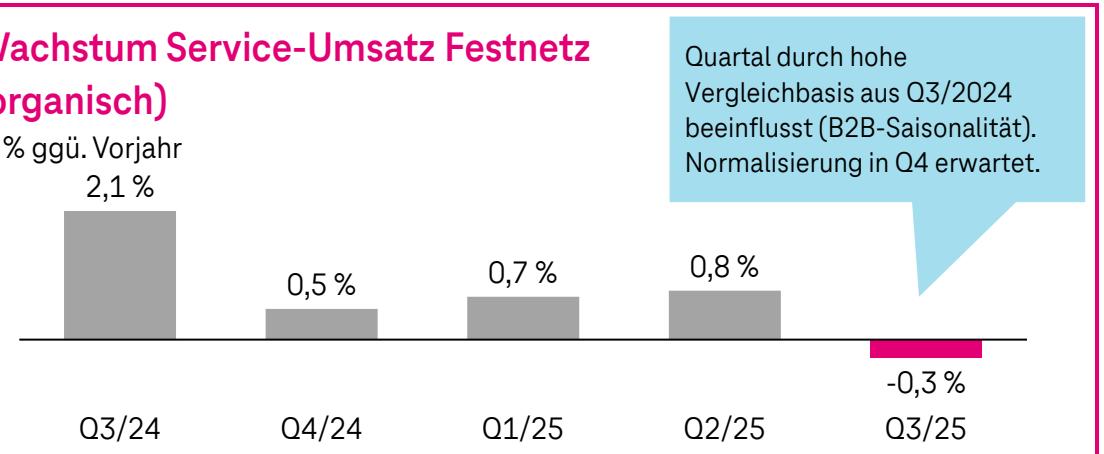
Wachstum Service-Umsatz Mobilfunk (organisch)

in % ggü. Vorjahr



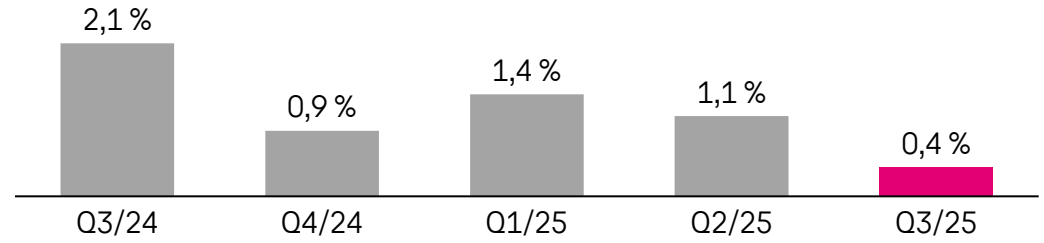
Wachstum Service-Umsatz Festnetz (organisch)

in % ggü. Vorjahr



Wachstum Service-Umsatz (organisch) insgesamt

in % ggü. Vorjahr

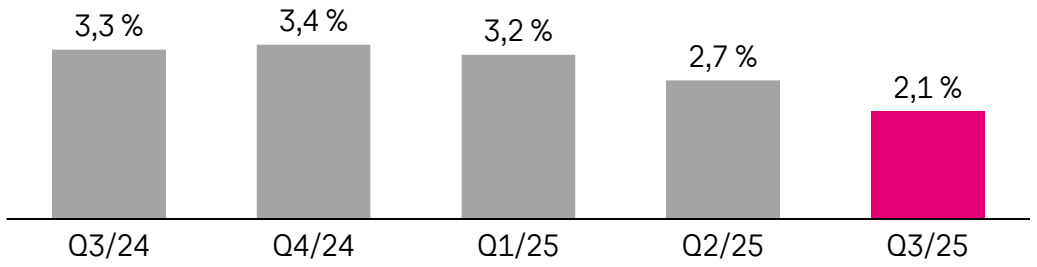


Deutschland

Service-Umsätze Festnetz: Umsatzentwicklung Wholesale spiegelt Volumina wider

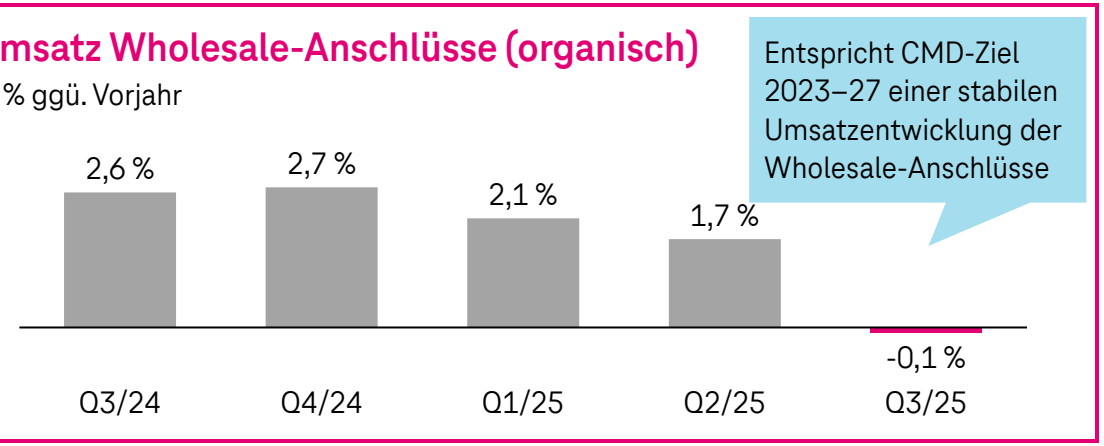
Umsatzwachstum Breitband (organisch)

in % ggü. Vorjahr



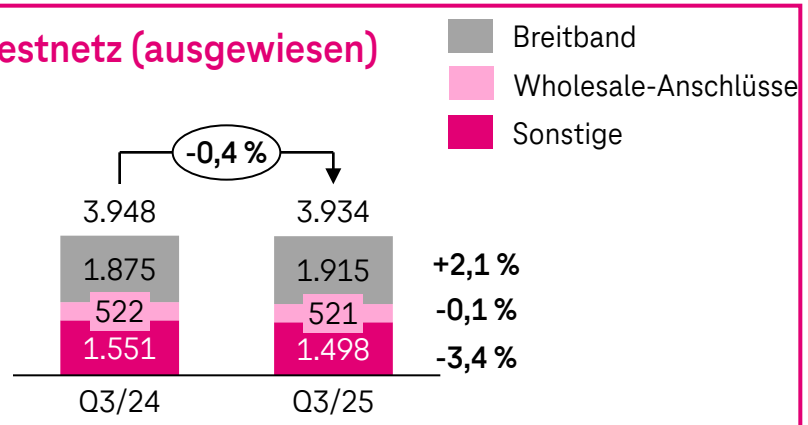
Umsatz Wholesale-Anschlüsse (organisch)

in % ggü. Vorjahr



Service-Umsätze Festnetz (ausgewiesen)

in Mio. €

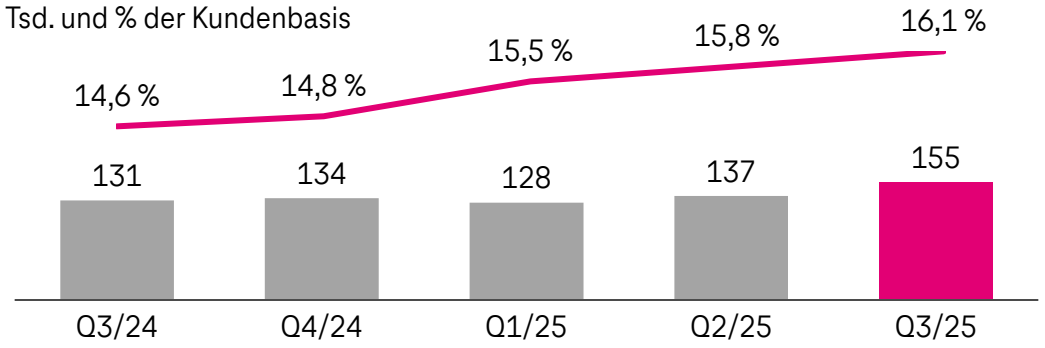


Deutschland

Kennzahlen Festnetz: Anhaltender Erfolg im FTTH-Upselling

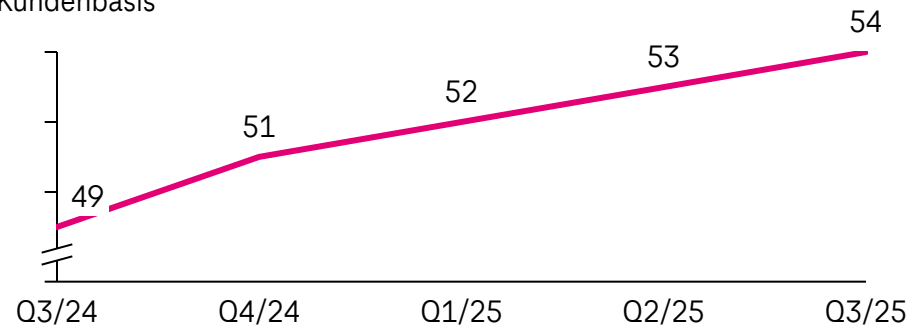
FTTH-Netto-Neuzugänge und Marktdurchdringung

in Tsd. und % der Kundenbasis



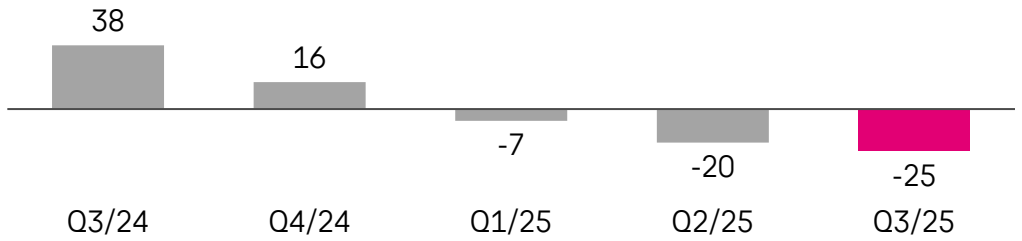
Endkunden mit ≥100 Mbit/s-Tarif

% der Kundenbasis



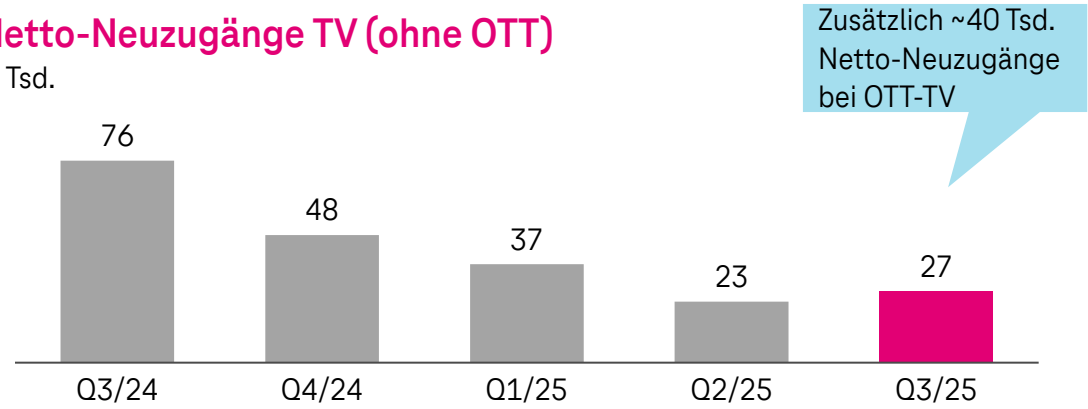
Netto-Neuzugänge Breitband

in Tsd.



Netto-Neuzugänge TV (ohne OTT)

in Tsd.

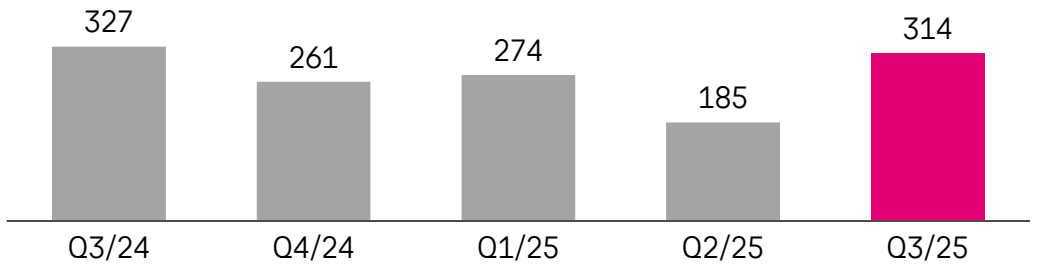


Deutschland

Kennzahlen Mobilfunk: starker Kundenzuwachs in einem umkämpften Markt

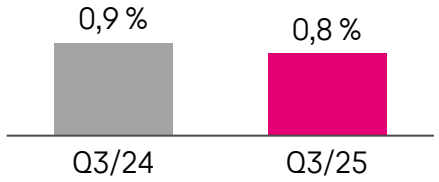
Netto-Neuzugänge eigene Vertragskunden[1]

in Tsd.



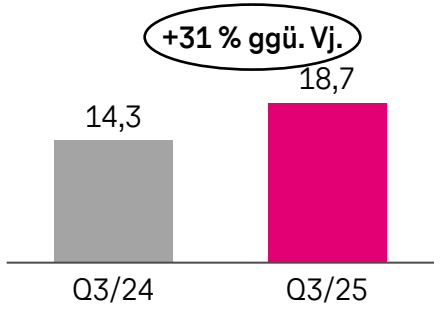
Abwanderung[2]

in %



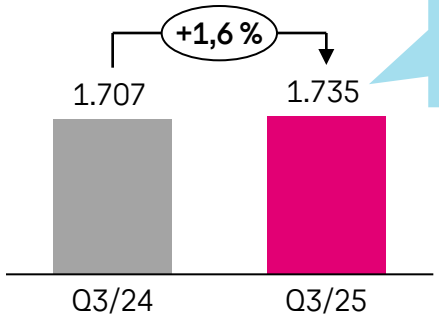
Datenverbrauch[2]

GB pro Monat



Service-Umsätze Mobilfunk (ausgewiesen)

in Mio. €



Durch Neuklassifizierung beeinflusst, organische Wachstumsrate von 1,8 %

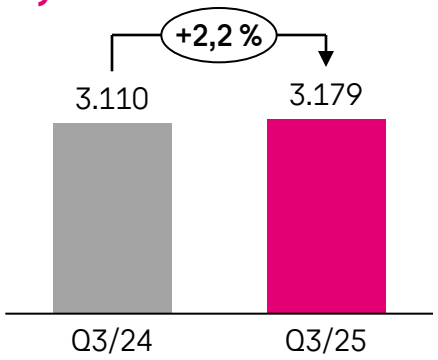
[1] Eigene Endkunden ohne Multi-Brand, IoT-Privatkunden und Schnellstarter. [2] der eigenen Privatkunden mit Vertrag.

Europa

Organisches Ergebniswachstum im 31. Quartal in Folge

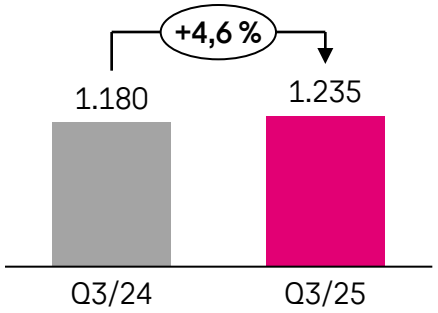
Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



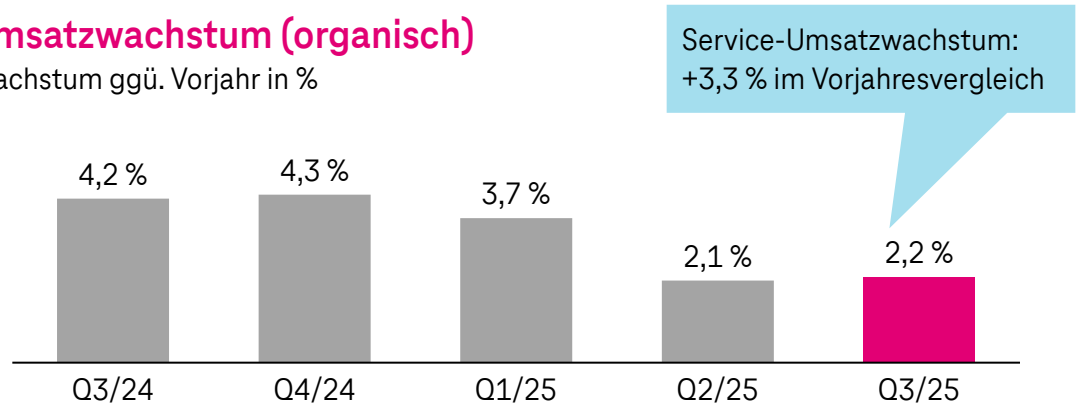
Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

in Mio. €



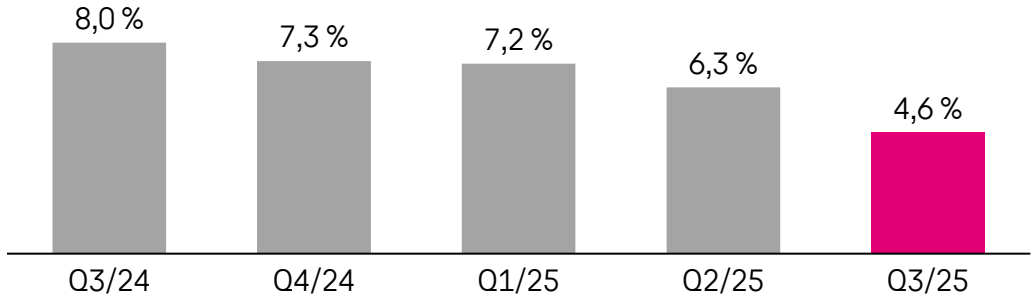
Umsatzwachstum (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



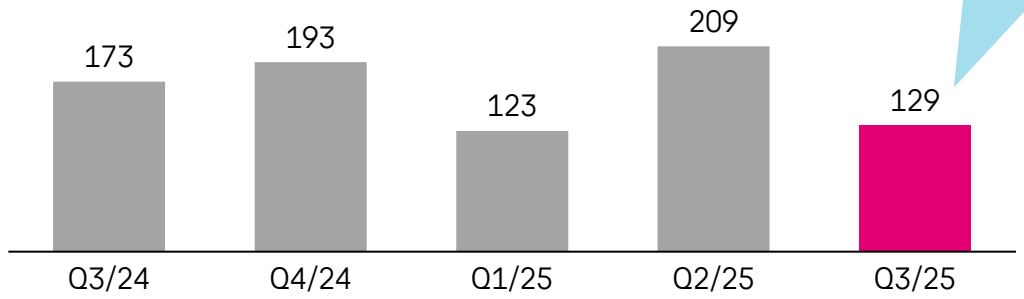
Wachstum ber. EBITDA AL (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %

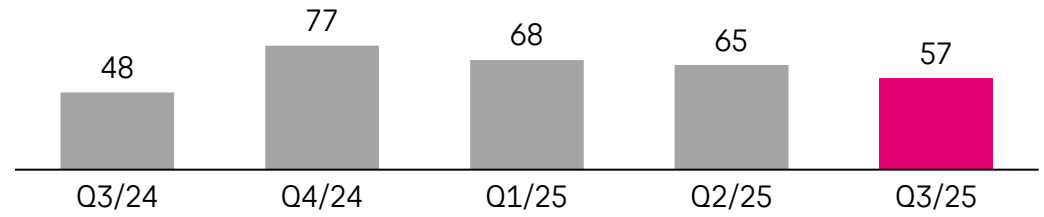


Europa
Starke Performance hält weiter an

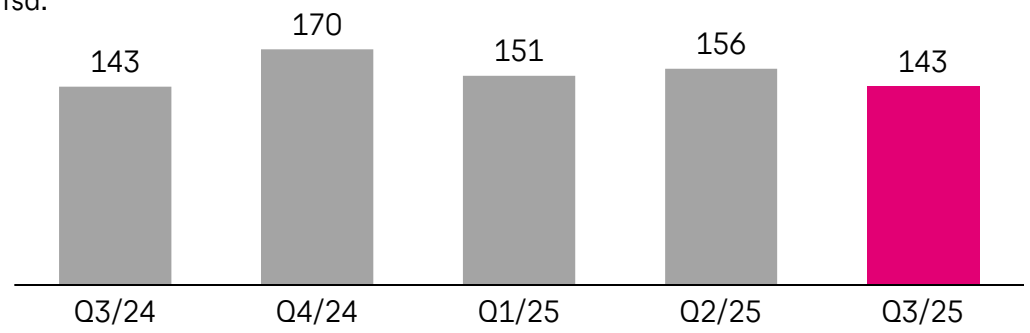
Nettoneuzugänge Mobilfunk-Vertragskunden[1]
in Tsd.



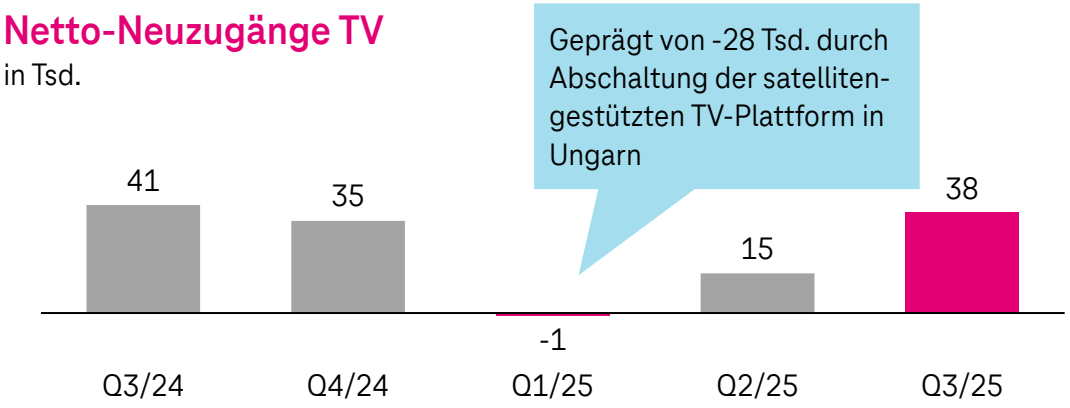
Netto-Neuzugänge Breitband
in Tsd.



Netto-Neuzugänge FMC
in Tsd.



Netto-Neuzugänge TV
in Tsd.



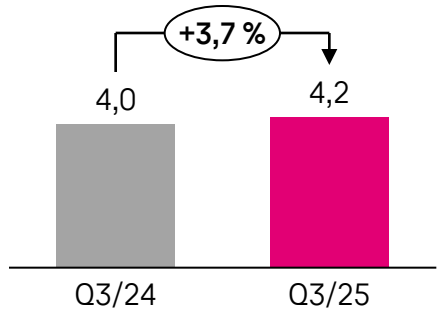
[1] Mobile Vertragskunden: kleinere Reklassifizierung von Kunden von Vertrag zu Prepaid in PL. Zahlen für 2024 wurden um +5 Tsd. angepasst.

Systemgeschäft

Solides Wachstum bei Auftragseingang, Umsatz und Profitabilität

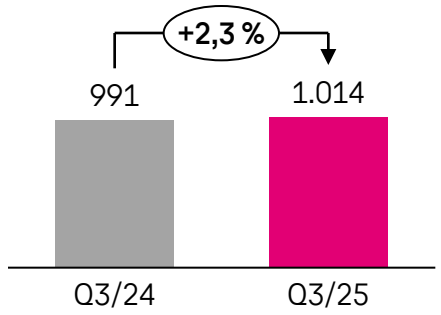
Auftragseingang letzte 12 Monate (LTM)

in Mrd. €



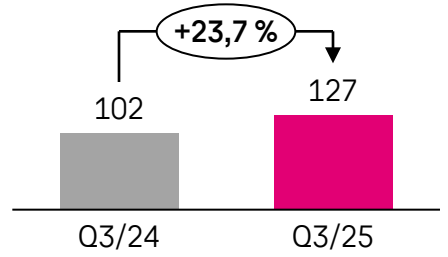
Umsatz (ausgewiesen)

in Mio. €



Ber. EBITDA AL (ausgewiesen)

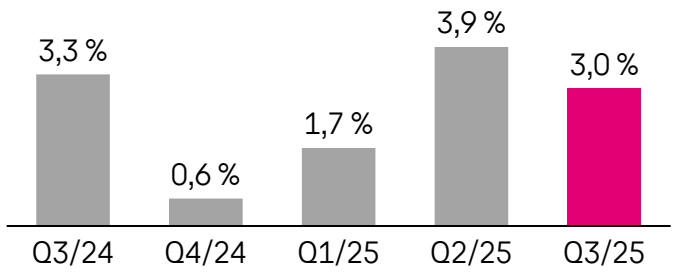
in Mio. €



- Auftragseingang und Umsatz wachsen dank Digital und Road Charging solide.
- Öffentlicher Sektor gewinnt an Bedeutung
- TSI erreicht besten TRI*M mit 99 Punkten.
- Auf Kurs hinsichtlich der Ziele für 2025 und CMD-Ziele

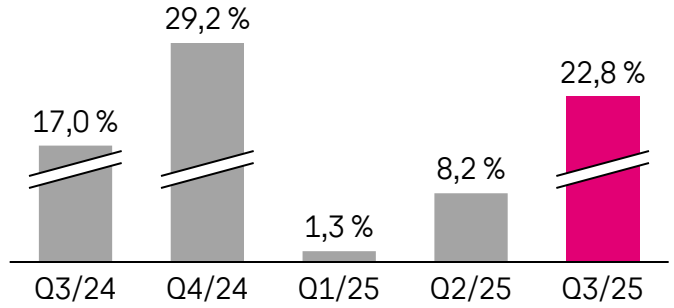
Umsatzwachstum (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



Wachstum ber. EBITDA AL (organisch)

Wachstum ggü. Vorjahr in %



Finanzkennzahlen Q3/2025 (ausgewiesen)

Geprägt durch Wechselkurseffekte und M&A

in Mio. €

	Q3			9M		
	2024	2025	Veränderung	2024	2025	Veränderung
Umsatz	28.501	28.935	+1,5 %	84.838	87.361	+3,0 %
Service-Umsätze	24.127	24.670	+2,2 %	71.700	74.011	+3,2 %
Ber. EBITDA AL	11.096	11.115	+0,2 %	32.389	33.411	+3,2 %
Ber. EBITDA AL (ohne USA)	3.851	3.919	+1,8 %	10.975	11.294	+2,9 %
Ber. Konzernüberschuss	2.335	2.670	+14,3 %	7.051	7.617	+8,0 %
Konzernüberschuss	2.957	2.427	-17,9 %	7.027	7.886	+12,2 %
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	0,47	0,55	+15,8 %	1,43	1,56	+9,5 %
Free Cashflow AL[1]	6.189	5.622	-9,2 %	15.126	16.149	+6,8 %
Cash Capex[1]	3.601	4.000	+11,1 %	11.946	12.213	+2,2 %
Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)	92.474	98.206	+6,2 %	92.474	98.206	+6,2 %
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing (IFRS 16)	128.723	132.779	+3,2 %	128.723	132.779	+3,2 %

Organisches Wachstum Q3 von 3,3 %

Organisches Wachstum Q3 von 3,6 %

Organisches Wachstum Q3 von 2,9 %

Ber. Core EPS in 9M um 8,0 % gewachsen

[1] Free Cashflow AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. Cash Capex vor Spektruminvestitionen. Spektrum: Q3/25: 61 Mio. €; 9M/25: 1.052 Mio. €; Q3/24: 2.192 Mio. €; 9M/24 2.424 Mio. €.

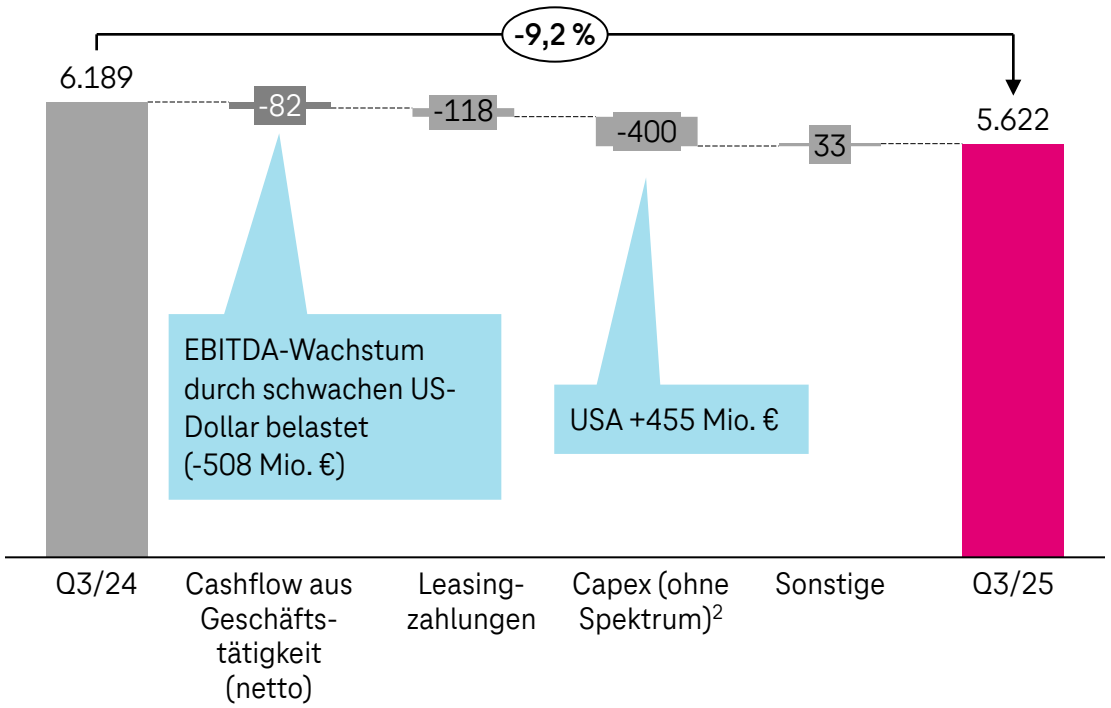
FCF AL und ber. Konzernüberschuss

Geprägt durch Saisonalisierungen und Wechselkurseffekte

Free Cashflow AL[1]

in Mio. €

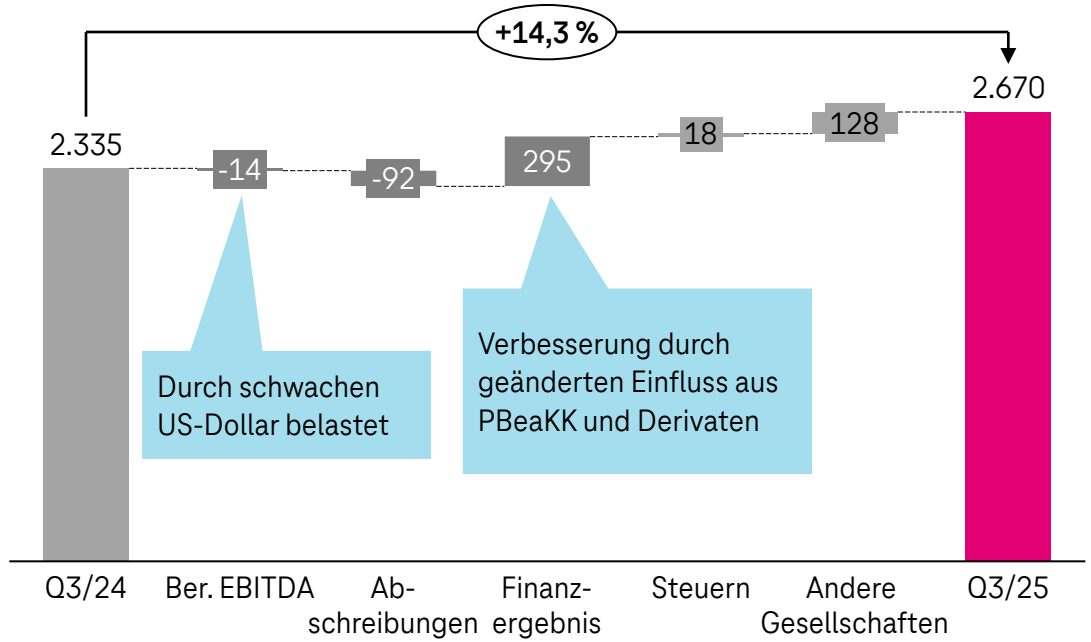
Wachstum 9M/25: +6,8 %



Ber. Konzernüberschuss

in Mio. €

Wachstum nachh. ber. Ergebnis je Aktie 9M/25: +8,0 %



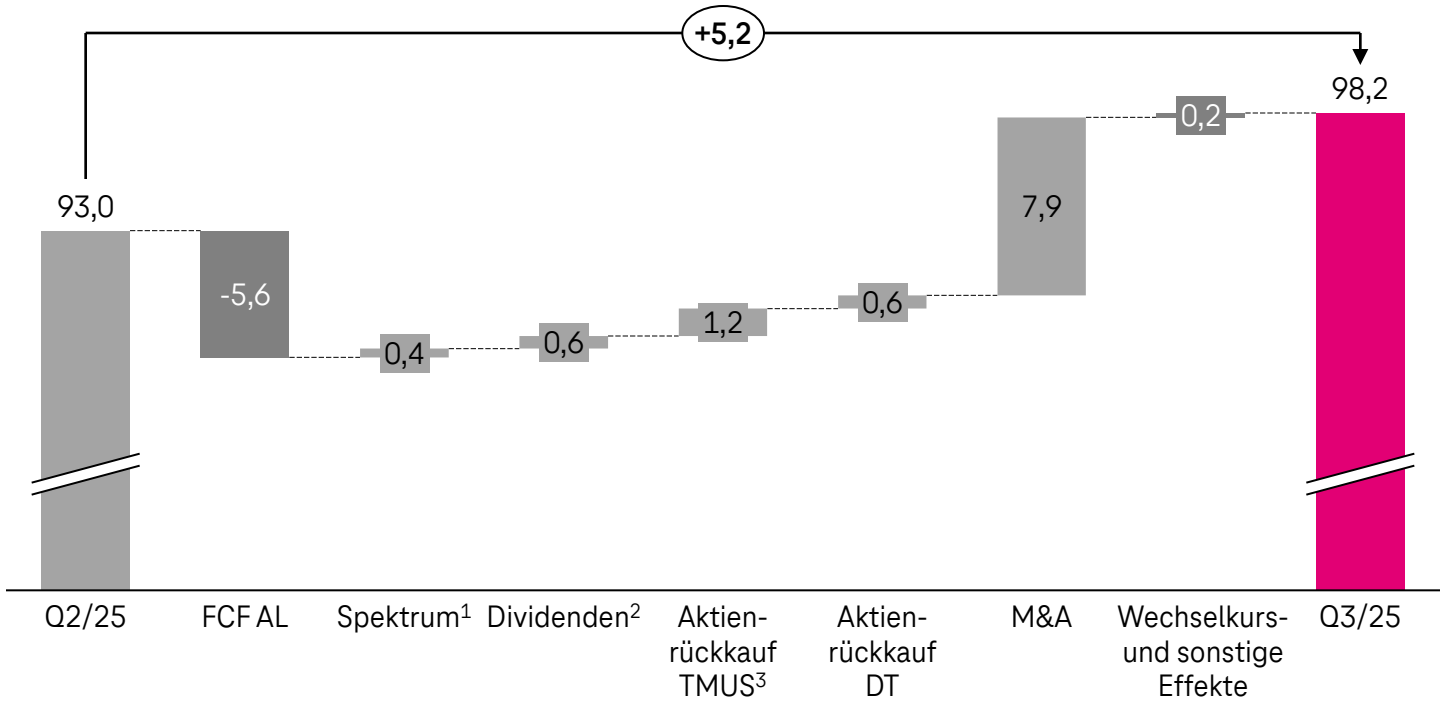
[1] Free Cashflow und FCF AL vor Dividendenausschüttungen und Spektruminvestitionen. [2] Spektrum: Q3/25: -61 Mio. €; Q3/24: -2.192 Mio. €

Nettofinanzverbindlichkeiten

Verschuldungsgrad klar im Zielkorridor trotz M&A

Netto-Finanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)

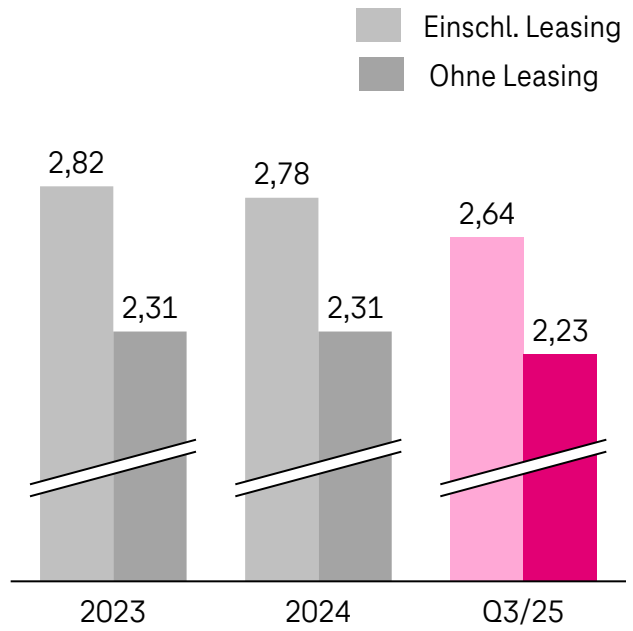
in Mrd. €



Verschuldungsquote

X

Kreditrating von Moody's auf A3 erhöht



[1] Einschl. durch Ratenfinanzierung von Spektrum angefallene Schulden

[2] Beinhaltet Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften.

[3] Ergebnis des von TMUS für 2.122 Mio. € durchgeführten Aktienrückkaufs abzgl. der von DT für 912 Mio. € verkauften TMUS-Aktien

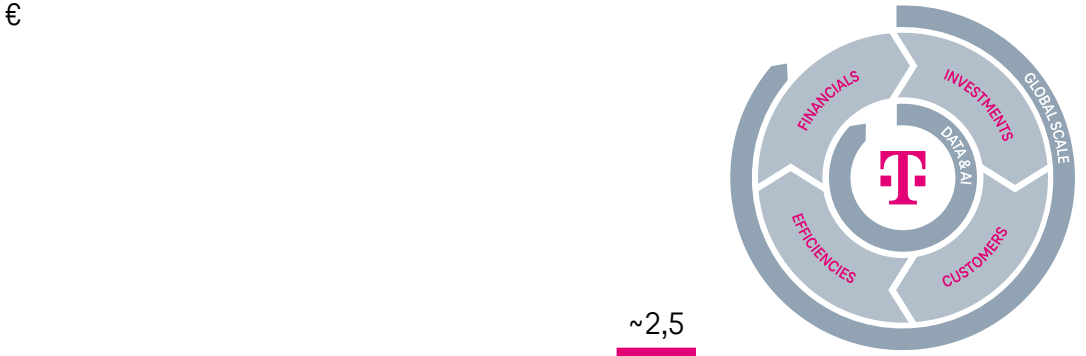
Kernbotschaften 9M/2025

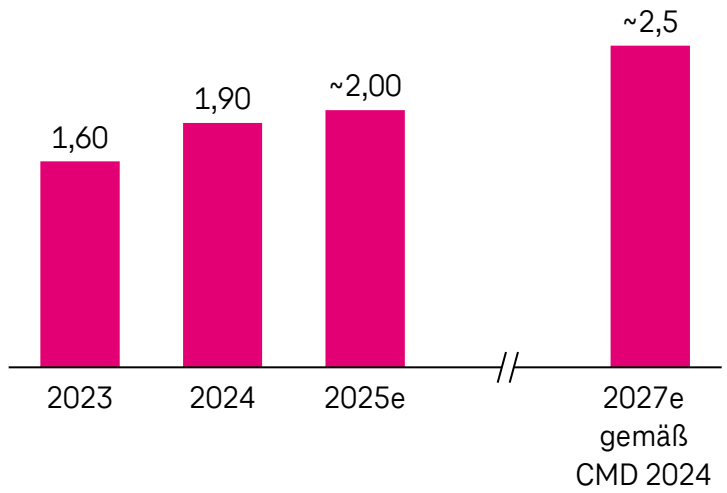
Verlässliches und stetiges Wachstum

- 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 %
- Aktienrendite[1] entsprechend CMD-Zusagen: Dividende von 1,00 € und Aktienrückkauf von 2 Mrd. € geplant

Ber. Ergebnis je Aktie

in €





[1] Vorbehaltlich der erforderlichen Beschlüsse

Ergebnisse Q2/2025

Anhang

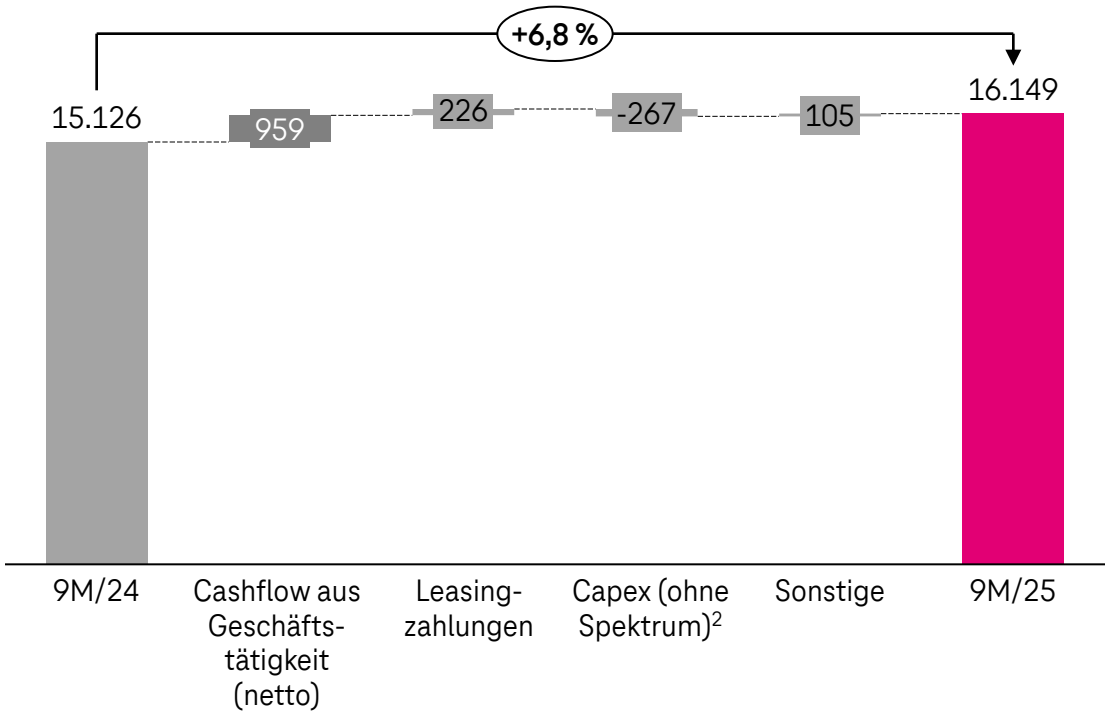
Organische Wachstumsraten

in %	Q3/25 ggü. Q3/24	9M/25 ggü. 9M/24
Umsatz Konzern	+3,3	+3,7
Service-Umsatz Konzern	+3,6	+3,7
Service-Umsatz DT ohne USA	+1,5	+1,9
Ber. EBITDA AL Konzern	+2,9	+4,4
Ber. EBITDA AL DT ohne USA	+1,7	+2,9
Ber. Core EBITDA AL[1] Konzern	+3,0	+4,6

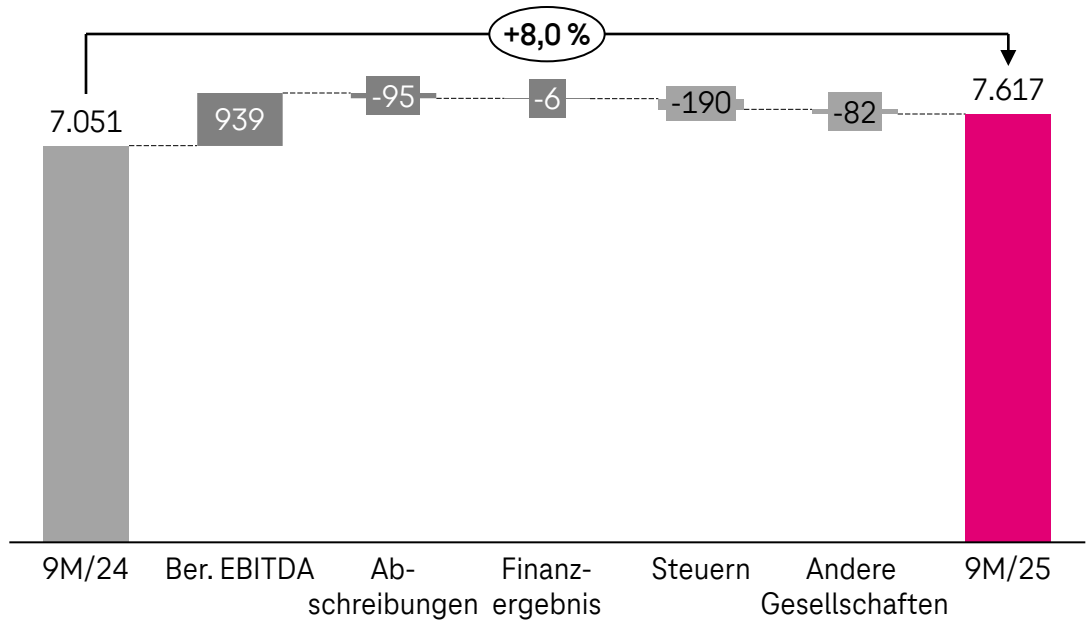
[1] Ber. EBITDA AL ohne Endgerätevermietung TMUS.

Free Cashflow AL und ber. Konzernüberschuss1
Gut im Plan für GJ-Guidance

Free Cashflow AL[1]
in Mio. €



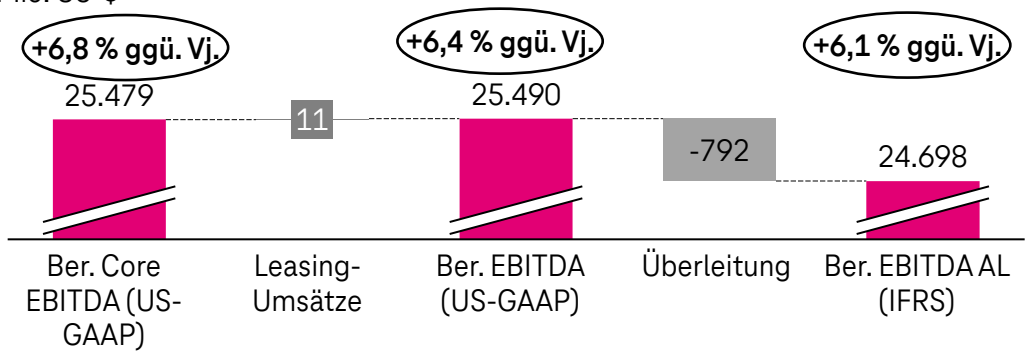
Ber. Konzernüberschuss
in Mio. €



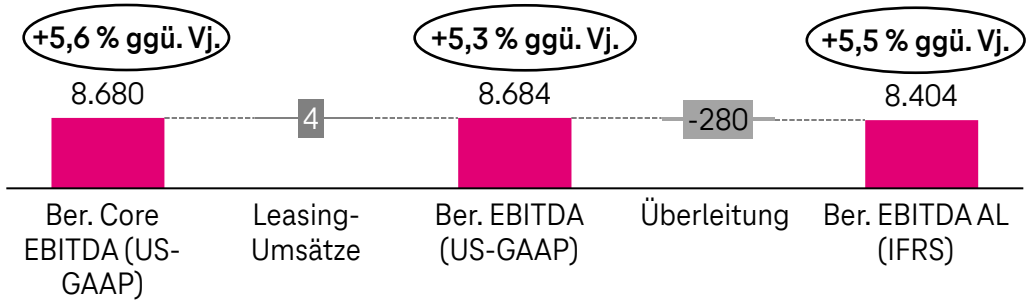
[1] Free Cashflow und FCF AL vor Dividendenausschüttungen, Spektruminvestitionen und Investitionen in den Erwerb von Kundenbeständen. [2] Spektrum: 9M/25: 1.052 Mio. €; 9M/24: 2.424 Mio. €.

T-Mobile US
EBITDA-Überleitung

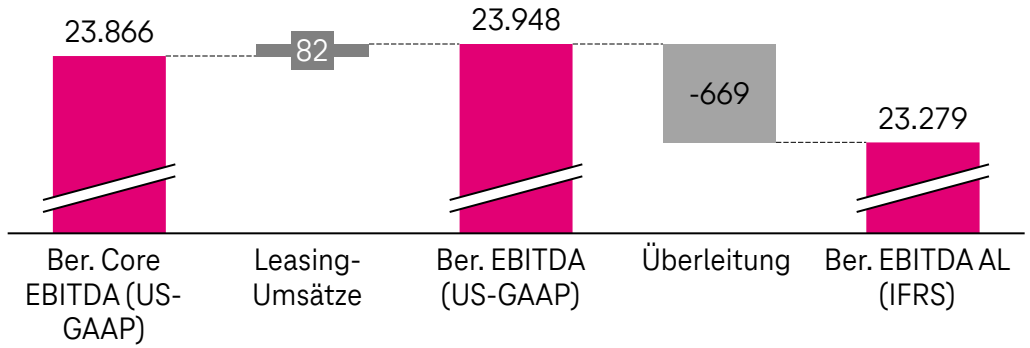
9M/25
in Mio. US-$



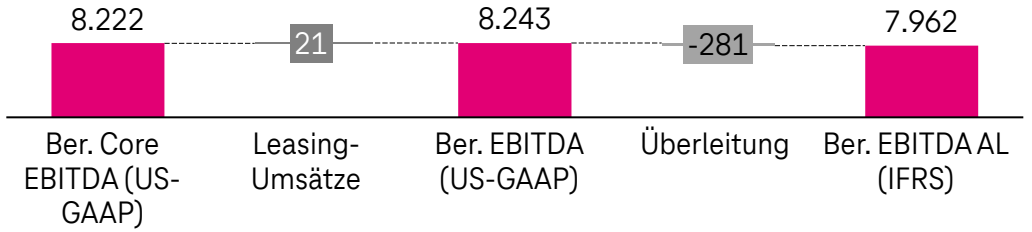
Q3/25
in Mio. US-$



9M/24
in Mio. US-$



Q3/24
in Mio. US-$



Free Cashflow AL (ohne USA)[1]
Gut im Plan für GJ-Guidance

in Mrd. €

	9M/2024	9M/2025
Ber. EBITDA	**12,1**	**12,4**
Leasing Opex	-1,1	-1,1
Ber. EBITDA AL	**11,0**	**11,3**
Cash Capex	-5,8	-5,5
Erträge aus Veräußerung von Anlagevermögen	+0,1	+0,1
Sondereinflüsse zahlungswirksam	-0,8	-0,8
Zinsen ohne Leasing	-0,7	-0,8
Steuern zahlungswirksam	-0,9	-0,7
Sonstiges (Working Capital usw.)	+0,4	+0,1
FCF AL	**3,3**	**3,7**

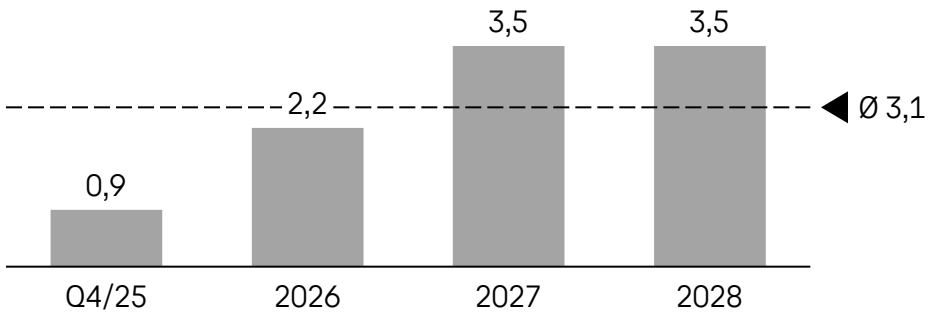
[1] Umfasst Rückflüsse im Zusammenhang mit der Funkturm-Transaktion. Ohne erhaltene TMUS-Dividende und damit verbundene Steuerzahlungen.

Finanzkennzahlen

Fälligkeitsprofil durch solide Liquiditätsreserve gedeckt

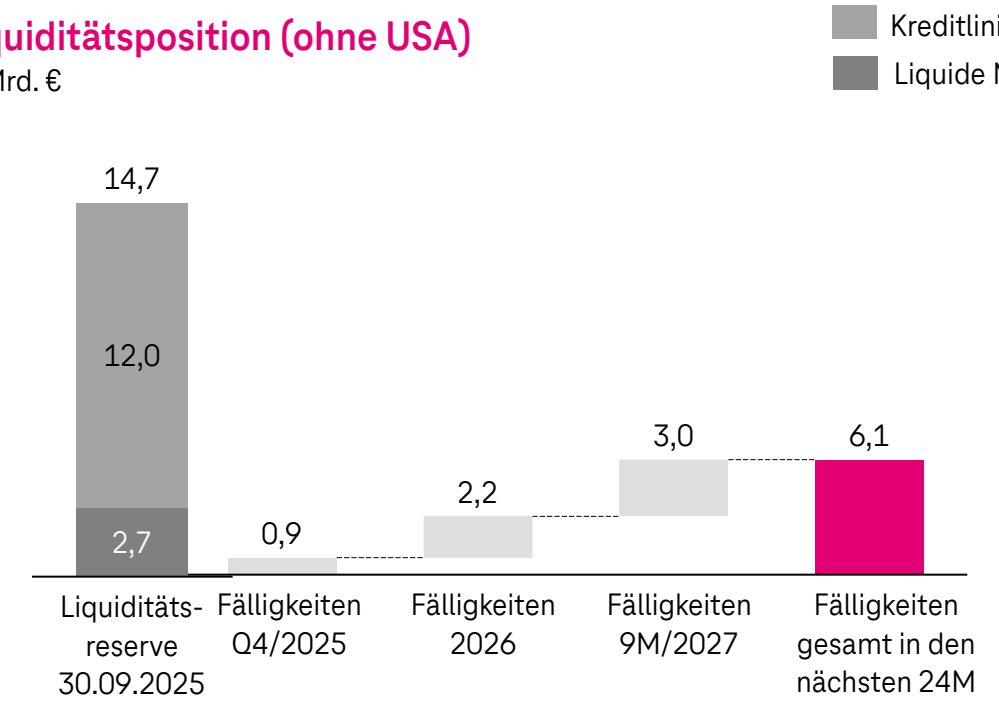
Fälligkeit Finanzverbindlichkeiten (ohne USA)

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. Sept. 2024	31. Dez. 2024	31. Mär. 2025	30. Jun. 2025	30. Sept. 2025
Bilanzsumme	288,6	304,9	305,0	281,5	287,2
Eigenkapital	92,4	98,6	97,8	89,7	91,6
Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)	92,5	99,3	95,7	93,0	98,2
Nettofinanzverbindlichkeiten ohne Leasing (AL)/ber. EBITDA AL[1]	2,18	2,31	2,18	2,11	2,23
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing (IFRS 16)	128,7	137,3	131,9	126,5	132,8
Nettofinanzverbindlichkeiten einschl. Leasing-Verhältnisse (IFRS 16)/ber. EBITDA[1]	2,64	2,78	2,63	2,51	2,64
Eigenkapitalquote	32,0 %	32,3 %	32,1 %	31,9 %	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:	**A3**	Ausblick stabil
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	**~45,3**	**~44,0**	**44,1**
davon ohne USA	15,0	15,0	15,0
davon TMUS	~30,3	~29,0	29,1
FCF AL	**~20,1**	**~19,4**	**19,4**
davon ohne USA	3,6[1]	3,6[1]	3,6
davon TMUS	~16,5	~15,8	15,7[2]
Ber. Ergebnis je Aktie (in €)	**~2,00**		**2,00**

[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 19,357 Mrd. € abzüglich des Beitrags ohne USA von 3,629 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 Q3/2025

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