

Kapitalmarkttag 2018



London, 23. Februar 2018

“Mit unserer **Vision 2022** haben wir ein klares Ziel: Wir wollen **Mobile Customer and Digital Champion** werden. Unser Transformationsprogramm **Digital4Growth** hat einen klaren Fokus auf Kundenerlebnis im digitalen Zeitalter und führt zu **~600 Mio. Euro an brutto OIBDA Effekten.**“

Markus Haas,
CEO Telefónica Deutschland

Digital4Growth



“Interaktion mit
Kunden einfacher
und intuitiver
gestalten”



“Kundenbedürfnisse
in
Echtzeit
befriedigen”



“Kundenerlebnis
unabhängig vom
Kontaktpunkt konse-
quent verbessern”

WENIGER KOMPLEXITÄT
HÖHERE FLEXIBILITÄT
VERBESSERTER SERVICE



~600 Mio. Euro
brutto OIBDA Effekte
bis 2022



Profitables
nachhaltiges
Wachstum



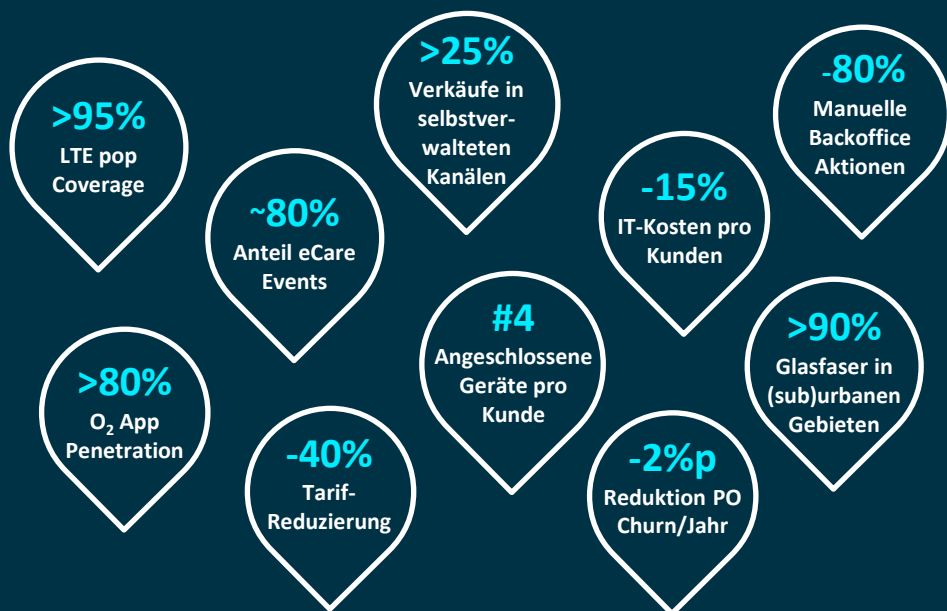
Überdurchschnittliche
Rendite für Aktionäre

Kapitalmarkttag 2018



London, 23. Februar 2018

Werttreiber – Ambitionen 2022



“Wir werden uns darauf konzentrieren, das volle Potenzial bei unseren bestehenden Kunden zu heben und umsatzstarke Neukunden zu gewinnen.”

“Um unseren Kunden ihr digitales Leben zu ermöglichen, wollen wir ihnen eine nahtlose Nutzererfahrung in Echtzeit über alle Kanäle hinweg bieten.”

“Oberste Priorität hat für uns das Vorantreiben von ARPU sowie die Senkung der Churn-Rate unserer Kunden durch up- und cross-selling.”

“Am wichtigsten ist es uns, die Beziehung zu unseren Kunden zu vertiefen.”

„Zukünftiges Wachstum erwarten wir durch neue Dienstleistungen etwa im Bereich IoT.“

