



**Persconferentie
T-Mobile Netherlands BV
Den Haag, 10 maart 2004**

T-Mobile



Henny van der Heiden
Directeur Corporate Communicatie

Agenda:

Introductie

De markt

Financiële resultaten

Ruimte voor vragen



Niek Jan van Damme
Algemeen Directeur

Terugblik 2003



- Introductie T-Mobile op de Nederlandse markt
- Sterke klantengroei
- Introductie t-zones
- Wireless Office & Zakelijk Optimaal

2 miljoen klanten



2 miljoen klanten kozen al voor T-Mobile vanwege:

- Beste 'value for money'
- Wereldmerk
- Innovatieve producten en diensten
- Kwalitatief goed netwerk

Bron: Millward Brown

5 jaar op de Nederlandse markt



- Van 0 naar 2 miljoen klanten
- Van 0 naar 1450 medewerkers
- Van _0 naar _861 miljoen omzet
- Van challenger naar stevige nummer 3
- Onderdeel van een groot internationaal bedrijf

Onze missie



“T-Mobile will be the most highly regarded service company with the passion to provide the true freedom to move for everyone.”

For a better world for you



- Een betere wereld beter te maken voor onze klanten en voor onze medewerkers, door mensen te helpen om hun leven, hun werk te verbeteren en hun doelen te realiseren
- ‘Mobile connectivity’: op iedere plaats ter wereld verbinding leggen tussen mensen en machines, zonder beperkingen
- Door de mobiele (draadloze) wereld is de manier waarop wij communiceren voorgoed veranderd. Maar we staan pas aan het begin

2004: Op weg naar nummer 2 positie

- Klantengroei
- T-Mobile winkels
- Datamarkt in ontwikkeling
- Introductie mobiele multimedia (WiFi en UMTS)
- Sportzomer
- Opening nieuw hoofdkantoor in Den Haag



T-Mobilewinkels

- Persoonlijk contact met de klant
- Focus op service en after sales
- Eind 2004: 5-10 winkels



T-Mobile & UMTS



- Bouw van het netwerk verloopt volgens plan
- Test met TU Delft succesvol
- Lancering eerste UMTS (multimedia) diensten in Nederland eind 2004

Maar UMTS alleen is niet genoeg volgens T-Mobile...

Van typemachine vandaag naar PC morgen



- 2G is een spraak netwerk, applicatie specifiek
- 3G is een generiek netwerk, niet applicatie gebonden
- Sneller, betere kwaliteit, mobiele multimedia

T-Mobile: 3G en WiFi

- T-Mobile wil een leidende rol in WiFi in Nederland
- T-Mobile zal zowel 3G als WiFi lanceren
- Een multimediaal netwerk
- Overal en altijd beschikking tot het beste netwerk
- Binnenkort in Duitsland, UK en Oostenrijk
- Eind 2004 lancering in Nederland



T-Mobile kondigt aan: Overname Via Wia

- Onze ambitie: Belangrijke speler in WiFi in Nederland te worden
- 2003: Begin Starwood hotels (o.a. Sheraton)
- 2004: Overname HotSpots Via Wia
- Straks: naadloze communicatie tussen 3G en WiFi en GPRS



Aan het eind van 2004 ruim 200 eigen HotSpots van T-Mobile in Nederland

HotSpots van T-Mobile in Nederland



En we groeien verder...

T-Mobile

Nieuwe hoofdkantoor in Den Haag



Nieuwe hoofdkantoor in Den Haag



Sportzomer 2004



- Hoofdsponsor UEFA Euro 2004
- T-Mobile Team in de Tour de France
- Partner in Sport van NOC*NSF



Hans van Leeuwen
Financieel Directeur

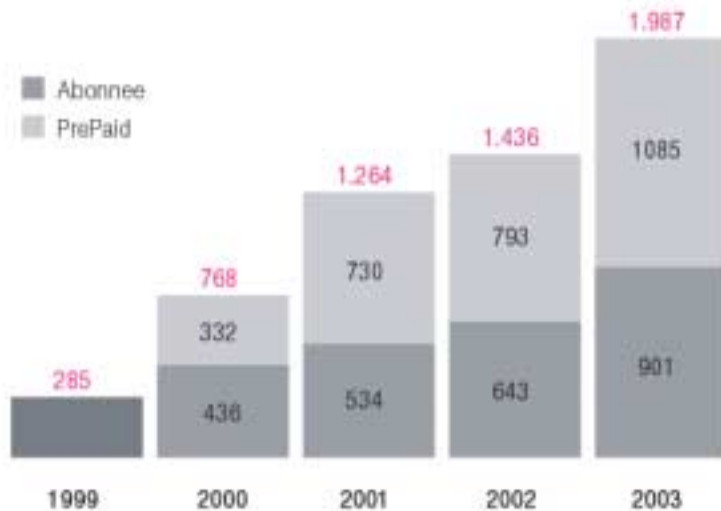
2003 in vogelvlucht



- 38% klantengroei
- 59% omzetgroei
- EBITDA positief
- Nummer 3 positie versterkt

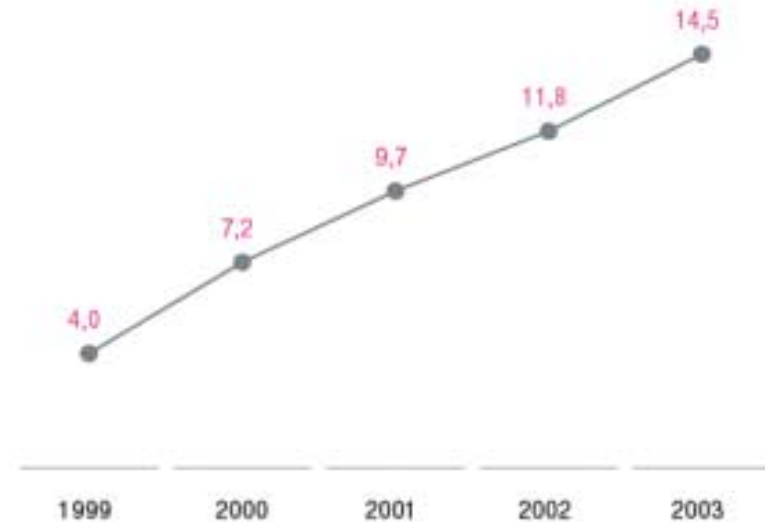
Sterke klantengroei in 2003

Ontwikkeling van het klantenbestand



Ontwikkeling Marktaandeel

(in %)



Note: Unaudited; The years 1999 to 2002 not fully consolidated in T-Mobile

Groei: sneller dan de markt

Ontwikkeling van het klantenbestand
(in duizendtallen)



Klantengroei per kwartaal



Note: Unaudited; The years 1999 to 2002 not fully consolidated in T-Mobile

Omzet en ARPU

Ontwikkeling van de omzet
(in miljoenen euro's)



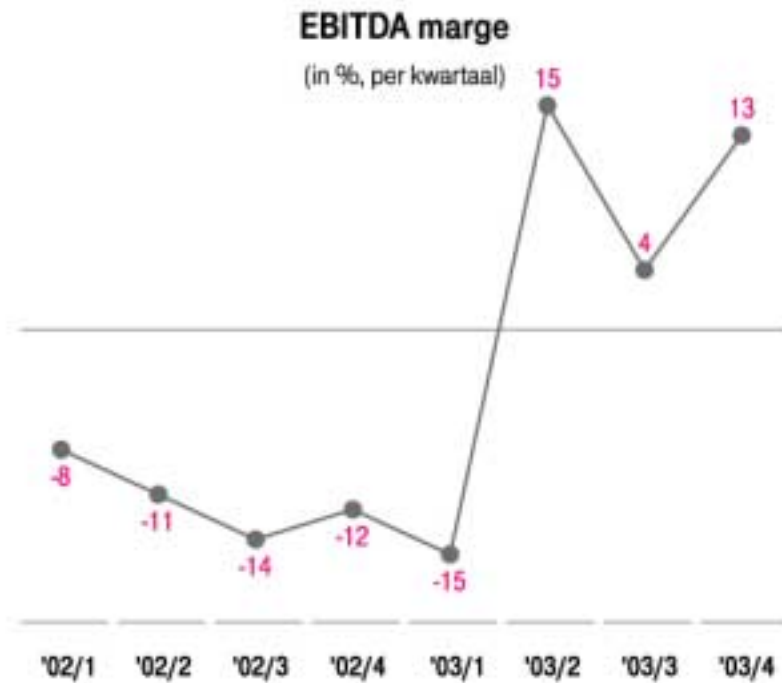
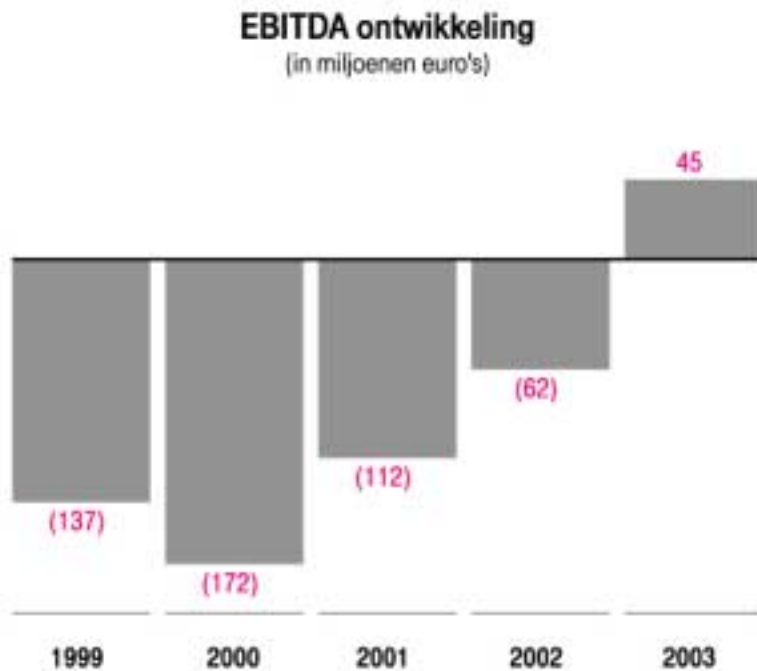
ARPU ontwikkeling



Note: Unaudited; The years 1999 to 2002 not fully consolidated in T-Mobile;

ARPU contains monthly service fee, as well as voice, non voice and roaming revenues. In contrast to the reporting of some competitors, visitor revenues are not included.

EBITDA positief in 2003



Note: Un-audited; The years 1999 to 2002 not fully consolidated in T-Mobile
EBITDA: Results from ordinary business activities excluding net financial income (expense) and amortization and depreciation.

Conclusie

- 2003 zeer succesvol
- Continuering klantengroei in 2004
- Verdere verbetering bedrijfsresultaat
- Lancering mobiele multimedia (WiFi en UMTS)
- T-Mobile Winkels
- Sportzomer



T · · Mobile · · ·

For a better world for you

Backup slides

T-Mobile Netherlands

Key Operating Data¹

€ million	2003	2002	%	Q4/03	Q4/02	%
Net revenues ²	861	543	59%	235	162	45%
EBITDA	45	-62	n/a	30	-19	n/a
EBITDA margin	5.2%	-11.5%	n/a	12.8%	-11.7%	n/a
SAC (?)	146	144	1%	123	172	-28%
- Contract	316	267	18%	291	288	1%
- PrePay	42	50	-16%	43	62	-31%
ARPU (?) ³	37	31	19%	37	33	12%
- Contract ³	64	57	12%	64	58	10%
- PrePay ³	14	12	17%	14	14	0%
Non-Voice % of ARPU	12%	n.m	n/a	12%	11%	9%
Capex (?) ⁴	139	148	-6%	76	57	33%

1 Unaudited.

2 EBITDA: Results from ordinary business activities excluding net financial income (expense) and amortization and depreciation.

3 ARPU contains monthly service fee, as well as voice, non voice and roaming revenues. In contrast to the reporting of some competitors, visitor revenues are not included.

4 Investments in property, plant and equipment and intangible assets.

5 Fully consolidated since Q4/02 in T-Mobile

T-Mobile Netherlands

Key Operating Data¹

million	2003	2002	%	Q4/03	Q4/02	%
Subscribers (end of period)	1.987	1.436	38%	1.987	1.436	38%
- Contract	0.901	0.643	40%	0.901	0.643	40%
- PrePay	1.085	0.793	37%	1.085	0.793	37%
Net Adds	0.550	0.172	220%	0.147	0.007	2000%
- Contract	0.258	0.109	137%	0.052	0.034	53%
- PrePay	0.292	0.064	356%	0.094	-0.027	n/a
Average monthly churn	2.6%	2.8%	-7%	2.0%	3.2%	-38%
- Contract	1.6%	2.4%	-33%	1.3%	1.9%	-32%

1 Unaudited.

2 Fully consolidated since Q4/02 in T-Mobile

T-Mobile Netherlands

Key Operating Data¹

million	Q4/02	FY/02	Q1/03	Q2/03	Q3/03	Q4/03	FY/03
Subscribers (end of period)	1.436	1.436	1.626	1.690	1.840	1.987	1.987
- Contract	0.643	0.643	0.770	0.796	0.849	0.901	0.901
- PrePay	0.793	0.793	0.855	0.894	0.991	1.085	1.085
Net Adds	0.007	0.172	0.190	0.065	0.150	0.147	0.550
- Contract	0.034	0.109	0.127	0.025	0.053	0.052	0.258
- PrePay	-0.027	0.064	0.062	0.039	0.097	0.094	0.292
Average monthly churn	3.2%	2.8%	2.2%	4.2%	2.1%	2.0%	2.6%
- Contract	1.9%	2.4%	1.8%	1.8%	1.7%	1.3%	1.6%

1 Unaudited.

2 Fully consolidated since Q4/02 in T-Mobile

T-Mobile Netherlands

Key Financial Data¹

€ million	Q4/02	FY/02	Q1/03	Q2/03	Q3/03	Q4/03	FY/03
Net revenues	162	543	182	219	225	235	861
EBITDA ²	-19	-62	-27	33	9	30	45
EBITDA margin	-11.7%	-11.5%	-14.8%	15.1%	4.0%	12.8%	5.2%
SAC(?)	172	144	231	95	128	123	146
- Contract	288	267	362	275	289	291	316
- PrePay	62	50	55	35	38	43	42
ARPU(?) ³	33	31	34	39	38	37	37
- Contract ³	58	57	61	66	65	64	64
- PrePay ³	14	12	12	15	14	14	14
Non-Voice% of ARPU	11%	n.m	13%	11%	11%	12%	12%
Capex(?) ⁴	57	148	5	28	30	76	139

1 Unaudited.

2 EBITDA: Results from ordinary business activities excluding net financial income (expense) and amortization and depreciation.

3 ARPU contains monthly service fee, as well as voice, non voice and roaming revenues. In contrast to the reporting of some competitors, visitor revenues are not included.

4 Investments in property, plant and equipment and intangible assets.

5 Fully consolidated since Q4/02 in T-Mobile