

DISCLAIMER

This presentation contains forward-looking statements that reflect the current views of Deutsche Telekom management with respect to future events. These forward-looking statements include statements with regard to the expected development of revenue, earnings, profits from operations, depreciation and amortization, cash flows and personnel-related measures. You should consider them with caution. Such statements are subject to risks and uncertainties, most of which are difficult to predict and are generally beyond Deutsche Telekom's control. Among the factors that might influence our ability to achieve our objectives are the progress of our workforce reduction initiative and other cost-saving measures, and the impact of other significant strategic, labor or business initiatives, including acquisitions, dispositions and business combinations, and our network upgrade and expansion initiatives. In addition, stronger than expected competition, technological change, legal proceedings and regulatory developments, among other factors, may have a material adverse effect on our costs and revenue development. Further, the economic downturn in our markets, and changes in interest and currency exchange rates, may also have an impact on our business development and the availability of financing on favorable conditions. Changes to our expectations concerning future cash flows may lead to impairment write downs of assets carried at historical cost, which may materially affect our results at the group and operating segment levels. If these or other risks and uncertainties materialize, or if the assumptions underlying any of these statements prove incorrect, our actual performance may materially differ from the performance expressed or implied by forward-looking statements. We can offer no assurance that our estimates or expectations will be achieved. Without prejudice to existing obligations under capital market law, we do not assume any obligation to update forward-looking statements to take new information or future events into account or otherwise.

In addition to figures prepared in accordance with IFRS, Deutsche Telekom also presents non-GAAP financial performance measures, including, among others, EBITDA, EBITDA margin, adjusted EBITDA, adjusted EBITDA margin, adjusted EBIT, adjusted net income, free cash flow, gross debt and net debt. These non-GAAP measures should be considered in addition to, but not as a substitute for, the information prepared in accordance with IFRS. Non-GAAP financial performance measures are not subject to IFRS or any other generally accepted accounting principles. Other companies may define these terms in different ways.

REVIEW Q1/16

OUR STRATEGY

LEADING EUROPEAN TELCO

**INTEGRATED
IP NETWORKS**

**BEST
CUSTOMER
EXPERIENCE**

**WIN WITH
PARTNERS**

**LEAD IN
BUSINESS**

TRANSFORM PORTFOLIO

EVOLVE FINANCIAL TARGETS & EFFICIENCY

ENCOURAGE LEADERSHIP & PERFORMANCE DEVELOPMENT



LIFE IS FOR SHARING.

LEADING EUROPEAN TELCO: ONGOING EXECUTION – GUIDANCE RE-ITERATED

Customers

- Record demand for Fiber
 - 5 million German homes on fiber
 - 660k net adds in Q1 alone
- Growth in the US continues
 - 2.2 million net adds
 - 14% service revenue growth



Investments and innovation

- Further strengthening of spectrum position in the US and Europe
- Ongoing investments into networks and transformation
- Innovative offers launched



Financial results

- Strong growth continues
 - Revenue up 4.7% yoy
 - Comparable¹ adj. EBITDA up 6.5%
 - Comparable¹ FCF up 10.6%
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.3x

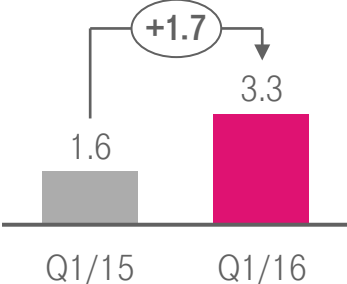


1) Adjusted for handset lease/data stash (adj. EBITDA) and EE dividend (FCF)

CUSTOMERS: STRONG MOMENTUM WITH CUSTOMERS

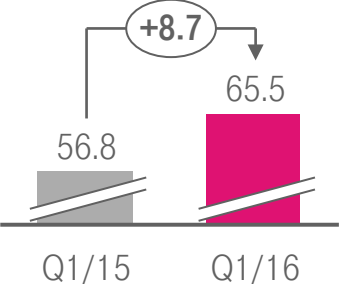
Magenta Eins (Germany + EU)¹

mn



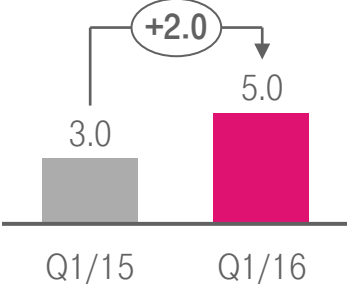
US Mobile

mn



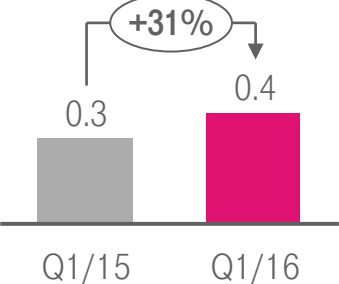
Fiber in Germany

mn



Cloud revenues

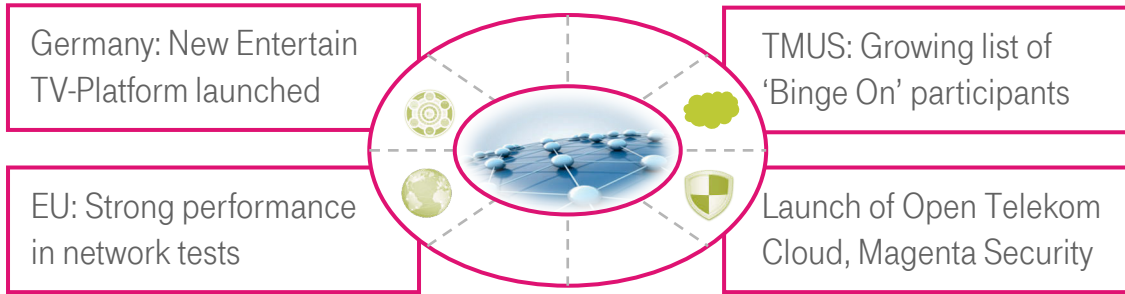
€ bn



1) FMC RGUs may also appear under other brand name outside of Germany

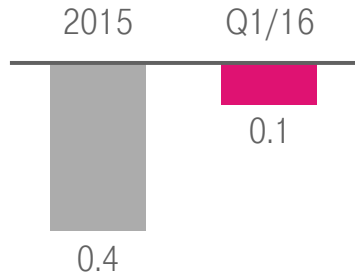
Q1 2016: HIGHLIGHTS

Innovation/Best networks



Efficiency

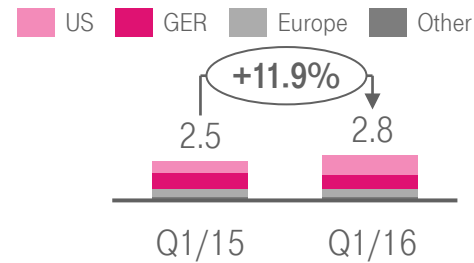
Indirect costs (Excl. US) in billion €



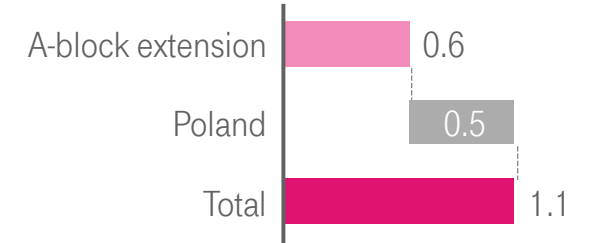
- Ongoing efficiency improvements in line with target run rate

Investments (€ bn)

Cash Capex (excl. Spectrum)



Spectrum spend



Funding/Portfolio

Funding

- 2016 maturities covered (€ 4.5 billion raised in Q1)
- Revised approach to TMUS self funding
 - \$ 4 billion note purchase agreements with TMUS
 - Case by case logic – no read-across to other pillars of TM US strategy or spectrum auction

Portfolio

- M&A policy re-iterated

FINANCIALS AND GUIDANCE 2016: STRONG MOMENTUM CONTINUES, GUIDANCE RE-ITERATED

€ bn

	Revenue	Adj. EBITDA	FCF
2016 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 21.2 bn ²	Around 4.9 bn
14-18 CAGR ¹	+1-2%	+2-4%	≈+10%
Q1 2016 performance	+4.7%	+12.9% (6.5%) ³	-5.0% (+10.6%) ³

1) 14-18 CAGRs as per CMD 2015 guidance 2) Of which handset lease and data stash \$0.7 billion 3) In Brackets: Adj. EBITDA adjusted for handset lease. FCF adjusted for dividend impact EE.



LIFE IS FOR SHARING.

REVIEW Q1/16

Q1/2016: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

	Q1			FY		
	2015	2016	Change	2014	2015	Change
Revenue	16,842	17,630	+4.7%	62,658	69,228	+10.5%
Adj. EBITDA	4,574	5,163	+12.9%	17,569	19,908	+13.3%
Adj. Net profit	1,036	1,047	+1.1%	2,422	4,113	+69.8%
Net profit	787	3,125	+297.1%	2,924	3,254	+11.3%
Adj. EPS (in €)	0.23	0.23	0.0%	0.54	0.90	+66.7%
EPS (in €)	0.17	0.68	+300.0%	0.65	0.71	+9.2%
Free cash flow ¹	865	822	-5.0%	4,140	4,546	+9.8%
Cash capex ²	2,530	2,831	+11.9%	9,534	10,818	+13.5%
Net debt	46,310	47,603	+2.8%	42,500	47,570	+11.9%

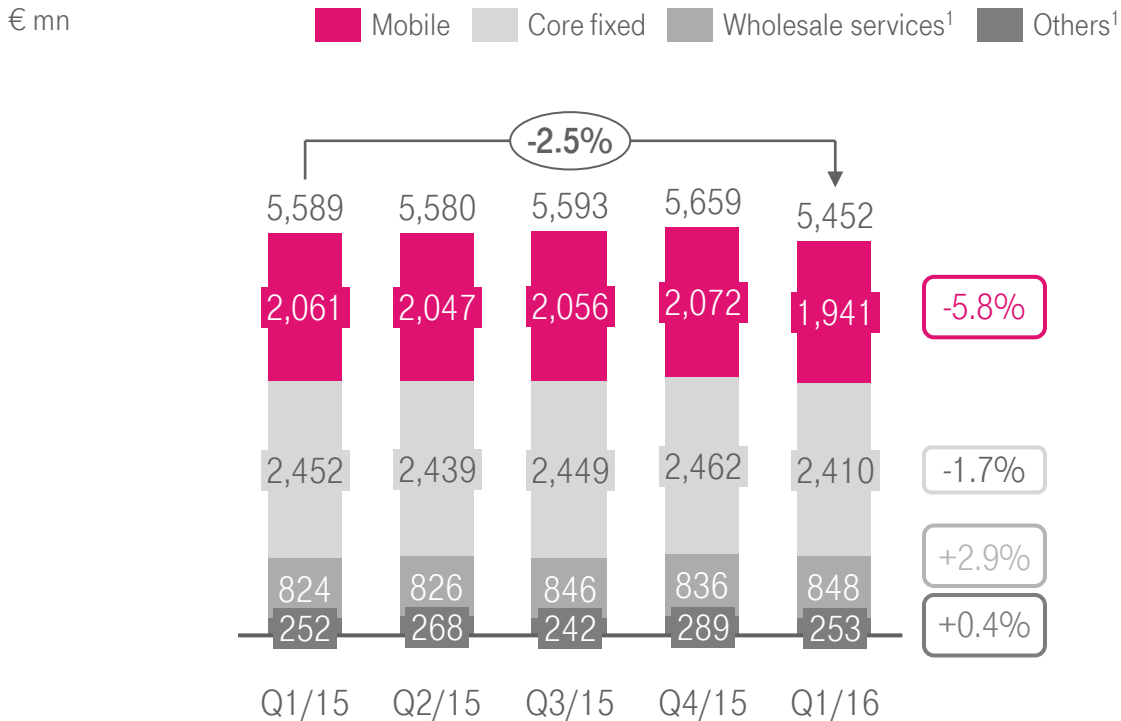
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q1/15: € 1,899 million; Q1/16: € 1,065 million; FY/14: € 2,310 million; FY/15: € 3,795 million



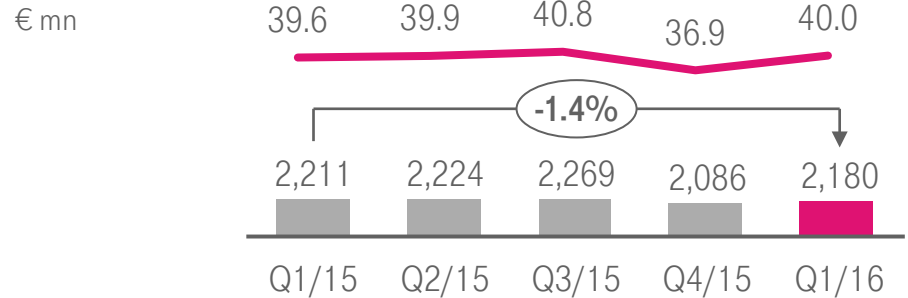
LIFE IS FOR SHARING.

GERMANY: REVENUES IMPACTED BY LOWER HANDSET SALES. EBITDA ON TRACK

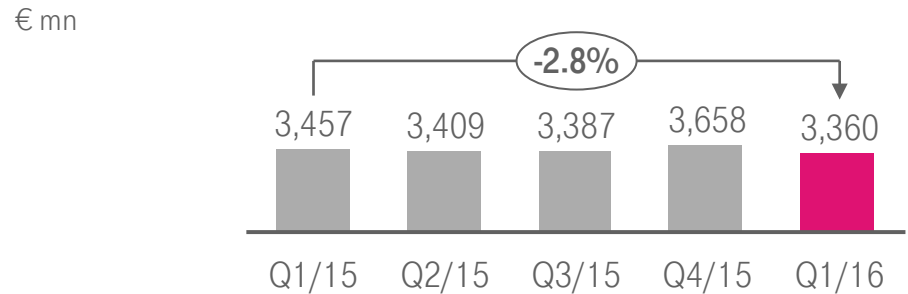
Revenue reported



Adj. EBITDA and margin (in %)



Adj. OPEX

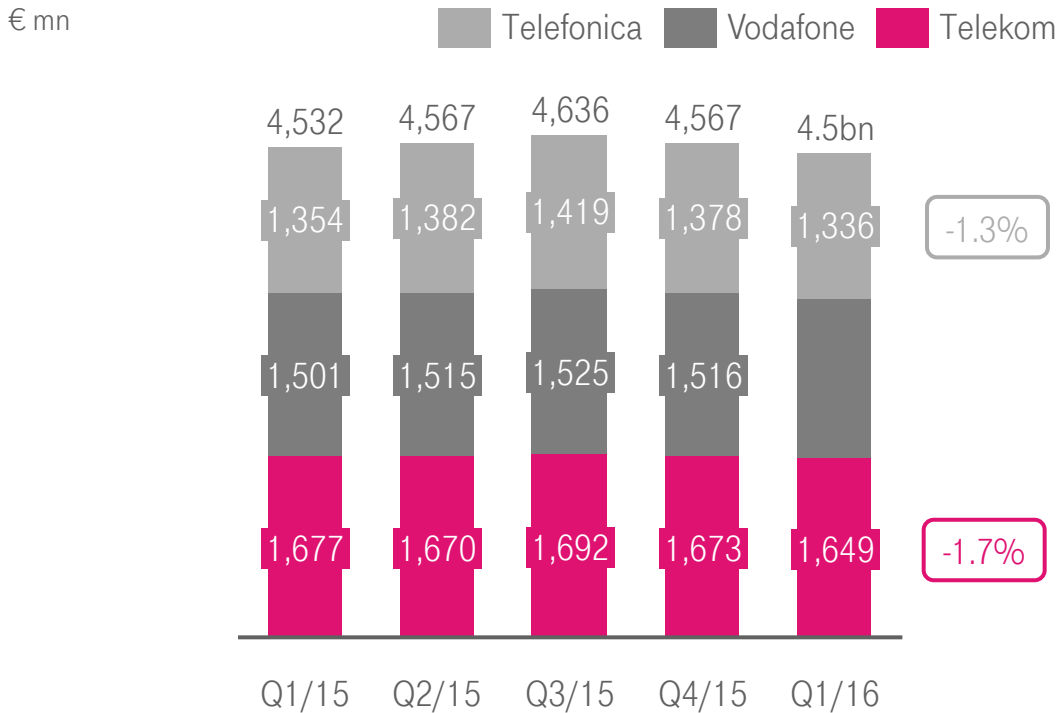


1) Figures 2015 have been restated . Approx. 80 million € shifted from wholesale to others

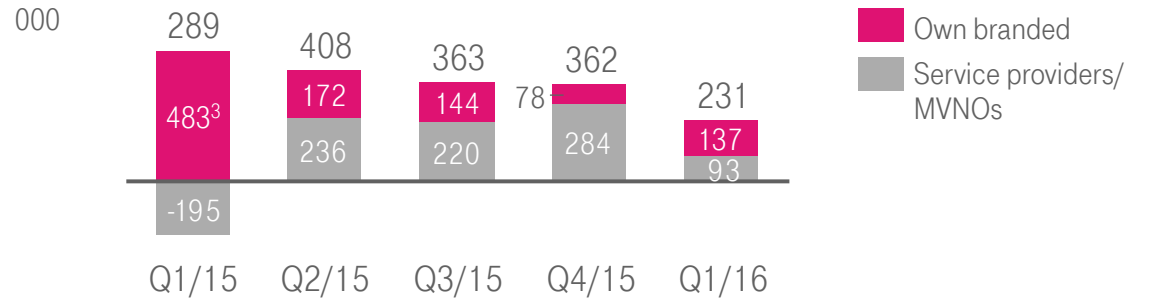


GERMANY MOBILE: STEADY MOMENTUM WITH CUSTOMERS

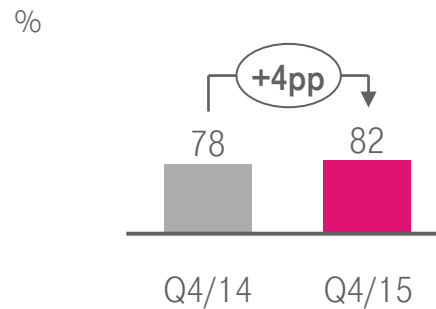
German mobile market service revenue¹



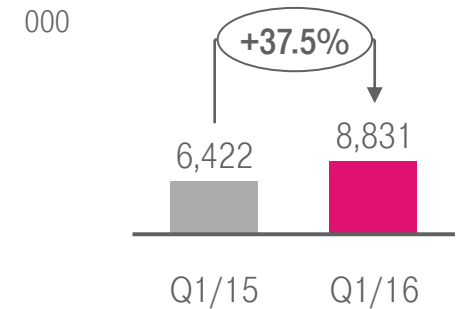
Contract Net adds²



Smartphone penetration⁴



LTE customers⁵



1) Management estimate including LTE

2) Figures may not add up due to rounding

3) Q1/15 impacted by re-classification of 288k customers from service providers to own branded

4) Of own branded retail customers

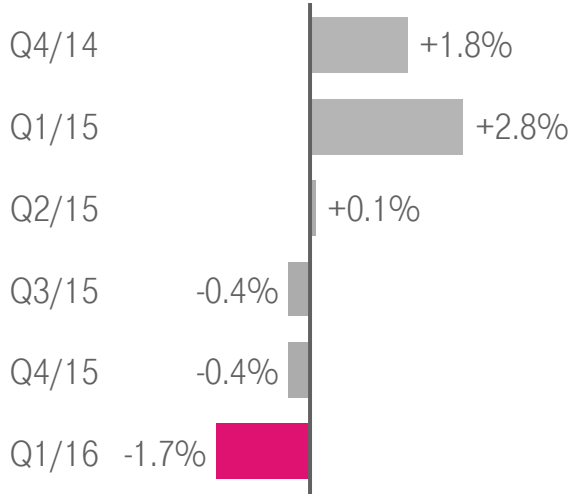
5) Customers using a LTE-device and tariff plan



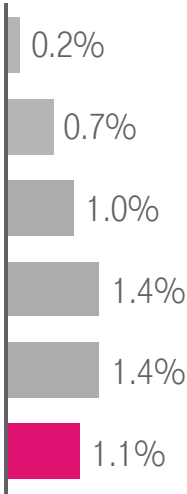
LIFE IS FOR SHARING.

GERMAN MOBILE SERVICE REVENUES: A TOUGH COMP BUT NO FUNDAMENTAL CHANGE

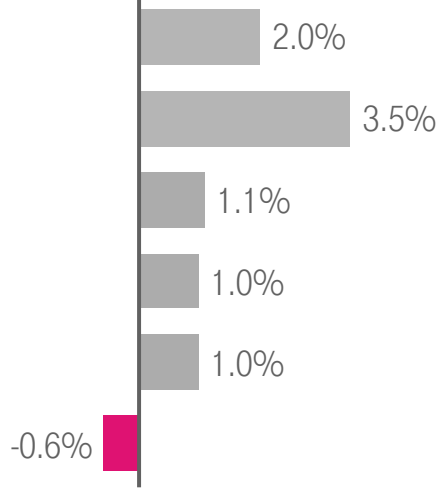
Reported mobile service revenues



Impact of convergence products¹



Underlying growth



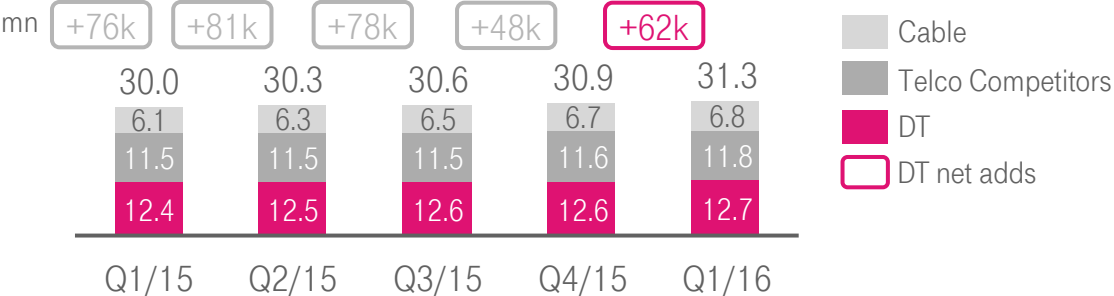
Medium term guidance (2014–2018 CAGR): **Re-iterated**

≈ +1% (without EU roaming impact)

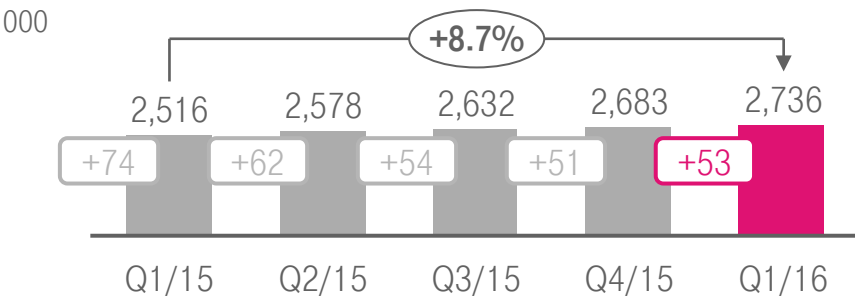
1) Impact of MagentaEINS and Telekom LTE broadband

GERMANY FIXED: INVESTMENTS IN INFRASTRUCTURE DRIVE FIBER GROWTH

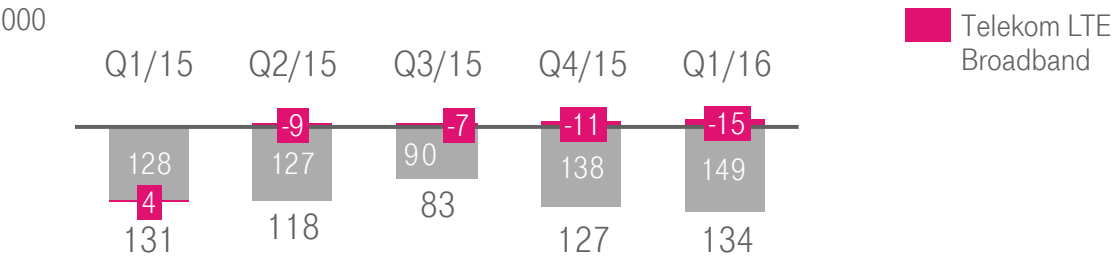
German broadband market¹



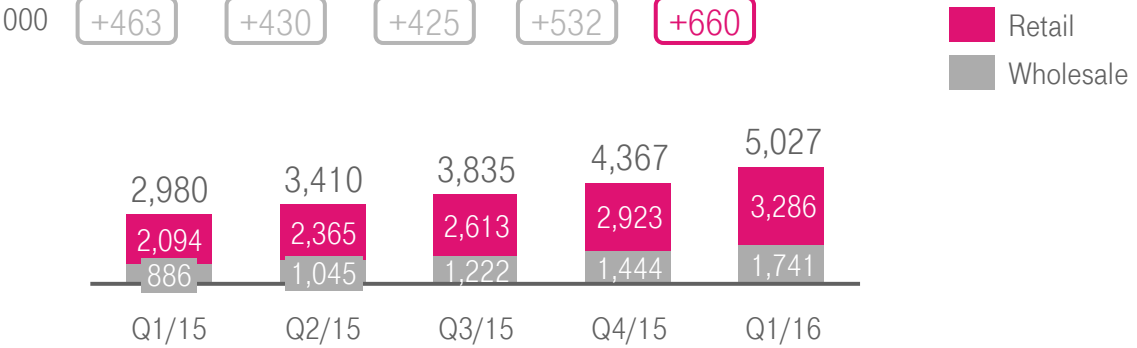
Entertain customers



Line losses



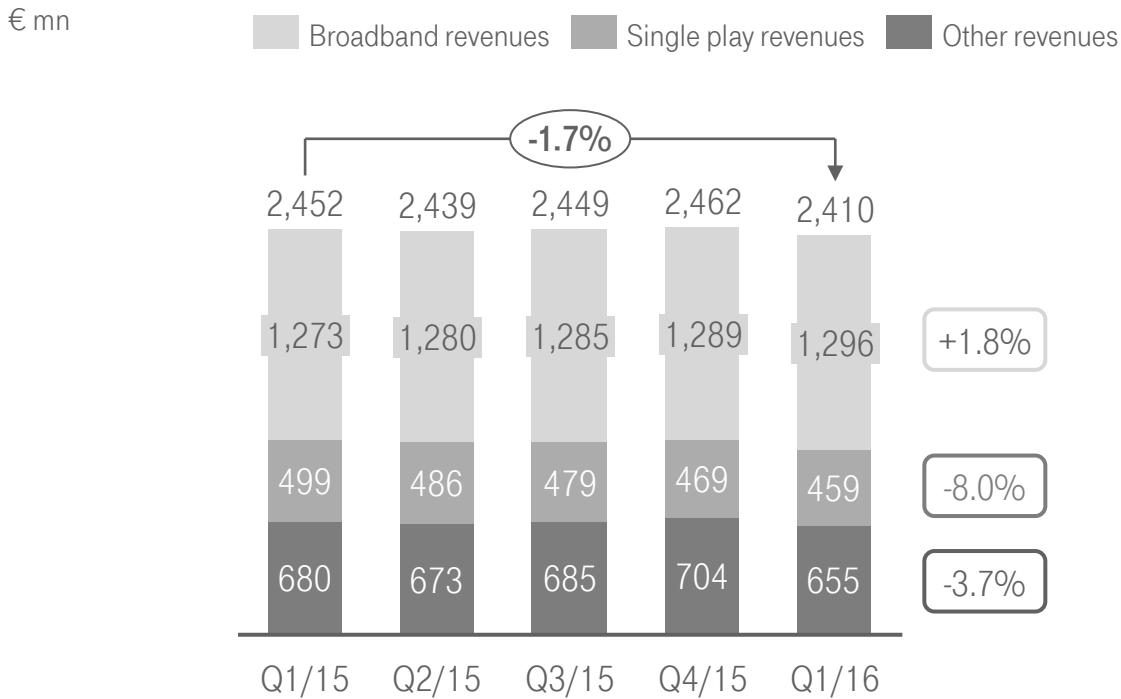
Fiber customers²



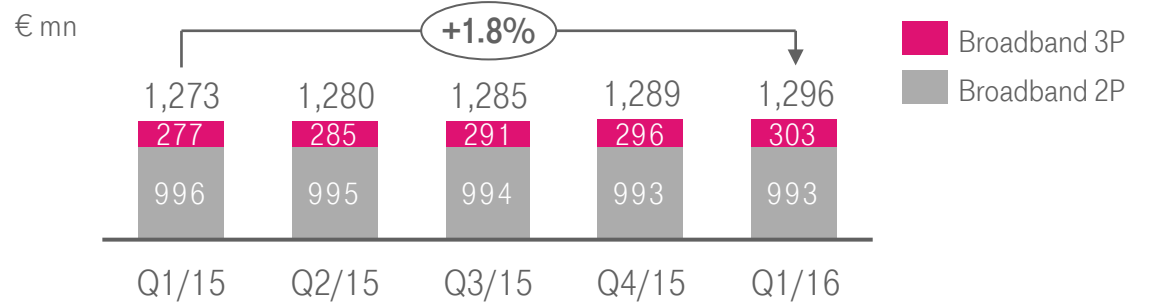
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

GERMANY FIXED: OUR UPSELL STRATEGY IS WORKING

Fixed network revenues (core fixed)

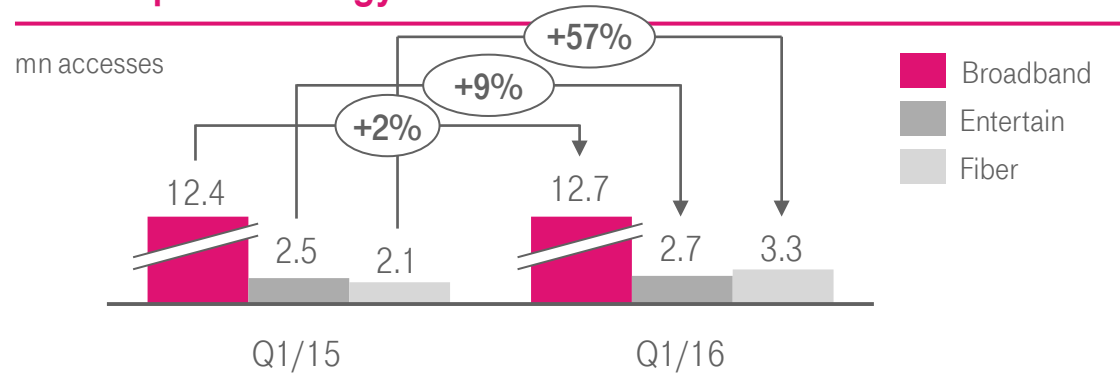


Broadband revenues



Retail upsell strategy

% calculated on exact numbers

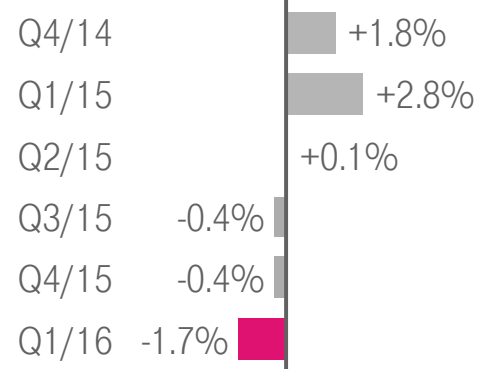


LIFE IS FOR SHARING.

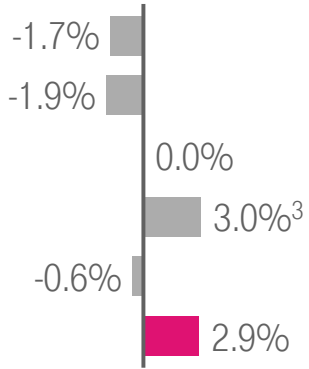
GERMAN TOTAL SERVICE REVENUES: WE ARE FUNDAMENTALLY ON TRACK

Growth rates YOY

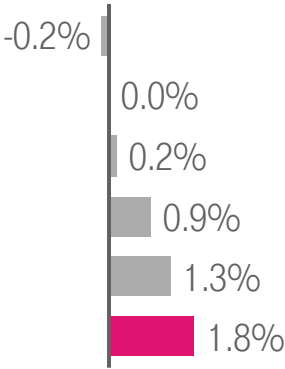
Mobile service revs



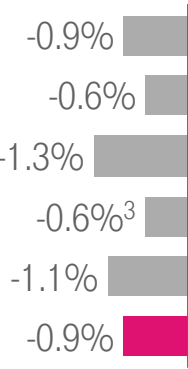
Wholesale revs²



Broadband revs²



Total service revs



Medium term guidance (2014–2018 CAGR): Re-iterated

≈ +1%¹

+0.0%

+2.0%

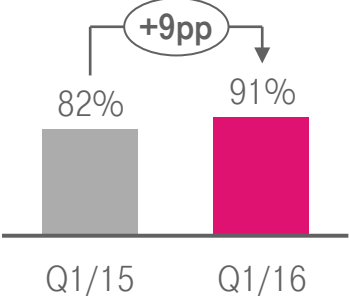
+0.3%^{1,4}

1) Without EU roaming impact 2) Percentage changes for Q4 2014 - Q4 2015 not restated
 3) Revenue in Q3/15 benefitted from special factor related to settlement agreements concerning charged fees from previous years. Adjusted growth rate at 0.0% for wholesale, respectively -1.1% for total service revenues 4) CAGR for total revenues

GERMANY: NETWORK ROLL-OUT AND TRANSFORMATION CONTINUE

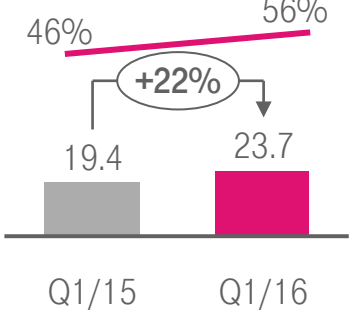
INS - Status LTE rollout

POP
Coverage in %¹



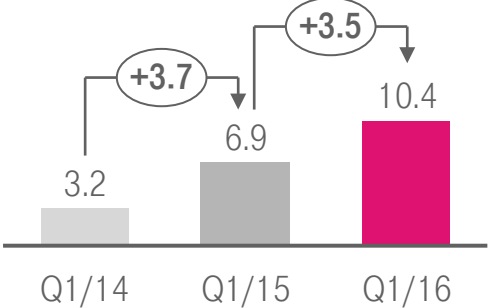
INS - Status fiber rollout²

Coverage in % and
millions of households



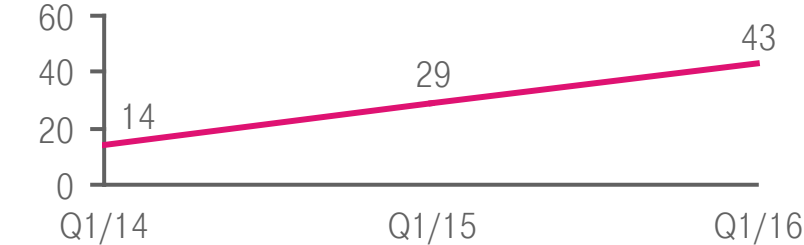
Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



Status IP accesses (retail & wholesale)

in % of lines

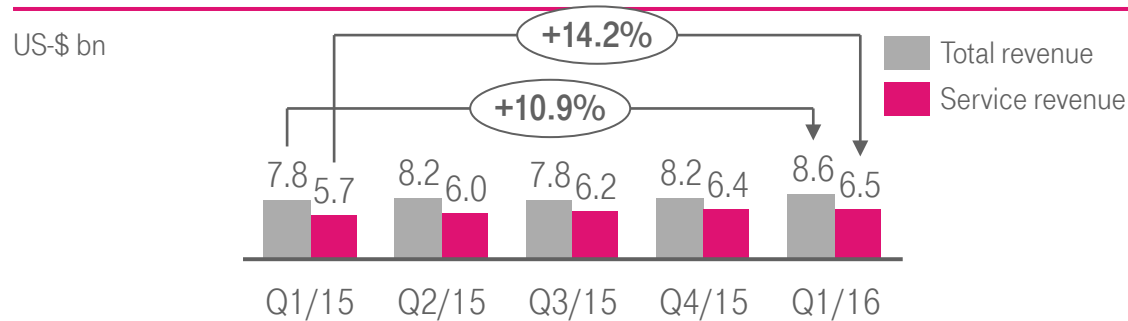


Target:
100% of lines
by 2018!

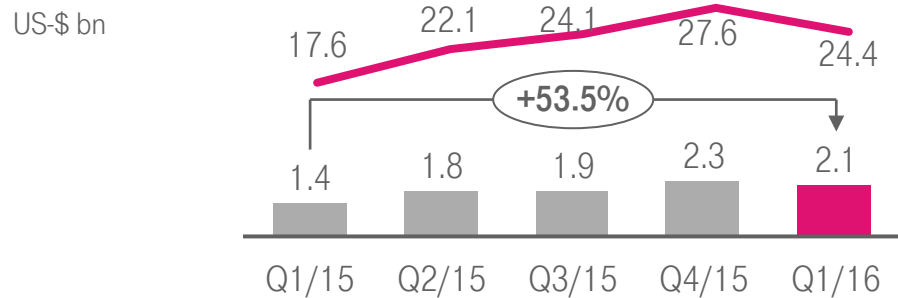
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany

TMUS: STRONG GROWTH IN ALL KEY METRICS

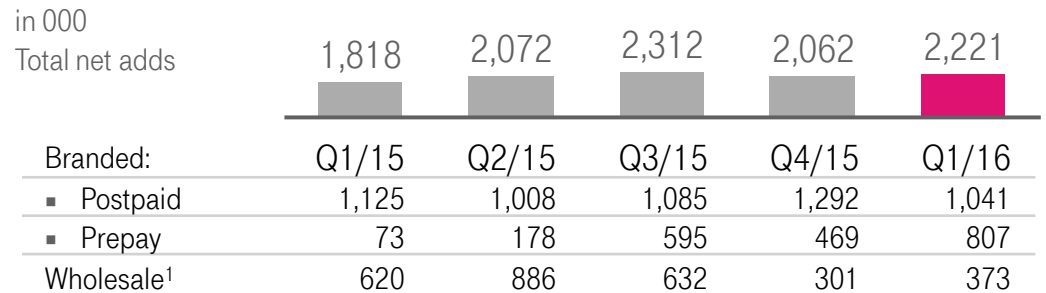
Revenue and service revenue



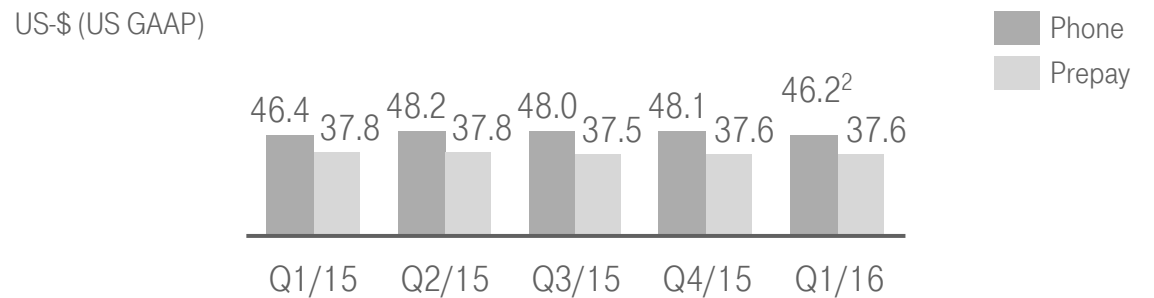
Adj. EBITDA and margin (in %)



Net adds



Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU



1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.

2) Excl. data stash effect postpaid phone ARPU increased 0.3% QoQ and decreased 0.2% yoy

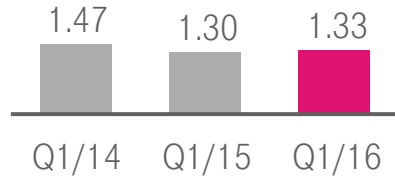


LIFE IS FOR SHARING.

FOCUS ON TMUS: IMPORTANT DRIVERS KEEP TRENDING WELL

Branded postpaid phone churn

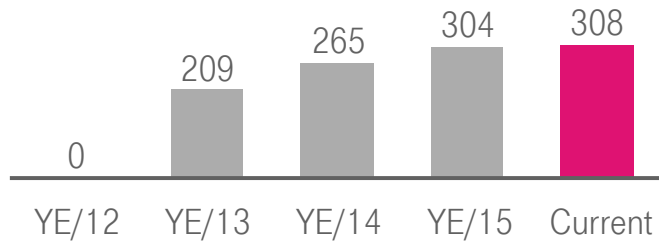
%



- Churn remains on low level, despite more intense competition

LTE covered POPs

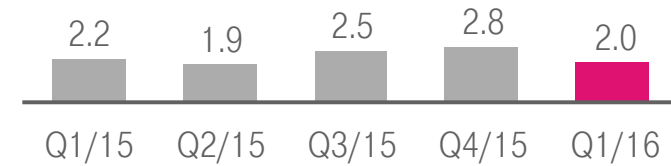
mn



- A-block update: Deployed in more than 340 market areas (spectrum covers approx. 80% of US POPs or 258M people)

Bad debt expenses & losses from sale of receivables

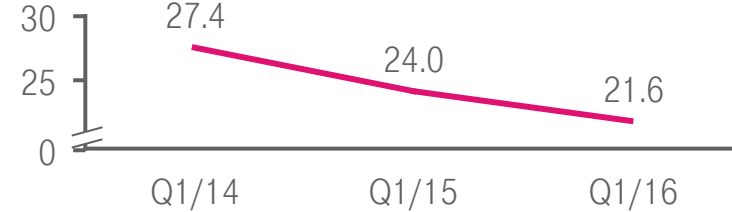
in % of total revenues



- Receivables classified as prime unchanged at 52% (incl EIP receivables sold)

Cost of service

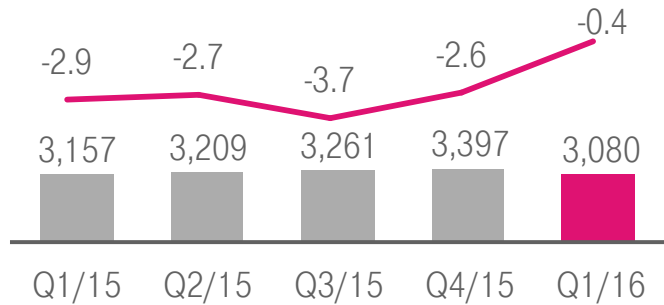
in % of service revenues



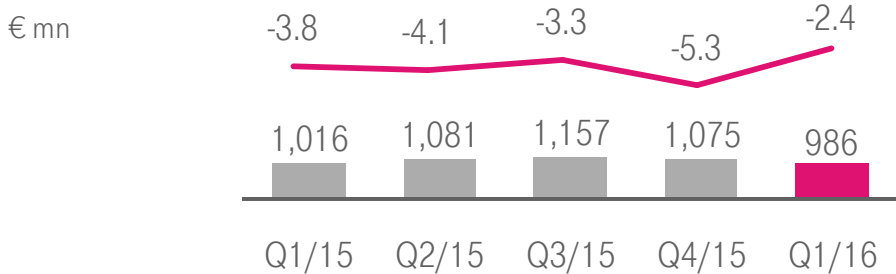
- MetroPCS synergies and growing scale outweigh network expansion costs

EUROPE: TREND TOWARDS STABILIZATION CONTINUES

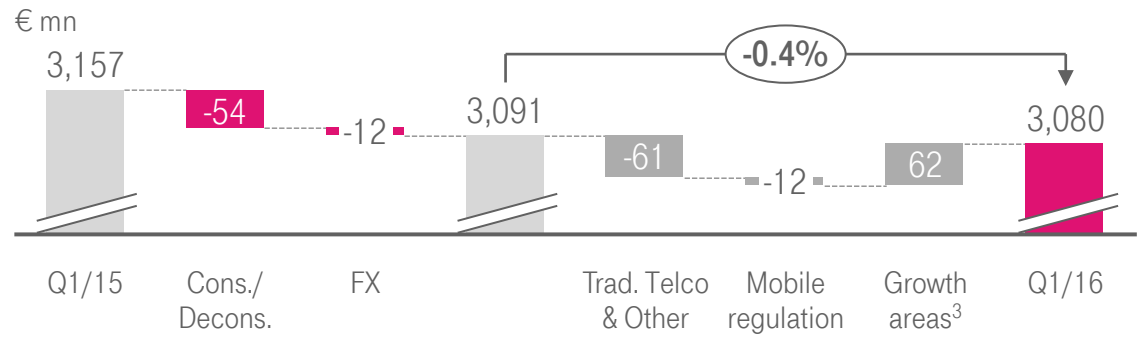
Revenue as reported in € mn and organic change yoy in %^{1,2}



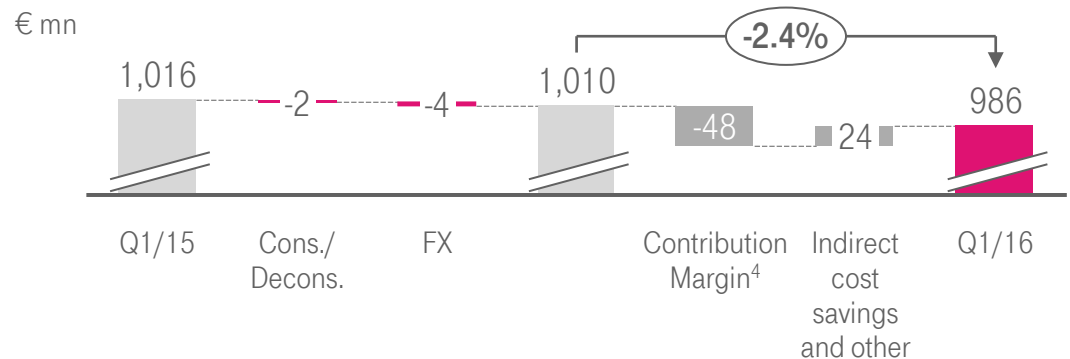
Adj. EBITDA as reported and organic change yoy in %^{1,2}



Organic revenue development



Organic adj. EBITDA development



1) %-change figures as previously disclosed. No adjusted for restatement.

2) The Business Customers unit of Magyar Telekom, our company in Hungary, which was previously organizationally assigned to Systems Solutions was consolidated in the Europe operating segment as of January 1, 2016. 2015 figures have been restated.

3) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other) 4) Total Revenues – Direct Cost

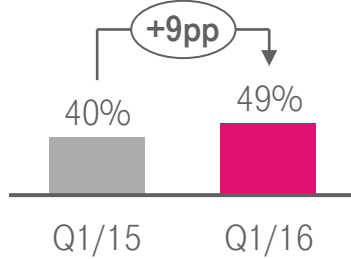


LIFE IS FOR SHARING.

EUROPE: IP MIGRATION AND LTE LEADERSHIP

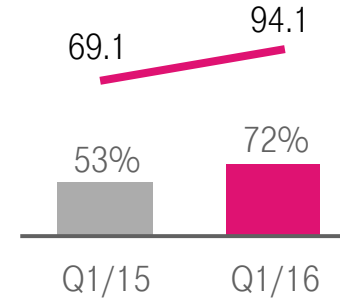
IP migration

IP share of fixed network access lines



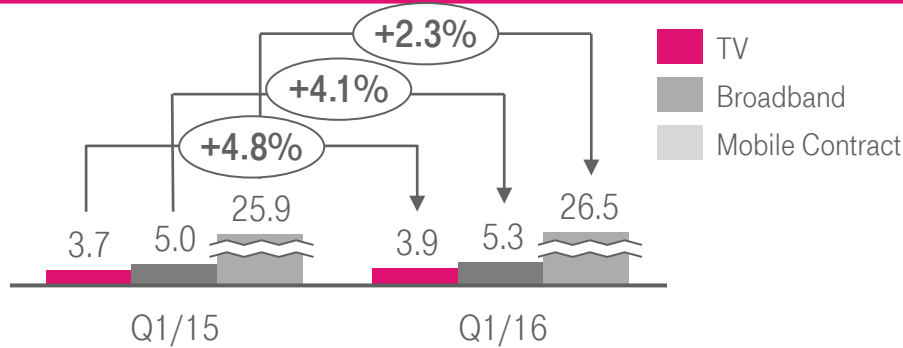
LTE rollout

LTE outdoor pop coverage
mn and %



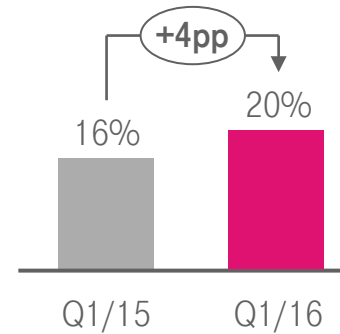
Customer base¹

mn



Fiber rollout¹

Fiber household coverage

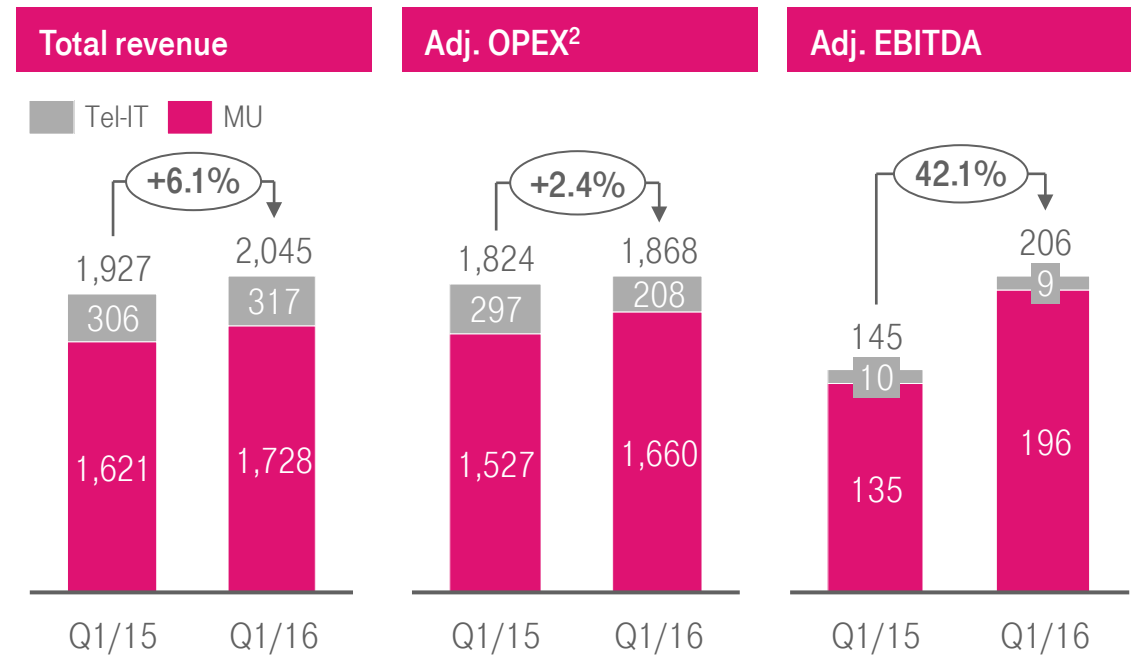


1) ≥ 100Mbit/s²-coverage: FTTH, FTTB, FTTC (with Vectoring), cable/ED3

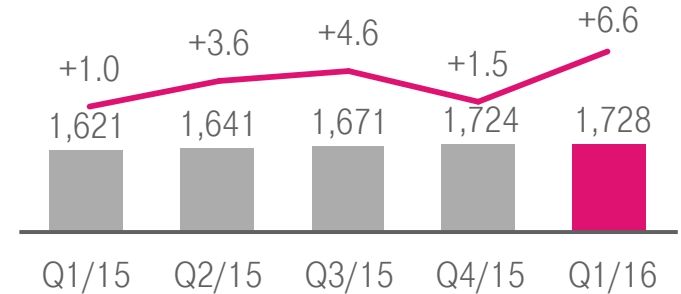
SYSTEMS SOLUTIONS: TRANSFORMATION MAKING PROGRESS

T-Systems Financials¹

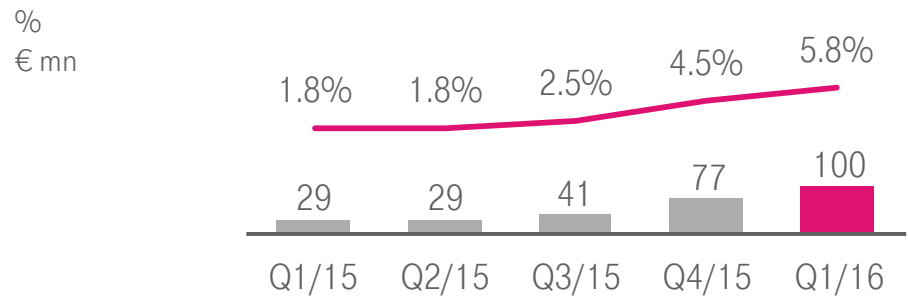
€ mn



Revenue Market Unit in € million and change yoy in %³



Adj. EBIT and margin Market Unit



1) Trends in Q1 positively impacted by completion toll system Belgium 2) Figures may not add up due to rounding/elimination 3) %-change figures as previously disclosed. Not adjusted for restatement.

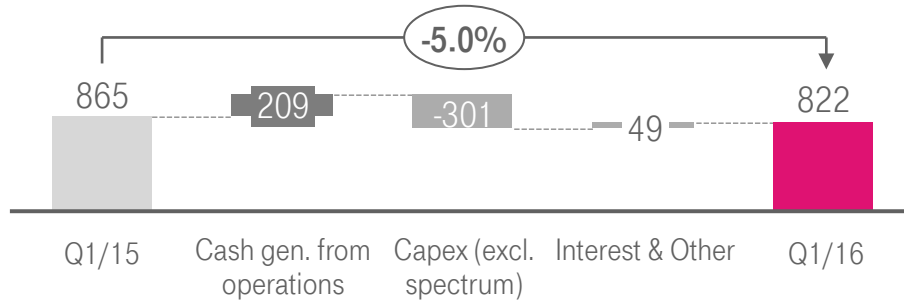


LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: FCF, NET DEBT AND NET INCOME

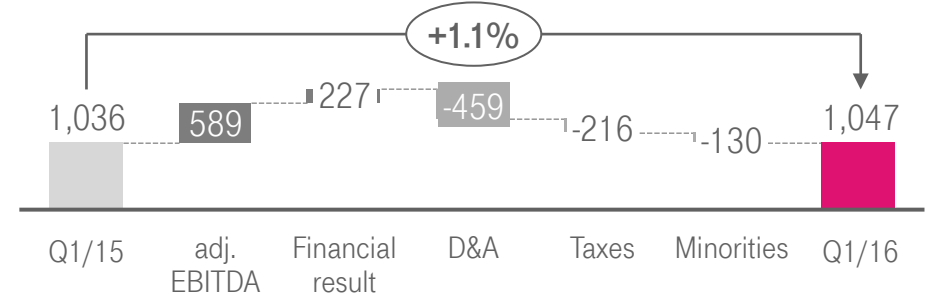
Free cash flow Q1/16¹

€ mn



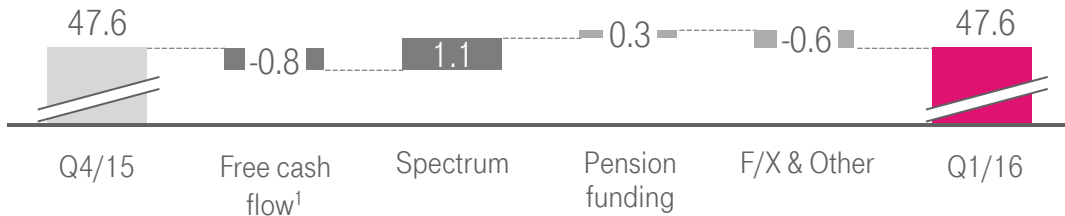
Adj. net income Q1/16

€ mn



Net debt development Q1/16

€ bn



1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment (Q1/15: € 1,899 million; Q1/16: € 1,065 million)



LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

	31/03/2015	30/06/2015	30/09/2015	31/12/2015	31/03/2016
Balance sheet total	137.5	135.0	135.2	143.9	143.6
Shareholders' equity	37.0	36.0	36.5	38.2	38.4
Net debt	46.3	48.8	47.9	47.6	47.6
Net debt/adj. EBITDA ¹	2.6	2.6	2.5	2.4	2.3
Equity ratio	26.9%	26.6%	27.0%	26.5%	26.8%

Comfort zone ratios

Rating: A-/BBB	●
2-2.5x net debt/Adj. EBITDA	●
25-35% equity ratio	●
Liquidity reserve covers redemption of the next 24 months	●

Current rating

Fitch:	BBB+	stable outlook
Moody's:	Baa1	stable outlook
S&P:	BBB+	stable outlook

1) Ratios for the interim quarters calculated on the basis of previous 4 quarters.

EXECUTING OUR STRATEGY

- 1** Leading European Telco:
Integrated market leader with superior margins and returns.
- 2** We strengthen our differentiation by best customer experience and by continuously investing into leading access networks and our transformation programs.
- 3** We are transforming towards a lean and highly agile IP production.
- 4** We are self-funding DT's transformation by disciplined cost management.
- 5** We will grow in all relevant financial KPI's (ROCE, Revenue, EBITDA, FCF).
- 6** Our shareholders will participate with growth of dividends following FCF growth and our prudent debt policy remains unchanged.



CONFERENCE CALL WITH Q&A SESSION

The conference call will be held on **May 4 at 2:00 PM CET, 1:00 PM GMT, 8 AM ET.**

DT Participants: **Tim Höttges** (CEO), **Thomas Dannenfeldt** (CFO), **Hannes Wittig** (Head of IR)

Webcast

- The **link to the webcast** will be provided here 20 minutes before the call starts: www.telekom.com/16Q1
- To ask a question, **just type your question into the box below the stream.**
- We webcast in **HD Voice Quality**
- The **recording will be uploaded to YouTube** after the call.

Dial-in

DE	0800 9656288	+	code 69447490#
UK	0800 0515931	+	code 69447490#
US	+1 866 7192729	+	code 69447490#
Other	+49 69 271340801	+	code 69447490#

To **ask a questions**, please press “**star one**” on your touchtone telephone. Your name will be announced when it’s your turn to ask a question. Should you require to **cancel your question**, please press “**star two**”.



FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

Investor Relations Contact details

Phone +49 228 181 - 8 88 80

E-Mail investor.relations@telekom.de

Contact details for all
IR representatives:

www.telekom.com/ircontacts



IR webpage

www.telekom.com/investors

IR twitter account

www.twitter.com/DT_IR

IR youtube playlist

www.youtube.com/deutschetelekom



LIFE IS FOR SHARING.

THANK YOU!

1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2016

KONZERN- ZWISCHENBERICHT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
UMSATZ UND ERGEBNIS				
Umsatzerlöse	17 630	16 842	4,7%	69 228
davon: Inlandsanteil	34,5	37,0		36,2
davon: Auslandsanteil	65,5	63,0		63,8
Betriebsergebnis (EBIT)	4 525	1 466	n. a.	7 028
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	3 125	787	n. a.	3 254
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 047	1 036	1,1%	4 113
EBITDA	7 667	4 160	84,3%	18 388
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 163	4 574	12,9%	19 908
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	29,3	27,2		28,8
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	0,68	0,17	n. a.	0,71
BILANZ				
Bilanzsumme	143 605	137 461	4,5%	143 920
Eigenkapital	38 444	36 996	3,9%	38 150
Eigenkapitalquote	26,8	26,9		26,5
Netto-Finanzverbindlichkeiten	47 603	46 310	2,8%	47 570
CASHFLOW				
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 496	3 308	5,7%	14 997
Cash Capex	(3 896)	(4 429)	12,0%	(14 613)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	822	865	(5,0)%	4 546
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3 738)	(2 937)	(27,3)%	(15 015)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	828	(3 136)	n. a.	(876)

KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	31.03.2016	31.12.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.12.2015 in %	31.03.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.03.2015 in %
Mobilfunk-Kunden	158,4	156,4	1,3%	152,4	3,9%
Festnetz-Anschlüsse	28,8	29,0	(0,7)%	29,5	(2,4)%
Breitband-Anschlüsse ^a	18,0	17,8	1,1%	17,5	2,9%

^a Ohne Wholesale.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Glossar des Geschäftsberichts 2015 (Seite 251 ff.).

INHALTSVERZEICHNIS

4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Entwicklung im Konzern
- 6 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Die T-Aktie
- 7 Wichtige Ereignisse im ersten Quartal 2016

10 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 10 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 10 Wirtschaftliches Umfeld
- 12 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 17 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 31 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 31 Prognose
- 31 Risiko- und Chancensituation

33 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 33 Konzern-Bilanz
- 34 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 35 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 36 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 38 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 39 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle

- 52 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 53 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

54 — WEITERE INFORMATIONEN

- 54 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 57 Glossar
- 58 Disclaimer
- 59 Finanzkalender

AN UNSERE AKTIONÄRE

ENTWICKLUNG IM KONZERN

KONZERNUMSATZ

- Unser Wachstumskurs setzte sich fort: Zum Jahresauftakt stieg der Konzernumsatz um 0,8 Mrd. € auf 17,6 Mrd. € – ein Plus von 4,7%. Zu dieser Entwicklung trug v. a. unser operatives Segment USA bei, das gegenüber dem Vorjahresquartal um 13,2% zulegen konnte.
- Unser operatives Segment Systemgeschäft konnte ein Umsatzplus von 6,1% aufzeigen.
- In unserem Heimatmarkt Deutschland mussten wir einen Rückgang von 2,5% hinnehmen. Dieser resultierte insbesondere aus geringeren Endgeräteverkäufen sowie aus einem leichten Rückgang der Service-Umsätze.
- Regulierungs- und wettbewerbsbedingt lag der Umsatz unseres operativen Segments Europa mit 2,4% unter dem Vorjahresniveau.
- Auch auf vergleichbarer Basis – also ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 0,8 Mrd. €.

EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA wuchs ebenfalls deutlich um 0,6 Mrd. € bzw. 12,9%.
- Am stärksten konnte hierzu unser operatives Segment USA mit einem Plus von 0,7 Mrd. € beitragen; Haupttreiber dabei war der anhaltende Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg von 17,7% auf 24,4%.
- Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns lag mit 29,3% über dem Vorjahresniveau von 27,2%. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 40,0% und Europa mit 32,0%.

EBIT

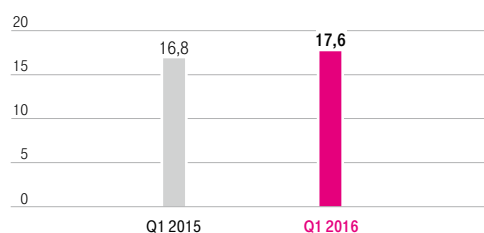
- Unser EBIT stieg stark von 1,5 Mrd. € auf 4,5 Mrd. €.
- Geprägt war die Entwicklung des ersten Quartals 2016 von zwei positiven Sondereinflüssen: Ein Ertrag von rund 2,5 Mrd. € resultierte aus der vollzogenen Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE. Ein weiterer Ertrag von 0,4 Mrd. € stammte aus einem im März 2016 abgeschlossenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und AT&T.
- Weiterhin profitierte das EBIT von der positiven Geschäftsentwicklung unseres operativen Segments USA.
- Gegenläufig lagen die Abschreibungen infolge des weiteren 4G/LTE-Netzausbaus und des im Juni 2015 erfolgten Starts des JUMP! On Demand Programms in unserem operativen Segment USA um 0,4 Mrd. € über dem Niveau des Vorjahresquartals.

KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss stieg aufgrund der zuvor beschriebenen Effekte ebenfalls stark um 2,3 Mrd. € auf 3,1 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verbesserte sich um 0,2 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit Bewertungseffekten aus der Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US.
- Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses vor Ertragsteuern erhöhte sich der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,7 Mrd. €.

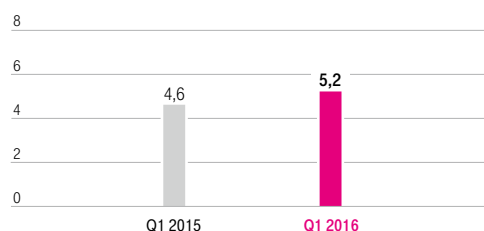
Konzernumsatz

in Mrd. €



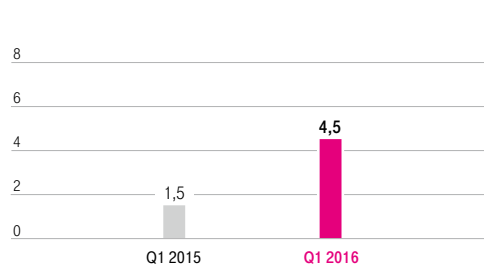
EBITDA bereinigt

in Mrd. €



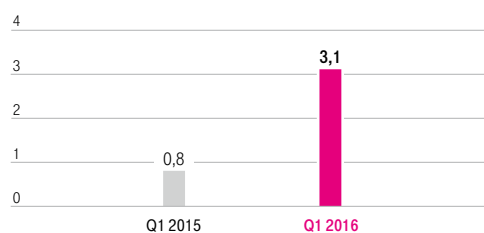
EBIT

in Mrd. €



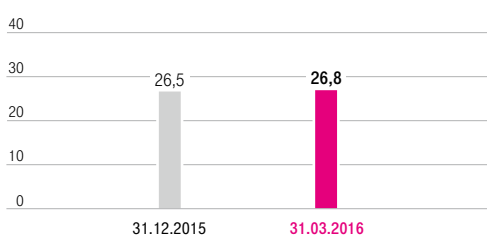
Konzernüberschuss

in Mrd. €



Eigenkapitalquote

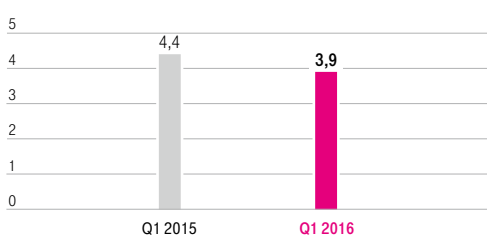
in %

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote erhöhte sich um 0,3 Prozentpunkte auf 26,8 %.
- Die Bilanzsumme verringerte sich im Vergleich zum Jahresende 2015 nur geringfügig um 0,3 Mrd. € auf 143,6 Mrd. €.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 0,3 Mrd. € auf 38,4 Mrd. €. Erhöhend wirkte insbesondere der Überschuss von 3,4 Mrd. €. Vermindernd wirkten v. a. ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (2,1 Mrd. €), Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) in Höhe von 0,4 Mrd. €.

Cash Capex

in Mrd. €

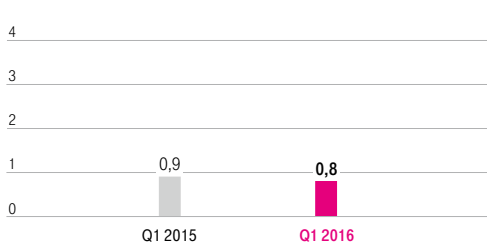
**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) verringerte sich um 0,5 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €.
- Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 1,9 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben stieg der Cash Capex um 0,3 Mrd. €, v. a. im operativen Segment USA im Zusammenhang mit Investitionen für die Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks.

Free Cashflow

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

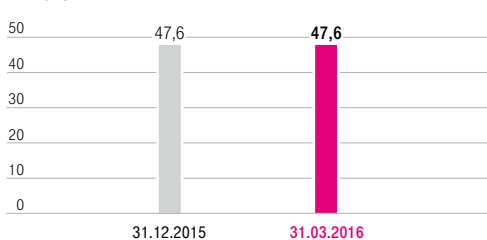
in Mrd. €

**FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)**

- Der Free Cashflow reduzierte sich nur geringfügig auf 0,8 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte der um 0,2 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit, welcher im Wesentlichen durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA beeinflusst war.
- Vermindernd wirkten sich der gegenüber der Vorjahresperiode um 0,3 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) sowie die um 0,1 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des Joint Ventures EE aus.

Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten blieben mit 47,6 Mrd. € unverändert auf dem Stand zum Jahresende 2015.
- Erhöhend wirkten der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (1,1 Mrd. €) und Zahlungen an externe Versorgungsträger (Dotierung CTA: 0,3 Mrd. €).
- Vermindernd wirkten der Free Cashflow (0,8 Mrd. €) sowie Währungskurseffekte (0,7 Mrd. €).

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

Auch in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2016 blieb die Deutsche Telekom auf Wachstumskurs. Der Umsatz im Konzern stieg um 4,7 % auf 17,6 Mrd. €. Einmal mehr wurde das Umsatzwachstum v. a. durch das starke US-Geschäft getragen, das aufgrund des anhaltend starken Kundenwachstums um 13,2 % zulegen konnte. Im operativen Segment Deutschland führten v. a. rückläufige Endgeräteerlöse sowie leicht rückläufige Service-Umsätze zu einem Umsatzrückgang von 2,5 %, während sich im operativen Segment Europa die Umsatzrends zwar leicht verbesserten, im Ergebnis jedoch ein Umsatzrückgang verblieb. Im operativen Segment Systemgeschäft ergab sich ein deutliches Umsatzplus von rund 6,1 %, das im Wesentlichen durch den Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien bedingt war.

Die Umsatzsteigerung legte auch die Basis für das Wachstum beim bereinigten EBITDA, das um 12,9 % auf 5,2 Mrd. € zulegen konnte. Maßgeblich war auch hier das Wachstum in den USA, die um 0,7 Mrd. € zulegen konnten. Ohne das operative Segment USA war das bereinigte EBITDA im Saldo mit rund 0,1 Mrd. € rückläufig. Hauptursache hierfür war der Rückgang des Ergebnisbeitrags des Segments Group Headquarters & Group Services, das im Vorjahresquartal von einem Einmaleffekt profitierte.

Bei den Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – dem Cash Capex – setzen wir weiterhin auf Differenzierung durch hohe Netzqualität. Zwar sank auf den ersten Blick der Cash Capex von 4,4 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €, dieser Rückgang war aber ausschließlich auf rückläufige Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen zurückzuführen: Wurden im Vorjahresquartal noch 1,9 Mrd. € gezahlt, so waren es im ersten Quartal 2016 1,1 Mrd. €. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben erhöhten sich die Investitionen um rund 0,3 Mrd. €. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf Investitionen in das Mobilfunknetz in den USA zurückzuführen.

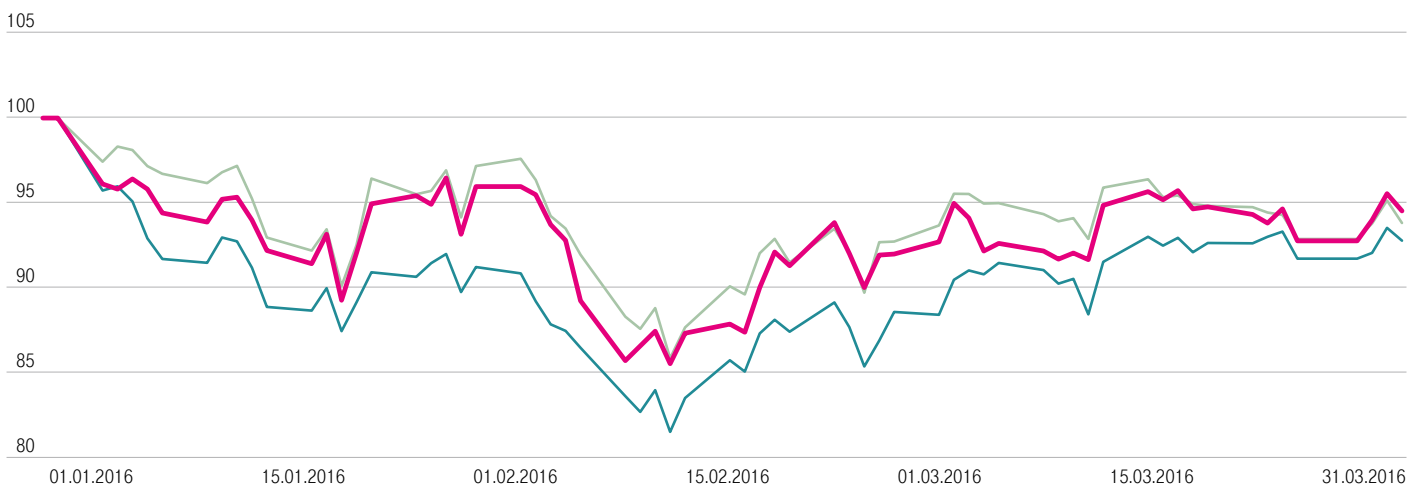
Das EBIT und der Konzernüberschuss profitierten im ersten Quartal 2016 von zwei Sondereinflüssen: zum einen der zahlungsunwirksame Ertrag in Höhe von 2,5 Mrd. € aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE an die BT, und zum anderen der Buchgewinn aus dem Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in den USA in Höhe von 0,4 Mrd. €. Das EBIT stieg deshalb deutlich von 1,5 Mrd. € auf 4,5 Mrd. €, während der Konzernüberschuss um 2,3 Mrd. € auf 3,1 Mrd. € zulegen konnte. Der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss lag stabil bei rund 1,0 Mrd. €.

Im Lichte der Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2016 bestätigen wir die Prognose für das Gesamtjahr.

DIE T-AKTIE

Aktienrendite der T-Aktie im ersten Quartal 2016

in %



■ DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert) ■ DAX 30 ■ Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®

Entwicklung der T-Aktie

		Q1 2016	Q1 2015	Gesamtjahr 2015
XETRA SCHLUSSKURSE				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	15,78	17,05	16,69
Höchster Kurs	€	16,69	17,32	17,60
Niedrigster Kurs	€	14,27	12,63	12,63
GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES				
DAX 30	%	6,0	5,4	5,9
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	2,5	2,2	2,5
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	14,2	13,9	14,4
Marktkapitalisierung	Mrd. €	72,7	77,3	76,9
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 607	4 536	4 607

Historische Performance der T-Aktie zum 31. März 2016

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	(5,5)	(4,6)	120,6	93,9
DAX 30	(7,2)	(16,7)	27,8	41,5
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	(6,2)	(8,2)	52,4	47,5

An den internationalen Börsenplätzen gestaltete sich der Start in das Jahr 2016 alles andere als vielversprechend. Bis Mitte Februar verzeichneten alle wichtigen Börsenindizes deutliche Kursrückgänge, die in der Spitze bis zu 15 % betragen. Hintergrund war die weiterhin als kritisch angesehene Lage der Weltkonjunktur – besonderes Augenmerk galt der Situation in China – sowie die anhaltende Schwäche des Ölpreises. Unterm Strich verloren im ersten Quartal 2016 sowohl der DAX 30 als auch der Dow Jones Euro STOXX 50® mehr als 7 %, während der Nikkei sogar 11 % einbüßte. Lediglich der Dow Jones konnte mit 2,2 % ein leichtes Plus verzeichnen.

Der Telekommunikationsmarkt in Europa konnte sich dieser Entwicklung nicht entziehen und verzeichnete mit minus 6,2 % einen ähnlichen Rückgang.

Auch die Aktie der Deutschen Telekom folgte diesem Trend, war jedoch mit minus 5,5 % auf Total Return Basis nicht so stark wie der Sektor rückgängig.

WICHTIGE EREIGNISSE IM ERSTEN QUARTAL 2016**UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN**

Verkauf unseres Joint Ventures EE. Nachdem die britische Wettbewerbsbehörde Competition and Markets Authority (CMA) im Januar 2016 dem Verkauf des Joint Ventures EE an die britische BT ohne Auflagen zugestimmt hatte, haben wir und der französische Telekommunikationsanbieter Orange am 29. Januar 2016 die Transaktion zu einem Kaufpreis von 13,2 Mrd. GBP vollzogen. Im Gegenzug erhielten wir für unseren Anteil am Joint Venture EE insgesamt 12,0 % der Anteile an der BT sowie eine Barkomponente in Höhe von 25,7 Mio. GBP. Aus der Veräußerung ergab sich ein Ertrag von rund 2,5 Mrd. €, davon rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren ergebnisneutral im Eigenkapital erfassten Effekten. Weiterhin erhielten die Gesellschafter vom Joint Venture EE am 25. Januar 2016 eine abschließende Dividende von insge-

samt 0,3 Mrd. GBP, an der wir mit unserem zu diesem Zeitpunkt bestehenden Kapitalanteil von 50 % partizipiert haben.

ANLEIHEEMISSIONEN

Die Deutsche Telekom International Finance B.V. hat mit Garantie der Deutschen Telekom AG am 23. März 2016 eine Euro-Anleihe über 4,5 Mrd. € in drei Tranchen platziert: Eine 4-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € wurde mit einem Aufschlag von 35 Basispunkten über dem 3-Monats-Euribor, eine 7-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,75 Mrd. € mit einem Kupon von 0,625 % sowie eine 12-jährige Tranche mit einem Volumen von 1,5 Mrd. € mit einem fixen Kupon von 1,5 % ausgegeben. Die Emission ist Teil unserer allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten wurden dadurch nicht erhöht.

INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN

Erwerb und Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in den USA. Im Januar 2016 erwarb T-Mobile US für rund 0,5 Mrd. € Mobilfunk-Lizenzen, die die Versorgung von nahezu 20 Mio. Einwohnern in sieben großen Ballungszentren ermöglichen. Des Weiteren unterzeichnete T-Mobile US im Januar 2016 Vereinbarungen mit Dritten über den Tausch und den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen für rund 0,6 Mrd. €, mit denen rund 48 Mio. Menschen erreicht werden können. Infolgedessen wurden im ersten Quartal 2016 zu tauschende Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 0,3 Mrd. € in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen reklassifiziert. Vorbehaltlich der Genehmigung der Aufsichtsbehörden und anderer für eine solche Transaktion üblichen Voraussetzungen wird mit dem Mitte 2016 erwarteten Vollzug der Tauschtransaktion voraussichtlich ein zahlungsunwirksamer Ertrag erfasst. Im März 2016 vollzogen T-Mobile US und AT&T den im dritten Quartal 2015 vereinbarten Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Hieraus resultierte ein zahlungsunwirksamer Ertrag von 0,4 Mrd. €.

Erwerb von Mobilfunk-Frequenzen in Polen. Bei der im Oktober 2015 beendeten Frequenzauktion in Polen erreichte T-Mobile Polska die Höchstbieterposition und ersteigerte Frequenzen in Höhe von ca. 0,5 Mrd. €, die Anfang Februar 2016 gezahlt wurden. Weiterhin stehen wir in Verhandlungen mit der polnischen Regulierungsbehörde UKE über die Annahme weiterer Frequenzen in Höhe von rund 0,5 Mrd. €. Diese wurden T-Mobile Polska von UKE angeboten, nachdem der Höchstbieter die Annahme der Frequenzen verweigert hatte. Gemäß den Auktionsregeln wurden T-Mobile Polska daraufhin als zweithöchstem Bieter die Frequenzen zum Kauf angeboten. Am 8. Februar 2016 hat T-Mobile Polska einen Antrag auf Zuteilung dieses Frequenzblocks gestellt. Die Klärung der Neuordnung der Frequenzen hält noch an. Ein finaler Abschluss der Zuteilung wird bis Ende des zweiten Quartals 2016 erwartet.

KOOPERATIONEN

Exklusive Partnerschaft mit i.am+. Auf dem Mobile World Congress in Barcelona gaben wir unsere langfristig angelegte Kooperation mit dem vom Entrepreneur und Musiker will.i.am gegründeten Innovationsunternehmen i.am+ bekannt. Im Fokus der Zusammenarbeit steht die exklusive Vermarktung des Produkts „dial“ – eine Uhr und ein Smartphone zugleich, das sich durch eine Vielzahl innovativer Anwendungen von bisherigen sog. „Wearables“ unterscheidet. Die Bedienung erfolgt über die hochentwickelte Sprachsteuerung AneedA. Sie liefert Musik, Informationen und verfügt über eine persönliche, künstliche Intelligenz. Im Laufe des Jahres wird „dial“ in den ersten europäischen Telekom Märkten erhältlich sein. Darüber hinaus beteiligten wir uns mit unserem strategischen Investment Fonds „Telekom Innovation Pool“ am Innovationsunternehmen i.am+.

Innovative Technologiepartnerschaft mit SK Telecom vereinbart. Mit Südkoreas größtem Telekommunikationsunternehmen SK Telecom sind wir Ende Februar 2016 eine strategische Partnerschaft eingegangen mit dem gemeinsamen Ziel, die eigenen markt-, kunden- und technologiespezifischen Leistungspotenziale als Branchenführer weiter auszubauen, um so einen zusätzlichen Nutzen für den Kunden zu schaffen. Geplant ist eine enge Zusammenarbeit in den Bereichen Services, Internet der Dinge (IoT) und den damit verbundenen Forschungsgebieten. Weiterhin wurde im Rahmen der Zusammenarbeit vereinbart, im zweiten Quartal 2016 den innovativen Pico Beamer von SK Telecom erst deutschland-, dann europaweit zu vermarkten – im Gegenzug plant SK Telecom unsere WLAN-Lösung für Fahrzeuge „In-Car WiFi“ im südkoreanischen Markt einzuführen.

Vertriebspartnerschaft mit Akamai geschlossen. Auf der CeBIT haben wir einen umfangreichen Partnervertrag mit Akamai, dem weltweit führenden Anbieter von Content Delivery Network (CDN)-Diensten, unterzeichnet. Somit können wir unser internationales Angebot für Großkunden weiter ausbauen und das komplette Lösungsportfolio von Akamai anbieten. Die Dienste von Akamai beschleunigen Web-Seiten und Cloud-Anwendungen auf den Endgeräten und sorgen dafür, dass digitale Inhalte schnell, zuverlässig und sicher verfügbar sind. Die Partnerschaft mit Akamai zählt auf unsere Strategie ein, unsere führende Marktposition bei Geschäftskunden weiter auszubauen.

INNOVATIONEN

Rekorde bei 5G-Demonstration. Zum weltweit ersten Mal zeigten wir auf dem Mobile World Congress in Barcelona ein komplettes Ende-zu-Ende 5G-System. Dabei wurde eine Reaktionszeit, sog. „Latenz“, von unter einer Millisekunde gemessen. Das ist ein technischer Rekord und ein wichtiger Schritt, um wirkliche Echtzeit-Anwendungen wie selbstfahrende Autos oder medizinische Ferneingriffe überhaupt realisieren zu können. Unsere Technik-Führerschaft konnten wir auch bei den Bandbreiten demonstrieren: Gemeinsam mit Partnern steigerten wir bei einer Mobilfunk-Verbindung zu einem Smartphone-Prototyp die Datenrate auf mehr als 1,5 GBit/s. Solche Datenraten sind zukünftig v. a. für Anwendungen mit hochauflösenden Bildern oder Filmen notwendig. Bereits wenige Tage vor dem Mobile World Congress konnte unser Innovationslabor 5G:haus, das wir zusammen mit führenden Branchenpartnern im März 2015 zur Entwicklung und Standardisierung neuer Technologien gründeten, und unser Partner Huawei eine Rekord-Datenübertragung erreichen: Bei einem Live-Versuch mit Millimeter-Wellen-Technologie wurden Multi-User-Verbindungsgeschwindigkeiten von bis zu 70 GBit/s erreicht.

Mit Kupfer Glasfaser-Geschwindigkeit erreicht. Zusammen mit Nokia haben wir in einem Laborversuch gezeigt, wie mit der neuen Ultra-Breitband-Zugangstechnik XG-FAST Datenübertragungsgeschwindigkeiten von über 10 GBit/s auf Kupferkabel erzielt werden können. Dabei nutzt XG-FAST den letzten Abschnitt des vorhandenen Kupfernetzes, um dort Geschwindigkeiten zu erzielen, die der Übertragung auf Glasfaser ähnlich sind. Die Technik befindet sich in einer frühen Phase der Entwicklung, zeigt aber, dass sich weitere neue Möglichkeiten eröffnen, um hohe Übertragungsraten zur Verfügung stellen zu können.

NEUE GROSSKUNDENVERTRÄGE

T-Systems bleibt weitere fünf Jahre Betreiber der Großrechner-Plattform eines **Automobilherstellers**. Gemeinsam mit diesem Automobilhersteller werden wir die Digitalisierung der Automobilbranche vorantreiben und die dazugehörigen Plattformen modernisieren und flexibilisieren. Neben dem klassischen IT-Geschäft werden wir auch zukünftig beim Thema vernetztes Auto zusammenarbeiten.

NEUE PRODUKTE UND TARIFE

Zu Beginn der diesjährigen CeBIT präsentierten wir unsere „Open Telekom Cloud“. Geschäftskunden können mit unserem Public Cloud-Angebot neben maßgeschneiderten Private Cloud-Lösungen auch Infrastruktur, Software und Anwendungen nach Bedarf kostengünstig und sicher über das Internet beziehen. Die Hardware und das Lösungskonzept wird von unserem Technologiepartner Huawei betrieben. Unsere Netze sorgen dabei für eine zuverlässige Verfügbarkeit und unsere zertifizierten deutschen Cloud-Rechenzentren von T-Systems ermöglichen größtmögliche Qualität und Sicherheit. Die „Open Telekom Cloud“ ist für uns ein zentraler Baustein zur Erweiterung unseres Cloud-Ökosystems.

Weiterhin wurden auf der CeBIT neue Produkte für Sicherheitslösungen vorgestellt: Mit „Internet Protect Pro“ bieten wir Geschäftskunden einen Komplettschutz für Bedrohungen aus dem Internet aus einer Hand an. „Internet Protect Pro“ wird in Zusammenarbeit mit dem US-amerikanischen Internet-Sicherheitsspezialisten Zscaler aus der TelekomCloud angeboten und schützt vor Schadcodes, Cyberangriffen und Datendiebstahl in Echtzeit. Mit „Mobile Protect Pro“ bieten wir Unternehmen einen Rundumschutz für mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets. Die von Zimperum, dem führenden Anbieter von Sicherheitsprodukten im Mobilfunk, entwickelte Lösung basiert u. a. auf selbstständig lernenden Algorithmen, die auch unbekannte Risiken identifizieren können. Beide Sicherheitsprodukte sind erste Lösungen aus unserem neuen Bereich Telekom Security, in dem wir alle Sicherheitsbereiche des Konzerns gebündelt haben.

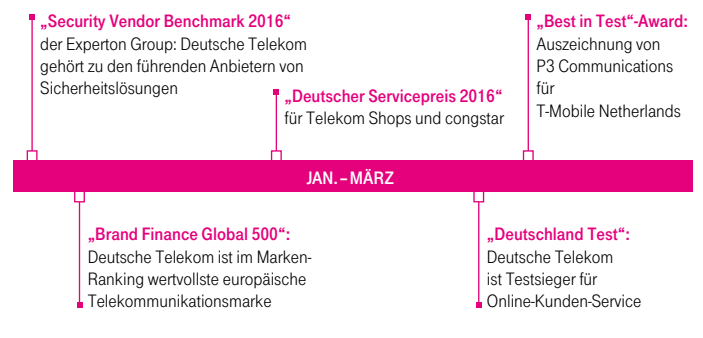
„MagentaEins“ ist seit März 2016 für Privatkunden in allen unseren europäischen integrierten Märkten verfügbar: Nach der Slowakei, Rumänien, Ungarn, EJR Mazedonien, Griechenland und Montenegro ist nun auch Kroatien dem Konzept des konvergenten Produktportfolios gefolgt. Hierbei handelt es sich um ein den lokalen Marktgegebenheiten und Anforderungen angepasstes internationales Marketing-Konzept, welches Internet, Telefonie und Unterhaltung jederzeit, überall und von jedem Gerät nutzbar macht.

Mit den neuen „MagentaMobil Happy“ Tarifen erhalten unsere „MagentaEins“ Kunden in Deutschland gegen ein monatliches Entgelt alle zwölf Monate ein neues Top-Smartphone oder -Tablet. Mit Happy, der seit März 2016 buchbar ist, starteten wir „MagentaEins 5.0“ und erweitern unser „MagentaEins“ Portfolio um ein weiteres attraktives Angebot. Zusätzlich bieten wir ab Mitte April 2016 unsere neuen „MagentaMobil“ Tarife für Privat- und Geschäftskunden an. In den „MagentaMobil“ Tarifen S, M und L erhalten unsere Kunden noch mehr Inklusivleistungen: Neben der Erhöhung des Highspeed-Datenvolumens beinhalten die Tarife eine integrierte HotSpot-Flat sowie ein kostenloses EU-Roaming-Paket für Telefon, SMS und mobile Datennutzung im europäischen Ausland.

AUSZEICHNUNGEN

Nachfolgende Grafik stellt die wesentlichen Auszeichnungen des ersten Quartals 2016 zusammen. Weitere Auszeichnungen finden Sie online unter: www.telekom.com/medien.

Wesentliche Auszeichnungen im ersten Quartal 2016



KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

Hinsichtlich unserer **Konzernstruktur, -strategie und -steuerung** verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2015 (Geschäftsbericht 2015, Seite 58 ff.). Aus Sicht des Konzerns ergaben sich hierzu keine wesentlichen Änderungen.

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Bei dem Geschäftskundenbereich der Magyar Telekom handelt es sich um eine Einheit in Ungarn, die im Wesentlichen ICT-Lösungen für Groß- und Geschäftskunden erbringt. Die Zusammenführung wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Gesellschaft durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 44 f.).

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 dargestellten Situation des wirtschaftlichen Umfelds ausgeführt. Hierbei wird auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den ersten drei Monaten 2016, den Ausblick, die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken, den Telekommunikationsmarkt sowie auf das regulatorische Umfeld eingegangen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick erfolgt unter dem Vorbehalt, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltkonjunktur hat sich im ersten Quartal 2016 gegenüber dem Vorjahresquartal leicht abgeschwächt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat im April 2016 seine Wachstumsprognose für die Entwicklung der Weltwirtschaft für die Jahre 2016 und 2017 leicht nach unten korrigiert. Grund für das verhaltene Wachstum ist in erster Linie die schwache konjunkturelle Entwicklung in den Schwellenländern. Nach den angepassten IWF-Prognosen werden die Schwellen- und Entwicklungsländer 2016 um 4,1 % wachsen, die Industrieländer um 1,9 %.

In unseren Kernmärkten haben sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften im ersten Quartal 2016 überwiegend positiv entwickelt. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland wuchs im Berichtsquartal um 1,4 % gegenüber dem Vorjahresquartal, gestützt v. a. vom privaten Konsum. Auch die Arbeitslosenquote blieb mit durchschnittlich 6,2 % auf niedrigem Niveau. Die US-Wirtschaft wuchs im ersten Quartal 2016 um 2,2 %. Die US-Konjunktur profitierte unverändert von einem robusten Arbeitsmarkt: Die Arbeitslosenquote lag im ersten Quartal 2016 bei 4,9 %. In nahezu allen Ländern unseres operativen Segments Europa haben sich die Wachstumsraten des BIP und die Beschäftigung zu Beginn 2016 positiv entwickelt. Die Volkswirtschaften

profitierten v. a. von einem steigenden Binnenkonsum und niedrigen Energiepreisen. Griechenland hat nach wie vor Schwierigkeiten, an das gesamteuropäische Wachstum anzuschließen.

AUSBLICK

Für unsere Kernmärkte gehen wir weiterhin von einer stabilen konjunkturellen Entwicklung aus. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Deutschland, den USA und den Ländern unseres operativen Segments Europa – mit der Ausnahme Griechenlands – ist robust. Das Wachstum wird in erster Linie von der positiven Entwicklung der privaten Konsumausgaben und niedrigen Öl- und Energiepreisen gestützt. Mit einer Erholung der griechischen Wirtschaft ist voraussichtlich 2017 zu rechnen.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die wirtschaftliche und politische Entwicklung der letzten Monate hat gezeigt, dass mit den Unwägbarkeiten für die Entwicklung der Weltkonjunktur und auch die unserer Länder zugenommen haben. Geopolitische Krisen, ausgelöst etwa von einer erhöhten Terrorgefahr oder großen Flüchtlingsströmen, können die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen. Darüber hinaus kann eine anhaltende Konjunkturschwäche, v. a. in den Schwellenländern, den Welthandel und damit die Märkte unserer operativen Segmente belasten. Auch die anhaltende Diskussion über mögliche Austritte aus der Europäischen Union kann die wirtschaftliche Entwicklung in Europa beeinträchtigen. Die politische und wirtschaftliche Lage in Griechenland hat sich grundsätzlich stabilisiert. Es bleiben jedoch Risikofaktoren wie z. B. die knappe parlamentarische Mehrheit der Regierungskoalition und ein möglicherweise zunehmender Widerstand gegen die Sparpolitik, der die Verhandlungen mit internationalen Gläubigern gefährden könnte. Insofern kann eine neuerliche krisenhafte Zuspitzung der politischen Situation nicht gänzlich ausgeschlossen werden.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Der Konsolidierungsdruck in der europäischen Telekommunikationsbranche ist nach wie vor hoch. Gründe dafür sind insbesondere sinkende Umsätze durch den steigenden Wettbewerb. Gleichzeitig sind hohe Investitionen für den Netzausbau, für Innovationen und den Erwerb von Spektrum nötig. Vor diesem Hintergrund sorgt das gescheiterte Konsolidierungsvorhaben in Dänemark für Unsicherheit in der Branche: Bereits im September 2015 zogen Telenor und TeliaSonera ihre Fusionspläne zurück, nachdem sich die Unternehmen nicht mit der EU-Kommission auf geeignete Bedingungen einigen konnten. Es bleibt weiterhin abzuwarten, welche Signalwirkung diese Entscheidung auf die laufenden und zukünftigen Konsolidierungsvorhaben in der EU haben wird. Die britische Wettbewerbsbehörde hat dem Erwerb von EE durch BT im Januar 2016 ohne Auflagen zugestimmt. Andererseits prüft die EU-Kommission weiterhin die geplante Fusion zwischen Hutchison und Telefónica in Großbritannien und hat den Zusammenschluss von Liberty Global und BASE in Belgien nur unter strengen Auflagen genehmigt. Konsolidierungsaktivitäten sind auch in anderen Ländern zu beobachten: So planen Vodafone und Liberty Global ihre Aktivitäten in den Niederlanden zusammenzulegen und in Italien wollen Hutchison und VimpelCom gemeinsame Wege gehen.

Europäische Datenschutzgrundverordnung. Einen Teil der digitalen Binnenmarktstrategie bildet die Reform des Datenschutzes durch die im

Dezember 2015 zwischen Europäischer Kommission, EU-Rat und Europäischem Parlament ausverhandelte Datenschutzgrundverordnung. Nach der am 14. April 2016 erfolgten Verabschiedung im Europäischen Parlament tritt die Verordnung 20 Tage nach Veröffentlichung im Amtsblatt der EU zwischen Mai und Juni 2016 in Kraft und kommt nach einer 2-jährigen Übergangsfrist 2018 zur Anwendung. Das neue Datenschutzrecht schließt eine große Lücke in der Regulierung im Bezug auf Dienstleister außerhalb der EU und setzt grundsätzlich für sämtliche Marktteilnehmer, die in der EU agieren, die gleichen Regeln. Die Verordnung sichert ein hohes Datenschutzniveau in Europa und ermöglicht gleichzeitig neue digitale Geschäftsmodelle. Die Datenschutzgrundverordnung bedarf keiner Umsetzung in nationales Recht, sie gilt in den Mitgliedsstaaten unmittelbar. Entgegenstehendes oder redundantes deutsches Recht muss im Zuge eines sog. „Rechtsbereinigungsgesetzes“ aufgehoben werden. Wegen der in 2017 anstehenden Bundestagswahl ist mit einem Gesetzentwurf bereits in der zweiten Hälfte 2016 zu rechnen.

Safe Harbor. Im Nachgang zum Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 6. Oktober 2015, welches die Safe Harbor-Entscheidung der EU-Kommission für ungültig erklärt hat, hat die EU-Kommission Anfang Februar 2016 ein Nachfolgeabkommen (EU-US Privacy Shield) vorgestellt. Durch das Privacy Shield soll, analog zum ehemaligen Safe Harbor-Abkommen, die Übertragung und Verarbeitung personenbezogener Daten von EU-Bürgern in den USA ermöglicht werden. Allerdings bestehen erhebliche Zweifel, ob die in der Urteilsbegründung identifizierten Mängel (u. a. kein angemessenes Schutzniveau für personenbezogene Daten in den USA, kein ausreichender Schutz vor dem uneingeschränkten Zugriff US-amerikanischer Sicherheitsbehörden, keine Gewährleistung eines effektiven Rechtsschutzes) behoben werden konnten. Die sog. „Art. 29 Arbeitsgruppe“, die sich aus Vertretern der nationalen Datenschutzbehörden in Europa zusammensetzt, hat daher in ihrer offiziellen Stellungnahme am 13. April 2016 weitere Verbesserungen empfohlen. Dies betrifft v. a. die weitere Eingrenzung der Kriterien für die Massenüberwachung, eindeutige Garantien, Kompetenzen für die neu zu schaffende Schlichtungsstelle sowie den Zugang zu US-Gerichten für EU-Bürger. Zudem sollte bei Gültigkeit werden der EU-Datenschutzgrundverordnung in zwei Jahren ein Review des Abkommens erfolgen. Die alternativen Transfermethoden (Binding Corporate Rules, Standardvertragsklauseln) sollen zunächst weiterhin ihre Gültigkeit behalten. Die EU-Kommission plant derzeit eine Ratifizierung des Abkommens für Juni 2016. Dies wird aber davon abhängen, ob vorher alle EU-Mitgliedsstaaten dem Entwurf zugestimmt haben.

IT-Sicherheitsgesetz. Im Rahmen des IT-Sicherheitsgesetzes (IT-SiG) wurde im ersten Quartal 2016 ein Entwurf der Rechtsverordnung (KRITIS VO) erarbeitet, in dem die Kriterien festgelegt werden, anhand derer die Betreiber der kritischen Infrastrukturen (KRITIS) aus den Sektoren Informationstechnik und Telekommunikation, Wasser, Energie und Ernährung erkennen können, ob sie unter die Regelungen des IT-SiG fallen. Die Verordnung soll voraussichtlich im Mai 2016 in Kraft treten.

Für das zweite Quartal 2016 wird die finale Verabschiedung der EU-Richtlinie zur Netz- und Informationssicherheit erwartet, nach welcher, ergänzend zu den Bestimmungen des IT-SiG, nun auch Online-Marktplätze, Suchmaschinenbetreiber und Cloud-Dienstleister die Einhaltung von Mindestanforderungen für die Sicherheit ihrer Infrastrukturen gewährleisten und Zwischenfälle melden müssen. Daraus kann die Notwendigkeit für den deutschen Gesetzgeber erwachsen, das IT-SiG entsprechend anzupassen. Es bleibt abzuwarten, ob im Zuge einer solchen Änderung auch die bisherigen Mängel des IT-SiG bezüglich der Nicht-Berücksichtigung von Hard- und Software-Herstellern korrigiert werden.

REGULIERUNG

Weiterer Vectoring-Ausbau beantragt. Am 7. April 2016 hat die BNetzA einen Beschlussentwurf auf unseren Antrag zum Vectoring-Ausbau zur EU-Kommission nach Brüssel notifiziert. So wie im vorangegangenen Konsultationsentwurf wird uns damit ein weitgehend exklusiver Ausbau der Nahbereiche ermöglicht. Allerdings sollen im Vergleich zum ersten Entscheidungsentwurf die Wettbewerber insgesamt mehr Nahbereiche selbst mit Vectoring erschließen können. Die EU-Kommission hat bis Mitte Mai 2016 Zeit, den Entwurf zu kommentieren. Sofern die Kommission keine ernsthaften Zweifel äußert, ist mit einem Abschluss des Regulierungsverfahrens im zweiten Quartal 2016 zu rechnen. Die regulatorischen Voraussetzungen für eine konkrete Umsetzung sind jedoch erst mit einer Anpassung des Standardangebots gegeben, was voraussichtlich im vierten Quartal 2016 abgeschlossen wird.

Die BNetzA hat am 28. Oktober 2015 die **Regulierungsverfügung für den Bitstrommarkt** erlassen. Ergänzend zur bisherigen ex post-Regulierung für sog. „Layer-3-Bitstromzugangsprodukte“ sieht diese eine ex ante-Genehmigungspflicht für Layer-2-Bitstromzugangsprodukte (BSA) vor, allerdings ohne die Anforderung einer kostenorientierten Entgeltregulierung. Die BNetzA reguliert auch die Angebotskonditionen des Layer-2-Bitstromzugangsprodukts im Rahmen eines sog. „Standardangebotsverfahrens“. Hierzu hat sie Anfang April 2016 einen vorläufigen Beschluss erlassen. Mit einer finalen Entscheidung ist im Juni 2016 zu rechnen. Im ersten Quartal 2016 haben wir einen Entgeltantrag zum neuen Layer-2-BSA bei der BNetzA eingereicht. Wesentliche beantragte Entgelte waren die monatlichen Überlassungsentgelte für einen VDSL-Endkundenanschluss sowie für die Übergabeanschlüsse am sog. „Broadband Network Gateway“ (BNG). Der vorläufige Beschluss im Entgeltverfahren wird Mitte des zweiten Quartals 2016 erwartet, danach schließen sich dann noch die nationale und die EU-Konsultation an, sodass mit der endgültigen Genehmigung der Entgelte zum 1. Juli 2016 zu rechnen ist.

BNetzA-Verfahren zu „MagentaZuhause Hybrid“. Seit Anfang 2015 bieten wir für Endkunden mit „MagentaZuhause Hybrid“ Tarife an, bei denen die Kapazitäten von Festnetz (DSL) und Mobilfunk (LTE) dank innovativer Netztechnik in einem Anschlussprodukt kombiniert werden. 2015 hatte die BNetzA bereits einen Antrag der 1&1 Telecom GmbH auf Bereitstellung eines entsprechenden Vorleistungsprodukts abgelehnt. In Bezug auf die Preise von „MagentaZuhause Hybrid“ führte die BNetzA ab Januar 2016 noch Vorermittlungen wegen von 1&1, NetCologne und M-net erhobenen Vorwürfen angeblich zu niedrigeren Preisen durch. Da aus Sicht der Behörde die Preise jedoch nicht zu beanstanden waren, stellte die BNetzA die Vorermittlungen am 10. März 2016 ein.

Entgeltanträge zu den TAL-Überlassungsentgelten. Am 5. Februar 2016 haben wir Entgeltanträge für die monatlichen Überlassungsentgelte für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) sowie für Produkte zum Zugang zu passiver Infrastruktur eingereicht. Am 20. April 2016 hat die BNetzA die Konsultationsentwürfe für die Entgeltentscheidungen veröffentlicht. Demnach sollen die Entgelte für die wichtigste Variante, den Zugang zur Teilnehmer-Anschlussleitung bis zum Hauptverteiler, um 1,7 % von 10,19 €/Monat auf 10,02 €/Monat sinken. Die Konsultationsentwürfe werden zunächst national und dann international konsultiert. Sofern die EU-Kommission keine ernsthaften Zweifel äußert, erwarten wir Ende Juni 2016 die finalen Entscheidungen. Gültig werden die neuen Entgelte ab dem 1. Juli 2016.

Weitere Sonderabgaben bei unseren internationalen Beteiligungen. Neben bereits bekannten Sondersteuern, u. a. in Griechenland, Ungarn, Rumänien und Kroatien, wurde in Österreich die Einführung einer Steuer auf Mobilfunk-Masten zwar diskutiert, jedoch abschließend verworfen.

FREQUENZVERGABE

Die nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht über die wesentlichen Frequenzvergaben wie Auktionen sowie Lizenzverlängerungen 2016 in Deutschland und bei unseren internationalen Beteiligungen. Daneben gibt es in verschiedenen Ländern Hinweise auf einige in Kürze erwartete Frequenzvergaben.

Wesentliche Frequenzvergaben

	Vergabestart	Vergabeende	Frequenzbereiche (MHz)	Vergabeverfahren	Erworbenen Frequenzen (MHz)	Frequenzinvestitionen
Albanien	Q3/2016	Q4/2016	3 500/3 700	Sealed Bid ^a Sequenziell	noch offen	noch offen
Griechenland	Q3/2016	Q4/2016	1 800	Details noch offen	noch offen	noch offen
Großbritannien	Q3/2016	Q4/2016	2 300/3 500	Auktion (SMRA ^b) (erwartet)	noch offen	noch offen
Montenegro	Q2/2016	Q3/2016	800/900/ 1 800/2 100/2 600	Auktion (CCA ^c) Lizenzverlängerung bis 2020	noch offen	noch offen
Niederlande	Q2/2014	Q1/2016	2 100	Auktion (SMRA ^b)/ Sealed Bid ^a	2x20	24 Mio. € 2,1 Mrd. PLN (rund 0,5 Mrd. € ^d)
Polen	Q1/2015	Q2/2016	800/2 600	Auktion (SMRA ^b)	2x5/2x15	noch offen
Slowakei	Q2/2016	Q3/2016	1 800	Auktion (SMRA ^b)	noch offen	noch offen
Tschechische Republik	Q2/2016	Q3/2016	1 800/2 600	Auktion (SMRA ^b)	noch offen	noch offen
Tschechische Republik	Q3/2016	Q4/2016	3 700	Auktion (SMRA ^b) (erwartet)	noch offen	noch offen
Ungarn	Q2/2016	Q2/2016	3 500/3 700	Sealed Bid ^a	noch offen	noch offen
USA	Q2/2016	Q3/2016	600	Incentive Auction ^e	noch offen	noch offen

^a Abgabe eines einzelnen Gebots in verschlossenem Briefumschlag, z. T. sequenziell, in mehreren Vergaben.

^b Simultane elektronische Mehrrundenauktion mit aufsteigenden, parallelen Geboten für alle Bereiche.

^c Combinatorial Clock Auction, dreistufige Mehrrundenauktion für Spektrum aus allen Frequenzbändern.

^d Summe der finalen Gebote. Möglicher Erwerb eines weiteren Frequenzblocks noch in Klärung. Frequenzzuteilungen in Q2/2016 erwartet.

^e Menge und Preise des zu handelnden Spektrums abhängig von der Abgabe des Spektrums durch Rundfunkanbieter.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

UMSATZ

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2016 erzielten wir einen Konzernumsatz von 17,6 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 0,8 Mrd. € bzw. 4,7 % über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Zu dieser positiven Entwicklung trug maßgeblich die Geschäftsentwicklung in unserem operativen Segment USA bei: Die erfolgreichen „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US ließen die Zahl an Neukunden und damit auch die Service-Umsätze weiterhin stark steigen. Im Gegensatz dazu wurden die Endgeräteeinsätze negativ beeinflusst. Im Zuge des im Juni 2015 bei T-Mobile US eingeführten Geschäftsmodells JUMP! On Demand gingen Kunden vermehrt dazu über, hochwertige Endgeräte zu mieten. In unserem Heimatmarkt Deutschland waren die Umsätze mit 2,5 % rückläufig. Dies ist v. a. auf geringere Endgeräteverkäufe sowie leicht rückläufige Service-Umsätze im Mobilfunk zurückzuführen. In unserem operativen Segment Europa mussten wir einen Umsatzrückgang von 2,4 % hinnehmen. Entscheidungen von Regulierungsbehörden belasteten unsere Umsatzentwicklung nach wie vor. Zusätzlich

setzte die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in unseren Landesgesellschaften die Umsätze weiter unter Druck. Der Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag um 6,1 % über dem Niveau des Vorjahresquartals, was v. a. durch den Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien bedingt war. Der Umsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im Vorjahresvergleich im Wesentlichen aufgrund der fehlenden Umsätze im Zusammenhang mit dem Verkauf unserer Online-Plattform t-online.de und unseres Digitalvermarkters InteractiveMedia im November 2015 und der Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation*.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, und negativen Konsolidierungskreiseffekten in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. € stieg der Umsatz um 0,8 Mrd. € bzw. 4,5 %. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 17 ff.) entnommen werden.

Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

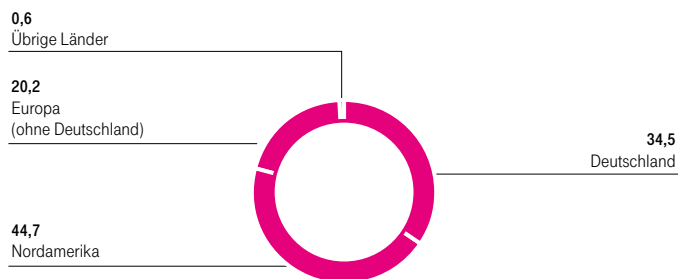
in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
KONZERNUMSATZ	17 630	16 842	788	4,7%	69 228
Deutschland	5 452	5 589	(137)	(2,5)%	22 421
USA	7 816	6 905	911	13,2%	28 925
Europa ^a	3 080	3 157	(77)	(2,4)%	13 024
Systemgeschäft ^a	2 045	1 927	118	6,1%	8 194
Group Headquarters & Group Services	513	565	(52)	(9,2)%	2 275
Intersegmentumsatz	(1 276)	(1 301)	25	1,9%	(5 611)

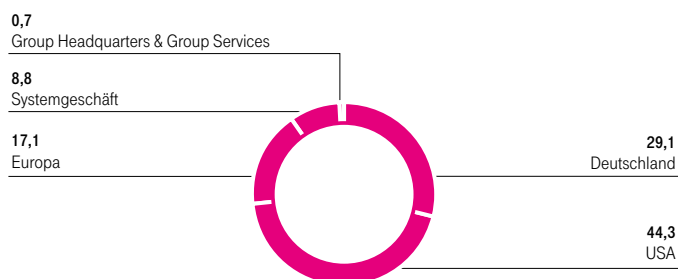
^a Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

Regionale Umsatzverteilung

in %

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz^a**

in %



^a Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 44,3% unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz, v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden, um 3,3 Prozentpunkte. Rückläufig zeigten sich hingegen die Anteile unserer operativen Segmente Deutschland und Europa sowie des Segments Group Headquarters & Group Services. Der Anteil unseres operativen Segments Systemgeschäft blieb stabil bei 8,8%. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 63,0% auf 65,5%.

EBITDA, BEREINIGTES EBITDA

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Quartal 2016 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,6 Mrd. € gestiegenes **bereinigtes EBITDA** von 5,2 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug in erster Linie unser operatives Segment USA mit einem Plus des bereinigten EBITDA-Beitrags von 0,7 Mrd. € bei; Haupttreiber dabei war der anhaltende Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen. Die im Rahmen von JUMP! On Demand erzielten Umsatzeffekte leisteten ebenfalls einen Beitrag zum Anstieg des bereinigten EBITDA, da die entsprechenden Kosten über die Laufzeit des Mietvertrags abgeschrieben wurden und sich damit nicht auf das bereinigte EBITDA auswirkten. Wechselkurseffekte sowie Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen wirkten sich nur von untergeordneter Bedeutung auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte sich unser **EBITDA** deutlich um 3,5 Mrd. € auf 7,7 Mrd. €; enthalten waren positive Sondereinflüsse im Saldo in Höhe von 2,5 Mrd. €. In erster Linie handelte es sich dabei um einen Ertrag aus der am 29. Januar 2016 durchgeführten Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE von rund 2,5 Mrd. €. Aus einem im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und AT&T resultierte ein Ertrag von 0,4 Mrd. €. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich insgesamt auf 0,3 Mrd. € und lagen damit auf Vorjahresniveau. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 17 ff.) entnommen werden.

Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN	5 163	4 574	589	12,9%	19 908
Deutschland	2 180	2 211	(31)	(1,4)%	8 790
USA	1 908	1 225	683	55,8%	6 654
Europa ^a	986	1 016	(30)	(3,0)%	4 329
Systemgeschäft ^a	206	145	61	42,1%	740
Group Headquarters & Group Services	(117)	(22)	(95)	n. a.	(552)
Überleitung	-	(1)	1	n. a.	(53)

^a Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

EBIT

Das EBIT des Konzerns lag bei 4,5 Mrd. € und war damit 3,1 Mrd. € höher als im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursachen für diese Veränderung sind – neben den beim EBITDA beschriebenen positiven Effekten – die im Vergleich zum Vorjahresquartal um 0,4 Mrd. € höheren Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Diese standen im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes und dem im Juni 2015 erfolgten Start des JUMP! On Demand Programms in unserem operativen Segment USA.

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ebenfalls deutlich um 3,3 Mrd. € auf 4,3 Mrd. €. Neben den bereits zuvor beschriebenen Effekten ist die Verbesserung unseres Finanzergebnisses um 0,2 Mrd. € Grund für diesen Anstieg. Dazu beigetragen haben v. a. Bewertungseffekte aus der Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US. Im Zusammenhang mit dem Verkauf unseres Anteils am Joint Venture EE erhielten wir am 25. Januar 2016 eine abschließende Dividende von rund 0,2 Mrd. €; im Vorjahresquartal vereinnahmten wir eine Dividendenzahlung von 0,3 Mrd. €.

KONZERNÜBERSCHUSS

Den Konzernüberschuss steigerten wir um 2,3 Mrd. € auf 3,1 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,9 Mrd. € und erhöhte sich somit um 0,7 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 43. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA trug neben der positiven Geschäftsentwicklung insbesondere der zuvor genannte Bewertungseffekt im Finanzergebnis zum Anstieg des den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechneten Ergebnisses bei.

Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

	31.03.2016	31.12.2015
Deutschland	69 217	68 638
USA	43 445	44 229
Europa ^a	50 098	51 125
Systemgeschäft ^a	43 940	44 504
Group Headquarters & Group Services	16 621	16 747
ANZAHL MITARBEITER KONZERN	223 320	225 243
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis) ^b	18 810	18 483

^a Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

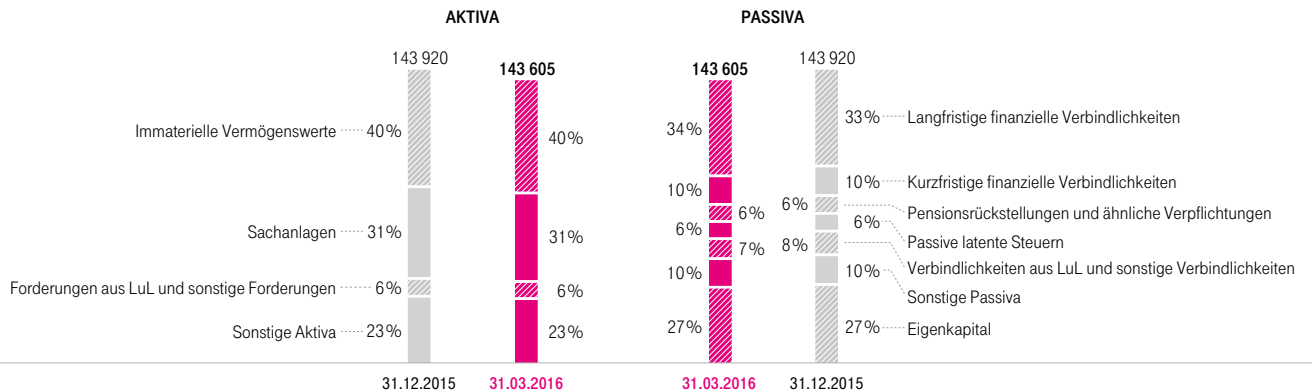
^b Enthält Rückkehrer aus entkonsolidierten Konzerngesellschaften.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2015 um 0,9%. Im operativen Segment Deutschland stieg der Personalbestand leicht um 0,8%, v. a. aufgrund einer Verlagerung von 480 Mitarbeitern aus dem operativen Segment Systemgeschäft in das operative Segment Deutschland. Dieser Effekt hat den Personalabbau überkompensiert. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA sank um 1,8%. Die Reduzierung von Personal zur Kundenakquisition wurde jedoch teilweise durch die Gewinnung zusätzlicher Kräfte für den Netzausbau und für den Verwaltungsbereich kompensiert. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 2,0%. Hauptgrund hierfür waren im Wesentlichen Effizienzsteigerungsmaßnahmen in einigen Ländern unseres operativen Segments. In unserem operativen Segment Systemgeschäft sank die Mitarbeiteranzahl um 1,3%, v. a. aufgrund von Personalumbaumaßnahmen im In- und Ausland und der Verlagerung von 480 Mitarbeitern in das operative Segment Deutschland. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2015 leicht um 0,8%, im Wesentlichen aufgrund des fortgeführten Personalumbaus.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme belief sich auf 143,6 Mrd. € und verringerte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2015 nur geringfügig.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 0,4 Mrd. € auf 57,4 Mrd. € hauptsächlich aufgrund von Zugängen von insgesamt 3,0 Mrd. €. Hierin enthalten sind u. a. 1,1 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US, die überwiegend aus dem mit AT&T im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Weiterhin resultierten Zugänge aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US im Januar 2016 für rund 0,5 Mrd. € sowie durch T-Mobile Polska für rund 0,5 Mrd. €. Buchwertvermindernd wirkten negative Währungskurseffekte in Höhe von 1,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Einen ebenfalls buchwertmindernden Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,3 Mrd. €.

Die Sachanlagen reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,2 Mrd. € auf 44,4 Mrd. €. Zugänge von 2,8 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind auch 0,7 Mrd. € an Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US im Juni 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Dagegen reduzierten Währungskurseffekte den Buchwert um 0,6 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Planmäßige Abschreibungen wirkten in Höhe von 2,1 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindernd wirkten Abgänge von 0,2 Mrd. €.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sanken um 0,3 Mrd. € auf 8,9 Mrd. €. Reduzierend wirkte das bei T-Mobile US im Juni 2015 eingeführte Geschäftsmodell JUMP! On Demand: Hier enthalten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bei Vertragsabschluss mit dem Kunden nicht mehr die Forderung aus dem Endgeräteverkauf, sondern nur noch die monatliche Miete für das Endgerät. Ebenfalls vermindernd wirkten Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich der Forderungsbestand ebenfalls.

In den sonstigen Aktiva waren zum 31. März 2016 folgende wesentliche Effekte enthalten: Der Rückgang bei den Buchwerten der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 6,5 Mrd. € auf 0,4 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus dem am 29. Januar 2016 vollzogenen Verkauf unserer Anteile am Joint Venture EE. Dieser wirkte sich in Höhe von 5,8 Mrd. € buchwertvermindernd aus. Darüber hinaus wurde im März 2016 eine zwischen T-Mobile US und AT&T vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen abgeschlossen. Dies hatte ebenfalls einen buchwertvermindernden Effekt von 0,7 Mrd. €. Gegenläufig erhöhte eine im ersten Quartal 2016 zwischen T-Mobile US und Sprint vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen den Buchwert um 0,3 Mrd. €. Die kurzfristigen und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 5,4 Mrd. € auf 14,7 Mrd. €. Für unsere veräußerten Anteile am Joint Venture EE erhielten wir im Gegenzug neben einer Barkomponente insgesamt 12,0% der Anteile an der BT; dieser Zugang wirkte sich mit 7,4 Mrd. € buchwert erhöhend aus. Aus der erfolgsneutralen Folgewertung dieses börsengehandelten Unternehmensanteils resultierte zum 31. März 2016 ein Buchwert von 6,7 Mrd. €. Die Vorräte erhöhten sich um 0,2 Mrd. €, v. a. aufgrund eines höheren Bevorratungsvolumens an Endgeräten. Dies stand u. a. im Zusammenhang mit der im ersten Quartal 2016 erfolgten Markteinführung höherpreisiger Smartphones bei T-Mobile US.

Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 0,3 Mrd. € auf insgesamt 62,1 Mrd. € vermindert. Die Deutsche Telekom International Finance B.V. hat mit Garantie der Deutschen Telekom AG am 23. März 2016 im Rahmen unseres Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine Euro-Anleihe über 4,5 Mrd. € in drei Tranchen platziert: Eine 4-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € wurde mit einem Aufschlag von 35 Basispunkten über dem 3-Monats-Euribor, eine 7-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,75 Mrd. € mit einem Kupon von 0,625 % sowie eine 12-jährige Tranche im Volumen von 1,5 Mrd. € mit einem fixen Kupon von 1,5 % ausgegeben. Gegenläufig wirkten sich im ersten Quartal 2016 durchgeführte Rückzahlungen eines US-Dollar-Bonds in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €), von Commercial Papers in Höhe von 1,6 Mrd. € sowie von Schuldenscheindarlehen in Höhe von 0,4 Mrd. € aus. Zusätzlich reduzierten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro die finanziellen Verbindlichkeiten um rund 1,3 Mrd. €. Darüber hinausgehende wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 43 f. des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

Ohne Auswirkungen auf die Entwicklung der finanziellen Verbindlichkeiten hat die Deutsche Telekom AG am 6. März 2016 gegenüber T-Mobile US eine unwiderrufliche und zeitlich befristete Kreditzusage über 2 Mrd. US-\$ (rund 1,8 Mrd. €) abgegeben. Im Rahmen dieser Zusage verpflichtet sich die Deutsche Telekom AG, Senior Notes-Anleihen der T-Mobile US mit einem Nominalwert von 2 Mrd. US-\$ zum festgelegten Zinssatz von 5,3 % p. a. mit einer Laufzeit bis zum 15. März 2021 zu erwerben. T-Mobile US wurde das Recht gewährt, bis zum 7. Dezember 2016 diese Kreditzusage in Anspruch zu nehmen.

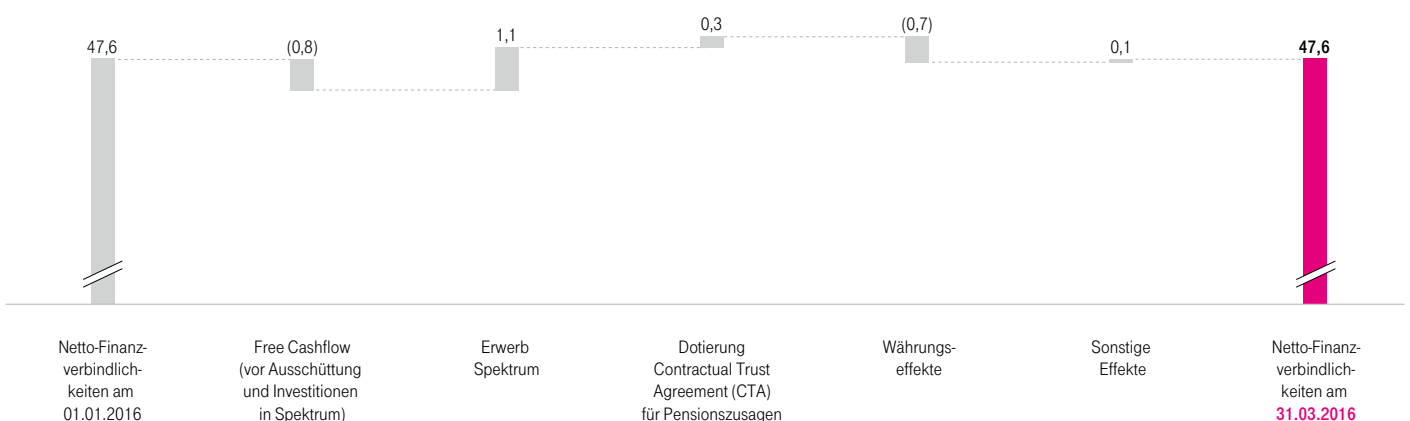
Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,3 Mrd. € auf 8,4 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus Rechnungs-zinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Verlust von 0,6 Mrd. € (vor Steuern) resultierte. Eine im ersten Quartal 2016 vorgenommene Erhöhung des Planvermögens (Dotierung Contractual Trust Agreement) in Deutschland um 0,3 Mrd. € minderte die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen hingegen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 1,2 Mrd. € auf 9,9 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren neben dem Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa und im operativen Segment Deutschland Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 0,3 Mrd. € auf 38,4 Mrd. € an. Erhöhend wirkte dabei der Überschuss von 3,4 Mrd. €. Dem entgegen standen ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2,1 Mrd. €. Davon wurden mit Vollzug des Verkaufs unserer Anteile am Joint Venture EE am 29. Januar 2016 die bis zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital ausgewiesenen Gewinne aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,9 Mrd. € erfolgswirksam in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert. Darüber hinaus wirkten folgende Effekte eigenkapitalmindernd: Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 0,5 Mrd. €, welche im Zusammenhang mit der Folgewertung unserer Anteile an der BT standen, sowie die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) in Höhe von 0,4 Mrd. €. Aus der erfolgsneutralen Bewertung von Sicherungsinstrumenten resultierte ein Verlust in Höhe von 0,2 Mrd. €.

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mrd. €



Die sonstigen Effekte von 0,1 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 54 ff.).

Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
OPERATIVER CASHFLOW	4 497	4 288	209	4,9%	17 496
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(1 001)	(980)	(21)	(2,1)%	(2 499)
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 496	3 308	188	5,7%	14 997
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(2 831)	(2 530)	(301)	(11,9)%	(10 818)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	157	87	70	80,5%	367
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)	822	865	(43)	(5,0)%	4 546

Free Cashflow. Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum reduzierte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode nur geringfügig auf 0,8 Mrd. €. Dabei erhöhte sich einerseits der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,2 Mrd. €. Andererseits stiegen auch die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen um 0,3 Mrd. €.

Zum Anstieg des Cashflows aus Geschäftstätigkeit trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Im Vergleich zur Vorjahresperiode wirkten sich Factoring-Vereinbarungen insgesamt mit 0,2 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus

Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen im operativen Segment Deutschland. Negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkte eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE.

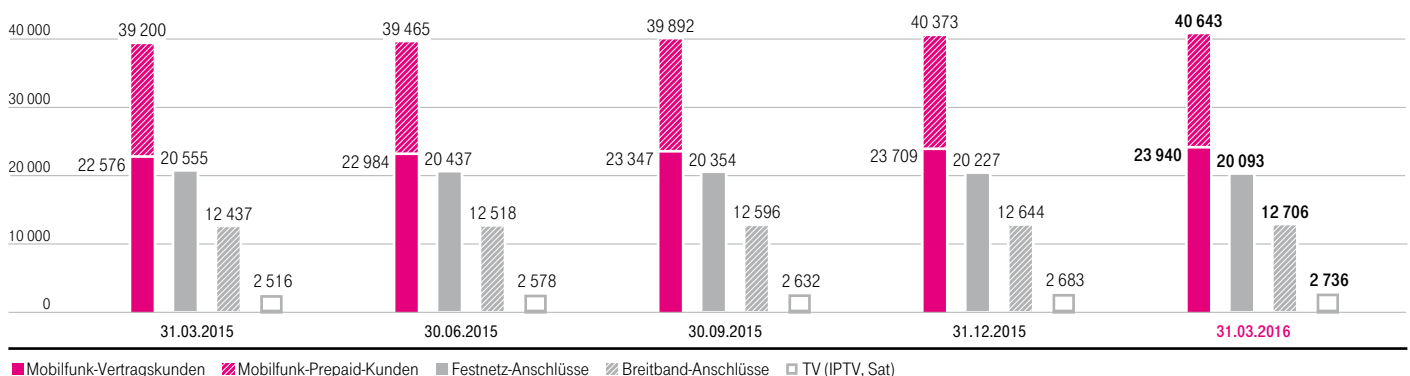
Der gegenüber der Vergleichsperiode höhere Cash Capex (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) resultierte v. a. aus dem operativen Segment USA im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 43 f. zu entnehmen.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

DEUTSCHLAND KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.



in Tsd.

	31.03.2016	31.12.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.12.2015 in %	31.03.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.03.2015 in %
GESAMT					
Mobilfunk-Kunden	40 643	40 373	0,7%	39 200	3,7%
Vertragskunden	23 940	23 709	1,0%	22 576	6,0%
Prepaid-Kunden	16 703	16 665	0,2%	16 624	0,5%
Festnetz-Anschlüsse	20 093	20 227	(0,7)%	20 555	(2,2)%
davon: IP-basiert Retail	7 470	6 887	8,5%	5 120	45,9%
Breitband-Anschlüsse	12 706	12 644	0,5%	12 437	2,2%
davon: Glasfaser	3 286	2 923	12,4%	2 094	56,9%
TV (IPTV, Sat)	2 736	2 683	2,0%	2 516	8,7%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	7 867	8 050	(2,3)%	8 619	(8,7)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	3 319	3 015	10,1%	2 353	41,1%
davon: Glasfaser	1 741	1 444	20,6%	886	96,5%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	206	227	(9,3)%	287	(28,2)%
DAVON: PRIVATKUNDEN					
Mobilfunk-Kunden	28 856	29 016	(0,6)%	28 945	(0,3)%
Vertragskunden	17 453	17 297	0,9%	16 303	7,1%
Prepaid-Kunden	11 403	11 719	(2,7)%	12 642	(9,8)%
Festnetz-Anschlüsse	15 790	15 900	(0,7)%	16 158	(2,3)%
davon: IP-basiert Retail	6 521	6 076	7,3%	4 610	41,5%
Breitband-Anschlüsse	10 257	10 209	0,5%	10 012	2,4%
davon: Glasfaser	2 841	2 530	12,3%	1 806	57,3%
TV (IPTV, Sat)	2 546	2 492	2,2%	2 326	9,5%
DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN					
Mobilfunk-Kunden	11 787	11 358	3,8%	10 256	14,9%
Vertragskunden	6 487	6 412	1,2%	6 273	3,4%
Prepaid-Kunden (M2M)	5 300	4 946	7,2%	3 982	33,1%
Festnetz-Anschlüsse	3 311	3 339	(0,8)%	3 375	(1,9)%
davon: IP-basiert Retail	897	773	16,0%	482	86,1%
Breitband-Anschlüsse	2 093	2 093	0,0%	2 090	0,1%
davon: Glasfaser	435	385	13,0%	283	53,7%
TV (IPTV, Sat)	189	190	(0,5)%	188	0,5%

Gesamt

In Deutschland sind wir weiterhin Marktführer – sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. So begeistern wir unsere Kunden mit mehrfach ausgezeichnete Netzqualität – im Festnetz und im Mobilfunk – sowie einem breiten Produkt-Portfolio.

Für unser erstes integriertes Produkt „MagentaEins“, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, konnten wir bisher 2,2 Mio. Kunden gewinnen.

Im Mobilfunk gewannen wir im ersten Quartal 2016 insgesamt 270 Tsd. Kunden hinzu. Dank der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integrierten Datenvolumen entwickelte sich der Bestand an Vertragskunden positiv.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technik zur Verfügung. Bis Ende 2018 wollen wir unser Netz vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bis zum Ende des ersten Quartals 2016 konnten wir 10,4 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 43 %.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten: So stieg die Anzahl der Anschlüsse innerhalb des ersten Quartals 2016 um 660 Tsd. auf insgesamt 5,0 Mio. In den letzten zwölf Monaten haben wir somit 2 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaser verbunden. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie haben wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten erfolgreich vorangetrieben – und werden dies auch in Zukunft verstärkt tun. Mit unserem Kontingentmodell und dessen zukünftiger Weiterentwicklung setzen wir Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten – wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) – hin zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen.

Mobilfunk

Neue Impulse setzen wir durch unsere herausragende Netzqualität und unser breites Produkt-Portfolio für werthaltige Vertragskunden. Seit dem Jahresende 2015 gewannen wir insgesamt 231 Tsd. Vertragskunden hinzu. Dabei verzeichneten wir bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Plus von 138 Tsd. Das Geschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) stieg um 93 Tsd. Die Zahl der Prepaid-Kunden erhöhte sich seit Jahresende 2015 um 38 Tsd., wobei der Anstieg im Bereich Geschäftskunden den Rückgang im Privatkundenbereich kompensierte.

Bei den mobilen Endgeräten belief sich der Anteil an verkauften Smartphones auf 93,3%. Dies waren v. a. Android- und iOS-Endgeräte (iPhones), wobei insbesondere hochpreisige Endgeräte nachgefragt wurden.

Festnetz

Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung: Unser Fokus liegt dabei auf integrierten Angeboten sowie TV- und Glasfaser-Anschlüssen. Der Erfolg gibt uns Recht: Die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse stieg um 62 Tsd. gegenüber dem Vorjahresende. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 21,5% TV-Kunden: Allein im ersten Quartal 2016 konnten wir 53 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 134 Tsd. Im Hinblick auf die Anschlussverluste pro Quartal sehen wir insgesamt einen stabilen Trend.

Mit unseren „MagentaZuhause“ Tarifen bieten wir ein umfassendes Produkt-Portfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten an. „MagentaZuhause Hybrid“ bündelt Festnetz- und Mobilfunk-Technologie in einem Router. Für dieses innovative Produkt, das wir bundesweit im März 2015 eingeführt haben, konnten wir bislang 200 Tsd. Kunden gewinnen – vorwiegend im ländlichen Raum.

Im Rahmen unserer Kooperationen in der Wohnungswirtschaft haben wir rund 157 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

Privatkunden

Im ersten Quartal 2016 lag die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden um 0,6% unter dem Stand des Vorjahres. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 316 Tsd. Dabei wechselten einige Kunden in unsere Mobilfunk-Verträge, wie z. B. in günstige „congstar“ Tarife. Gegenläufig konnten wir im Mobilfunk 156 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, davon entfielen 62 Tsd. Neukunden auf unsere Marken „Telekom“ und „congstar“. Insbesondere die hohe Akzeptanz unserer „MagentaMobil“ Tarife sowie der „AllnetFlat“ Tarife bei „congstar“ führten zu diesem Vertragskundenzuwachs. Das Geschäft mit den Wiederverkäufern (Service Provider) stieg seit Jahresbeginn um 93 Tsd.

Im Festnetzmarkt herrscht nach wie vor ein hoher Preis- und Wettbewerbsdruck. In diesem Marktumfeld ist es uns dennoch gelungen, die Anschlussverluste auf dem Niveau des Vorjahresquartals zu halten. Im ersten Quartal 2016 stellten wir im Festnetz 445 Tsd. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse um. Gegenüber dem Jahresende 2015 konnten wir 54 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von den 10,3 Mio. Breitband-Anschlüssen waren rund 2,8 Mio. Glasfaser-Anschlüsse – das entspricht einem Plus von 311 Tsd. allein im ersten Quartal 2016.

Geschäftskunden

Der positive Trend im Geschäftskundensegment aus dem Vorjahr setzte sich fort: Seit Jahresbeginn konnten wir 429 Tsd. neue Mobilfunk-Kunden gewinnen; davon waren 75 Tsd. werthaltige Vertragskunden. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit mehr Bandbreite in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. In einem sehr preisaggressiven Markt konnten wir im M2M-Bereich 354 Tsd. Karten hinzugewinnen. Ursache für das Wachstum ist der vermehrte Einsatz von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Die Zahl der Festnetz-Anschlüsse blieb gegenüber dem Jahresende 2015 mit 3,3 Mio. stabil. Auch die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. auf dem Niveau des Jahresendes 2015, wobei wir die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse um 13,0% steigern konnten.

Positiv entwickelte sich die Nachfrage nach IT-Cloud-Produkten, bei denen wir ein Umsatzwachstum von 39% verzeichneten. Auch bei den neuen IP-basierten Produkten aus unserer „DeutschlandLAN“ Produktfamilie, wie z. B. „IP Start“ und „IP Voice/Data“, verzeichneten wir Zuwächse.

Wholesale

Zum Ende des ersten Quartals 2016 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 15,3% um 2,5 Prozentpunkte über dem Wert des Jahresendes 2015. Ursache für das verstärkte Wachstum bei unseren entbündelten Wholesale-Anschlüssen um 304 Tsd. bzw. 10,1% gegenüber dem Jahresende 2015 war in erster Linie die hohe Nachfrage nach unserem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 21 Tsd. Dieser Trend wird wohl in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2015 um 183 Tsd. bzw. 2,3%. Dieser Rückgang hat verschiedene Gründe: zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen, zum anderen der Wechsel von Endkunden zu Kabelanbietern. Dazu kommt, dass Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse und teilweise auch auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren. Insgesamt stieg der Anschlussbestand im Bereich Wholesale gegenüber dem Jahresende 2015 leicht auf 11,4 Mio.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
GESAMTUMSATZ	5 452	5 589	(137)	(2,5)%	22 421
Privatkunden	2 922	3 037	(115)	(3,8)%	12 146
Geschäftskunden	1 447	1 484	(37)	(2,5)%	5 942
Wholesale	933	912	21	2,3%	3 685
Sonstiges	150	156	(6)	(3,8)%	648
Betriebsergebnis (EBIT)	1 074	1 190	(116)	(9,7)%	4 490
EBIT-Marge %	19,7	21,3			20,0
Abschreibungen	(948)	(935)	(13)	(1,4)%	(3 755)
EBITDA	2 022	2 125	(103)	(4,8)%	8 245
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(158)	(86)	(72)	(83,7)%	(545)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	2 180	2 211	(31)	(1,4)%	8 790
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	40,0	39,6			39,2
CASH CAPEX	(908)	(949)	41	4,3%	(5 609)

Seit dem 1. Januar 2016 wurde das Segment Mehrwertdienste aufgelöst und der Umsatz wird im Privat-, Geschäftskunden- und im sonstigen Bereich allokiert. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Gesamtumsatz

Der Umsatz sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,5%. Zu dieser Entwicklung trugen v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung aus dem Mobilfunk-Geschäft bei, das Mobilfunk-Geschäft sank um 5,8%. Ohne diesen Effekt lag die Umsatzentwicklung mit 1,3% unter dem Vorjahreszeitraum. Positiv auf die Umsatzentwicklung im Festnetz wirkten sich die gestiegenen TV- und IT-Umsätze aus. Jedoch konnten diese die rückläufigen Umsätze in anderen Bereichen nicht vollständig kompensieren, sodass im Festnetz-Geschäft ein Umsatzminus von 1,0% verblieb.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz um 3,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Mengen- und preisbedingte Umsatzrückgänge prägten weiterhin das klassische Festnetz-Geschäft: Es ging um 2,3% zurück, v. a. aufgrund gefallener variabler Entgelte und Voice-Umsätze. Der Umsatz im Breitband-Geschäft stieg hingegen um 1,6%. Im Mobilfunk-Bereich sank der Umsatz um 6,3%: Haupttreiber war hier das rückläufige Endgerätegeschäft. Unsere mobilen Service-Umsätze lagen im Vergleich zum Vorjahresquartal nur leicht um 0,3% unter dem Vorjahresniveau – dabei konnten die gestiegenen Service-Umsätze unter der Marke „congstar“ die rückläufigen Umsätze im Prepaid-Geschäft nahezu ausgleichen.

Im **Geschäftskundenbereich** sank der Umsatz um 2,5%, v. a. wegen der sinkenden Mobilfunk-Umsätze, die um 4,9% nachgaben. Wesentliche Treiber waren hier die Service-Umsätze. Im Festnetz wirkten rückläufige Umsätze in der klassischen Sprachtelefonie; die positive Entwicklung bei den IT-Umsätzen konnte diese nicht vollständig ausgleichen.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** lag um 2,3% über Vorjahresniveau. Die positive Entwicklung ist v. a. auf die gestiegenen Umsätze mit entbündelten Anschlüssen zurückzuführen, insbesondere durch das Kontingentmodell.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war im ersten Quartal 2016 gegenüber dem Vorjahresquartal mit 1,4% rückläufig und betrug 2,2 Mrd. €. Ursache dafür war in erster Linie der geringere Umsatz. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 40,0% erreichen wir unseren erwarteten Zielwert. Das EBITDA belief sich im Berichtszeitraum auf 2,0 Mrd. € – ein Rückgang gegenüber dem Vergleichsquartal um 4,8%. Hauptgrund waren höhere Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalumbau.

EBIT

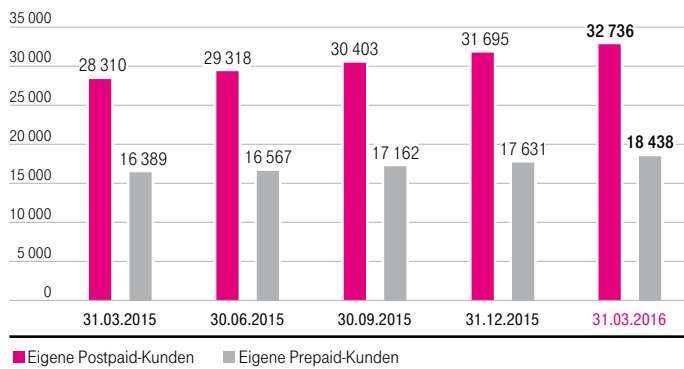
Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9,7% auf 1,1 Mrd. €, v. a. wegen gestiegener Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen. Zudem wirkten leicht höhere Abschreibungen mindernd auf das EBIT.

Cash Capex

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 0,9 Mrd. € und damit saisonal bedingt unter dem Vorjahreszeitraum. Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie investierten wir auch 2016 verstärkt in den Vectoring- und Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

USA KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.



in Tsd.

	31.03.2016	31.12.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.12.2015 in %	31.03.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.03.2015 in %
USA					
Mobilfunk-Kunden	65 503	63 282	3,5%	56 836	15,2%
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	51 174	49 326	3,7%	44 699	14,5%
Eigene Postpaid-Kunden	32 736	31 695	3,3%	28 310	15,6%
Eigene Prepaid-Kunden	18 438	17 631	4,6%	16 389	12,5%
Wholesale-Kunden	14 329	13 956	2,7%	12 137	18,1%

Zum 31. März 2016 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 65,5 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 63,3 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2015. Der Nettozuwachs um 2,2 Mio. Kunden in den ersten drei Monaten 2016 lag über dem Anstieg um netto 1,8 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

Eigene Kunden (unter eigener Marke). Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten drei Monaten 2016 netto 1 041 Tsd. gegenüber netto 1 125 Tsd. im ersten Quartal 2015. Ursachen für den in den ersten drei Monaten des Jahres anhaltend starken Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden waren die positive Resonanz der Kunden auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US – z. B. JUMP! On Demand –, die stetige Verbesserung unserer Netze und spezielle Angebote. Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden in den ersten drei Monaten 2016 lag unter dem des Vorjahresvergleichszeitraums, insbesondere da – bezogen auf eine gestiegene Kundenbasis – die relativ stetige Wechselrate bei diesen Kunden und anhaltend starker Wettbewerb zu erhöhten Deaktivierungen führten. Dieser Rückgang wurde teilweise durch höhere Bruttozuwächse in dieser Kundengruppe ausgeglichen.

Der Anstieg bei den eigenen Prepaid-Kunden betrug in den ersten drei Monaten 2016 netto 807 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 73 Tsd. im ersten Quartal 2015. Diese positive Entwicklung war in erster Linie dem höheren Bruttozuwachs infolge des Erfolgs spezieller Angebote und des anhaltenden Wachstums in neuen Märkten zuzuschreiben.

Wholesale-Kunden. Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten drei Monaten 2016 um netto 373 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 620 Tsd. im ersten Quartal 2015. Grund für diesen Rückgang waren höhere MVNO-Deaktivierungen, die teilweise durch MVNO-Bruttozuwächse kompensiert wurden.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
GESAMTUMSATZ	7 816	6 905	911	13,2%	28 925
Betriebsergebnis (EBIT)	956	273	683	n. a.	2 454
EBIT-Marge	12,2	4,0			8,5
Abschreibungen	(1 312)	(838)	(474)	(56,6)%	(3 775)
EBITDA	2 268	1 111	1 157	n. a.	6 229
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	360	(114)	474	n. a.	(425)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 908	1 225	683	55,8%	6 654
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	24,4	17,7			23,0
CASH CAPEX	(1 756)	(2 729)	973	35,7%	(6 381)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz des operativen Segments USA belief sich im ersten Quartal 2016 auf 7,8 Mrd. €; dies entspricht gegenüber 6,9 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum einem Plus von 13,2%. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 10,9% gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum zurückzuführen sind auf den Kundenzuwachs durch die positive Resonanz auf die „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US, den Erfolg spezieller Angebote und das anhaltende Wachstum in neuen Märkten. Die Endgeräteumsätze waren rückläufig, insbesondere da zum einen die Zahl der verkauften Geräte zurückging und zum anderen die durchschnittlichen Umsätze je verkauftem Gerät aufgrund der Möglichkeit der Ratenzahlung niedriger ausfielen. Dieser rückläufigen Entwicklung standen höhere Mietumsätze aus der vermehrten Nutzung des Angebots, im Rahmen des JUMP! On Demand Programms Endgeräte zu mieten, gegenüber. Hinzu kam, dass es sich dabei zunehmend um hochwertige Endgeräte handelt. Umsätze im Zusammenhang mit gemieteten Endgeräten im Rahmen von JUMP! On Demand werden über die Laufzeit des Mietvertrags erfasst und nicht mit Lieferung des Geräts an den Kunden.

EBITDA, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge

Das bereinigte EBITDA stieg um 55,8% von 1,2 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 1,9 Mrd. € in den ersten drei Monaten 2016. Auf US-Dollar-Basis wuchs es im ersten Quartal 2016 um 53,5% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Positiv beeinflusst wurde das bereinigte EBITDA von der positiven Kundenresonanz auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US und dem anhaltenden Erfolg spezieller Angebote. Dies führte wiederum zu höheren Service-Umsätzen sowohl mit eigenen Prepaid- als auch mit eigenen Postpaid-Kunden. Zunehmend mieteten Kunden Endgeräte im Rahmen von JUMP! On Demand: Die insbesondere dadurch bedingten geringeren Verluste aus Endgeräteverkäufen trugen ebenfalls zum Anstieg des bereinigten EBITDA bei, da die entsprechenden Endgerätekosten aktiviert und über die Laufzeit des Mietvertrags abgeschrieben werden und sich nicht auf das

bereinigte EBITDA auswirken. Zusätzlich wirkten sich im ersten Quartal 2016 fokussierte Kostenkontrollen und Synergie-Effekte aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS positiv auf das bereinigte EBITDA aus. Diesen positiven Effekten gegenüber standen höhere Provisionen durch den Bruttowachstum bei den eigenen T-Mobile US Kunden sowie höhere personalbezogene Kosten für die Betreuung der wachsenden Kundenbasis. Aufgrund der bereits beschriebenen Faktoren erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge von 17,7% im ersten Quartal 2015 auf 24,4% in den ersten drei Monaten 2016.

Nicht im bereinigten EBITDA für das erste Quartal 2016 enthalten sind Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit einem zahlungsunwirksamen Ertrag aus der Spektrumtransaktion mit AT&T. Diesem standen Kosten aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS und der aktienbasierten Vergütung gegenüber. Insgesamt stieg das EBITDA aufgrund der bereits beschriebenen Sachverhalte von 1,1 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 2,3 Mrd. € im ersten Quartal 2016.

EBIT

Das EBIT stieg von 273 Mio. € im ersten Quartal 2015 auf 956 Mio. € im Berichtsquartal. Grund war ein höheres bereinigtes EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen auf Sachanlagen gegenüberstanden. Dieser Anstieg bei den Abschreibungen im Berichtsquartal resultierte aus den im Rahmen des im zweiten Quartal 2015 gestarteten JUMP! On Demand Programms gemieteten Endgeräten sowie dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes der T-Mobile US.

Cash Capex

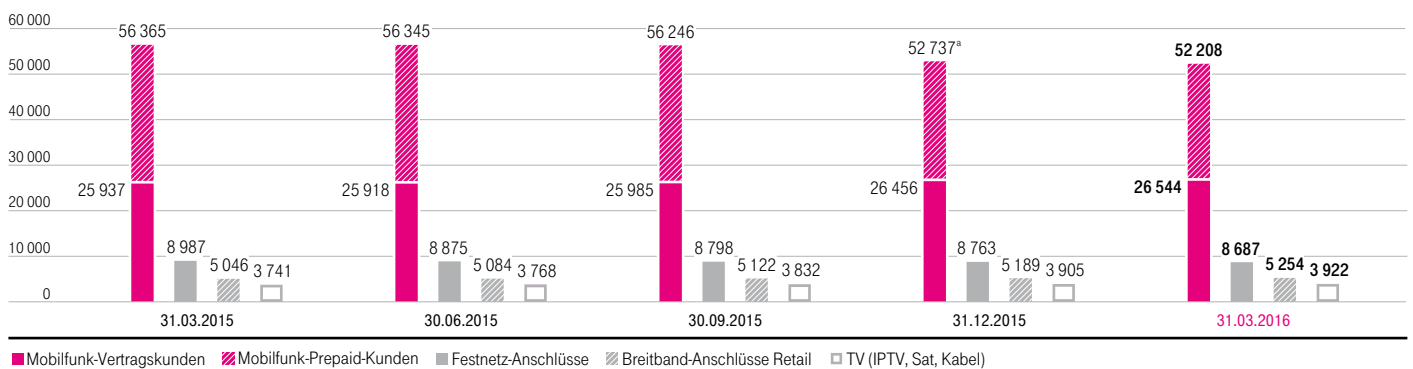
Der Cash Capex reduzierte sich im ersten Quartal 2016 von 2,7 Mrd. € im Vorjahresquartal auf 1,8 Mrd. €, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrumlizenzen für 1,9 Mrd. € in der FCC-Auktion im Januar 2015. Gegenläufig wirkten sich im ersten Quartal 2016 Auszahlungen für Spektrumerwerbe von 0,6 Mrd. € aus. T-Mobile US hält weiterhin daran fest in den Ausbau des 4G/LTE-Netzes zu investieren.

EUROPA

KUNDENENTWICKLUNG

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 44 f.).

in Tsd.



^a Im vierten Quartal 2015 verringerte sich die Anzahl der Mobilfunk-Kunden in Polen um 3 838 Tsd. im Zusammenhang mit der Ausbuchung inaktiver Prepaid-SIM-Karten.

in Tsd.

		31.03.2016	31.12.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.12.2015 in %	31.03.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.03.2015 in %
EUROPA, GESAMT^a	Mobilfunk-Kunden	52 208	52 737	(1,0)%	56 365	(7,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	8 687	8 763	(0,9)%	8 987	(3,3)%
	davon: IP-basiert	4 261	4 132	3,1%	3 626	17,5%
	Breitband-Anschlüsse Retail	5 254	5 189	1,3%	5 046	4,1%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 922	3 905	0,4%	3 741	4,8%
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 242	2 239	0,1%	2 279	(1,6)%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	122	121	0,8%	136	(10,3)%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	215	199	8,0%	156	37,8%
GRIECHENLAND	Mobilfunk-Kunden	7 477	7 399	1,1%	7 308	2,3%
	Festnetz-Anschlüsse	2 583	2 586	(0,1)%	2 599	(0,6)%
	Breitband-Anschlüsse	1 574	1 531	2,8%	1 413	11,4%
RUMÄNIEN	Mobilfunk-Kunden	5 934	5 992	(1,0)%	6 008	(1,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 055	2 091	(1,7)%	2 189	(6,1)%
	Breitband-Anschlüsse	1 204	1 186	1,5%	1 192	1,0%
UNGARN	Mobilfunk-Kunden	5 372	5 504	(2,4)%	5 463	(1,7)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 659	1 674	(0,9)%	1 710	(3,0)%
	Breitband-Anschlüsse	1 028	1 023	0,5%	990	3,8%
POLEN^a	Mobilfunk-Kunden	11 821	12 056	(1,9)%	15 794	(25,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	18	18	0,0%	12	50,0%
	Breitband-Anschlüsse	17	15	13,3%	11	54,5%
TSCHECHISCHE REPUBLIK	Mobilfunk-Kunden	6 024	6 019	0,1%	5 993	0,5%
	Festnetz-Anschlüsse	141	154	(8,4)%	155	(9,0)%
	Breitband-Anschlüsse	133	134	(0,7)%	145	(8,3)%
KROATIEN	Mobilfunk-Kunden	2 206	2 233	(1,2)%	2 214	(0,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 012	1 004	0,8%	1 052	(3,8)%
	Breitband-Anschlüsse	749	741	1,1%	726	3,2%
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	3 668	3 677	(0,2)%	3 830	(4,2)%
SLOWAKEI	Mobilfunk-Kunden	2 231	2 235	(0,2)%	2 202	1,3%
	Festnetz-Anschlüsse	851	855	(0,5)%	875	(2,7)%
	Breitband-Anschlüsse	609	599	1,7%	570	6,8%
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden	4 221	4 323	(2,4)%	3 956	6,7%
ÜBRIGE^b	Mobilfunk-Kunden	3 255	3 299	(1,3)%	3 596	(9,5)%
	Festnetz-Anschlüsse	367	381	(3,7)%	395	(7,1)%
	Breitband-Anschlüsse	283	285	(0,7)%	293	(3,4)%

^a Im vierten Quartal 2015 verringerte sich die Anzahl der Mobilfunk-Kunden in Polen um 3 838 Tsd. im Zusammenhang mit der Ausbuchung inaktiver Prepaid-SIM-Karten.

^b Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe in Rumänien.

Gesamt

Die Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa standen auch im ersten Quartal 2016 vor der Herausforderung, sich in einem von hohem Wettbewerb geprägten Marktumfeld zu behaupten. Erfolgreich führten wir unsere Konvergenzmarke „MagentaOne“ in sieben unserer integrierten Länder ein. Bereits zum 31. März 2016 haben wir über 1,0 Mio. FMC-Kunden gewinnen können – ein Anstieg von 13,9% allein im ersten Quartal 2016. Ein wichtiger Erfolgsfaktor unseres konvergenten Produkt-Portfolios ist die gemeinsame Vermarktung von Festnetz und Mobilfunk für ein nahtloses Telekommunikationserlebnis. Auch das TV-Geschäft konnte im Markt überzeugen. Die Schlüsselfaktoren für diese erfolgreiche Vermarktung sind zum einem unsere große Angebotsvielfalt bei den TV-Diensten und zum anderen die Bereitstellung von hohen Bandbreiten, welche wir durch einen entsprechenden Technologie-Mix – abgestimmt auf die jeweilige Telekommunikationsinfrastruktur der Länder unseres operativen Segments – erzielen. Konsequenterweise treiben wir deshalb im Bereich Festnetz den Ausbau von schnellen glasfaser-

basierenden Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC) immer weiter voran. Im Mobilfunk können wir unseren Kunden bereits in vielen Ländern über LTE Advanced/4G+ Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 300 MBit/s und teilweise sogar darüber hinaus zur Verfügung stellen. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie steigerten wir auch die Anzahl der IP-Anschlüsse – in erster Linie dank der erfolgreichen Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie.

Auch beim Thema Vernetzung eingesetzter Maschinen weltweit möchten wir für unsere Kunden der beste integrierte Anbieter sein. In der Machine-to-Machine (M2M)-Kommunikation wachsen wir über unsere Mobilfunk- und Festnetz-Angebote hinaus entlang der Wertschöpfungskette und bieten kundenorientierte Lösungselemente an. Dabei profitieren wir von der Lösungs- und Integrationskompetenz von T-Systems, einem starken Partnernetzwerk sowie der beginnenden Umsetzung unserer Smart Cities-Strategie.

Mobilfunk

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Im ersten Quartal 2016 verzeichneten wir in unserem Gesamtbestand 52,2 Mio. Mobilfunk-Kunden. Dieser leichte Rückgang um 1,0 % gegenüber dem Jahresendwert 2015 ist im Wesentlichen auf Verluste bei den Prepaid-Kunden zurückzuführen. Der Hauptgrund dafür ist, dass das Prepaid-Geschäft in unseren europäischen Mobilfunk-Märkten insbesondere durch preisaggressive MVNOs stark umkämpft ist. Gemäß unserer Strategie, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren, entwickelte sich dieses Geschäft positiv und wir steigerten die Kundenzahl gegenüber dem Jahresende 2015 leicht auf 26,5 Mio. Zu diesem Ergebnis haben viele unserer Landesgesellschaften beigetragen, im Wesentlichen Österreich, Rumänien und die Niederlande. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand lag zum Ende des ersten Quartals 2016 bei 50,8 %.

Das Fundament für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. Wir positionieren uns in den jeweiligen Märkten als Qualitätsanbieter mit dem besten Service – und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz. Dies wurde z. B. im ersten Quartal 2016 durch die Auszeichnung von P3 Communications „Best in Test“ unserer Landesgesellschaft in den Niederlanden eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Teil unserer Netzstrategie ist es, unsere Mobilfunknetze konsequent mit der 4G/LTE-Technologie in allen Ländern unseres operativen Segments weiter auszubauen, um danach die Übertragungsgeschwindigkeiten zu erhöhen. Dank unserer Investitionen in unser 4G/LTE-Netzwerk profitieren unsere Kunden von einer größeren Netzabdeckung mit schneller mobiler Breitband-Anbindung. So versorgten wir zum Ende des ersten Quartals 2016 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 72 % der Bevölkerung mit LTE und erreichten somit insgesamt mehr als 94 Mio. Einwohner. Bis 2018 wollen wir insgesamt eine Netzabdeckung zwischen 75 und 95 % erreichen. Dass unsere Kunden diese hohen Bandbreiten nutzen, zeigt nicht nur der hohe Datenverbrauch, sondern lässt sich auch anhand der Verkaufszahlen mobiler Endgeräte feststellen; so belief sich der Anteil von Smartphones bereits auf 80 %.

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Weil sich unsere TV- und Entertainment-Angebote zu einem wichtigen Standbein im Privatkundengeschäft entwickelt haben, investieren wir kontinuierlich in Verbesserungen unserer Entertainment-Dienste. Dazu gehört einerseits ein Angebot mit einer überzeugenden Auswahl an Film-, Sport- und Fernsehrechten. Andererseits arbeiten wir verstärkt daran, Dienste anzubieten, die unsere Kunden in hoher Qualität nutzen können – und zwar überall und auf allen Endgeräten. Wir steigerten im ersten Quartal 2016 die Anzahl unserer TV-Kunden gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,4 % auf 3,9 Mio., im Vergleich zum Vorjahresquartal sogar um 4,8 %. Ein Großteil der Nettozuwächse von 181 Tsd. entfiel dabei auf Griechenland, Rumänien, Ungarn und die Slowakei.

Als integrierter Telekommunikationsanbieter wollen wir die Konvergenz von Festnetz- und Mobilfunk-Technologie vorantreiben und bieten unseren Kunden in allen unseren integrierten Ländern sehr erfolgreich das Konzept der Konvergenzmarke „MagentaOne“ an. Insgesamt konnten wir zum 31. März 2016 über 1,0 Mio. FMC-Kunden gewinnen: ein Plus von 13,9%. Dazu beigetragen haben v. a. Griechenland und Rumänien. Waren wir zunächst nur auf das Privatkundensegment fokussiert, weitern wir das Angebot von „MagentaOne“ nun auch auf das Geschäftskundensegment aus. Bereits in Rumänien, EJR Mazedonien und Kroatien bieten wir unseren Geschäftskunden „MagentaOne Business“ und in Griechenland „COSMOTE Business One“ an. Das technische Grundgerüst für FMC-Produkte ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk; Voraussetzung dafür ist, dass die Landesgesellschaften mit Festnetz-Architektur auf IP-Technologie umstellen. Insgesamt lag der Anteil der IP-basierten Anschlüsse auf Segmentebene bei 49,1 %. Zum 31. März 2016 konnten wir bei den IP-basierten Anschlüssen einen Bestand von 4,3 Mio. verzeichnen – gegenüber dem Jahresendwert 2015 ein Zuwachs von 3,1 %. Nach dem erfolgreichen Abschluss der IP-Migration in der Slowakei und in der EJR Mazedonien im Jahr 2014 folgten Montenegro und Kroatien in 2015. Für das laufende Geschäftsjahr planen wir, Ungarn vollständig auf die IP-Technologie zu migrieren. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum Ende der Berichtsperiode 8,7 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss, das sind 0,9 % weniger als am 31. Dezember 2015. Hauptgrund für diesen Rückgang sind Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail blieb das Wachstum dynamisch – mit einem Plus von 1,3 % auf 5,3 Mio. Anschlüsse, im Jahresvergleich sogar auf plus 4,1 %. Einer der Haupttreiber für den Anstieg war das DSL-Geschäft, v. a. in Griechenland, wo sich die zukunftsorientierte VDSL-Technologie eines regen Zuwachses erfreut. Aber auch in Rumänien, Ungarn und der Slowakei nahm die Zahl der DSL-basierten Breitband-Anschlüsse zu. Die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser liegt in unseren Landesgesellschaften zum Stichtag bei 20 % nach noch 19 % zum Jahresende 2015. Bis 2018 wollen wir 50 % der Haushalte in unseren integrierten Landesgesellschaften mit FTTx, d. h. Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100 MBit/s, versorgen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
GESAMTUMSATZ	3 080	3 157	(77)	(2,4)%	13 024
Griechenland	685	692	(7)	(1,0)%	2 878
Rumänien	234	241	(7)	(2,9)%	984
Ungarn	403	445	(42)	(9,4)%	1 848
Polen	378	382	(4)	(1,0)%	1 544
Tschechische Republik	229	226	3	1,3%	958
Kroatien	220	211	9	4,3%	909
Niederlande	324	346	(22)	(6,4)%	1 394
Slowakei	187	187	0	0,0%	783
Österreich	208	197	11	5,6%	829
Übrige ^a	270	279	(9)	(3,2)%	1 136
Betriebsergebnis (EBIT)	326	326	0	0,0%	1 476
EBIT-Marge %	10,6	10,3			11,3
Abschreibungen	(636)	(636)	0	0,0%	(2 632)
EBITDA	962	962	0	0,0%	4 108
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(24)	(54)	30	55,6%	(221)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	986	1 016	(30)	(3,0)%	4 329
Griechenland	267	263	4	1,5%	1 118
Rumänien	38	55	(17)	(30,9)%	205
Ungarn	126	115	11	9,6%	526
Polen	120	130	(10)	(7,7)%	580
Tschechische Republik	99	89	10	11,2%	390
Kroatien	82	81	1	1,2%	367
Niederlande	88	133	(45)	(33,8)%	500
Slowakei	78	73	5	6,8%	296
Österreich	69	65	4	6,2%	259
Übrige ^a	20	13	7	53,8%	88
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,0	32,2			33,2
CASH CAPEX	(1 009)	(498)	(511)	n. a.	(1 667)

Die Beiträge der Landesgesellschaften entsprechen den jeweiligen Einzelabschluss der Gesellschaften ohne Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten auf der Ebene des operativen Segments.

^a Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units, GNF (Global Network Factory), GTS Central Europe Gruppe in Rumänien, Europa Headquarter, Group Technology sowie Pan-Net.

Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2016 einen Gesamtumsatz von 3,1 Mrd. €; gegenüber der Vergleichsperiode ging der Umsatz um 2,4 % zurück. Organisch betrachtet, d. h. ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn zum 1. Januar 2016 sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse, blieb der Segmentumsatz nahezu stabil (minus 0,4 %). Ohne die Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung in den Niederlanden wäre der organische Umsatz des operativen Segments Europa sogar leicht positiv (plus 0,4 %).

Entscheidungen von Regulierungsbehörden belasteten unsere Umsatzentwicklung nach wie vor. So waren abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte z. B. in Ungarn ursächlich für den Rückgang des organischen Umsatzes. Zusätzlich setzte die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in unseren Landesgesellschaften die Umsätze weiter unter Druck. Das Wholesale-Geschäft entwickelte sich nahezu stabil.

Weil sich unsere Landesgesellschaften weiterhin erfolgreich auf die strategischen Wachstumsfelder ausrichten, konnten wir die negativen Umsatzeffekte auf Segmentebene durch ein in diesen Geschäftsfeldern generiertes Umsatzplus von 6,5 % teilweise kompensieren. So betrug der Anteil der Wachstums-

felder am Segmentumsatz 30,4 %. Der Umsatz aus dem mobilen Datengeschäft legte gegenüber dem Vorjahresquartal um 6,3 % auf 26 Mio. € zu. Dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments, v. a. die Tschechische Republik, Österreich und Griechenland. Der Großteil des Umsatzes aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf Privatkunden. Attraktive Tarife in Verbindung mit einem breiten Portfolio an Endgeräten ließen die Nutzungsrate bei den Datendiensten, v. a. bei den Vertragskunden, deutlich ansteigen. Dank des innovativen TV- und Programm-Managements setzte das TV-Geschäft seinen Aufwärtstrend der vergangenen Quartale fort: Zum Ende des ersten Quartals 2016 erhöhte sich der TV-Umsatz um 11,2 % und machte rund 20 % der in den Wachstumsfeldern erzielten Umsätze aus. Gegenüber dem Vorjahresquartal zeigte auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT steigende Umsatzzahlen: Ursächlich hierfür ist das erweiterte Produkt- und Service-Portfolio, auch dank des in 2014 erfolgten Erwerbs der GTS Central Europe Gruppe. Das Geschäft mit den Cloud-Diensten trägt ebenfalls dazu bei, in dem es in einem hart umkämpften Markt auch weiter deutlich wächst. Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern erwirtschafteten wir bei den Verkäufen von mobilen Endgeräten ein Umsatzplus von 4,1 %.

Betrachtet man den organischen Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war im ersten Quartal 2016 das Geschäft in den Niederlanden am stärksten von absoluten Umsatzrückgängen betroffen – im Wesentlichen durch preisgetriebene Rückgänge bei der Sprachtelefonie. Ein leichtes Plus bei den Verkäufen von mobilen Endgeräten wirkte hier nur teilweise kompensatorisch. Auch Rumänien musste Umsatzeinbußen im rückläufigen Festnetz-Geschäft hinnehmen. Hierbei waren es v. a. sinkende Umsätze bei der Sprachtelefonie sowie im B2B/ICT-Geschäft, die nur zum Teil durch den Zuwachs im Mobilfunk-Geschäft ausgeglichen werden konnten. Positiv auf den organischen Segmentumsatz wirkten sich höhere Umsatzbeiträge v. a. in Ungarn, Österreich sowie in Polen aus.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2016 ein bereinigtes EBITDA von 986 Mio. €; das sind 3,0 % weniger als im Vorjahresquartal. Organisch betrachtet, d. h. ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn zum 1. Januar 2016 sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse, sank das bereinigte EBITDA um 2,4 %. Ohne Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung in den Niederlanden läge das organische bereinigte EBITDA des operativen Segments Europa sogar bei plus 2,4 %.

Zum einen wirkten die insgesamt geringeren Umsätze auf Segmentebene negativ auf das bereinigte EBITDA. Zum anderen waren höhere direkte Kosten u. a. durch höhere Marktinvestitionen ursächlich für eine weitere Verminderung des bereinigten EBITDA. Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, staatliche Sparprogramme sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden setzten unser Ergebnis zusätzlich unter Druck. Diese negativen Effekte konnten wir nur teilweise ausgleichen, indem wir die indirekten Kosten senkten. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. Einsparungen bei den Personalkosten.

Aus Länderperspektive war das rückläufige bereinigte EBITDA hauptsächlich auf die Niederlande, Rumänien und das griechische Mobilfunk-Geschäft zurückzuführen. Dem entgegen standen höhere bereinigte EBITDA-Beiträge v. a. in Ungarn und der Tschechischen Republik sowie aus dem Festnetz-Geschäft in Griechenland.

Unser EBITDA lag mit 962 Mio. € auf Vorjahresniveau, wobei zwei gegenläufige Effekte wirkten. Zu einem war das EBITDA des Vorjahresquartals von höheren negativen Sondereinflüssen, im Wesentlichen aufgrund des Aufwands für die vergleichsweise Beilegung einer gegen die Slovak Telekom gerichteten Schadenersatzklage, belastet. Gegenläufig wirkte im ersten Quartal 2016 der Rückgang des bereinigten EBITDA.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

Auf unserem Weg zum führenden europäischen Telekommunikationsanbieter verfolgen wir die Strategie, die meisten unserer Landesgesellschaften zu integrierten All-IP-Playern zu entwickeln: Sie sollen ihre Kunden mit dem besten Kundenerlebnis begeistern – und das unabhängig von ihrer jeweiligen Marktposition. Hierfür etablieren wir ein Produktionsmodell mithilfe einer paneuropäischen voll-IP-basierten Netzinfrastruktur und des besten Netzzugangs sowie optimierter Prozesse und Kundenschnittstellen. Die meisten unserer Gesellschaften agieren auf ihren jeweiligen Märkten bereits sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. Nachfolgend stellen wir beispielhaft drei Landesgesellschaften detailliert vor:

Griechenland. In Griechenland sanken die Umsätze gegenüber der Vorjahresperiode leicht um 1,0 % auf 685 Mio. €. Die immer noch angespannte wirtschaftliche Lage und die hohe Wettbewerbssituation wirkten sich insgesamt negativ auf die Mobilfunk-Umsätze aus. So haben wir geringere Umsätze bei der Sprachtelefonie generiert, auch infolge einer zurückhaltenden Nutzung der Sprachdienste. Auch der Umsatz aus dem Verkauf von mobilen Endgeräten war rückläufig. Dem gegenüber steht die positive Entwicklung des Datengeschäfts mit einer zweistelligen Zuwachsrate dank einer deutlich höheren Datennutzung.

Der Umsatzanstieg aus dem Festnetz-Geschäft – großteils getrieben durch das TV-Geschäft – kompensierte teilweise den Umsatzrückgang aus dem Mobilfunk-Geschäft. Das TV-Geschäft stieg gegenüber dem Vorjahresquartal mit einem Umsatzzuwachs von über 50 % signifikant an. Denn die Nachfrage (rund 90 Tsd. Nettokunden gegenüber dem Vorjahresquartal) nach unserem Angebot mit einer großen Vielfalt an TV-Diensten und TV-Inhalten war besonders hoch. Dazu trug auch die erfolgreiche Einführung des FMC-Produkts „CosmoteOne“ bei. In Verbindung mit dem Ausbau der Breitband-Anschlüsse auf DSL-Technologie verzeichneten wir auch hier einen kräftigen Kundenzuwachs mit einem positiven Effekt auf unsere Breitband-Umsätze. Der Geschäftskundenbereich B2B/ICT leistete ebenso einen positiven Beitrag. Insgesamt ist es uns dadurch gelungen, die sinkenden Umsätze bei der Sprachtelefonie auszugleichen.

Im ersten Quartal 2016 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland bei 267 Mio. € und verzeichnete somit einen Anstieg gegenüber der Vorjahresperiode um 1,5 %. Die insgesamt niedrigeren Umsätze wurden sowohl durch Einsparungen bei den direkten Kosten als auch bei den indirekten Kosten voll ausgeglichen. Einsparungen bei den indirekten Kosten sind im Wesentlichen auf geringere Personalkosten zurückzuführen. Auf das EBITDA wirkten in einem geringeren Umfang auch Sondereinflüsse – in erster Linie im Zusammenhang mit Aufwendungen für Personalmaßnahmen.

Ungarn. In Ungarn reduzierte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9,4 % auf 403 Mio. €; ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse verzeichneten wir sogar eine organische Umsatzsteigerung von 4,1 %. Zu verdanken ist diese Zunahme großteils der positiven Entwicklung im Festnetz-Geschäft, insbesondere durch Umsatzzuwächse im Breitband- und im TV-Geschäft. Der Anteil des Breitband- und TV-Geschäfts an den gesamten Festnetz-Umsätzen betrug im ersten Quartal 2016 48 %. Gemäß unserer Strategie, in unseren integrierten Landesgesellschaften ein paneuropäisches Netzwerk aufzubauen, vermarkten wir verstärkt IP-basierte Breitband-Anschlüsse, sodass wir wie geplant Ende des Jahres vollständig auf IP migrieren werden. Demzufolge erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahresquartal die Anzahl der Breitband-Anschlüsse. Davon profitierte auch unser TV-Geschäft, das unsere Kunden mit seinen innovativen Diensten über alle Bildschirme hinweg überzeugte. Der erfolgreiche Start von „MagentaOne“ im letzten Jahr trug ebenfalls dazu bei. Zudem leistete der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen deutlich positiven Umsatzbeitrag, sodass wir die insgesamt rückläufigen Sprachumsätze bei der klassischen Telefonie mehr als ausgleichen konnten.

Im Mobilfunk-Geschäft reduzierten sich insbesondere die Service-Umsätze gegenüber der Vorjahresperiode, was vollständig auf geringere Terminierungsentgelte durch die Mobilfunk-Regulierung zurückzuführen war. Der positive Trend beim Geschäft mit mobilen Datenumsätzen setzte sich auch im ersten Quartal 2016 mit einem Anstieg von 10,7% weiter fort. Diese positive Entwicklung ist u. a. das Resultat unseres schnellen Mobilfunknetzes und der hohen Reichweite. Dazu kommt, dass wir erfolgreich innovative Produkte vermarktet haben, was sich sowohl im Nutzungsverhalten als auch der Tatsache widerspiegelt, dass der Anteil von Smartphones an den insgesamt verkauften Endgeräten hoch war. Das machte sich auch bei den Endgeräteverkäufen bemerkbar.

Das bereinigte EBITDA betrug 126 Mio. € und erhöhte sich damit gegenüber dem Vorjahresquartal um 9,6%. Organisch stieg das bereinigte EBITDA sogar um 12,5%.

Österreich. In Österreich erwirtschafteten wir im ersten Quartal 2016 einen Umsatz von 208 Mio. €, das sind 5,6% mehr als im Vorjahresquartal. Großteils ist dies auf gestiegene Umsätze beim mobilen Datengeschäft zurückzuführen. Dank des weiterhin hohen Anstiegs bei der Anzahl der Vertragskunden erhöhte sich auch der Anteil der Datenumsätze an den Gesamtumsätzen. Zudem führten leicht höhere Umsätze bei der Sprachtelefonie zu einem positiven Umsatzbeitrag. Ursachen dafür waren v. a. die erfolgreiche Einführung des neuen Tarifmodells im letzten Jahr sowie eine anhaltend hohe Nachfrage nach Smartphones. Beides führte dazu, dass die Nutzung unserer Datendienste sprunghaft anstieg. Diese insgesamt positiven Effekte wirkten den leicht geringeren Umsätzen aus dem SMS-Geschäft entgegen. Zudem trug das Geschäft mit dem Verkauf von mobilen Endgeräten positiv zur Umsatzentwicklung bei.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Quartal 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6,2% und betrug somit 69 Mio. € – insbesondere bedingt durch den höheren Umsatz. Gestiegene Marktinvestitionen bei den direkten Kosten konnten damit ausgeglichen werden. Die indirekten Kosten lagen auf Vorjahresniveau.

EBIT

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im ersten Quartal 2016 mit 326 Mio. € ebenso wie die planmäßigen Abschreibungen auf Vorjahresniveau.

Cash Capex

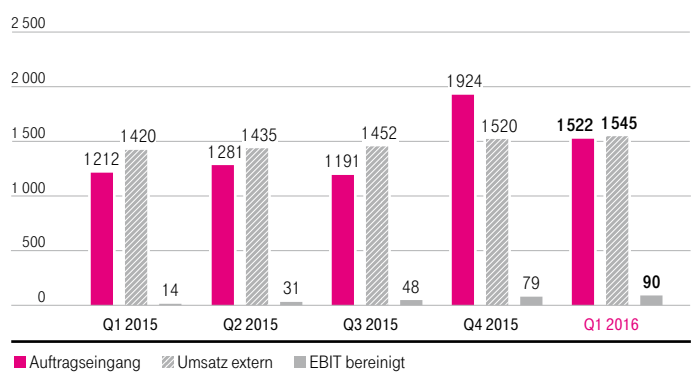
Im ersten Quartal 2016 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 1,0 Mrd. € aus; 511 Mio. € mehr als im Vorjahresquartal – in erster Linie wegen der im ersten Quartal 2016 getätigten Erwerbe von Mobilfunk-Spektrum in Polen sowie der Frequenzverlängerung in den Niederlanden.

SYSTEMGESCHÄFT

WESENTLICHE KPIs

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 44 f.).

in Mio. €



	31.03.2016	31.12.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.12.2015 in %	31.03.2015	Veränderung 31.03.2016/ 31.03.2015 in %
AUFTRAGSEINGANG Mio. €	1 522	5 608	n. a.	1 212	25,6%
COMPUTING & DESKTOP SERVICES					
Anzahl der betreuten Server Stück	63 255	62 590	1,1%	61 406	3,0%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme Mio. Stück	1,67	1,71	(2,3)%	1,62	3,1%
SYSTEMS INTEGRATION					
Fakturierte Stunden Mio.	1,7	5,3	n. a.	1,4	21,4%
Utilization Rate %	82,1	82,9	(0,8)% p	81,7	0,4% p

Geschäftsentwicklung

Im ersten Quartal 2016 entwickelte sich unser operatives Segment Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum positiv, wobei die Market Unit auch durch den Abschluss der Aufbauphase im Rahmen unseres Großkundenprojekts zur Errichtung und zum Betrieb eines elektronischen Mauterhebungssystems in Belgien profitierte. Gestärkt durch die Neuausrichtung konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den preisaggressiven Wettbewerb durchsetzen. So stieg der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahresquartal um 25,6 %. Ein weiterer wichtiger Baustein für den Ausbau unseres Cloud-Geschäfts sind strategische Partnerschaften. Das heißt, wir bieten Lösungen unserer Partner entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden aus unseren Rechenzentren

in Deutschland an. Dabei spielen die Aspekte Sicherheit und Hochverfügbarkeit für T-Systems und für unsere Kunden eine wichtige Rolle.

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich. Vor diesem Hintergrund stieg die Anzahl der betreuten Server gegenüber dem ersten Quartal 2015 um 3,0 %. Bei den Rechenzentren konnten wir durch den technischen Fortschritt immer größere und leistungstärkere Einheiten errichten – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahrs um 3,1 %.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
GESAMTUMSATZ	2 045	1 927	118	6,1%	8 194
Betriebsergebnis (EBIT)	30	(70)	100	n. a.	(541)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(60)	(84)	24	28,6%	(713)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	90	14	76	n. a.	172
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	4,4	0,7			2,1
Abschreibungen	(116)	(141)	25	17,7%	(634)
EBITDA	146	71	75	n. a.	93
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(60)	(74)	14	18,9%	(647)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	206	145	61	42,1%	740
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	10,1	7,5			9,0
CASH CAPEX	(237)	(248)	11	4,4%	(1 151)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtsquartal 2,0 Mrd. € und lag um 6,1 % über dem Niveau des Vorjahresquartals.

Der Umsatz der Market Unit, also im Kern das Geschäft mit externen Kunden, war mit 1,7 Mrd. € um 6,6 % höher als im ersten Quartal 2015; dabei bauten wir insbesondere den internationalen Umsatz aus, der um 17,5 % stieg. Dies war im Wesentlichen durch den Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien bedingt. Darüber hinaus entwickelte sich der Umsatz aus Neuverträgen, u. a. aus dem Bereich Cloud, positiv. Gegenläufig wirkten die generell rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft sowie Wechselkurseffekte negativ auf den Umsatz der Market Unit.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der hauptsächlich die nationale interne IT unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz durch die konzerninterne Endabrechnung mit 317 Mio. € um 3,6 % über dem Niveau des Vorjahres. Bedingt durch die weiteren Kosteneinsparungen des Konzerns bei der IT, werden die Umsätze der Telekom IT im Jahresverlauf planmäßig unter dem Vorjahresniveau liegen.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im ersten Quartal 2016 stieg das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 61 Mio. € bzw. 42,1 %. Dies ist auf einen deutlich gestiegenen Beitrag der Market Unit um 45,2 % zurückzuführen. Das verbesserte Ergebnis der Market Unit resultierte in erster Linie aus der in der Berichtsperiode abgeschlossenen Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien. Das bereinigte EBITDA der Telekom IT lag leicht unter Vorjahresniveau. Die bereinigte EBITDA-Marge unseres operativen Segments Systemgeschäft stieg von 7,5 % im Vorjahresvergleichszeitraum auf 10,1 %.

Das EBITDA stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 75 Mio. € auf 146 Mio. €, im Wesentlichen bedingt durch die beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte sowie um 14 Mio. € niedrigere Sondereinflüsse, v. a. durch Restrukturierungsprogramme.

EBIT, bereinigtes EBIT

Das bereinigte EBIT stieg gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 76 Mio. €. Insbesondere der beim EBITDA beschriebene Einmaleffekt der Market Unit trug zu dieser positiven Entwicklung bei. Die bereinigte EBIT-Marge stieg daher von 0,7% im ersten Quartal 2015 auf 4,4%. Weiterhin wirkten gesunkene Abschreibungen, bedingt durch die Migration von IT-Plattformen, positiv auf das bereinigte EBIT.

Cash Capex

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 237 Mio. €. Unser weiterhin hohes Investitionsniveau steht im Zusammenhang mit der zunehmenden Weiterentwicklung der Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen. Deshalb

werden wir in Wachstumsfelder wie Vernetztes Automobil und Gesundheit sowie in digitale Zukunftsfelder wie Cloud Computing oder Cyber Security investieren. Dem entgegen wirkten Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen und durch die Konsolidierung von Rechenzentren.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

Group Headquarters & Group Services umfasst alle Konzerneinheiten, die nicht direkt einem der operativen Segmente zugeordnet sind. Für weitere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur“ im Geschäftsbericht 2015, Seite 58 ff.

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
GESAMTUMSATZ	513	565	(52)	(9,2)%	2 275
Betriebsergebnis (EBIT)	2 139	(252)	2 391	n. a.	(860)
Abschreibungen	(130)	(144)	14	9,7%	(627)
EBITDA	2 269	(108)	2 377	n. a.	(233)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	2 386	(86)	2 472	n. a.	319
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	(117)	(22)	(95)	n. a.	(552)
CASH CAPEX	(60)	(96)	36	37,5%	(342)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Quartal 2016 gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um 9,2%. Dies ist im Wesentlichen auf die fehlenden Umsätze im Zusammenhang mit dem Verkauf unserer Online-Plattform t-online.de und unseres Digitalvermarkters InteractiveMedia im November 2015 und die Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation* zurückzuführen. Des Weiteren sanken die konzerninternen Umsätze durch die weitere Optimierung von Flächen im Bereich Grundstücke und Gebäude.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

In der Berichtsperiode reduzierte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 95 Mio. €. Dies resultierte im Wesentlichen aus einem im ersten Quartal 2015 erfassten Ertrag in Höhe von 175 Mio. € im Zusammenhang mit einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens. Ohne Berücksichtigung dieses Einmaleffekts lag das bereinigte EBITDA um 80 Mio. € über dem des ersten Quartals 2015. Dies resultierte im Wesentlichen aus höheren Erträgen aus Immobilienverkäufen sowie geringeren Personalaufwendungen infolge des fortgesetzten Personalumbaus bei Vivento. Weitere das bereinigte EBITDA erhöhende Effekte resultierten aus der Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation*. Negativ wirkten die im ersten Quartal 2016 fehlenden Beiträge infolge des Verkaufs von t-online.de und InteractiveMedia sowie die weitere Optimierung von Flächen im Bereich Grundstücke und Gebäude.

Insgesamt wirkten sich im ersten Quartal 2016 positive Sondereinflüsse von 2,4 Mrd. € auf das EBITDA aus. Diese ergaben sich in erster Linie aus dem am 29. Januar 2016 vollzogenen Verkauf unseres Joint Ventures EE an die britische BT. Aus der Veräußerung erzielten wir einen Ertrag von rund 2,5 Mrd. €. Die Aufwendungen – insbesondere für Personalmaßnahmen – lagen mit rund 0,1 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

EBIT

Hauptursache für den Anstieg des EBIT um 2,4 Mrd. € gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ist der im Berichtszeitraum erfasste Ertrag aus der Veräußerung unseres Joint Ventures EE. Die Abschreibungen lagen um 14 Mio. € unter dem Vorjahresniveau.

Cash Capex

Der Cash Capex verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 36 Mio. €, im Wesentlichen resultierend aus geringeren Fahrzeug- und Lizenzanschaffungen.

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2016)

Informationen zu dem am 7. April 2016 in Brüssel notifizierten Beschlussentwurf der BNetzA für die **Regulierung von Vectoring im Nahbereich** sowie zu dem am 20. April 2016 veröffentlichten Konsultationsentwurf der BNetzA zu den **TAL-Überlassungsentgelten** finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 10 ff.

Informationen zu den Entwicklungen im Rechtsverfahren **Schadensersatzklage gegen OTE** sowie zu den abgeschlossenen **Schadensersatzklagen im Zusammenhang mit Entgelten für die Überlassung von Teilnehmerdaten** finden sich im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 31 f.

Tarifabschluss Konzernzentrale und Telekom Deutschland. Die Deutsche Telekom und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 13. April 2016 auf einen Tarifabschluss für die Konzernzentrale und die Telekom Deutschland. Der neue Tarifvertrag sieht vor, die Gehälter rückwirkend zum 1. April 2016 um 2,2 % und zum 1. April 2017 um weitere 2,1 % anzuheben. Die unteren Gehaltsbänder stiegen zum 1. April 2016 überproportional um 2,6 %. Der neue Tarifvertrag gilt ab dem 1. Februar 2016 und hat eine Laufzeit von zwei Jahren.

Platzierung von Aktien der Scout24 AG. In einem beschleunigten Bookbuilding-Verfahren platzierten wir am 14. April 2016 rund 2,6 Mio. Aktien der Scout24 AG zu einem Preis von 30,00 € je platzierter Aktie. Der Verkauf wurde am 18. April 2016 vollzogen. Der uns zufließende Bruttoerlös belief sich auf rund 79 Mio. €. Nach Abschluss des Verkaufs halten wir noch ca. 11,8 Mio. Aktien, was rund 10,9 % der Gesamtzahl der Aktien der Scout24 AG entspricht. Aufgrund des weiterhin maßgeblichen Einflusses auf die Finanz- und Geschäftspolitik wird die verbleibende Beteiligung an der Scout24 AG unverändert nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen und gehört nach wie vor zum Segment Group Headquarters & Group Services.

Finanzierungsmaßnahmen. Am 1. April 2016 hat T-Mobile US **Senior Notes** im Gesamtvolumen von 1,0 Mrd. US-\$ begeben. Die Nettoerlöse aus dieser Emission sollen für den Erwerb von Spektrum u. a. im 700 MHz-A-Band verwendet werden. Am 12. April 2016 hat die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im Rahmen unseres Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine **Euro-Anleihe** im Volumen von 0,5 Mrd. € ausgegeben. Diese Emission ist Teil der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Ohne Auswirkungen auf die Entwicklung der finanziellen Verbindlichkeiten hat die Deutsche Telekom AG im April 2016 gegenüber T-Mobile US unwiderrufliche und zeitlich befristete **Kreditzusagen** über weitere bis zu 2,0 Mrd. US-\$ abgegeben.

PROGNOSE

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Zum heutigen Zeitpunkt liegen keine Erkenntnisse vor, dass sich die im zusammengefassten Lagebericht 2015 (Geschäftsbericht 2015, Seite 116 ff.) veröffentlichten Prognosen wesentlich verändert haben. Die dort abgegebenen Aussagen behalten dementsprechend weiterhin ihre Gültigkeit. Weiterhin gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“ in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

RISIKO- UND CHANCENSITUATION

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 dargestellten Risiko- und Chancensituation ausgeführt (Geschäftsbericht 2015, Seite 125 ff.). Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

RECHTSVERFAHREN

Entgelte für die Überlassung von Teilnehmer-Anschlussleitungen. Die nach der Umsetzung von Vergleichsvereinbarungen mit den (ehemaligen) Klägerinnen ergangenen Neubescheidungen und Klagerücknahmen (siehe Abschnitt „Regulierung“, Seite 32) führen dazu, dass das Risiko aus den verbleibenden Verfahren für die TAL-Überlassungs- und Einmalentgelte als gering eingeschätzt wird. Wir werden daher in Zukunft nicht über die noch anhängigen Verfahren berichten.

Schadensersatzklage in Malaysia nach rechtskräftigem Schiedsurteil. Die Celcom Malaysia Berhad (Celcom) und die Technology Resources Industries Berhad klagen vor den staatlichen Gerichten in Kuala Lumpur, Malaysia, gegen insgesamt elf Beklagte, darunter auch die DeTeAsia Holding GmbH (DTAH), eine Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom AG. Die Kläger verlangen Schadensersatz und Entschädigung in Höhe von 232 Mio. US-\$ zuzüglich Zinsen. Diesen Betrag hatte die DTAH im Jahr 2005 aufgrund eines rechtskräftig zu ihren Gunsten ergangenen Schiedsurteils gegen die Celcom vollstreckt. Die Durchführung des erstinstanzlichen Hauptverfahrens ist für Oktober 2016 angesetzt. Die finanziellen Auswirkungen können derzeit noch nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

Schadensersatzklage gegen OTE. Im Verfahren der Lannet Communications S. A. gegen die OTE wegen Schadensersatz in Höhe von ca. 176 Mio. € zuzüglich Zinsen hat das zuständige Gericht in Athen am 8. April 2016 einem Antrag der OTE stattgegeben und den Kläger verpflichtet, die Klage zurückzunehmen.

IN 2016 ABGESCHLOSSENE VERFAHREN

Schadensersatzklagen im Zusammenhang mit Entgelten für die Überlassung von Teilnehmerdaten. 2005 wurde die Deutsche Telekom AG von der telegate AG auf Schadensersatz in Höhe von ca. 86 Mio. € zuzüglich Zinsen verklagt. Die telegate AG begründete ihre Klage mit angeblich überhöhten Preisen der Deutschen Telekom AG für die Überlassung von Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999. Ebenfalls 2005 wurde die Deutsche Telekom AG von Dr. Harisch – Gründer der telegate AG – auf Schadensersatz in Höhe von zuletzt ca. 612 Mio. € zuzüglich Zinsen verklagt. Nachdem sowohl Dr. Harisch als auch die telegate AG in erster und zweiter Instanz mit ihren Klagen unterlagen, wurde zunächst im April 2015 die von Dr. Harisch eingelegte Beschwerde gegen die Nichtzulassung der Revision vom Bundesgerichtshof zurückgewiesen. Der Bundesgerichtshof hat nun auch die Nichtzulassungsbeschwerde der telegate AG mit Beschluss vom 12. April 2016 zurückgewiesen. Damit sind beide Klagen rechtskräftig abgewiesen und die Verfahren beendet.

REGULIERUNG

Verbraucherschutz. Die BNetzA hatte im Februar 2014 einen Verordnungsentwurf vorgestellt, der im Schwerpunkt auf mehr Transparenz und höhere Kostenkontrolle bei Telekommunikationsdiensten abzielt. Der Verordnungsentwurf wird nach Abstimmung mit den zu beteiligenden Ministerien voraussichtlich noch im zweiten Quartal 2016 verabschiedet. Im September 2015 hat die BNetzA bereits ihr Mess-System gestartet, mit dem Verbraucher ihre verfügbare Bandbreite bei Festnetz- und Mobilfunk-Anschlüssen messen können. Die Veröffentlichung der Darstellung der bundesweit erreichten Anschlussbandbreiten wird voraussichtlich im Mai 2016 erfolgen. Die Verordnung tritt nach einer 6-monatigen Umsetzungsfrist in Kraft. Für einzelne Regeln ist eine verlängerte Umsetzungsfrist von zwölf Monaten vorgesehen.

Rückwirkende Neubescheidung von Entgeltgenehmigungen. Die 2015 mit Klägern bezüglich der TAL-Überlassungsentgelte geschlossenen Vergleichsvereinbarungen, in denen die ursprünglich genehmigten Entgelte vereinbart wurden und sich die Vertragspartner verpflichtet haben, anhängige Klagen zurückzunehmen, konnten bis April 2016 vollständig umgesetzt werden. Auf dieser Basis haben wir am 23. September 2015 und am 30. November 2015 entsprechende Entgeltanträge bei der BNetzA gestellt, welche am 5. November 2015 und am 1. Februar 2016 genehmigt wurden. Damit sind die TAL-Überlassungsentgelte der Vergangenheit in der Höhe der ursprünglichen Genehmigung nunmehr für nahezu den gesamten Markt rechtskräftig geworden.

Frequenzvergabe. Im Hinblick auf Risiken und Chancen bei der Frequenzregulierung ist v. a. auf die Spektrumvergabe-Prozesse hinzuweisen, die derzeit in einigen Ländern in Vorbereitung sind bzw. sich in Planung befinden. Bei den Vergaben geht es hauptsächlich um die Auktion von Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz, 1,8 GHz, 2,6 GHz und 3,5 GHz. Derzeit werden in Griechenland, Großbritannien, Montenegro, der Tschechischen Republik, Ungarn und der Slowakei Vergaben vorbereitet, die voraussichtlich bis Ende 2016 durchgeführt werden. Daneben hat in den USA die sog. „Incentive Auction“ zur Umverteilung von ehemaligem Rundfunkspektrum auf Mobilfunk-Nutzungen begonnen. Während sich die erste Phase an die Rundfunkbetreiber richtet, wird sich die zweite Phase später im Jahr auf den Verkauf der freigewordenen Frequenzen an interessierte Mobilfunk-Firmen konzentrieren.

Am 27. Oktober 2015 verabschiedeten EU-Parlament und Europäischer Rat die **EU-Verordnung zum Telekommunikationsbinnenmarkt**, die Regelungen zu Netzneutralität, International Roaming und Informationspflichten beinhaltet.

- **Netzneutralität.** Das Gremium der Europäischen Regulierungsbehörden (GEREK) ist derzeit mit der Ausgestaltung der Leitlinien zur Umsetzung der Verordnung zur Netzneutralität befasst. Eine erste Konsultation dieser Leitlinien ist für Anfang Juni 2016 und die Veröffentlichung für Ende August 2016 angekündigt.
- **International Roaming.** Die Europäische Kommission hat im ersten Quartal 2016 eine Konsultation über weitere Maßnahmen zur Abschaffung von Roaming-Aufschlägen abgeschlossen. Die Kommission wird voraussichtlich spätestens zum 15. Juni 2016 einen Gesetzgebungsvorschlag zur weiteren Regulierung der Wholesale Roaming-Entgelte veröffentlichen, der voraussichtlich bis Mitte 2017 verabschiedet werden soll. Je nach Ausgestaltung dieses Vorschlags können für uns und unsere Beteiligungen Umsatzrisiken u. a. aus dem Missbrauch des internationalen Roaming-Mechanismus zur Umgehung nationaler Konditionen entstehen.

Die EU-Kommission hat am 15. März 2016 eine öffentliche Konsultation zur Überprüfung der **Terminierungsempfehlung** vom 7. Mai 2009 mit Frist 7. Juni 2016 gestartet. Mit dieser werden zum einen die Effekte des mit der bisherigen Terminierungsempfehlung eingeführten sog. „Pure-LRIC-Kostenmaßstabs“ überprüft sowie zum anderen Fragen bezüglich der zukünftigen regulatorischen Maßnahmen gestellt. Mit zukünftigen regulatorischen Maßnahmen sind sowohl Risiken als auch Chancen verbunden. Risiken ergeben sich aus damit verbundenen zukünftigen Entgeltabsenkungen. Die Chance besteht darin, dass die Kommission die Terminierungsmärkte deregulieren könnte.

EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts sind in unserem Risiko-Management-System wie auch nach Einschätzung unseres Managements keine wesentlichen Risiken absehbar, die den Bestand der Deutschen Telekom AG oder eines wesentlichen Konzernunternehmens gefährden könnten.

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

KONZERN-BILANZ

in Mio. €

	31.03.2016	31.12.2015	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2015
AKTIVA					
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	25 453	32 184	(6 731)	(20,9)%	28 549
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 332	6 897	435	6,3%	5 100
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8 894	9 238	(344)	(3,7)%	10 696
Ertragsteuerforderungen	136	129	7	5,4%	125
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4 829	5 805	(976)	(16,8)%	2 702
Vorräte	1 998	1 847	151	8,2%	1 841
Übrige Vermögenswerte	1 855	1 346	509	37,8%	1 826
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	409	6 922	(6 513)	(94,1)%	6 259
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	118 152	111 736	6 416	5,7%	108 912
Immaterielle Vermögenswerte	57 384	57 025	359	0,6%	56 791
Sachanlagen	44 442	44 637	(195)	(0,4)%	41 221
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	811	822	(11)	(1,3)%	652
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9 877	3 530	6 347	n. a.	3 759
Aktive latente Steuern	5 119	5 248	(129)	(2,5)%	6 142
Übrige Vermögenswerte	519	474	45	9,5%	347
BILANZSUMME	143 605	143 920	(315)	(0,2)%	137 461
PASSIVA					
KURZFRISTIGE SCHULDEN	32 211	33 548	(1 337)	(4,0)%	28 357
Finanzielle Verbindlichkeiten	13 876	14 439	(563)	(3,9)%	10 116
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9 867	11 090	(1 223)	(11,0)%	9 542
Ertragsteuerverbindlichkeiten	260	197	63	32,0%	278
Sonstige Rückstellungen	3 227	3 367	(140)	(4,2)%	3 605
Übrige Schulden	4 981	4 451	530	11,9%	4 816
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	4	(4)	n. a.	-
LANGFRISTIGE SCHULDEN	72 950	72 222	728	1,0%	72 108
Finanzielle Verbindlichkeiten	48 185	47 941	244	0,5%	47 004
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 369	8 028	341	4,2%	9 213
Sonstige Rückstellungen	3 027	2 978	49	1,6%	2 536
Passive latente Steuern	9 342	9 205	137	1,5%	9 236
Übrige Schulden	4 027	4 070	(43)	(1,1)%	4 119
SCHULDEN	105 161	105 770	(609)	(0,6)%	100 465
EIGENKAPITAL	38 444	38 150	294	0,8%	36 996
Gezeichnetes Kapital	11 793	11 793	0	0,0%	11 611
Eigene Anteile	(51)	(51)	0	0,0%	(53)
	11 742	11 742	0	0,0%	11 558
Kapitalrücklage	52 399	52 412	(13)	0,0%	51 796
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(36 187)	(38 969)	2 782	7,1%	(37 385)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(1 470)	(178)	(1 292)	n. a.	(235)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	1 139	(1 139)	n. a.	1 201
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	3 125	3 254	(129)	(4,0)%	787
ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS	29 609	29 400	209	0,7%	27 722
Anteile anderer Gesellschafter	8 835	8 750	85	1,0%	9 274
BILANZSUMME	143 605	143 920	(315)	(0,2)%	137 461

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
UMSATZERLÖSE	17 630	16 842	788	4,7%	69 228
Sonstige betriebliche Erträge	3 179	397	2 782	n. a.	2 008
Bestandsveränderungen	12	5	7	n. a.	(11)
Aktiviert Eigenleistungen	480	501	(21)	(4,2)%	2 041
Materialaufwand	(8 663)	(8 907)	244	2,7%	(35 706)
Personalaufwand	(4 062)	(3 870)	(192)	(5,0)%	(15 856)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(909)	(808)	(101)	(12,5)%	(3 316)
Abschreibungen	(3 142)	(2 694)	(448)	(16,6)%	(11 360)
BETRIEBSERGEBNIS	4 525	1 466	3 059	n. a.	7 028
Zinsergebnis	(633)	(600)	(33)	(5,5)%	(2 363)
Zinserträge	62	65	(3)	(4,6)%	246
Zinsaufwendungen	(695)	(665)	(30)	(4,5)%	(2 609)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	2	(2)	4	n. a.	24
Sonstiges Finanzergebnis	417	159	258	n. a.	89
FINANZERGEBNIS	(214)	(443)	229	51,7%	(2 250)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	4 311	1 023	3 288	n. a.	4 778
Ertragsteuern	(934)	(234)	(700)	n. a.	(1 276)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	3 377	789	2 588	n. a.	3 502
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE					
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	3 125	787	2 338	n. a.	3 254
Anteile anderer Gesellschafter	252	2	250	n. a.	248

ERGEBNIS JE AKTIE

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	3 125	787	2 338	n. a.	3 254
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 587	4 515	72	1,6%	4 553
ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT	€	0,68	0,17	0,51	n. a.	0,71

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Veränderung	Gesamtjahr 2015
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	3 377	789	2 588	3 502
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden				
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(638)	(766)	128	230
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	196	233	(37)	(60)
	(442)	(533)	91	170
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen				
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe				
Erfolgswirksame Änderung	(948)	4	(952)	4
Erfolgsneutrale Änderung	(1 182)	2 460	(3 642)	2 000
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten				
Erfolgswirksame Änderung	(1)	2	(3)	0
Erfolgsneutrale Änderung	(459)	5	(464)	31
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten				
Erfolgswirksame Änderung	244	(404)	648	(255)
Erfolgsneutrale Änderung	(409)	605	(1 014)	653
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen				
Erfolgswirksame Änderung	7	0	7	0
Erfolgsneutrale Änderung	1	3	(2)	25
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	53	(61)	114	(127)
	(2 694)	2 614	(5 308)	2 331
SONSTIGES ERGEBNIS	(3 136)	2 081	(5 217)	2 501
GESAMTERGEBNIS	241	2 870	(2 629)	6 003
ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE				
Eigentümer des Mutterunternehmens	223	2 270	(2 047)	5 221
Anteile anderer Gesellschafter	18	600	(582)	782

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnis- vortrag	Konzernüber- schuss/ (-fehlbetrag)
STAND ZUM 1. JANUAR 2015	11 611	(53)	51 778	(39 783)	2 924
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(22)		
Gewinnvortrag				2 924	(2 924)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			40		
Überschuss/(Fehlbetrag)					787
Sonstiges Ergebnis				(526)	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen					
STAND ZUM 31. MÄRZ 2015	11 611	(53)	51 796	(37 385)	787
STAND ZUM 1. JANUAR 2016	11 793	(51)	52 412	(38 969)	3 254
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(47)		
Gewinnvortrag				3 254	(3 254)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			34		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien					
Überschuss/(Fehlbetrag)					3 125
Sonstiges Ergebnis				(437)	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen				(35)	
STAND ZUM 31. MÄRZ 2016	11 793	(51)	52 399	(36 187)	3 125

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
(1 247)	(62)	79	340	(42)	(108)	25 437	8 629	34 066
						0		0
(3)						(25)	40	15
						0		0
						0	(15)	(15)
						40	20	60
						787	2	789
1 860	2	6	201	1	(61)	1 483	598	2 081
						2 270	600	2 870
						0		0
610	(60)	85	541	(41)	(169)	27 722	9 274	36 996
427	(62)	110	738	(17)	(235)	29 400	8 750	38 150
						0		0
(1)						(48)	49	1
						0		0
						0		0
						34	18	52
						0		0
						3 125	252	3 377
(1 901)		(460)	(165)	8	53	(2 902)	(234)	(3 136)
						223	18	241
				35		0		0
(1 475)	(62)	(350)	573	26	(182)	29 609	8 835	38 444

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015	Gesamtjahr 2015
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUER	4 311	1 023	4 778
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3 142	2 694	11 360
Finanzergebnis	214	443	2 250
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	(6)	-	(583)
Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	(2 507)	-	-
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	91	59	243
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(410)	10	(87)
Veränderung aktives Working Capital	(417)	(258)	(1 438)
Veränderung der Rückstellungen	(92)	46	112
Veränderung übriges passives Working Capital	128	78	878
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(132)	(136)	(695)
Erhaltene Dividenden	175	279	578
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	0	50	100
OPERATIVER CASHFLOW	4 497	4 288	17 496
Gezahlte Zinsen	(1 167)	(1 180)	(3 464)
Erhaltene Zinsen	166	200	965
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 496	3 308	14 997
Auszahlungen für Investitionen in			
Immaterielle Vermögenswerte	(1 707)	(2 440)	(6 446)
Sachanlagen	(2 189)	(1 989)	(8 167)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(310)	(61)	(493)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	1	(8)	(28)
Einzahlungen aus Abgängen von			
Immateriellen Vermögenswerten	0	0	4
Sachanlagen	157	87	363
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	43	9	446
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	11	(1)	(58)
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	262	1 468	(638)
Sonstiges	(6)	(2)	2
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(3 738)	(2 937)	(15 015)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	7 897	2 734	33 490
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(11 401)	(6 271)	(36 944)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4 459	599	5 247
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	(140)	(207)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(9)	-	(1 256)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(76)	(53)	(224)
Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG	-	-	(15)
Verkauf eigene Aktien Deutsche Telekom AG	-	-	31
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	1	19	43
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	(43)	(25)	(1 041)
Sonstiges	-	1	-
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	828	(3 136)	(876)
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(151)	341	267
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	1	1
NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)	435	(2 423)	(626)
BESTAND AM ANFANG DER PERIODE	6 897	7 523	7 523
BESTAND AM ENDE DER PERIODE	7 332	5 100	6 897

ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

RECHNUNGSLEGUNG

Mit Inkrafttreten des Gesetzes zur Umsetzung der europäischen Transparenzrichtlinie-Änderungsrichtlinie am 26. November 2015 sind die bisher im § 37x WpHG a.F. enthaltenen gesetzlichen Verpflichtungen zur Erstellung und Veröffentlichung von Quartalsmitteilungen sowie Quartalsfinanzberichten gestrichen worden. Die Frankfurter Börse sieht hingegen weiterhin eine vierteljährliche Berichtspflicht für die im Prime Standard gelisteten Unternehmen vor, allerdings nach Anpassung ihrer Börsenordnung mit Wirkung zum 26. November 2015 nur noch in Form einer Quartalsmitteilung (§ 51a Abs. 1 BörsenO FWB n.F.). Diese Pflicht zur Veröffentlichung einer Quartalsmitteilung entfällt jedoch, wenn das Unternehmen freiwillig einen Quartalsfinanzbericht entsprechend § 37w WpHG veröffentlicht (§ 51a Abs. 6 BörsenO FWB n.F.). In Einklang mit dem neu gefassten § 51a Abs. 6 der Börsenordnung veröffentlicht die Deutsche Telekom AG weiterhin freiwillig einen Quartalsfinanzbericht der unverändert einen Konzern-Zwischenabschluss und einen Konzern-Zwischenlagebericht umfasst. Der Konzern-Zwischenabschluss wurde unter Beachtung der International Financial Reporting Standards (IFRS) für die Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Konzern-Zwischenlagebericht wurde unter Beachtung des WpHG aufgestellt.

STATEMENT OF COMPLIANCE

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 31. März 2016 ist freiwillig unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34 aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

Aus Sicht der Unternehmensleitung enthält der prüferisch durchgesehene Quartalsfinanzbericht alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Hinsichtlich der im Rahmen der Konzernrechnungslage angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 (Geschäftsbericht 2015, Seite 161 ff.).

ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDENE NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN SOWIE ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016 RELEVANT SIND

Verlautbarung	Titel	Anwendungspflicht der Deutschen Telekom ab	Voraussichtliche Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. der Cashflows der Deutschen Telekom
Amendments to IAS 1	Disclosure Initiative	01.01.2016	Die Änderungen sollen eine Reduzierung auf wesentliche und vereinfachte Angaben im Abschluss ermöglichen.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 16 and IAS 38	Clarification of Acceptable Methods of Depreciation and Amortisation	01.01.2016	Eine erlösorientierte Abschreibungsmethode für Sachanlagen wird als nicht zulässig angesehen, während für immaterielle Vermögenswerte lediglich die widerlegbare Vermutung besteht, dass eine solche Methode nicht sachgerecht sei.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 16 and IAS 41	Bearer Plants	01.01.2016		Keine Relevanz für die Deutsche Telekom.
Amendments to IAS 19	Defined Benefit Plans – Employee Contributions	01.01.2016	Das Ziel besteht in einer vereinfachten Bilanzierung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten zu einem Pensionsplan, die es ermöglicht, Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten in der Periode als Reduktion des laufenden Dienstzeitaufwands zu erfassen, in der die zugehörige Arbeitsleistung erbracht wurde, sofern die Beiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre sind.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 27	Equity Method in Separate Financial Statements	01.01.2016		Keine Relevanz für die Deutsche Telekom.
Amendments to IFRS 11	Accounting for Acquisitions of Interests in Joint Operations	01.01.2016	Beim Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, die einen Geschäftsbetrieb gemäß IFRS 3 darstellt, sind alle Prinzipien in Bezug auf die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen aus IFRS 3 und anderen IFRS anzuwenden, solange diese nicht in Widerspruch zu den Leitlinien in IFRS 11 stehen.	Da die Änderungen nur künftige Transaktionen betreffen, ist eine Prognose hinsichtlich der Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom nicht möglich.
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2010–2012 Cycle	01.01.2016	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2012–2014 Cycle	01.01.2016	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards.	Keine wesentlichen Auswirkungen.

Weitere Informationen zu veröffentlichten, aber noch nicht angewendeten Standards, Interpretationen und Änderungen, sowie Angaben zum Ansatz und zur Bewertung von Bilanzposten als auch zu Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten sind dem Kapitel „Grundlagen und Methoden“ des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2015 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2015, Seite 161 ff.).

ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN UND ÄNDERUNGEN DER BERICHTSSTRUKTUR

Zur Vereinheitlichung der Steuerungsstruktur wurde die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 1. Januar 2016 vom Umsatzkostenverfahren auf das leistungsbezogene Gesamtkostenverfahren umgestellt. Die Umstellung auf das Gesamtkostenverfahren stellt eine freiwillige Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Bei dem Geschäftskundenbereich der Magyar Telekom handelt es sich um eine Einheit in Ungarn, die im Wesentlichen ICT-Lösungen für Groß- und Geschäftskunden erbringt. Die Zusammenführung wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Gesellschaft durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANS-AKTIONEN MIT EIGENTÜMERN

Verkauf des Joint Ventures EE

Nachdem die britische Wettbewerbsbehörde Competition and Markets Authority (CMA) im Januar 2016 dem Verkauf des Joint Ventures EE an die britische BT ohne Auflagen zugestimmt hatte, haben die Deutsche Telekom AG und der französische Telekommunikationsanbieter Orange am 29. Januar 2016

die Transaktion zu einem Kaufpreis von 13,2 Mrd. GBP vollzogen. Im Gegenzug erhielt die Deutsche Telekom AG für ihren Anteil am Joint Venture EE insgesamt 12,0 % der Anteile an der BT sowie eine Barkomponente in Höhe von 25,7 Mio. GBP. Aus der Veräußerung ergab sich ein Ertrag von rund 2,5 Mrd. €, davon rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren ergebnisneutral im Eigenkapital erfassten Effekten. Weiterhin erhielten die Gesellschafter vom Joint Venture EE am 25. Januar 2016 eine abschließende Dividende von insgesamt 0,3 Mrd. GBP, an der die Deutsche Telekom AG mit ihrem zu diesem Zeitpunkt bestehenden Kapitalanteil von 50 % partizipiert hat. Die im Zuge der Transaktion erhaltenen Anteile an BT werden in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen. Die Anteile werden erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Weitere Informationen sind im Kapitel „Ausgewählte Erläuterungen zur Konzern-Bilanz“ im Abschnitt „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“, Seite 41, enthalten.

DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IM ERSTEN QUARTAL 2016

Die Deutsche Telekom erwarb bzw. veräußerte im vorhergehenden Geschäftsjahr Gesellschaften. Die Vergleichbarkeit des Konzern-Zwischenabschlusses und der Angaben in der Segmentberichterstattung ist daher zum Teil eingeschränkt.

Die dargestellten Effekte im operativen Segment Europa resultierten aus der zum 1. Januar 2016 erfolgten Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn.

Die dargestellten Effekte im Segment Group Headquarters & Group Services resultierten aus der Veräußerung der Online-Plattform t-online.de und des Digitalvermarkters InteractiveMedia im vierten Quartal 2015.

In der folgenden Tabelle werden die Auswirkungen der Veränderungen des Konsolidierungskreises auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Segmentberichterstattung dargestellt.

in Mio. €

	Gesamt Q1 2016	Q1 2015							Organische Veränderung Q1 2016
		Gesamt	Deutschland	USA	Europa	System- geschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung	
Umsatzerlöse	17 630	16 842			(54)		(25)	16 763	867
Sonstige betriebliche Erträge	3 179	397			0		0	397	2 782
Bestandsveränderungen	12	5			0		0	5	7
Aktiviert Eigenleistungen	480	501			0		0	501	(21)
Materialaufwand	(8 663)	(8 907)			51		2	(8 854)	191
Personalaufwand	(4 062)	(3 870)			0		9	(3 861)	(201)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(909)	(808)			0		6	(802)	(107)
Abschreibungen	(3 142)	(2 694)			0		1	(2 693)	(449)
BETRIEBSERGEBNIS	4 525	1 466	0	0	(3)	0	(7)	1 456	3 069
Zinsergebnis	(633)	(600)			0		0	(600)	(33)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	2	(2)			0		0	(2)	4
Sonstiges Finanzergebnis	417	159			0		0	159	258
FINANZERGEBNIS	(214)	(443)	0	0	0	0	0	(443)	229
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	4 311	1 023	0	0	(3)	0	(7)	1 013	3 298
Ertragsteuern	(934)	(234)			0		0	(234)	(700)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	3 377	789	0	0	(3)	0	(7)	779	2 598

^a Auf Basis des Konsolidierungskreises der aktuellen Berichtsperiode.

AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sanken um 0,3 Mrd. € auf 8,9 Mrd. €. Im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich der Forderungsbestand. Ebenfalls reduzierend wirkte das bei T-Mobile US im Juni 2015 eingeführte Geschäftsmodell JUMP! On Demand: Hier enthalten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bei Vertragsabschluss mit dem Kunden nicht mehr die Forderung aus dem Endgeräteverkauf, sondern nur noch die monatliche Miete für das Endgerät. Ebenfalls vermindern wirkten Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Rückgang der Buchwerte der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 6,5 Mrd. € auf 0,4 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus den folgenden zwei Effekten: Der am 29. Januar 2016 vollzogene Verkauf der seit Dezember 2014 reklassifizierten Anteile am Joint Venture EE wirkte sich in Höhe von 5,8 Mrd. € buchwertvermindernd aus. Darüber hinaus wurde im März 2016 die im dritten Quartal 2015 zwischen T-Mobile US und AT&T vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US abgeschlossen. Dies verminderte den Buchwert um 0,7 Mrd. €. Gegenläufig erhöhte eine im ersten Quartal 2016 mit Sprint vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen, ebenfalls zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US, den Buchwert um 0,3 Mrd. €.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 0,4 Mrd. € auf 57,4 Mrd. €, hauptsächlich aufgrund von Zugängen von insgesamt 3,0 Mrd. €. Hierin enthalten sind u. a. 1,1 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US, die überwiegend aus dem mit AT&T im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Weiterhin resultierten Zugänge aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US im Januar 2016 für rund 0,5 Mrd. € sowie durch T-Mobile Polska für rund 0,5 Mrd. €. Buchwertvermindernd wirkten negative Währungskurseffekte in Höhe von 1,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Einen ebenfalls buchwertmindernden Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,3 Mrd. €.

Die Sachanlagen reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,2 Mrd. € auf 44,4 Mrd. €. Zugänge von 2,8 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind auch 0,7 Mrd. € an Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US im Juni 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen sondern mieten. Dagegen reduzierten Währungskurseffekte den Buchwert um 0,6 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Planmäßige Abschreibungen wirkten in Höhe von 2,1 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge von 0,2 Mrd. €.

SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 5,4 Mrd. € auf 14,7 Mrd. €. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem Zugang des 12,0%-Anteils in Form von Aktien an der BT infolge des am 29. Januar 2016 vollzogenen Verkaufs der Anteile am Joint Venture EE in Höhe von 7,4 Mrd. €. Zum 31. März 2016 ergab sich aus der Folgewertung dieses in der Bewertungskategorie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ erfassten und erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten börsengehandelten Unternehmensanteils ein Buchwert von 6,7 Mrd. €.

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten haben sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 1,2 Mrd. € auf 9,9 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren neben dem Abbau des Verbindlichkeitsbestands in den Landesgesellschaften des operativen Segments Europa und im operativen Segment Deutschland Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten verminderten sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 0,3 Mrd. € auf insgesamt 62,1 Mrd. €.

Die Deutsche Telekom International Finance B.V. hat mit Garantie der Deutschen Telekom AG am 23. März 2016 im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine Euro-Anleihe über 4,5 Mrd. € in drei Tranchen platziert: Eine 4-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € wurde mit einem Aufschlag von 35 Basispunkten über dem 3-Monats-Euribor, eine 7-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,75 Mrd. € mit einem Kupon von 0,625 % sowie eine 12-jährige Tranche im Volumen von 1,5 Mrd. € mit einem fixen Kupon von 1,5 % ausgegeben.

Im ersten Quartal 2016 erfolgten Rückzahlungen eines US-Dollar-Bonds in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €), von Commercial Papers in Höhe von 1,6 Mrd. € sowie von Schuldscheindarlehen in Höhe von 0,4 Mrd. €. Darüber hinaus reduzierten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro die finanziellen Verbindlichkeiten um rund 1,3 Mrd. €.

In der folgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. März 2016 dargestellt:

in Mio. €

	31.03.2016	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	48 677	7 955	13 669	27 053
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 933	1 617	1 467	849
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 951	333	907	711
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	628	112	229	287
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	1 739	18	70	1 651
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	2 939	2 260	497	182
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 473	1 393	78	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	721	188	222	311
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	62 061	13 876	17 139	31 046

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen erhöhten sich um 0,3 Mrd. € auf 8,4 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Verlust von 0,6 Mrd. € resultierte. Eine im ersten Quartal 2016 vorgenommene Erhöhung des Planvermögens (Dotierung Contractual Trust Agreement) in Deutschland um 0,3 Mrd. € minderte die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen hingegen.

Die Deutsche Telekom hat im Rahmen einer Planänderung die Verzinsung der Kapitalkonten innerhalb der betrieblichen Altersversorgung im Inland von 3,75 % p. a. auf 3,50 % p. a. reduziert. Die Änderung dient dazu, eine konzerneinheitliche und zugleich kapitalmarktnahe Verzinsung der Beiträge zum Kapitalkonto mithilfe eines Richtzinses zu erreichen. Aufgrund der deutlich gesunkenen Zinsen war eine kapitalmarktnahe Verzinsung nicht mehr gegeben. Die Änderung des Zinssatzes wird prospektiv angewendet und führt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Jahr 2016 zu einem unwesentlichen positiven Einmaleffekt.

EIGENKAPITAL

Mit Vollzug des Verkaufs des Joint Ventures EE am 29. Januar 2016 wurden die bis zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital als sonstiges Ergebnis ausgewiesenen Gewinne aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,9 Mrd. € erfolgswirksam in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert. Der korrespondierende Ausweis erfolgte in den sonstigen betrieblichen Erträgen. Die Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten standen im Zusammenhang mit der Folgewertung der Anteile an der BT.

AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	458	18
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	13	13
Erträge aus Kostenerstattungen	8	71
Erträge aus sonstigen Nebengeschäften	7	11
Übrige sonstige betriebliche Erträge	2 693	284
davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	2 513	-
	3 179	397

Die Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten erhöhten sich im Vergleich zum ersten Quartal 2015 um 0,4 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Ertrag aus einer im März 2016 vollzogenen Transaktion zwischen T-Mobile US und AT&T über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2,4 Mrd. € auf insgesamt 2,7 Mrd. €. Insbesondere die Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen trugen aufgrund des Verkaufs der Anteile am Joint Venture EE mit 2,5 Mrd. € maßgeblich zu diesem Anstieg bei. Davon resultierten rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Effekten. In der Vorjahresperiode war in den übrigen sonstigen betrieblichen Erträgen ein Ertrag in Höhe von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens enthalten.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015
Aufwand Rechts- und Prüfungskosten	(45)	(30)
Verluste aus Anlagenabgängen	(47)	(28)
Verluste aus Entkonsolidierungen	-	(1)
Ergebnis aus Forderungsbewertungen	(204)	(200)
Sonstige Steuern	(142)	(97)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(471)	(452)
	(909)	(808)

Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten eine Vielzahl von betragsmäßig geringen Einzelsachverhalten.

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,4 Mrd. € auf 3,1 Mrd. €. Diese Erhöhung stand im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes und dem im Juni 2015 erfolgten Start des JUMP! On Demand Programms im operativen Segment USA. Beides führte im Ergebnis zu einer erhöhten Abschreibungsbasis.

FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr im Wesentlichen durch Bewertungseffekte, die aus der Folgebewertung der in den Mandatory Convertible Preferred Stocks der T-Mobile US (wirtschaftlich ähnlich einer nachrangigen Pflichtwandelanleihe) enthaltenen eingebetteten Derivate sowie aus der Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen stammen, verbessert. Das sonstige Finanzergebnis beinhaltet eine am 25. Januar 2016 erhaltene abschließende Dividendenzahlung des Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. €. Im Vorjahresquartal war hier eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,3 Mrd. € erfolgswirksam berücksichtigt.

ERTRAGSTEUERN

Im ersten Quartal 2016 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist insbesondere auf die Steuerfreiheit des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile am Joint Venture EE zurückzuführen. Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode erhöhte sich der Steueraufwand um 0,7 Mrd. €, was im Wesentlichen aus einem höheren Vorsteuerergebnis resultiert.

SONSTIGE ANGABEN**ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG****Cashflow aus Geschäftstätigkeit**

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,2 Mrd. € auf 3,5 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 0,7 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen im operativen Segment Deutschland. Im Vergleichszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,5 Mrd. €. Negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkte eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €

	Q1 2016	Q1 2015
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(908)	(949)
Operatives Segment USA	(1 756)	(2 729)
Operatives Segment Europa	(1 009)	(498)
Operatives Segment Systemgeschäft	(237)	(248)
Group Headquarters & Group Services	(60)	(96)
Überleitung	74	91
	(3 896)	(4 429)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(21)	1 340
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	157	87
Dotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen	(250)	-
Erwerb/Veräußerung Staatsanleihen (netto)	200	70
Sonstiges	72	(5)
	(3 738)	(2 937)

Der Cash Capex verminderte sich um 0,5 Mrd. € auf 3,9 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 1,9 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Darüber hinaus stieg der Cash Capex v. a. im operativen Segment USA im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

in Mio. €	Q1 2016	Q1 2015
Rückzahlung Anleihen	(886)	(2 274)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(9)	-
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(91)	(241)
Rückzahlung EIB-Kredite	-	(412)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheits- leistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(88)	20
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(76)	(53)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte	(58)	(43)
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(220)	(199)
Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG	-	-
Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)	5	39
Verkauf eigene Aktien Deutsche Telekom AG	-	-
Ziehung von EIB-Krediten	-	599
Schuldscheindarlehen (netto)	(336)	-
Begebung Anleihen	4 459	-
Commercial Paper (netto)	(1 556)	(303)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Kapitalerhöhung T-Mobile US	-	-
Aktioptionen T-Mobile US	1	19
	1	19
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktienrückkauf T-Mobile US	(42)	(25)
Sonstiges	(1)	-
	(43)	(25)
Sonstiges	(274)	(263)
	828	(3 136)

Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Deutsche Telekom hat im ersten Quartal 2016 in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich im Wesentlichen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden (im ersten Quartal 2015: 0,6 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Quartal 2016 in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet (im ersten Quartal 2015: 0,1 Mrd. €), die als Finanzierungs-Leasing-Verhältnis klassifiziert ist. In der Bilanz wird dieses ebenfalls unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die künftigen Tilgungen der Verbindlichkeiten werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Gegenleistung für den Erwerb von Medienübertragungsrechten wird von der Deutschen Telekom entsprechend der Vertragsgestaltung bei Vertragsabschluss oder verteilt über die Vertragslaufzeit gezahlt. Für erworbene Medienübertragungsrechte wurden im ersten Quartal 2016 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,1 Mrd. € passiviert (im ersten Quartal 2015: 0,1 Mrd. €). Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

Im operativen Segment USA wurden im Berichtszeitraum Mobilfunk-Endgeräte in Höhe von 0,7 Mrd. € in den Sachanlagen aktiviert. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US in 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Die Auszahlungen werden im Cashflow aus Geschäftstätigkeit gezeigt.

Im operativen Segment USA wurde im März 2016 der im dritten Quartal 2015 zwischen T-Mobile US und AT&T vereinbarte Tausch von Mobilfunk-Lizenzen vollzogen und Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 1,1 Mrd. € zahlungsunwirksam erworben.

Aus dem am 29. Januar 2016 vollzogenen Verkauf des Joint Ventures EE an die britische BT hat die Deutsche Telekom den Kaufpreis für ihren Anteil von 13,2 Mrd. GBP in Form von insgesamt 12,0% der Anteile an der BT sowie eine Barkomponente in Höhe von 25,7 Mio. GBP erhalten.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die operativen Segmente und das Segment Group Headquarters & Group Services der Deutschen Telekom für das erste Quartal 2016 und 2015.

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Bei dem Geschäftskundenbereich der Magyar Telekom handelt es sich um eine Einheit in Ungarn, die im Wesentlichen ICT-Lösungen für Groß- und Geschäftskunden erbringt. Die Zusammenführung wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Gesellschaft durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Den Bewertungsgrundsätzen für die Segmentberichterstattung der Deutschen Telekom liegen im Wesentlichen die im Konzernabschluss verwendeten IFRS zugrunde. Die Deutsche Telekom beurteilt die Leistung der Segmente u. a. anhand des Umsatzes und des Betriebsergebnisses (EBIT). Die Umsätze und Vorleistungen zwischen den Segmenten werden auf Basis von Marktpreisen verrechnet. Leistungen der Telekom IT werden grundsätzlich ohne Gewinnmarge verrechnet; ab 1. Januar 2016 neu beauftragte Entwicklungsleistungen werden nicht verrechnet, jedoch der internen Steuerungslogik folgend auf Ebene des Segments aktiviert.

Ausführliche Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung der operativen Segmente und des Segments Group Headquarters & Group Services sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ im Konzern-Zwischenlagebericht auf Seite 17 ff. zu entnehmen.

Segmentinformationen im ersten Quartal

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen ^a	Segment- schulden ^a	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen ^a
Deutschland	Q1 2016	5 136	316	5 452	1 074	(940)	(8)	32 745	25 774	20
	Q1 2015	5 265	324	5 589	1 190	(935)	0	33 552	26 270	20
USA	Q1 2016	7 816	0	7 816	956	(1 312)	0	60 579	44 203	205
	Q1 2015	6 904	1	6 905	273	(838)	0	62 534	46 087	215
Europa	Q1 2016	3 018	62	3 080	326	(636)	0	30 785	12 641	62
	Q1 2015	3 098	59	3 157	326	(635)	(1)	30 437	12 543	61
Systemgeschäft	Q1 2016	1 545	500	2 045	30	(116)	0	9 094	6 229	18
	Q1 2015	1 420	507	1 927	(70)	(141)	0	8 701	5 870	21
Group Headquarters & Group Services	Q1 2016	115	398	513	2 139	(129)	(1)	46 476	52 022	507
	Q1 2015	155	410	565	(252)	(135)	(9)	44 532	50 830	504
SUMME	Q1 2016	17 630	1 276	18 906	4 525	(3 133)	(9)	179 679	140 869	812
	Q1 2015	16 842	1 301	18 143	1 467	(2 684)	(10)	179 756	141 600	821
Überleitung	Q1 2016	-	(1 276)	(1 276)	-	-	-	(36 074)	(35 708)	(1)
	Q1 2015	-	(1 301)	(1 301)	(1)	-	-	(35 836)	(35 830)	1
KONZERN	Q1 2016	17 630	-	17 630	4 525	(3 133)	(9)	143 605	105 161	811
	Q1 2015	16 842	-	16 842	1 466	(2 684)	(10)	143 920	105 770	822

^a Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. März 2016 und den 31. Dezember 2015.**EVENTUALVERBINDLICHKEITEN**

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu den im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 dargestellten Eventualverbindlichkeiten ausgeführt.

Schadensersatzklage in Malaysia nach rechtskräftigem Schiedsurteil. Die Celcom Malaysia Berhad (Celcom) und die Technology Resources Industries Berhad klagen vor den staatlichen Gerichten in Kuala Lumpur, Malaysia, gegen insgesamt elf Beklagte, darunter auch die DeTeAsia Holding GmbH (DTAH), eine Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom AG. Die Kläger verlangen Schadensersatz und Entschädigung in Höhe von 232 Mio. US-\$ zuzüglich Zinsen. Diesen Betrag hatte die DTAH im Jahr 2005 aufgrund eines rechtskräftig zu ihren Gunsten ergangenen Schiedsurteils gegen die Celcom vollstreckt. Die Durchführung des erstinstanzlichen Hauptverfahrens ist für Oktober 2016 angesetzt. Die finanziellen Auswirkungen können derzeit noch nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

Schadensersatzklage gegen OTE. Im Verfahren der Lannet Communications S. A. gegen die OTE wegen Schadensersatz in Höhe von ca. 176 Mio. € zuzüglich Zinsen hat das zuständige Gericht in Athen am 8. April 2016 einem Antrag der OTE stattgegeben und den Kläger verpflichtet, die Klage zurückzunehmen.

KÜNFTIGE VERPFLICHTUNGEN AUS OPERATING LEASING-GESCHÄFTEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Deutschen Telekom zum 31. März 2016:

in Mio. €

	31.03.2016
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	20 749
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 017
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	1 283
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	3 002
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	12 505
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	3 855
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	1
Andere sonstige Verpflichtungen	41
	43 453

ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Klassen und Bewertungskategorien

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.03.2016	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
AKTIVA						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	7 332	7 332			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	8 653	8 653			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	2 237	2 037			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	74	74			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	6	6			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	9 809		153	9 656	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 651				1 651
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	684				684
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	1 003			485	518
PASSIVA						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9 815	9 815			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	48 677	48 677			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 933	3 933			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	628	628			
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	FLAC	1 739	1 739			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	2 939	2 939			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	1 721	1 721			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 473	1 473			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	1 951				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	640				640
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	251				251
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen	FLHFT	37				37
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	81			67	14
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	18 022	18 022			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	6	6			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	9 809		153	9 656	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 651				1 651
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	69 204	69 204			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	640				640

* Für Angaben über bestimmte beizulegende Zeitwerte wurde die Erleichterungsvorschrift des IFRS 7.29a in Anspruch genommen.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von 1,3 Mrd. € (31. Dezember 2015: 1,0 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert. Bei den zu Anschaffungskosten bewerteten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten handelt es sich um Eigenkapitalinstrumente, für die kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.03.2016 ^a	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2015 ^a
			Buchwert 31.12.2015	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
	-	LaR	6 897	6 897				-
	-	LaR	8 752	8 752				-
200	2 279	LaR/n.a.	3 283	3 076			207	3 318
	-	LaR	98	98				-
	-	HtM	10	10				-
	9 656	AfS	3 354		156	3 198		3 198
	1 651	FAHfT	1 526				1 526	1 526
	684	FAHfT	390				390	390
	1 003	n.a.	1 160			870	290	1 160
	-	FLAC	11 037	11 037				-
	54 093	FLAC	47 766	47 766				52 194
	4 024	FLAC	4 190	4 190				4 247
	758	FLAC	934	934				1 069
	1 785	FLAC	1 822	1 822				1 830
	2 976	FLAC	3 009	3 009				3 059
	-	FLAC	1 740	1 740				-
	-	FLAC	1 798	1 798				-
1 951	2 290	n.a.	1 927				1 927	2 166
	640	FLHfT	817				817	817
	251	FLHfT	298				298	298
	37	FLHfT	39				39	39
	81	n.a.	117			107	10	117
	2 279	LaR	18 725	18 725				3 111
	-	HtM	10	10				-
	9 656	AfS	3 354		156	3 198		3 198
	1 651	FAHfT	1 526				1 526	1 526
	63 636	FLAC	70 556	70 556				62 399
	640	FLHfT	817				817	817

Finanzinstrumente, die zum Fair Value bewertet werden

in Mio. €

	31.03.2016				31.12.2015			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	9 385		271	9 656	2 931		267	3 198
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		967	684	1 651		1 136	390	1 526
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		1 003		1 003		1 160		1 160
PASSIVA								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		352	288	640		480	337	817
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		81		81		117		117

Von den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (AfS) der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente der verschiedenen Levels jeweils eigene Klassen von Finanzinstrumenten. Der Gesamtbestand an Instrumenten in Level 1 von 9 385 Mio. € (31. Dezember 2015: 2 931 Mio. €) besteht aus zwei separaten Klassen von Finanzinstrumenten. Zum einen sind dies mit einem Buchwert von umgerechnet rund 2,7 Mrd. € börsennotierte Schuldtitel, davon größtenteils kurzfristige US-amerikanische Staatsanleihen. Zum anderen ist dies mit einem Buchwert von umgerechnet rund 6,7 Mrd. € eine strategische Beteiligung von 12 % an der BT, die in der Berichtsperiode zugegangen ist. Die beizulegenden Zeitwerte des Gesamtbestands an Instrumenten in Level 1 entsprechen jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag.

Entwicklung der Buchwerte der Level 3 zugeordneten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	Financial Assets Held for Trading (FAHFT): In Anleihen einge- bettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte
Buchwert zum 1. Januar 2016	267	390	(298)
Zugänge (inkl. erst- maliger Klassifizierung als Level 3)	4	-	-
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen	0	(3)	-
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen	-	322	35
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	0	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	0	-	-
Abgänge	0	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	(25)	12
BUCHWERT ZUM 31. MÄRZ 2016	271	684	(251)

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 271 Mio. € um Beteiligungen, deren Bewertung auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag vorgenommen wird. Die größte Relevanz misst die Deutsche Telekom dabei grundsätzlich erfolgten Transaktionen über Anteile an den betreffenden Beteiligungsunternehmen bei. Außerdem werden erfolgte Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen betrachtet. Für die Entscheidung, welche Informationen letztlich für die Bewertung verwendet werden, ist sowohl die zeitliche Nähe der jeweiligen Transaktion zum Abschluss-Stichtag relevant als auch die Frage, ob die Transaktion zu marktüblichen Konditionen erfolgte. Außerdem ist hierbei der Grad der Ähnlichkeit zwischen Bewertungsobjekt und vergleichbarem Unternehmen zu berücksichtigen. Nach Einschätzung der Deutschen Telekom sind die beizulegenden Zeitwerte der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag hinreichend zuverlässig bestimmbar. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 109 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe zum Abschluss-Stichtag Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen zu marktüblichen Konditionen statt, weshalb die dort vereinbarten Anteilspreise unangepasst für die Bewertung zum 31. März 2016 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 140 Mio. € liegen zwar die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit, jedoch entspricht nach erfolgter Analyse der operativen Entwicklung (insbesondere Umsatzerlöse, EBIT und Liquidität) der bisherige Buchwert dem aktuellen beizulegenden Zeitwert und ist, aufgrund eingeschränkter Vergleichbarkeit, einer Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen vorzuziehen. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 22 Mio. €, bei denen die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit liegen, repräsentiert eine Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen den beizulegenden Zeitwert am zuverlässigsten. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgröße Umsatzerlöse (Bandbreite von 1,40 bis 5,56) angewendet, wobei der jeweilige Median verwendet wurde. In bestimmten Fällen waren aufgrund individueller Gegebenheiten Bewertungsabschläge auf den jeweiligen Multiple erforderlich. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 2 Mio. € höher (um 7 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10 % höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 2 Mio. € höher (um 2 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von weniger als

1 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode siehe vorstehende Tabelle. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

Die Zuordnung der börsennotierten Anleihen und sonstigen verbrieften Verbindlichkeiten zu Level 1 oder Level 2 erfolgt auf Basis der Höhe des Handelsvolumens für das jeweilige Instrument. In EUR oder USD denominierte Emissionen mit relativ großem Emissionsvolumen sind grundsätzlich als Level 1 zu qualifizieren, die übrigen grundsätzlich als Level 2. Die beizulegenden Zeitwerte der Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag. Die beizulegenden Zeitwerte der Level 2 zugeordneten Instrumente werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit Spread-Kurve der Deutschen Telekom ermittelt.

Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen, sonstigen verzinslichen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit Spread-Kurve der Deutschen Telekom ermittelt.

Da für die im Bestand befindlichen Level 2 zugeordneten derivativen Finanzinstrumente mangels Marktnotierung keine Marktpreise vorliegen, werden die Zeitwerte mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wobei ausschließlich beobachtbare Input-Parameter in die Bewertung einfließen. Für derivative Finanzinstrumente entspricht der beizulegende Zeitwert dem Betrag, den die Deutsche Telekom bei Übertragung des Finanzinstruments zum Abschluss-Stichtag entweder erhalten würde oder zahlen müsste. Dabei finden zum Abschluss-Stichtag relevante Zinssätze der Vertragspartner Anwendung. Als Wechselkurse werden die am Abschluss-Stichtag geltenden Mittelkurse verwendet. Bei zinstragenden derivativen Finanzinstrumenten wird zwischen dem Clean Price und dem Dirty Price unterschieden. Im Unterschied zum Clean Price umfasst der Dirty Price auch die abgegrenzten Stückzinsen. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen dem Full Fair Value bzw. dem Dirty Price.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 684 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbareren Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungspreisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei werden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 2,4 bis 3,0%. Die ebenfalls nicht beobachtbare Spread-Kurve wurde auf Basis aktueller Marktpreise von Anleihen der T-Mobile US und Schuldinstrumenten vergleichbarer Emittenten ermittelt. Die zum aktuellen Abschluss-Stichtag verwendeten Spreads lagen für die Restlaufzeiten der Anleihen zwischen 3,4 und 4,9% und im kürzerfristigen Bereich zwischen 2,3 und 3,0%. Für den ebenso nicht beobachtbaren

Input-Parameter Mean Reversion stellten nach unserer Einschätzung 10% den besten Schätzwert dar. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10% höhere (niedrigere) absolute Zinsvolatilitäten verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 81 Mio. € höher (um 76 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Spreads verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 210 Mio. € niedriger (um 298 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Mean Reversion verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 17 Mio. € niedriger (um 20 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 319 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wert erhöhungen sind im Wesentlichen auf ein gesunkenes Zinsniveau und eine höhere historische absolute Zinsvolatilität zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 251 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nach IFRS nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital bilanziert. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist regelmäßig und auch zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte werden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des Marktzniveaus. Wäre am Abschluss-Stichtag der Aktienkurs der T-Mobile US um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 102 Mio. € niedriger (um 97 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag ein um 100 Basispunkte höherer (niedrigerer) Marktznissatz verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 13 Mio. € niedriger (um 10 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 35 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die Wertentwicklung im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf einen leichten Rückgang des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

In den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit einem Buchwert von 37 Mio. € enthalten, die aus einer im Geschäftsjahr 2015 Dritten gewährten Option zum Kauf von Anteilen an einem Tochterunternehmen der Deutschen Telekom resultieren. Die Laufzeit endet 2017, und es sind auch künftig keine nennenswerten Wertschwankungen zu erwarten. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Angaben zum Kreditrisiko. Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegendem Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 1 721 Mio. € (31. Dezember 2015: 1 740 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 1 582 Mio. € reduziert, da den erhaltenen Barsicherheiten (Collaterals) am Abschluss-Stichtag in dieser Höhe entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüberstehen. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegendem Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 1 970 Mio. € (31. Dezember 2015: 2 296 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 31. März 2016 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 25 Mio. € (31. Dezember 2015: 79 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten. An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten in Höhe von 74 Mio. € (31. Dezember 2015: 98 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 67 Mio. € entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

Satellit NV, Machelen, Belgien, hat am 25. Juli 2014 mit der in Belgien für die Mauterhebung zuständigen Behörde Viapass eine vertragliche Vereinbarung über Errichtung, Betrieb und Finanzierung eines elektronischen Mauterhebungssystems abgeschlossen. Die Abnahme des Systems durch Viapass erfolgte am 30. März 2016, sodass die Errichtungsphase am 31. März 2016 vollendet wurde. Infolgedessen wurde zum Abschluss-Stichtag ein Ergebnis aus Auftragsfertigung in Höhe von 0,1 Mrd. € realisiert. Es bestanden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,5 Mrd. €. Insgesamt sind im Rahmen der Auftragsfertigung des Systems Aufwendungen von 0,4 Mrd. € angefallen. Durch den Beginn der Betriebsphase am 1. April 2016 werden die gesonderten Entgelte für Betriebs- und Instandhaltungsleistungen künftig in den jeweiligen Perioden als Umsatzerlöse nach den Regelungen des IAS 18 erfasst.

Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 31. März 2016, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

Mit dem Vollzug des Verkaufs am 29. Januar 2016 gehört das Joint Venture EE nicht mehr zum Kreis der nahestehenden Unternehmen der Deutschen Telekom AG. Zum Abschluss-Stichtag 31. Dezember 2015 bestanden Kreditzusagen in Höhe von 0,3 Mrd. €. Die Vereinbarung zu den Kreditzusagen sah vor, dass die Deutsche Telekom AG zum Zeitpunkt des Vollzugs des Verkaufs mit sofortiger Wirkung einseitig kündigen konnte. Zum Vollzugsdatum der Transaktion hat die Deutsche Telekom AG von diesem Kündigungsrecht Gebrauch gemacht, sodass keine Verpflichtungen aus den Kreditzusagen mehr bestehen. Gegenüber externen Vertragspartnern des Joint Ventures EE bestanden zum 31. Dezember 2015 Bürgschaften und Garantieerklärungen in Höhe von insgesamt 0,9 Mrd. €, diese werden derzeit an die neuen Gegebenheiten angepasst.

Bis zum Vollzug des Verkaufs am 29. Januar 2016 wurden vom Joint Venture EE angelegte Gelder von der Deutschen Telekom an die Gesellschaft in Höhe von netto 0,2 Mrd. € zurückgezahlt.

Organe

Veränderungen im Aufsichtsrat

Waltraud Litzenberger hat ihr Mandat mit Ablauf des 31. Dezember 2015 niedergelegt. Nicole Koch wurde zum 1. Januar 2016 gerichtlich in den Aufsichtsrat bestellt.

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2016)

Informationen zu den Entwicklungen im Rechtsverfahren **Schadenersatzklage gegen OTE** befinden sich im Abschnitt „Eventualverbindlichkeiten“, Seite 45.

Tarifabschluss Konzernzentrale und Telekom Deutschland. Die Deutsche Telekom und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 13. April 2016 auf einen Tarifabschluss für die Konzernzentrale und die Telekom Deutschland. Der neue Tarifvertrag sieht vor, die Gehälter rückwirkend zum 1. April 2016 um 2,2 % und zum 1. April 2017 um weitere 2,1 % anzuheben. Die unteren Gehaltsbänder stiegen zum 1. April 2016 überproportional um 2,6 %. Der neue Tarifvertrag gilt ab dem 1. Februar 2016 und hat eine Laufzeit von zwei Jahren.

Platzierung von Aktien der Scout24 AG. In einem beschleunigten Bookbuilding-Verfahren platzierte die Deutsche Telekom AG am 14. April 2016 rund 2,6 Mio. Aktien der Scout24 AG zu einem Preis von 30,00 € je platzierter Aktie. Der Verkauf wurde am 18. April 2016 vollzogen. Der der Deutschen Telekom AG zufließende Bruttoerlös belief sich auf rund 79 Mio. €. Nach Abschluss des Verkaufs hält die Deutsche Telekom AG noch ca. 11,8 Mio. Aktien, was rund 10,9 % der Gesamtzahl der Aktien der Scout24 AG entspricht. Aufgrund des weiterhin maßgeblichen Einflusses auf die Finanz- und Geschäftspolitik wird die verbleibende Beteiligung an der Scout24 AG unverändert nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen und gehört nach wie vor zum Segment Group Headquarters & Group Services.

Finanzierungsmaßnahmen. Am 1. April 2016 hat T-Mobile US Senior Notes im Gesamtvolumen von 1,0 Mrd. US-\$ begeben. Die Nettoerlöse aus dieser Emission sollen für den Erwerb von Spektrum u. a. im 700 MHz-A-Band verwendet werden. Am 12. April 2016 hat die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine **Euro-Anleihe** im Volumen von 0,5 Mrd. € ausgegeben. Diese Emission ist Teil der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Ohne Auswirkungen auf die Entwicklung der finanziellen Verbindlichkeiten hat die Deutsche Telekom AG im April 2016 gegenüber T-Mobile US unwiderrufliche und zeitlich befristete **Kreditzusagen** über weitere bis zu 2,0 Mrd. US-\$ abgegeben.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und

im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Bonn, den 4. Mai 2016

Deutsche Telekom AG
Der Vorstand

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2016, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen unter ergänzender Beachtung des International Standard on Review Engagements „Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity“ (ISRE 2410) vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind.

Frankfurt am Main, den 4. Mai 2016

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki
Wirtschaftsprüfer

WEITERE INFORMATIONEN

HERLEITUNG DER PRO-FORMA-KENNZAHLEN

SONDEREINFLÜSSE

Die folgende Tabelle zeigt die Herleitung des EBITDA, des EBIT und des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte. Die Herleitungsrechnungen sind sowohl für die Berichtsperiode als auch für die Vorjahresvergleichsperiode und das Gesamtjahr 2015 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA Q1 2016	EBIT Q1 2016	EBITDA Q1 2015	EBIT Q1 2015	EBITDA Gesamtjahr 2015	EBIT Gesamtjahr 2015
EBITDA/EBIT	7 667	4 525	4 160	1 466	18 388	7 028
DEUTSCHLAND	(158)	(158)	(86)	(86)	(545)	(545)
Personalrestrukturierung	(144)	(144)	(61)	(61)	(402)	(402)
Sachbezogene Restrukturierungen	(14)	(14)	(14)	(14)	(21)	(21)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	(11)	(11)	(122)	(122)
USA	360	360	(114)	(114)	(425)	(425)
Personalrestrukturierung	(7)	(7)	(22)	(22)	(50)	(50)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	367	367	(95)	(95)	(382)	(382)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	0	0	3	3	7	7
EUROPA	(24)	(24)	(54)	(54)	(221)	(264)
Personalrestrukturierung	(29)	(29)	(22)	(22)	(177)	(177)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(2)	(2)	(14)	(14)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	6	6	0	0	31	31
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(43)
Sonstiges	0	0	(30)	(30)	(61)	(61)
SYSTEMGESCHÄFT	(60)	(60)	(74)	(84)	(647)	(713)
Personalrestrukturierung	(33)	(33)	(34)	(34)	(367)	(367)
Sachbezogene Restrukturierungen	(3)	(3)	(31)	(34)	(259)	(263)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(6)	(6)	(4)	(4)
Sonstiges	(24)	(24)	(3)	(10)	(17)	(79)
GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES	2 386	2 386	(86)	(86)	319	303
Personalrestrukturierung	(35)	(35)	(33)	(33)	(213)	(213)
Sachbezogene Restrukturierungen	(16)	(16)	(32)	(32)	(48)	(48)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	2 458	2 458	(19)	(19)	574	574
Wertminderungen	-	0	-	-	-	0
Sonstiges	(21)	(21)	(2)	(2)	6	(10)
KONZERNÜBERLEITUNG	0	0	0	0	(1)	(1)
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	(1)	(1)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	(1)	(1)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	1	1
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
SUMME SONDEREINFLÜSSE	2 504	2 504	(414)	(424)	(1 520)	(1 645)
EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	5 163	2 021	4 574	1 890	19 908	8 673
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(215)		(441)		(2 233)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		1 806		1 449		6 440
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(582)		(366)		(1 927)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		1 224		1 083		4 513
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		1 047		1 036		4 113
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		177		47		400

BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

Nach Auffassung der Deutschen Telekom stellen die Netto-Finanzverbindlichkeiten eine wichtige Kennzahl für Investoren, Analysten und Rating-Agenturen dar.

in Mio. €

	31.03.2016	31.12.2015	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2015
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	13 876	14 439	(563)	(3,9)%	10 116
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	48 185	47 941	244	0,5%	47 004
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	62 061	62 380	(319)	(0,5)%	57 120
Zinsabgrenzungen	(696)	(1 014)	318	31,4%	(876)
Sonstige	(832)	(857)	25	2,9%	(847)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	60 533	60 509	24	0,0%	55 397
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 332	6 897	435	6,3%	5 100
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	2 666	2 877	(211)	(7,3)%	219
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2 654	2 686	(32)	(1,2)%	2 820
Andere finanzielle Vermögenswerte	278	479	(201)	(42,0)%	948
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	47 603	47 570	33	0,1%	46 310

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN QUARTAL 2016 DURCHGEFÜHRTEN AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE

in Mio. €

	Gesamtumsatz	Betriebsergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschreibungen	Wertminderungen	Segmentvermögen ^a	Segment-schulden ^a
Q1 2015/31. MÄRZ 2015								
DARSTELLUNG ZUM 31. MÄRZ 2015 – WIE BERICHTET								
Deutschland	5 589	1 190	2 125	2 211	(935)	-	33 552	26 270
USA	6 905	273	1 111	1 225	(838)	-	62 534	46 087
Europa	3 106	320	953	1 008	(632)	(1)	30 296	12 595
Systemgeschäft	2 001	(65)	80	154	(145)	-	9 067	6 043
Group Headquarters & Group Services	565	(252)	(108)	(22)	(135)	(9)	44 532	50 830
SUMME	18 166	1 466	4 161	4 576	(2 685)	(10)	179 981	141 825
Überleitung	(1 324)	-	(1)	(2)	1	-	(36 061)	(36 055)
KONZERN	16 842	1 466	4 160	4 574	(2 684)	(10)	143 920	105 770
Q1 2015/31. MÄRZ 2015								
+/- AUSWEISÄNDERUNG MAGYAR TELEKOM ZUM 1. JANUAR 2015								
Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	51	6	9	8	(3)	-	141	(52)
Systemgeschäft	(74)	(5)	(9)	(9)	4	-	(366)	(173)
Group Headquarters & Group Services	-	-	-	-	-	-	-	-
SUMME	(23)	1	-	(1)	1	-	(225)	(225)
Überleitung	23	(1)	-	1	(1)	-	225	225
KONZERN	-	-	-	-	-	-	-	-
Q1 2015/31. MÄRZ 2015								
= DARSTELLUNG ZUM 31. MÄRZ 2016								
Deutschland	5 589	1 190	2 125	2 211	(935)	-	33 552	26 270
USA	6 905	273	1 111	1 225	(838)	-	62 534	46 087
Europa	3 157	326	962	1 016	(635)	(1)	30 437	12 543
Systemgeschäft	1 927	(70)	71	145	(141)	-	8 701	5 870
Group Headquarters & Group Services	565	(252)	(108)	(22)	(135)	(9)	44 532	50 830
SUMME	18 143	1 467	4 161	4 575	(2 684)	(10)	179 756	141 600
Überleitung	(1 301)	(1)	(1)	(1)	-	-	(35 836)	(35 830)
KONZERN	16 842	1 466	4 160	4 574	(2 684)	(10)	143 920	105 770

^a Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. Dezember 2015.

GLOSSAR

Für Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2015 und das darin enthaltene Glossar (Seite 251 ff.).

DISCLAIMER

Dieser Bericht (v. a. das Kapitel „Prognose“) enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter „erwarten“, „davon ausgehen“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „einschätzen“, „anstreben“, „zum Ziel setzen“, „planen“, „werden“, „erstreben“, „Ausblick“ und vergleichbare Ausdrücke gekennzeichnet und beinhalten im Allgemeinen Informationen, die sich auf Erwartungen oder Ziele für Umsatzerlöse, bereinigtes EBITDA oder andere Maßstäbe für die Performance beziehen. Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten.

Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Dazu gehören u. a. auch der Fortschritt, den die Deutsche Telekom mit den personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen erzielt, und die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer und operativer Initiativen, einschließlich des Erwerbs oder der Veräußerung von Gesellschaften sowie von Unternehmenszusammenschlüssen. Weitere mögliche Faktoren, die die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen, sind Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, regulatorische Vorgaben, ein Wettbewerb, der schärfer ist als

erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der Deutschen Telekom wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Die Deutsche Telekom kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden. Die Deutsche Telekom lehnt – 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 Pro-forma-Kennzahlen vor, z. B. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigte EBIT-Marge, bereinigter Konzernüberschuss/(-fehlbetrag), Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.

FINANZKALENDER^a

4. Mai 2016	25. Mai 2016	22. Juni 2016	11. August 2016
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2016	Hauptversammlung 2016	Dividendenauszahlung ^b	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2016
10. November 2016	2. März 2017	11. Mai 2017	
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2016	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2016	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2017	

^a Weitere Termine, Terminaktualisierungen und Hinweise zu Live-Übertragungen finden Sie auf www.telekom.com.

^b Es wird erwogen, die Dividende erneut wahlweise in bar oder in Form von Aktien zu leisten. Die Barausschüttung soll dann voraussichtlich am 22. Juni 2016 erfolgen. Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG
 Unternehmenskommunikation
 D-53262 Bonn

Telefon 0228 181 4949
 Telefax 0228 181 94004
 E-Mail medien@telekom.de
www.telekom.com

Bei allen Fragen rund um die T-Aktie kontaktieren Sie:

Telefon 0228 181 88880
 Telefax 0228 181 88899
 E-Mail investor.relations@telekom.de

Dieser Konzern-Zwischenbericht ist auf der Investor-Relations-Seite im Internet abrufbar unter:
www.telekom.com/investor-relations

Unseren Geschäftsbericht finden Sie im Internet unter:
www.telekom.com/geschaeftsbericht2015
www.telekom.com/annualreport2015

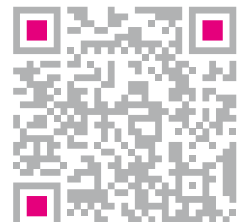
Dieser Konzern-Zwischenbericht
 1. Januar bis 31. März 2016
 liegt auch in englischer Sprache vor.
 Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

Dieser Konzern-Zwischenbericht ist eine
 Veröffentlichung der Deutschen Telekom AG.

KNr. 642 100 012A deutsch
 KNr. 642 100 013A englisch

Gedruckt mit mineralölfreier Farbe auf
 chlorfrei gebleichtem Papier.

Wenn Ihr Mobiltelefon
 über eine QR-Code
 Erkennungs-Software
 verfügt, gelangen Sie
 nach dem Scannen
 dieses Codes direkt auf
 unsere Investor-Relations
 Website.



MEDIENINFORMATION

Bonn, 4. Mai 2016

Deutsche Telekom investiert für Kunden und in Breitband in Deutschland

- In Deutschland 5 Millionen Glasfaser-Anschlüsse (VDSL/Vectoring und FTTH) für eigene Kunden und Wettbewerber realisiert
- Investitionen (ohne Spektrum) im ersten Quartal um 11,9 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro gesteigert
- Umsatz wächst um 4,7 Prozent auf 17,6 Milliarden Euro
- Bereinigtes EBITDA plus 12,9 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro
- Konzernüberschuss auf 3,1 Milliarden Euro vervierfacht
- Durch Veräußerung der Anteile am Joint Venture EE 2,5 Milliarden Euro positiver Ergebniseffekt

Die Gigabit-Gesellschaft braucht ein leistungsstarkes integriertes Netz. Dafür legt die Deutsche Telekom Schritt für Schritt die Basis. So hat der Konzern im ersten Quartal 2016 in Deutschland die Marke von 5 Millionen Glasfaser-Anschlüssen (VDSL/Vectoring und FTTH) überschritten. „Wir bringen Deutschland mit Tempo ins Highspeed-Zeitalter“, sagte Vorstandsvorsitzender Timotheus Höttges und verwies auf ein Rekordwachstum von 660.000 neuen Glasfaser-Anschlüssen allein im ersten Quartal 2016. „Unser integriertes 5G-Netz von übermorgen mit niedrigen Latenzen und hohen Bandbreiten erschließt Europa die digitale Zukunft. Wir haben einen klaren Fahrplan auf dem Weg in die Gigabit-Gesellschaft. Unser nächstes Zwischenziel ist das Breitbandziel der Bundesregierung für 2018. Auf diesem Weg nehmen wir auch unsere Wettbewerber mit“, betonte Höttges. Von den 5 Millionen Anschlüssen entfallen mehr als 1,7 Millionen auf von Wettbewerbern angemietete und unter

eigenem Namen vermarktete Anschlüsse. Mit ihrer Vorreiterrolle beim kommenden Mobilfunkstandard 5G ist die Telekom auf Kurs, auch in Zukunft ihre Netzführerschaft zu behaupten.

Die Telekom setzt damit auch in diesem Bereich ihren Weg fort zum führenden Telekommunikationsunternehmen Europas. Für die Kernelemente „Integrierte Netze auf Basis von IP“ und „Bestes Kundenerlebnis“ investierte der Konzern im ersten Quartal weltweit 2,8 Milliarden Euro (ohne Ausgaben für Mobilfunkspektrum), 11,9 Prozent mehr als in der Vergleichszeit des Vorjahres. Das zahlte sich in Form von positiven Entwicklungen bei den Kundenzahlen und in der Folge von Zuwächsen bei Umsatz und Ergebnis aus. Der Konzernumsatz stieg um 4,7 Prozent auf 17,6 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA wuchs um 12,9 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro. Durch die erhöhten Investitionen stiegen auch die Abschreibungen auf Sachanlagen deutlich, sodass unter dem Strich ein um 1,1 Prozent erhöhter bereinigter Konzernüberschuss von 1,0 Milliarden Euro verblieb.

Der ausgewiesene Konzernüberschuss vervierfachte sich dagegen auf 3,1 Milliarden Euro. Ausschlaggebend dafür war die Veräußerung des Anteils am Gemeinschaftsunternehmen EE an die britische BT mit einem Ergebnisbeitrag von 2,5 Milliarden Euro. Die erhöhten Investitionen führten zu einem leichten Rückgang des Free Cashflows um 5 Prozent auf 0,8 Milliarden Euro.

Der Konzern bestätigte sowohl seine Prognose für die Finanzziele 2016 wie auch den mittelfristigen Ausblick für die Jahre 2014 bis 2018.

Rekordwachstum bei Glasfaseranschlüssen in Deutschland

Die Investitionen im Segment Deutschland lagen im ersten Quartal bei 0,9 Milliarden Euro und damit – bedingt durch weniger Baumaßnahmen aufgrund häufigerer Niederschläge als im Vorjahresquartal – 4,3 Prozent unter Vorjahr.

Für das Gesamtjahr 2016 ist weiter ein Anstieg der Investitionen der Telekom Deutschland gegenüber den 4,0 Milliarden Euro des vergangenen Jahres geplant. Im Rahmen der integrierten Netz-Strategie wurde die Glasfaser-Abdeckung zum Ende des ersten Quartals 2016 im Jahresvergleich um mehr als 4 Millionen auf jetzt 23,7 Millionen Haushalte erhöht. Das LTE-Netz erreicht eine Bevölkerungsabdeckung von 91 Prozent gegenüber 82 Prozent ein Jahr zuvor. Weitere 3,5 Millionen Anschlüsse – von eigenen Kunden und von Wettbewerbern gemietete – wurden auf IP-Technologie umgestellt.

Herausragend im Deutschland-Geschäft war das Wachstum der Glasfaser-Anschlüsse im ersten Quartal um 660.000. Von diesem Zuwachs entfielen 363.000 Anschlüsse auf eigene Kunden und 297.000 auf das Wholesale-Geschäft, weit überwiegend auf das Kontingentmodell. Damit haben die Wettbewerber ihre Nachfrage nach Glasfaser-Anschlüssen der Deutschen Telekom gegenüber den ersten drei Monaten 2015 um mehr als drei Viertel erhöht.

Durch die starke Glasfaser-Nachfrage stieg die Zahl der eigenen Breitband-Kunden um netto 62.000 im Quartal. Zusammen mit weiteren 53.000 Neukunden bei Entertain trug das in der Gesamtsicht zu einem Anstieg der Breitband-Umsätze im Segment Deutschland um 1,8 Prozent bei. Damit hat sich der positive Umsatztrend der vergangenen Quartale in diesem Bereich weiter beschleunigt. Durch die hohe Nachfrage der Wettbewerber nach Glasfaser-Anschlüssen legten die Wholesale-Umsätze im ersten Quartal um 2,9 Prozent zu.

Im Mobilfunk hat die Deutsche Telekom ihre Marktführerschaft bei den Service-Umsätzen weiter behauptet. 231.000 neue Vertragskunden bedeuten einen Rückgang gegenüber dem Vorjahresquartal, das allerdings durch Umgliederungen im Rahmen der neu gegründeten Einheit Multibrand positiv beeinflusst war. Im Rückgang der Service-Umsätze im Mobilfunk um 1,7 Prozent schlugen sich die Rabatte im Rahmen von MagentaEINS mit gut

einem Prozentpunkt nieder. Die erhöhte Wettbewerbsintensität im Geschäftskundenmarkt drückt die Erlöse der gesamten Branche. Unter Berücksichtigung dieser Einflussfaktoren entwickelten sich die Service-Umsätze dennoch etwas besser als im Gesamtmarkt.

Der Segmentumsatz gab insgesamt um 2,5 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro nach. Für die Hälfte davon ist die Reduzierung des margenarmen Distributionsgeschäfts mit Mobilfunk-Endgeräten ursächlich. Das bereinigte EBITDA verringerte sich um 1,4 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro.

T-Mobile US führend im amerikanischen Mobilfunk

T-Mobile US hat der Erfolgsgeschichte der vergangenen drei Jahre ein weiteres Quartal angefügt. Mit 2,2 Millionen Neukunden, davon mehr als eine Million Vertragskunden unter eigener Marke, konnte das Unternehmen seine Position als Nummer 3 im US-Markt weiter stärken. Nach vier Quartalen in Folge mit jeweils mehr als 2 Millionen Neukunden hat T-Mobile US jetzt rund 65,5 Millionen Teilnehmer.

Durch diese starke Entwicklung steht T-Mobile US weiter an der Spitze der Branche beim Wachstum der Finanzzahlen. Der Gesamt-Umsatz stieg um 10,9 Prozent auf 8,6 Milliarden Dollar, die Service-Umsätze legten um 14,2 Prozent auf 6,5 Milliarden Dollar zu.

Der Beitrag von T-Mobile US zum bereinigten EBITDA des Konzerns stieg auf 2,1 Milliarden Dollar, 53,5 Prozent mehr als in der Vergleichszeit 2015. Darin enthalten ist saldiert ein positiver Beitrag von rund 0,2 Milliarden Dollar aus dem Endgeräte-Leasing-Angebot sowie aus Data-Stash, dem Angebot, nicht genutztes Datenvolumen auf das des Folgemonats zu übertragen.

Für das Gesamtjahr 2016 wird weiter ein Beitrag zum bereinigten EBITDA des Konzerns von rund 9,1 Milliarden US-Dollar erwartet. Der in der Rechnungslegung von T-Mobile US verbuchte Effekt aus einer Spektrum-Transaktion von 0,6 Milliarden Dollar im ersten Quartal 2016 wird nicht als Sondereinfluss für den Ausblick des bereinigten EBITDA auf Konzernebene berücksichtigt.

Nach dem starken Jahresstart hat T-Mobile US die Erwartung für das Kundenwachstum nach oben geschraubt. Aufsetzend auf einem Plus bei den Vertragskunden unter eigener Marke von 1,04 Millionen im ersten Quartal, lautet die Planung für 2016 jetzt auf einen Zuwachs von 3,2 bis 3,6 Millionen Kunden. Bislang lag die Zielspanne bei 2,4 bis 3,4 Millionen.

Europa setzt Trend zur Stabilisierung fort

Das Segment Europa hat ebenfalls den Netzausbau kontinuierlich fortgesetzt. Ein Schwerpunkt war die Transformation der Netze auf einen einheitlichen IP-Standard. Inzwischen sind knapp 50 Prozent der Anschlüsse in den Präsenzländern der Deutschen Telekom umgestellt. In Ungarn soll als fünftem Land die Transformation 2016 abgeschlossen werden.

Produktbündel in der Logik von MagentaEINS sind inzwischen in allen Ländern umgesetzt, die Privatkunden integrierte Produkte anbieten. Ein weiterer Anstieg um 14 Prozent auf mehr als eine Million Kunden mit Konvergenzprodukten zeigt den Erfolg dieser Angebote. Die Basis für die insgesamt positive Entwicklung der Kundenzahlen ist neben attraktiven Tarifen der weitere Netzausbau um 850.000 zusätzliche Haushalte bei der Glasfaser-Abdeckung sowie rund 25 Millionen Einwohner bei den LTE-Netzen im Jahresvergleich. Dadurch konnten Zuwächse der Kundenbasis bei Mobilfunk-Vertragskunden um 2,3 Prozent sowie bei Breitband- und TV-Kunden um 4,1 Prozent beziehungsweise 4,8 Prozent gegenüber Vorjahr erreicht werden.

Die Umsatzentwicklung des operativen Segments Europa hat sich auf vergleichbarer Basis weiter verbessert. Der Rückgang der ausgewiesenen Erlöse um 77 Millionen Euro oder 2,4 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro resultierte mit zusammen 66 Millionen Euro aus einem Entkonsolidierungseinfluss sowie Wechselkurseffekten. Das bereinigte EBITDA ging um 3,0 Prozent zurück, organisch betrug das Minus 2,4 Prozent.

T-Systems profitiert von Cloud und Maut-Auftrag

Das Geschäft der T-Systems Market Unit prägten im ersten Quartal vor allem zwei Einflüsse: zum einen um 24 Prozent gestiegene Umsätze mit Cloud-Services, zum anderen der Auftrag, ein Maut-Erhebungssystem in Belgien zu errichten. Zusammen mit Neuverträgen unter anderem mit Cloud-Geschäften trug dieser Auftrag zum Umsatzzuwachs in der Market Unit um 6,6 Prozent bei.

Der Auftrag aus Belgien sorgte mit einem Ergebnisbeitrag von rund 0,1 Milliarden Euro auch für den kräftigen Anstieg des bereinigten Segment-EBITDA um 42,1 Prozent.

Erfreulich entwickelten sich auch die Geschäfte der neuen Einheit Telekom Security, die sich zurzeit im Aufbau befindet. Anspruch ist es, einfache Lösungen für Digitalisierung und Industrie 4.0 zugleich so sicher wie möglich zu machen.

Konzern Deutsche Telekom im Überblick:

	1. Quartal 2016 in Mio. EUR	1. Quartal 2015 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2015 in Mio. EUR
Umsatz	17.630	16.842	4,7	69.228
Anteil Ausland in %	65,5	63,0	2,5p	63,8
EBITDA	7.667	4.160	84,3	18.388
EBITDA bereinigt	5.163	4.574	12,9	19.908
Konzernüberschuss	3.125	787	n.a.	3.254
Konzernüberschuss bereinigt	1.047	1.036	1,1	4.113
Free Cashflow ^a	822	865	(5,0)	4.546
Cash Capex ^b	3.896	4.429	(12,0)	14.613
Cash Capex ^b (vor Spektrum)	2.831	2.530	11,9	10.818
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	47.603	46.310	2,8	47.570
Anzahl Mitarbeiter ^c	223.320	227.184	(1,7)	225.243

Anmerkungen zur Tabelle:

a Vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

b Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill).

c Zum Stichtag.

Operative Segmente:

	1. Quartal 2016 in Mio. EUR	1. Quartal 2015 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2015 in Mio. EUR
Deutschland				
Gesamtumsatz	5.452	5.589	(2,5)	22.421
EBITDA	2.022	2.125	(4,8)	8.245
EBITDA bereinigt	2.180	2.211	(1,4)	8.790
Anzahl Mitarbeiter ^a	69.217	69.404	(0,3)	68.638
USA				
Gesamtumsatz	7.816	6.905	13,2	28.925
EBITDA	2.268	1.111	n.a.	6.229
EBITDA bereinigt	1.908	1.225	55,8	6.654
Europa				
Gesamtumsatz	3.080	3.157	(2,4)	13.024
EBITDA	962	962	0,0	4.108
EBITDA bereinigt	986	1.016	(3,0)	4.329
Systemgeschäft				
Auftragseingang	1.522	1.212	25,6	5.608
Gesamtumsatz	2.045	1.927	6,1	8.194
davon Market Unit	1.728	1.621	6,6	6.657
EBIT-Marge bereinigt in %	4,4	0,7	3,7p	2,1
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	5,8	1,8	4,0p	2,6
EBITDA	146	71	n.a.	93
EBITDA bereinigt	206	145	42,1	740

Anmerkungen zur Tabelle:

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

a Zum Stichtag.

Entwicklung der Kundenzahlen

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im ersten Quartal 2016

	31.03.2016 in Tsd.	31.12.2015 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	40.643	40.373	270	0,7
davon Vertragskunden	23.940	23.709	231	1,0
Festnetz-Anschlüsse	20.093	20.227	(134)	(0,7)
davon IP-basiert (Retail)	7.470	6.887	583	8,5
Breitband-Anschlüsse	12.706	12.644	62	0,5
davon Glasfaser ^a	3.286	2.923	363	12,4
TV (IPTV, Sat)	2.736	2.683	53	2,0
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	7.867	8.050	(183)	(2,3)
USA				
Mobilfunk-Kunden	65.503	63.282	2.221	3,5
davon eigene Postpaid- Kunden	32.736	31.695	1.041	3,3
davon eigene Prepaid- Kunden	18.438	17.631	807	4,6
Europa				
Mobilfunk-Kunden	52.208	52.737	(529)	(1,0)
davon Vertragskunden	26.544	26.456	88	0,3
Festnetz-Anschlüsse	8.687	8.763	(76)	(0,9)
davon IP-basiert	4.261	4.132	129	3,1
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.254	5.189	65	1,3
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.922	3.905	17	0,4

Anmerkungen zur Tabelle:

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

a Gesamtzahl aller FTTx-Anschlüsse (z.B. FTTC/VDSL, Vectoring sowie FTTH).

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich

	31.03.2016 in Tsd.	31.03.2015 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	40.643	39.200	1.443	3,7
davon Vertragskunden	23.940	22.576	1.364	6,0
Festnetz-Anschlüsse	20.093	20.555	(462)	(2,2)
davon IP-basiert (Retail)	7.470	5.120	2.350	45,9
Breitband-Anschlüsse	12.706	12.437	269	2,2
davon Glasfaser ^a	3.286	2.094	1.192	56,9
TV (IPTV, Sat)	2.736	2.516	220	8,7
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	7.867	8.619	(752)	(8,7)
USA				
Mobilfunk-Kunden	65.503	56.836	8.667	15,2
davon eigene Postpaid- Kunden	32.736	28.310	4.426	15,6
davon eigene Prepaid- Kunden	18.438	16.389	2.049	12,5
Europa				
Mobilfunk-Kunden	52.208	56.365	(4.157)	(7,4)
davon Vertragskunden	26.544	25.937	607	2,3
Festnetz-Anschlüsse	8.687	8.987	(300)	(3,3)
davon IP-basiert	4.261	3.626	635	17,5
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.254	5.046	208	4,1
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.922	3.741	181	4,8

Anmerkungen zur Tabelle:

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

a Gesamtzahl aller FTTx-Anschlüsse (z.B. FTTC/VDSL, Vectoring sowie FTTH).

Diese Medieninformation 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, arbeitsbezogener und geschäftlicher Initiativen, so z. B. der Erwerb und die Veräußerung von Gesellschaften, 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 in den Zinssätzen und Wechselkursen ebenfalls einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung und die Verfügbarkeit von Kapital unter vorteilhaften Bedingungen haben. Veränderungen unserer Erwartungen hinsichtlich künftiger Cashflows können Wertminderungsabschreibungen für zu ursprünglichen Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte haben, was unsere Ergebnisse auf Konzern- und operativer Segmentebene wesentlich beeinflussen könnte. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, 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 Pro-forma-Kennzahlen vor, einschließlich EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-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 zugrunde.



LIFE IS FOR SHARING.

Deutsche Telekom AG
Corporate Communications

Tel.: +49 228 181 – 4949

E-Mail: media@telekom.de

Further information for the media at:

www.telekom.com/media

www.telekom.com/photos

www.twitter.com/telekom_group

www.instagram.com/deutschetelekom

BACKUP Q1 2016

DEUTSCHE TELEKOM



Check out our IR website www.telekom.com/investor-relations for:

- This backup in .pdf and excel-format
- The IR calender
- Detailed information for debt investors
- Shareholder structure
- Corporate governance

For further information on the business units please refer to:

www.telekom.com
www.telekom.de
www.t-mobile.com
www.t-systems.com

Investor Relations, Bonn office

Phone +49 228 181 - 8 88 80
Fax +49 228 181 - 8 88 99
E-Mail investor.relations@telekom.de



LIFE IS FOR SHARING.

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	15		
Provisions for pensions	17		
Maturity profile	18		
Liquidity reserves	19		
Net debt	20		
Net debt development	21		
Cash capex	22		
Free cash flow	23		
Personnel	24		
Exchange rates	25		
<hr/>			
		GERMANY	
		Financials	28
		EBITDA reconciliation	29
		Operational	30
		Additional information	31
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	44
		EBITDA reconciliation	45
		Operational	46
		Additional information	48
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		GLOSSARY	83

GROUP

AT A GLANCE¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
GROUP		16.842	17.428	17.099	17.859	69.228	17.630	4,7
Germany		5.589	5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	(2,5)
United States		6.905	7.443	7.059	7.518	28.925	7.816	13,2
Europe		3.157	3.209	3.261	3.397	13.024	3.080	(2,4)
Systems Solutions		1.927	2.073	2.031	2.163	8.194	2.045	6,1
Group Headquarters & Group Services		565	584	555	571	2.275	513	(9,2)
Reconciliation		(1.301)	(1.461)	(1.400)	(1.449)	(5.611)	(1.276)	1,9
NET REVENUE								
Germany		5.265	5.235	5.248	5.321	21.069	5.136	(2,5)
United States		6.904	7.444	7.058	7.518	28.924	7.816	13,2
Europe		3.098	3.150	3.200	3.334	12.782	3.018	(2,6)
Systems Solutions		1.420	1.435	1.452	1.520	5.827	1.545	8,8
Group Headquarters & Group Services		155	164	141	166	626	115	(25,8)
GROUP		16.842	17.428	17.099	17.859	69.228	17.630	4,7
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)								
Germany		2.211	2.224	2.269	2.086	8.790	2.180	(1,4)
United States		1.225	1.652	1.702	2.075	6.654	1.908	55,8
Europe		1.016	1.081	1.157	1.075	4.329	986	(3,0)
Systems Solutions		145	203	176	216	740	206	42,1
Group Headquarters & Group Services		(22)	(76)	(133)	(321)	(552)	(117)	n.a.
Reconciliation		(1)	(58)	(6)	12	(53)	0	n.a.
GROUP		4.574	5.026	5.165	5.143	19.908	5.163	12,9
Proportional EBITDA		3.820	4.173	4.236	4.088	16.317	4.173	9,2

¹ Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

GROUP

AT A GLANCE II¹

		Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%							
Germany	%	39,6	39,9	40,8	36,9	39,2	40,0	0,4p
United States	%	17,7	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	6,7p
Europe	%	32,2	33,7	35,5	31,6	33,2	32,0	(0,2p)
Systems Solutions	%	7,5	9,8	8,7	10,0	9,0	10,1	2,6p
Group Headquarters & Group Services	%	(3,9)	(13,0)	(24,0)	(56,2)	(24,3)	(22,8)	(18,9p)
GROUP	%	27,2	28,8	30,2	28,8	28,8	29,3	2,1p
CASH CAPEX								
Germany		949	2.622	1.073	965	5.609	908	(4,3)
United States		2.729	1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	(35,7)
Europe		498	303	403	463	1.667	1.009	n.a.
Systems Solutions		248	276	282	345	1.151	237	(4,4)
Group Headquarters & Group Services		96	65	69	112	342	60	(37,5)
Reconciliation		(91)	(166)	(117)	(163)	(537)	(74)	18,7
GROUP		4.429	4.330	2.813	3.041	14.614	3.896	(12,0)
- thereof spectrum investment		1.899	1.755	115	26	3.795	1.065	(43,9)
NET PROFIT (LOSS)								
adjusted for special factors		1.036	1.078	1.040	959	4.113	1.047	1,1
as reported		787	712	809	946	3.254	3.125	n.a.
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)		865	1.376	1.307	998	4.546	822	(5,0)
Proportional free cash flow		869	1.228	1.092	442	3.631	837	(3,7)
NET DEBT		46.310	48.835	47.868	47.570	47.570	47.603	2,8

¹ Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

GLOSSARY

	83
--	----

DT GROUP

EXCELLENT MARKET POSITION¹

	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change compared to		Change compared to	
		2015	2015	2015	2015	2016	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)	2,3	17.483	17.602	17.718	17.833	17.960	127	0,7	477	2,7
Germany		12.437	12.518	12.596	12.644	12.706	62	0,5	269	2,2
Europe		5.046	5.084	5.122	5.189	5.254	65	1,3	208	4,1
Greece		1.392	1.426	1.457	1.505	1.541	36	2,4	149	10,7
Romania		1.192	1.186	1.181	1.186	1.204	18	1,5	12	1,0
Hungary		949	956	975	988	996	8	0,8	47	5,0
Poland		6	9	8	10	10	0	n.a.	4	66,7
Czech Republic		143	141	136	132	131	(1)	(0,8)	(12)	(8,4)
Croatia		644	642	638	636	634	(2)	(0,3)	(10)	(1,6)
Slovakia		454	459	465	473	481	8	1,7	27	5,9
other		266	264	262	258	256	(2)	(0,8)	(10)	(3,8)
FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)	3,4	29.542	29.312	29.152	28.990	28.780	(210)	(0,7)	(762)	(2,6)
Germany		20.555	20.437	20.354	20.227	20.093	(134)	(0,7)	(462)	(2,2)
Europe		8.987	8.875	8.798	8.763	8.687	(76)	(0,9)	(300)	(3,3)
Greece		2.599	2.591	2.577	2.586	2.583	(3)	(0,1)	(16)	(0,6)
Romania		2.189	2.153	2.117	2.091	2.055	(36)	(1,7)	(134)	(6,1)
Hungary		1.710	1.671	1.677	1.674	1.659	(15)	(0,9)	(51)	(3,0)
Poland		12	18	17	18	18	0	n.a.	6	50,0
Czech Republic		155	152	147	154	141	(13)	(8,4)	(14)	(9,0)
Croatia		1.052	1.038	1.020	1.004	1.012	8	0,8	(40)	(3,8)
Slovakia		875	864	858	855	851	(4)	(0,5)	(24)	(2,7)
other		395	389	385	381	367	(14)	(3,7)	(28)	(7,1)
MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)	3	152.401	154.718	157.358	156.392	158.354	1.962	1,3	5.953	3,9
Germany		39.200	39.465	39.892	40.373	40.643	270	0,7	1.443	3,7
United States		56.836	58.908	61.220	63.282	65.503	2.221	3,5	8.667	15,2
Europe		56.365	56.345	56.246	52.737	52.208	(529)	(1,0)	(4.157)	(7,4)
Greece		7.308	7.387	7.428	7.399	7.477	78	1,1	169	2,3
Romania		6.008	6.015	5.905	5.992	5.934	(58)	(1,0)	(74)	(1,2)
Hungary		5.463	5.476	5.482	5.504	5.372	(132)	(2,4)	(91)	(1,7)
Poland		15.794	15.827	15.696	12.056	11.821	(235)	(1,9)	(3.973)	(25,2)
Czech Republic		5.993	5.996	5.981	6.019	6.024	5	0,1	31	0,5
Croatia		2.214	2.241	2.323	2.233	2.206	(27)	(1,2)	(8)	(0,4)
Netherlands		3.830	3.689	3.686	3.677	3.668	(9)	(0,2)	(162)	(4,2)
Slovakia		2.202	2.196	2.204	2.235	2.231	(4)	(0,2)	29	1,3
Austria		3.956	3.934	3.962	4.323	4.221	(102)	(2,4)	265	6,7
other		3.595	3.585	3.579	3.299	3.255	(44)	(1,3)	(340)	(9,5)

1 Figures rounded to the nearest million. The total is calculated on the basis of precise numbers. Percentages calculated on the basis of figures shown.

2 Broadband lines in operation excluding lines for internal use and public telecommunications; including IP-based access lines and wholesale services. Including BB via cable in Hungary.

3 Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively. .

4 Fixed network lines in operation excluding lines for internal use and public telecommunications.

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
NET REVENUE		16.842	17.464	17.075	17.860	69.241	17.630	4,7
Other operating income		397	301	233	459	1.390	268	(32,5)
Changes in inventories		5	3	1	(20)	(11)	12	n.a.
Own capitalized costs		497	463	515	561	2.036	481	(3,2)
Goods and services purchased		(8.730)	(8.795)	(8.279)	(9.206)	(35.010)	(8.587)	1,6
Personnel costs		(3.696)	(3.699)	(3.610)	(3.642)	(14.647)	(3.813)	(3,2)
Other operating expenses		(742)	(710)	(770)	(869)	(3.091)	(828)	(11,6)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(2.683)	(2.680)	(2.775)	(3.097)	(11.235)	(3.142)	(17,1)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.890	2.347	2.390	2.046	8.673	2.021	6,9
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	11,2	13,4	14,0	11,5	12,5	11,5	0,3p
Profit (loss) from financial activities		(441)	(749)	(656)	(387)	(2.233)	(215)	51,2
of which: finance costs		(600)	(579)	(580)	(608)	(2.367)	(634)	(5,7)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		1.449	1.598	1.734	1.659	6.440	1.806	24,6
Income taxes		(366)	(444)	(572)	(545)	(1.927)	(582)	(59,0)
PROFIT (LOSS)		1.083	1.154	1.162	1.114	4.513	1.224	13,0
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		47	76	122	155	400	177	n.a.
NET PROFIT (LOSS)		1.036	1.078	1.040	959	4.113	1.047	1,1

GROUP

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
NET REVENUE		16.842	17.428	17.099	17.859	69.228	17.630	4,7
NET PROFIT (LOSS)		787	712	809	946	3.254	3.125	n.a.
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		2	47	59	140	248	252	n.a.
= Profit (loss)		789	759	868	1.086	3.502	3.377	n.a.
- Income taxes		(234)	(283)	(260)	(499)	(1.276)	(934)	n.a.
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.023	1.042	1.128	1.585	4.778	4.311	n.a.
- Profit (loss) from financial activities		(443)	(764)	(657)	(386)	(2.250)	(214)	51,7
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.466	1.806	1.785	1.971	7.028	4.525	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.694)	(2.728)	(2.796)	(3.142)	(11.360)	(3.142)	(16,6)
= EBITDA		4.160	4.534	4.581	5.113	18.388	7.667	84,3
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	24,7	26,0	26,8	28,6	26,6	43,5	18,8p
- Special factors affecting EBITDA		(414)	(492)	(584)	(30)	(1.520)	2.504	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS		4.574	5.026	5.165	5.143	19.908	5.163	12,9
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	27,2	28,8	30,2	28,8	28,8	29,3	2,1p

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT AS REPORTED

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
NET REVENUE		16.842	17.428	17.099	17.859	69.228	17.630	4,7
Other operating income		397	337	233	1.041	2.008	3.179	n.a.
Changes in inventories		5	3	1	(20)	(11)	12	n.a.
Own capitalized costs		501	464	515	561	2.041	480	(4,2)
Goods and services purchased		(8.907)	(8.869)	(8.624)	(9.306)	(35.706)	(8.663)	2,7
Personnel costs		(3.870)	(4.064)	(3.857)	(4.065)	(15.856)	(4.062)	(5,0)
Other operating expenses		(808)	(765)	(786)	(957)	(3.316)	(909)	(12,5)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(2.694)	(2.728)	(2.796)	(3.142)	(11.360)	(3.142)	(16,6)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.466	1.806	1.785	1.971	7.028	4.525	n.a.
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	8,7	10,4	10,4	11,0	10,2	25,7	17,0p
Profit (loss) from financial activities		(443)	(764)	(657)	(386)	(2.250)	(214)	51,7
of which: finance costs		(600)	(577)	(579)	(607)	(2.363)	(633)	(5,5)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		1.023	1.042	1.128	1.585	4.778	4.311	n.a.
Income taxes		(234)	(283)	(260)	(499)	(1.276)	(934)	n.a.
PROFIT (LOSS)		789	759	868	1.086	3.502	3.377	n.a.
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		2	47	59	140	248	252	n.a.
NET PROFIT (LOSS)		787	712	809	946	3.254	3.125	n.a.

GROUP

SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €
NET REVENUE		0	(36)	24	(1)	(13)	0
Other operating income	1	0	36	0	582	618	2.911
Changes in inventories		0	0	0	0	0	0
Own capitalized costs		4	1	0	0	5	(1)
Goods and services purchased		(177)	(74)	(345)	(100)	(696)	(76)
Personnel costs		(173)	(365)	(248)	(423)	(1.209)	(249)
Other operating expenses		(67)	(55)	(15)	(88)	(225)	(81)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(11)	(48)	(21)	(45)	(125)	0
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)	1	(424)	(541)	(605)	(75)	(1.645)	2.504
Profit (loss) from financial activities		(2)	(15)	(1)	1	(17)	1
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)	1	(426)	(556)	(606)	(74)	(1.662)	2.505
Income taxes		132	161	312	46	651	(352)
PROFIT (LOSS)		(294)	(395)	(294)	(28)	(1.011)	2.153
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(45)	(29)	(63)	(15)	(152)	75
NET PROFIT (LOSS)		(249)	(366)	(231)	(13)	(859)	2.078

1 Income from divestitures relating to the deconsolidation of the Scout24 group.

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EFFECT ON OPERATING EXPENSES		(67)	(55)	(15)	(88)	(225)	(81)	(20,9)
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: expenses for severance payments		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: expenses / income for partial retirement		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: expenses for other personnel restructuring charges		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: Vivento transfer payments		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: restructuring charges		(9)	(68)	(26)	(17)	(120)	(3)	66,7
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(25)	17	(19)	(25)	(52)	(58)	n.a.
of which: others		(35)	(2)	30	(47)	(54)	(20)	42,9
EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME		0	36	0	582	618	2.911	n.a.
of which: income due to asset sales		0	36	0	582	618	2.911	n.a.
of which: others		0	0	0	0	0	0	n.a.
EFFECT ON REVENUE		0	(36)	24	(1)	(13)	0	n.a.
EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT	1	(424)	(541)	(605)	(75)	(1.645)	2.504	n.a.
DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT								
LOSSES		(10)	(49)	(21)	(45)	(125)	0	n.a.
of which: restructuring charges		(3)	0	(1)	1	(3)	0	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: others		(7)	(49)	(20)	(46)	(122)	0	n.a.
EFFECT ON EBITDA	1	(414)	(492)	(584)	(30)	(1.520)	2.504	n.a.

1 Income from divestitures relating to the deconsolidation of the Scout24 group.

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES		(1)	(16)	(1)	1	(17)	1	n.a.
EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		(426)	(556)	(606)	(74)	(1.662)	2.505	n.a.
EFFECT ON TAXES		132	161	312	46	651	(352)	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		68	126	122	130	446	16	(76,5)
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		64	35	190	(84)	205	(368)	n.a.
Other tax effects		0	0	0	0	0	0	n.a.
EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS		(45)	(29)	(63)	(15)	(152)	75	n.a.
EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)	1	(249)	(366)	(231)	(13)	(859)	2.078	n.a.

1 Income from divestitures relating to the deconsolidation of the Scout24 group.

CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE CURRENT YEAR

	Note	REPORTED	PLUS					MINUS					TOTAL	PRO	REPORTED	ORGANIC		
		NUMBERS	ACQUISITION EFFECTS					DECONSOLIDATION EFFECTS					EFFECT	FORMA	NUMBERS	CHANGE		
		Q1 2015 millions of	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of €	Europe millions of €	System Solutions millions of €	GHS millions of €	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of €	Europe millions of €	System Solutions millions of €	GHS millions of €		Q1 2015 millions of	Q1 2016 millions of	%
NET REVENUE		16.842	0	0	0	0	0	79	0	0	54	0	25	(79)	16.763	17.630	5,2	
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		1.466	0	0	0	0	0	10	0	0	3	0	7	(10)	1.456	4.525	n.a.	
Profit (loss) from financial activities		(443)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(443)	(214)	51,7	
of which finance costs		(600)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(600)	(633)	(5,5)	
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT		1.023	0	0	0	0	0	10	0	0	3	0	7	(10)	1.013	4.311	n.a.	
Income taxes		(234)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(234)	(934)	n.a.	
PROFIT (LOSS)		789	0	0	0	0	0	10	0	0	3	0	7	(10)	779	3.377	n.a.	

Since 2015, the prior-year figure has been adjusted to ensure comparability.
The prior-year comparative is increased to account for any new acquisitions.
Analogously, divestitures reduce the prior-year figure.

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

ASSETS

		Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Change	Change
		2015	2015	2015	2015	2016	compared to	compared to
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	prior quarter	prior year
							%	%
CURRENT ASSETS		28.549	27.325	27.747	32.184	25.453	(20,9)	(10,8)
Cash and cash equivalents		5.100	4.694	4.510	6.897	7.332	6,3	43,8
Trade and other receivables		10.696	10.600	10.289	9.238	8.894	(3,7)	(16,8)
Current recoverable income taxes		125	143	117	129	136	5,4	8,8
Other financial assets		2.702	2.109	2.386	5.805	4.829	(16,8)	78,7
Inventories		1.841	1.690	1.775	1.847	1.998	8,2	8,5
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		6.259	6.458	7.209	6.922	409	(94,1)	(93,5)
Other assets		1.826	1.631	1.461	1.346	1.855	37,8	1,6
NON-CURRENT ASSETS		108.912	107.653	107.482	111.736	118.152	5,7	8,5
Intangible assets		56.791	57.165	56.049	57.025	57.384	0,6	1,0
Property, plant and equipment		41.221	41.027	42.173	44.637	44.442	(0,4)	7,8
Investments accounted for using the equity method		652	534	424	822	811	(1,3)	24,4
Other financial assets		3.759	3.046	3.097	3.530	9.877	n.a.	n.a.
Deferred tax assets		6.142	5.507	5.315	5.248	5.119	(2,5)	(16,7)
Other assets		347	374	424	474	519	9,5	49,6
TOTAL ASSETS		137.461	134.978	135.229	143.920	143.605	(0,2)	4,5

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

		Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Change	Change
		2015	2015	2015	2015	2016	compared to	compared to
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	prior quarter	prior year
							%	%
LIABILITIES		100.465	99.017	98.721	105.770	105.161	(0,6)	4,7
CURRENT LIABILITIES		28.357	32.603	31.734	33.548	32.211	(4,0)	13,6
Financial liabilities		10.116	15.152	13.685	14.439	13.876	(3,9)	37,2
Trade and other payables		9.542	9.158	9.846	11.090	9.867	(11,0)	3,4
Income tax liabilities		278	302	230	197	260	32,0	(6,5)
Other provisions		3.605	3.150	3.180	3.367	3.227	(4,2)	(10,5)
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		0	10	42	4	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.816	4.831	4.751	4.451	4.981	11,9	3,4
NON-CURRENT LIABILITIES		72.108	66.414	66.987	72.222	72.950	1,0	1,2
Financial liabilities		47.004	43.093	43.402	47.941	48.185	0,5	2,5
Provisions for pensions and other employee benefits		9.213	8.033	8.281	8.028	8.369	4,2	(9,2)
Other provisions		2.536	2.339	2.518	2.978	3.027	1,6	19,4
Deferred tax liabilities		9.236	8.913	8.787	9.205	9.342	1,5	1,1
Other liabilities		4.119	4.036	3.999	4.070	4.027	(1,1)	(2,2)
SHAREHOLDERS' EQUITY		36.996	35.961	36.508	38.150	38.444	0,8	3,9
Issued capital		11.611	11.793	11.793	11.793	11.793	n.a.	1,6
Capital reserves		51.796	52.361	52.408	52.412	52.399	n.a.	1,2
Retained earnings incl. carryforwards		(37.385)	(38.827)	(38.986)	(38.969)	(36.187)	7,1	3,2
Total other comprehensive income		(235)	(491)	(506)	(178)	(1.470)	n.a.	n.a.
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		1.201	1.337	1.109	1.139	0	n.a.	n.a.
Net profit (loss)		787	1.499	2.308	3.254	3.125	(4,0)	n.a.
Treasury shares		(53)	(53)	(53)	(51)	(51)	n.a.	3,8
Non-controlling interests		9.274	8.342	8.435	8.750	8.835	1,0	(4,7)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		137.461	134.978	135.229	143.920	143.605	(0,2)	4,5

DT GROUP

PROVISIONS FOR PENSIONS

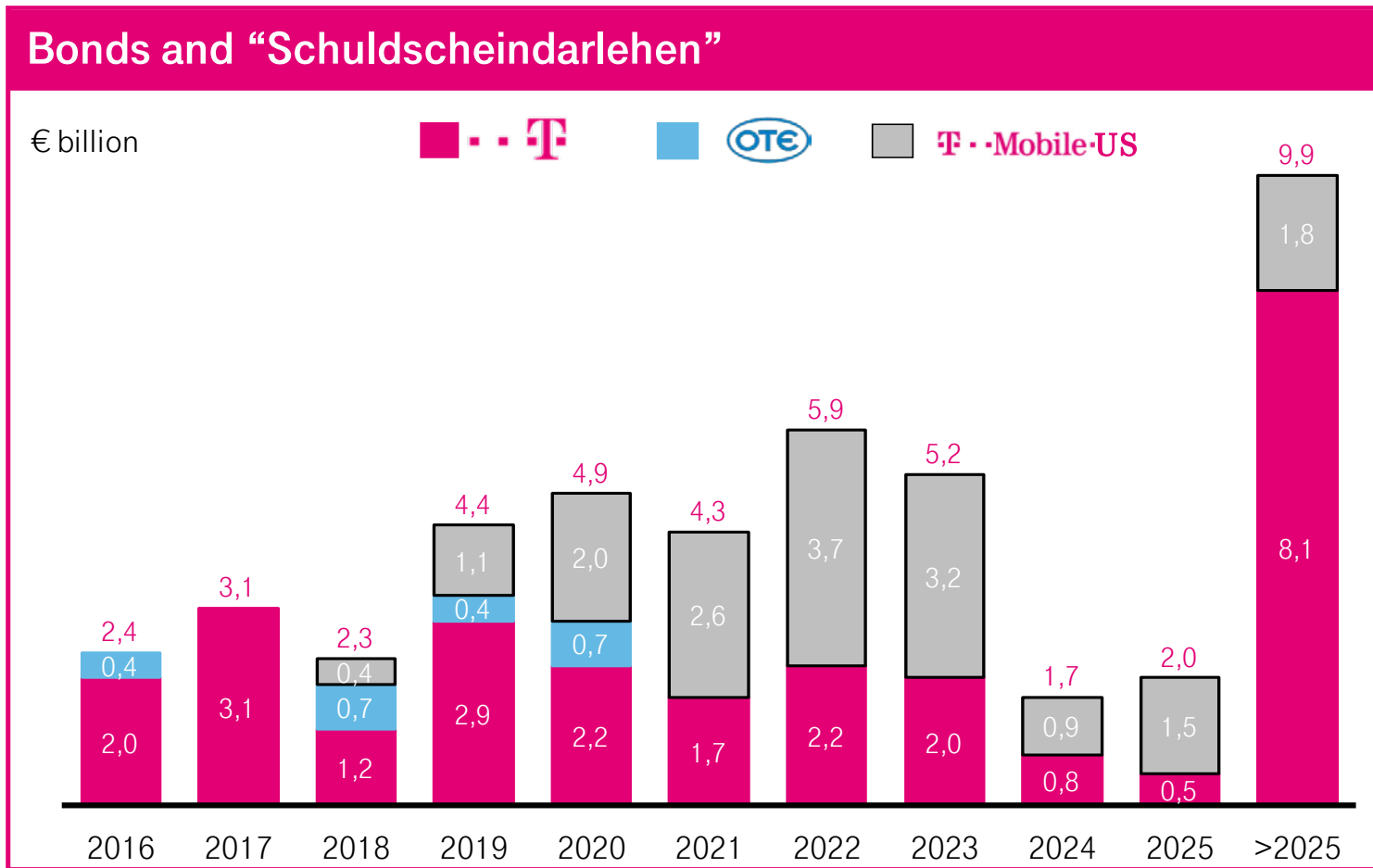
		2015 millions of €	2014 millions of €	2013 millions of €	2012 millions of €	2011 millions of €
FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET						
Present value of obligation (DBO)	1	10.753	10.940	8.965	8.973	6.966
Plan assets		(2.744)	(2.498)	(1.973)	(1.680)	(860)
Others		19	23	14	19	18
Provision in balance sheet		8.028	8.465	7.006	7.312	6.124
PENSION COSTS INCLUDED IN P&L (INCLUDED EXPECTED RETURN ON PLAN ASSETS)						
		442	445	388	511	530
thereof included in EBITDA		285	220	160	197	199
thereof included in financial result		157	225	228	313	314
CASH PAYMENTS FOR PENSIONS						
1) funding of plan assets by DT (investment in financial assets)		276	266	269	768	267
2) benefits paid through plan assets	2	31	30	42	45	52
3) benefits paid through provision (included in cash flow from operations)		386	298	366	375	367
cash payments included in cash flow statement = 1) + 3)		662	564	635	1.143	634
cash payments included in free cash flow = 3)		386	298	366	375	367
CHANGE IN THE PRESENT VALUE OF THE OBLIGATION (EXAMPLE 2015)						
End of 2014		10.940				
pension costs included in P&L		492				
benefits paid		(386)				
actuarial losses/gains	3	(312)				
F/X		33				
Others		(14)				
End of 2015		10.753				

1 Increase in obligation in 2012 mainly due to a change in the discount rate.

2 The sum of payments through plan assets and the benefit paid through provisions equal the "benefits paid" in "Change in the present value of the obligation".

3 Actuarial losses/gains are via other comprehensive income directly billed vs. equity. Cumulative amount recorded in equity 2014: loss of 3.731 million €.

MATURITY PROFILE AS OF MARCH 31, 2016



LIQUIDITY RESERVE AS OF MARCH 31, 2016

€ billion

68,7 Total line availability

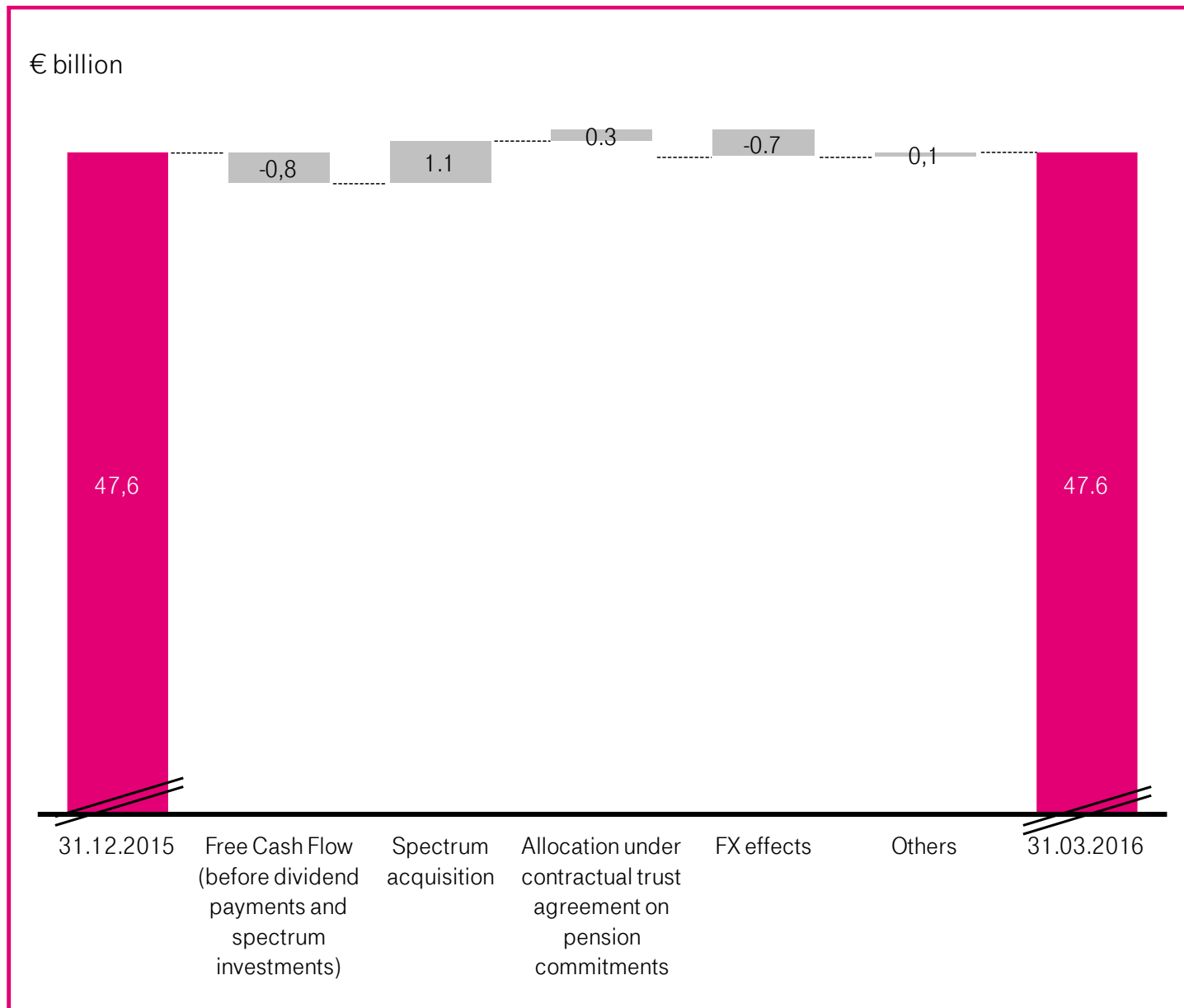
21,1	Liquidity reserve	
	Unused bank lines:	€ 11,0 bn
	Other liquid assets:	€ 10,1 bn
47,6	Net-debt	
	Gross debt	€ 60,5 bn
	Bonds:	€ 48,7 bn
	Other financial liabilities:	€ 11,8 bn
	Liquid financial assets	€ 12,9 bn
	Cash & equivalents:	€ 7,3 bn
Available-for-sale/held-for-trading financial assets:	€ 2,7 bn	
Other financial assets:	€ 2,9 bn	

Numbers rounded

GROUP NET DEBT

	Note	Mar. 31, 2015 millions of €	Jun. 30, 2015 millions of €	Sep. 30, 2015 millions of €	Dec. 31, 2015 millions of €	Mar. 31, 2016 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		44.909	45.665	45.136	47.766	48.677	1,9	8,4
Other financial liabilities		10.488	10.861	10.297	12.743	11.856	(7,0)	13,0
GROSS DEBT		55.397	56.526	55.433	60.509	60.533	n.a.	9,3
Cash and cash equivalents		5.100	4.694	4.510	6.897	7.332	6,3	43,8
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		219	215	124	2.877	2.666	(7,3)	n.a.
Other financial assets		3.768	2.782	2.931	3.165	2.932	(7,4)	(22,2)
NET DEBT		46.310	48.835	47.868	47.570	47.603	0,1	2,8

NET DEBT DEVELOPMENT Q1 2016



Numbers rounded

DT GROUP

CASH CAPEX¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
CASH CAPEX								
Germany		949	2.622	1.073	965	5.609	908	(4,3)
United States		2.729	1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	(35,7)
Europe		498	303	403	463	1.667	1.009	n.a.
Systems Solutions		248	276	282	345	1.151	237	(4,4)
Group Headquarters & Group Services		96	65	69	112	342	60	(37,5)
Reconciliation		(91)	(166)	(117)	(163)	(537)	(74)	18,7
GROUP	2	4.429	4.330	2.813	3.041	14.613	3.896	(12,0)
- thereof spectrum investment		1.899	1.755	115	26	3.795	1.065	(43,9)

1 Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

2 Amounts of payouts for property, plant and equipment and intangible assets excluding goodwill.

DT GROUP

FREE CASH FLOW

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
Net profit (loss)		787	712	809	946	3.254	3.125	n.a.
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		2	47	59	140	248	252	n.a.
PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES		789	759	868	1.086	3.502	3.377	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		2.694	2.728	2.796	3.142	11.360	3.142	16,6
Income tax expense/(benefit)		234	283	260	499	1.276	934	n.a.
Interest (income) and interest expenses		600	577	579	607	2.363	633	5,5
Other financial (income) expense		(159)	200	60	(190)	(89)	(417)	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		2	(13)	18	(31)	(24)	(2)	n.a.
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		0	1	0	(584)	(583)	(6)	n.a.
(Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method (EE)		0	0	0	0	0	(2.507)	n.a.
Other non-cash transactions		59	57	41	86	243	91	54,2
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		10	(35)	48	(110)	(87)	(410)	n.a.
Change in assets carried as working capital		(258)	340	(787)	(733)	(1.438)	(417)	(61,6)
Change in provisions		46	(422)	252	236	112	(92)	n.a.
Change in other liabilities carried as working capital		78	(52)	445	407	878	128	64,1
Income taxes received (paid)		(136)	(164)	(187)	(208)	(695)	(132)	2,9
Dividends received		279	211	86	2	578	175	(37,3)
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		50	51	0	(1)	100	0	n.a.
CASH GENERATED FROM OPERATIONS		4.288	4.521	4.479	4.208	17.496	4.497	4,9
Interest received (paid)		(980)	(650)	(533)	(336)	(2.499)	(1.001)	(2,1)
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES		3.308	3.871	3.946	3.872	14.997	3.496	5,7
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.443)	(2.496)	(2.638)	(2.874)	(10.451)	(2.674)	(9,5)
Intangible assets		(2.440)	(2.393)	(758)	(851)	(6.442)	(1.707)	30,0
Property, plant and equipment		(1.902)	(1.858)	(1.995)	(2.049)	(7.804)	(2.032)	(6,8)
Spectrum investment		1.899	1.755	115	26	3.795	1.065	(43,9)
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)		865	1.375	1.308	998	4.546	822	(5,0)

DT GROUP

PERSONNEL^{1,2}

AT REPORTING DATE	Note	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31 2016	Change compared to		Change compared to	
		2015	2015	2015	2015		prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		69.404	69.607	69.663	68.638	69.217	579	0,8	(187)	(0,3)
United States		40.492	41.212	42.600	44.229	43.445	(784)	(1,8)	2.953	7,3
Europe		53.044	52.029	51.592	51.125	50.098	(1.027)	(2,0)	(2.946)	(5,6)
Systems Solutions		45.317	44.910	44.784	44.504	43.940	(564)	(1,3)	(1.377)	(3,0)
Group Headquarters & Group Services		18.927	17.839	17.686	16.747	16.621	(126)	(0,8)	(2.306)	(12,2)
GROUP		227.184	225.596	226.325	225.243	223.320	(1.923)	(0,9)	(3.864)	(1,7)
of which: Domestic		114.455	113.336	112.966	110.354	110.063	(291)	(0,3)	(4.392)	(3,8)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		19.765	19.077	18.864	18.483	18.810	327	1,8	(955)	(4,8)
of which: International		112.729	112.260	113.358	114.888	113.258	(1.630)	(1,4)	529	0,5

AVERAGE	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1 2016	Change compared to	
		2015	2015	2015	2015		prior year	
							abs.	%
Germany		69.557	69.493	69.635	69.076	69.323	(234)	(0,3)
United States		40.091	40.875	42.143	43.569	43.333	3.242	8,1
Europe		53.170	52.585	51.661	51.190	50.336	(2.834)	(5,3)
Systems Solutions		45.473	45.034	44.820	44.750	43.946	(1.527)	(3,4)
Group Headquarters & Group Services		19.179	18.076	17.754	17.198	16.476	(2.703)	(14,1)
GROUP		227.470	226.063	226.012	225.782	223.413	(4.057)	(1,8)
of which: Domestic		114.819	113.598	113.109	111.580	110.076	(4.743)	(4,1)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		19.821	19.267	18.928	18.701	18.617	(1.204)	(6,1)
of which: International		112.651	112.464	112.903	114.203	113.337	686	0,6

1 Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

2 Includes employees returning from deconsolidated Group companies.

EXCHANGE RATES

AVERAGE

	Q1 2015 1 €	Q2 2015 1 €	Q3 2015 1 €	Q4 2015 1 €	FY 2015 1 €	Q1 2016 1 €
US Dollar (USD)	1,12694	1,10453	1,11206	1,09521	1,10967	1,10248
British pound (GBP)	0,74376	0,72106	0,71754	0,72171	0,72591	0,77064
Czech korunas (CZK)	27,62877	27,37499	27,07578	27,05734	27,27801	27,03853
Croatian kunas (HRK)	7,68189	7,57409	7,57788	7,62206	7,61394	7,61730
Hungarian forints (HUF)	309,00141	306,00116	312,09698	312,53431	310,01097	311,96814
Macedonian Denar (MKD)	61,42403	61,50774	61,56973	61,54730	61,51347	61,58257
Polish Zloty (PLN)	4,19470	4,08732	4,18854	4,26394	4,18549	4,36466
Romanian leu (RON)	4,45108	4,44404	4,42840	4,45580	4,44467	4,49187

END OF PERIOD

	Mar. 31 2015 1 €	Jun. 30 2015 1 €	Sep. 30 2015 1 €	Dec. 31 2015 1 €	Mar. 31 2016 1 €
US Dollar (USD)	1,07510	1,11760	1,12083	1,08910	1,13880
British pound (GBP)	0,72681	0,71111	0,73792	0,73432	0,79120
Czech korunas (CZK)	27,53495	27,24988	27,18032	27,02223	27,05150
Croatian kunas (HRK)	7,64417	7,59709	7,64050	7,64104	7,52650
Hungarian forints (HUF)	299,78950	315,19338	313,21595	315,31297	313,94500
Macedonian Denar (MKD)	61,57000	61,57000	61,60000	61,57500	61,59500
Polish Zloty (PLN)	4,08963	4,19104	4,23687	4,26510	4,25760
Romanian leu (RON)	4,41105	4,47249	4,41564	4,52260	4,47140

Please note: the above quarterly and yearly average exchange rates are given as an indication only.

NOTES

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

GLOSSARY

83

GERMANY

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	5.589	5.580	5.568	5.659	22.396	5.452	(2,5)
NET REVENUE	1	5.265	5.235	5.223	5.321	21.044	5.136	(2,5)
EBITDA		2.211	2.224	2.269	2.086	8.790	2.180	(1,4)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	39,6	39,9	40,8	36,9	39,2	40,0	0,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(935)	(946)	(919)	(955)	(3.755)	(948)	(1,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.276	1.278	1.350	1.131	5.035	1.232	(3,4)
CASH CAPEX	2	949	1.055	1.073	965	4.042	908	(4,3)
CASH CONTRIBUTION		1.262	1.169	1.196	1.121	4.748	1.272	0,8

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.589	5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	(2,5)
NET REVENUE		5.265	5.235	5.248	5.321	21.069	5.136	(2,5)
EBITDA		2.125	2.102	2.146	1.872	8.245	2.022	(4,8)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,0	37,7	38,4	33,1	36,8	37,1	(0,9p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(935)	(946)	(919)	(955)	(3.755)	(948)	(1,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.190	1.156	1.227	917	4.490	1.074	(9,7)
CASH CAPEX		949	2.622	1.073	965	5.609	908	(4,3)
CASH CONTRIBUTION		1.176	(520)	1.073	907	2.636	1.114	(5,3)

1 Q3/15 Special factors related to settlement agreements concerning charged fees for previous years.

2 Excluding payments for spectrum licences: EUR 1,6 bn in Q2/15.

GERMANY

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.589	5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	(2,5)
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	1	5.589	5.580	5.568	5.659	22.396	5.452	(2,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.190	1.156	1.227	917	4.490	1.074	(9,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(935)	(946)	(919)	(955)	(3.755)	(948)	(1,4)
= EBITDA		2.125	2.102	2.146	1.872	8.245	2.022	(4,8)
EBITDA margin	%	38,0	37,7	38,4	33,1	36,8	37,1	(0,9p)
- Special factors affecting EBITDA		(86)	(122)	(123)	(214)	(545)	(158)	(83,7)
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		2.211	2.224	2.269	2.086	8.790	2.180	(1,4)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	39,6	39,9	40,8	36,9	39,2	40,0	0,4p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(86)	(122)	(123)	(214)	(545)	(158)	(83,7)
- of which personnel		(61)	(92)	(89)	(160)	(402)	(144)	n.a.
- of which other		(25)	(30)	(34)	(54)	(143)	(14)	44,0
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(86)	(122)	(123)	(214)	(545)	(158)	(83,7)
- of which personnel		(61)	(92)	(89)	(160)	(402)	(144)	n.a.
- of which other		(25)	(30)	(34)	(54)	(143)	(14)	44,0

1 Q3/15 Special factors related to settlement agreements concerning charged fees for previous years.

GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	(000)	1	20.555	20.437	20.354	20.227	20.093	(2,2)
retail IP-based	(000)	1	5.120	5.763	6.354	6.887	7.470	45,9
Broadband	(000)	1	12.437	12.518	12.596	12.644	12.706	2,2
Fiber	(000)	1,2	2.094	2.365	2.613	2.923	3.286	56,9
TV (incl. IPTV, SAT)	(000)	1	2.516	2.578	2.632	2.683	2.736	8,7
ULLs	(000)	1	8.619	8.432	8.231	8.050	7.867	(8,7)
Wholesale bundled	(000)	1	287	268	246	227	206	(28,2)
Wholesale unbundled	(000)	1	2.353	2.541	2.752	3.015	3.319	41,1
Fiber	(000)		886	1.045	1.222	1.444	1.741	96,5
MOBILE CUSTOMERS								
Total	(000)		39.200	39.465	39.892	40.373	40.643	3,7
- contract	(000)		22.576	22.984	23.347	23.709	23.940	6,0
- prepaid	(000)		16.624	16.482	16.545	16.665	16.703	0,5

CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	(000)	1	16.158	16.068	16.003	15.900	15.790	(2,3)
retail IP-based	(000)	1	4.610	5.161	5.653	6.076	6.521	41,5
Broadband	(000)	1	10.012	10.093	10.162	10.209	10.257	2,4
Fiber	(000)	1,2	1.806	2.046	2.262	2.530	2.841	57,3
TV (incl. IPTV, SAT)	(000)	1	2.326	2.387	2.441	2.492	2.546	9,5
MOBILE CUSTOMERS								
Total	(000)		28.945	28.845	28.870	29.016	28.856	(0,3)
- contract	(000)		16.303	16.625	16.933	17.297	17.453	7,1
- prepaid	(000)		12.642	12.219	11.937	11.719	11.403	(9,8)

BUSINESS OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	(000)	1	3.375	3.352	3.340	3.339	3.311	(1,9)
retail IP-based	(000)	1	482	572	667	773	897	86,1
Broadband	(000)	1	2.090	2.088	2.092	2.093	2.093	0,1
Fiber	(000)	1,2	283	312	343	385	435	53,7
TV (incl. IPTV, SAT)	(000)	1	188	189	189	190	189	0,5
MOBILE CUSTOMERS								
Total	(000)		10.256	10.620	11.022	11.358	11.787	14,9
- contract	(000)		6.273	6.358	6.414	6.412	6.487	3,4
- prepaid	(000)		3.982	4.262	4.608	4.946	5.300	33,1

1 Figures do not add up.

2 Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH).

GERMANY

REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
GERMANY	1	5.589	5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	(2,5)
FIXED NETWORK CORE BUSINESS		2.452	2.439	2.449	2.462	9.802	2.410	(1,7)
of which Fixed Revenues		1.772	1.766	1.764	1.758	7.060	1.755	(1,0)
Voice only revenues		499	486	479	469	1.933	459	(8,0)
Broadband revenues		996	995	994	993	3.978	993	(0,3)
TV revenues		277	285	291	296	1.149	303	9,4
of which Variable Revenues		258	251	253	247	1.009	226	(12,4)
of which Revenues from add-on options		53	50	52	51	206	51	(3,8)
thereof revenues from voice centric options		19	17	18	16	70	17	(10,5)
thereof revenues from broadband centric options		17	17	18	17	69	17	0,0
thereof revenues from TV centric options		17	16	17	17	67	17	0,0
MOBILE COMMUNICATIONS		2.061	2.047	2.056	2.072	8.236	1.941	(5,8)
of which Service Revenues		1.677	1.670	1.692	1.673	6.712	1.649	(1,7)
thereof Data Revenues		761	772	776	774	3.083	789	3,7
WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK	1,2	824	826	846	836	3.332	848	2,9
of which access full ULL	1	294	283	302	269	1.148	265	(9,9)
of which bundled and unbundled access line		149	154	157	188	648	199	33,6
ONLINE CONSUMER SERVICES		0	0	0	0	0	0	n.a.
VALUE-ADDED SERVICES		60	56	54	57	227	53	(11,7)
OTHERS	2	192	212	188	232	824	200	4,2

REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
GERMANY	1,3	5.589	5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	(2,5)
Consumer		3.037	3.047	3.028	3.034	12.146	2.922	(3,8)
Business customers		1.484	1.462	1.486	1.510	5.942	1.447	(2,5)
Wholesale	1,2	912	914	934	925	3.685	933	2,3
Others	2	156	157	145	190	648	150	(3,8)

1 Revenues Q3/15 not adjusted for special factors related to segment agreements concerning charged fees for previous years.

2 Figures 2015 are restated; approximately 80 million are shifted from "wholesale" category to "others".

3 As of 2016 the segment "Value-Added Services" has been discontinued. The relevant revenues have been allocated to the segments Consumer, Business and Other. Figures 2015 have been restated accordingly.

GERMANY

MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,7	1,7	1,8	1,8	1,7	1,6	(0,1p)
- contract	(%)	1,5	1,5	1,9	1,8	1,7	1,5	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	70	66	56	81	68	82	17,1
- contract	(€)	103	93	82	122	100	124	20,4
- prepaid	(€)	11	12	9	7	10	14	27,3
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	246	248	231	276	251	252	2,4
ARPU	(€)	14	14	14	14	14	14	0,0
- contract	(€)	23	22	22	22	22	21	(8,7)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	51	52	52	52	53	52	1p
MOU PER CUSTOMER	(min)	86	88	89	89	88	88	2,3
- contract	(min)	137	139	140	140	139	138	0,7

CONSUMER - KPIS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,0	2,0	2,2	2,1	2,1	0,0	(2,0p)
- contract	(%)	1,8	1,8	2,2	2,1	2,0	0,0	(1,8p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	74	69	56	80	69	90	21,6
- contract	(€)	97	85	70	107	90	116	19,6
- prepaid	(€)	17	20	15	11	15	25	47,1
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	252	280	257	301	272	0	(100,0)
ARPU	(€)	13	13	13	13	13	13	0,0
- contract	(€)	20	20	20	19	20	19	(5,0)
- prepaid	(€)	3	4	4	3	4	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	51	51	51	51	53	52	1p
MOU PER CUSTOMER	(min)	88	91	94	95	92	95	8,0
- contract	(min)	131	134	136	135	134	133	1,5

BUSINESS CONSUMER - KPIS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	0,7	0,7	0,6	0,8	0,7	0,0	(0,7p)
- contract	(%)	0,7	0,7	0,9	1,2	0,8	0,0	(0,7p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	57	55	58	82	64	60	5,6
- contract	(€)	132	136	160	223	164	163	23,5
- prepaid	(€)	2	2	1	1	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	234	199	189	235	214	0	(100,0)
ARPU	(€)	19	18	17	17	18	16	(15,8)
- contract	(€)	30	29	28	28	29	28	(6,7)
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	1	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	52	54	52	53	53	52	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	115	112	111	110	112	106	(7,8)
- contract	(min)	185	184	187	192	187	190	2,7

GERMANY

MAGENTA MOBIL

MAGENTA MOBIL PLANS IN €	S	M	L	L Plus
Monthly charge (without handset)	34.95	44.95	54.95	79.95
Monthly charge (with handset)	44.95	54.95	64.95	—
Monthly charge (with top handset)	54.95	64.95	74.95	99.95
Voice and SMS ¹	flat	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	up to 150 Mbit/s	up to 150 Mbit/s	max	max
- Data Speed (upload)	up to 25 Mbit/s	up to 25 Mbit/s	max	max
- Data Volume until speed step down	1 GB	3 GB	6 GB	10 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	—	—	—	100
International SMS (pieces)	—	—	—	100
HotSpot Flatrate	free	free	free	free
MultiSim	—	—	—	free ²
Roaming Voice, SMS and Data	free (EU)	free (EU)	free (EU)	free (EU)
Fixed line number	—	—	—	free
Activation fee	29.95	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months	24 months

¹ voice and sms within all german networks (mobile and fixed network).

² up to two MultiSIM bookable.

GERMANY

MAGENTA MOBIL PREMIUM

PREMIUM PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	Complete PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	84.95	109.95	149.95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS ¹	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max
- Data Volume until speed step down	6 GB	10 GB	30 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes) ²	—	100	1.000
International SMS (pieces)	—	100	—
HotSpot Flatrate	free	free	free
MultiSim	—	free ³	free ³
Roaming Voice, SMS and Data	free (EU)	free (EU)	250 minutes; 1.000 SMS; 16xTravel & Surf WeekPass ⁴
Fixed line number	—	free	—
Activation fee	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months

1 voice and sms within all german networks (mobile and fixed network).

2 EU and Country Group 2

3 up to two MultiSIM bookable.

4 incl. 50 MB.

GERMANY

MOBILE OPTIONS

INTERNATIONAL OPTIONS IN €	ALL INCLUSIVE (ROAMING)	INTERNATIONAL 100 or 400	INTERNATIONAL SMS 100
Monthly charge	5.00	9.95 or 29.95	9.95
Description	Use your flat (voice, SMS & data) tarif in Europe	100 or 400 min. mobile and fixed Network to european countries.	100 SMS to EU
VOICE OPTIONS IN €	FAMILY	FIXED LINE NUMBER	
Monthly charge	4.95	4.95	
Description	free calls between 4 mobil numbers (onnet) and to one fixed line number.	fixed line number and call forwarding from this number.	
ADDITIONAL DATA VOLUME OPTIONS IN €	Data S	Data M	Data L
Monthly charge	9.95	14.95	24.95
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB
OTHER OPTIONS IN €	MULTISIM	SPEED LTE MAX	
Monthly charge	4.95	5.00	
Description	up to two MultiSIM bookable.	max. LTE Speed	
ADDITIONAL DATA PACKAGES IN €	MultiData S	MultiData M	MultiData L
Monthly charge	10€	15€	25€
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB
Description	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable

GERMANY

DOUBLE PLAY VIA WIRELESS (CALL & SURF VIA FUNK)

DOUBLE PLAY VIA WIRELESS¹ IN €	S	M	L
Monthly Charge ²	34.95 ³	39.95 ⁴	49.95 ⁵
Data Speed (Mbit/s)	16 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s
Data Volume until Speed Step Down (SSD)	10 GB	15 GB	30 GB
Voice minutes	€ Cent/Minute		
fixed net national	flat		
international	from 2.9		
fixed to mobile	19.0		
Options			
Speed On	€14.95 per 10GB	€14.95 per 15GB	€14.95 per 30GB
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month		
mobile flat	to Telekom Mobile €14.95 per month		
CountryFlat 1	€3.95 per month		
CountryFlat 2	€14.95 per month		
Mail & Cloud M	€4.95 per month		
Security Package M	€3.95 per month		

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. Regular price €39.95

4 Promotional price. Regular price €49.95

5 Promotional price. Regular price €69.95

For general conditions and further details, please see www.telekom.de. All prices in € including VAT.

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE

MAGENTA ZUHAUSE IN €	ZUHAUSE XS ¹	ZUHAUSE S ¹	ZUHAUSE M ¹	ZUHAUSE L ¹
	29.95	34.95 ²	39.95 ²	44.95 ²
	16 Mbit/s bandwidth flat rate Internet usage	16 Mbit/s bandwidth, flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth flat rate Internet usage flat rate voice usage	100 Mbit/s bandwidth ⁵ flat rate Internet usage flat rate voice usage
ENTERTAIN				
ENTERTAIN	--		10.00 ^{3,4}	
ENTERTAIN COMFORT SAT	--		10.00 ^{3,4}	
ENTERTAIN TV PLUS	--		15.00 ^{3,4}	
ENTERTAIN SAT	--	5.00		--
CITY, DLD		CENT/MINUTE		
Peak/Off peak	2.9 ct		0 ct	
international			from 2.9 ct	
fixed to mobile			19.0 ct	
CALLING PLANS				
fixed to mobile			12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum charge	
fixed to T-Mobile flatrate			14.95	
fixed to mobile flatrate			19.95	
CountryFlat 1			3.94	
CountryFlat 2			14.95	
Set-up			69.95 (non-recurring charge)	

1 IP-Access incl. 2 voice channels and 3 telephone no.

2 Promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 12 months

3 Additional (footnote 2) promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 24 months (ZUHAUSE S) / ongoing (ZUHAUSE M&L)

4 Promotional price for upgraders from Double Play tariffs: -€5.00 for the first 24 months

5 SPEED OPTION XL: Also available with 200 Mbit/s for +€5.00

All prices in € including VAT; excl. terminal equipment.

All prices are charged on a monthly basis if not identified separately (usage prices excluded)

For general conditions and further details, please see www.telekom.de

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID IN €	ZUHAUSE S ¹ HYBRID	ZUHAUSE M ¹ HYBRID	ZUHAUSE L ¹ HYBRID
	34.95 ²	39.95 ²	44.95 ²
	16 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 16 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth ³ + Hybrid LTE-Boost (up to 50 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	100 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 100 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage
ENTERTAIN			
ENTERTAIN TV PLUS		15.00 ^{4,5}	
CITY, DLD			
national		0 ct	
international		from 2.9 ct	
fixed to mobile		19.0 ct	
CALLING PLANS			
fixed to mobile		12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum	
fixed to T-Mobile flatrate		14.95	
fixed to mobile flatrate		19.95	
CountryFlat 1		3.94	
CountryFlat 2		14.95	
Set-up		69.95 (non-recurring charge)	

1 IP-Access incl. 2 voice channels and 3 telephone no.

2 Promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 12 months

3 16 Mbit/s DSL-bandwidth in non-VDSL-areas (ZUHAUSE M Hybrid (2))

4 Additional (footnote 2) promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 24 months (ZUHAUSE S Hybrid) / ongoing (ZUHAUSE M&L Hybrid)

5 Promotional price for upgraders from Double Play tariffs: -€5.00 for the first 24 months

All prices excl. terminal equipment; Speedport Hybrid required (rental price per month: 9.95€, purchase price 399.99€)

All prices in € including VAT; excl. terminal equipment.

All prices are charged on a monthly basis if not identified separately (usage prices excluded)

For general conditions and further details, please see www.telekom.de

GERMANY

SINGLE PLAY

SINGLE PLAY IN €	CALL START ¹	CALL BASIC ^{1,2}	CALL COMFORT ¹
	17.95	19.95	29.95
	Standard-PSTN, voice usage per minute	Standard-PSTN, voice usage per minute, up to 120 minutes included within Germany	Standard-PSTN, voice flat rate within Germany
CITY, CDL	€ CENT/MINUTE		
Peak/Off peak	2.9		flat
international		from 2.9	
fixed to mobile		19.0	
CALLING PLANS			
CountryFlat 1		€ 3.94 per month	
CountryFlat 2		€14.95 per month	
fixed to mobile		12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month	
fixed to T-Mobile flatrate		€14.95 per month	
Set-up		One off charge PSTN €69.95	

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

2 Universal-PSTN up to 240 Min included

For general conditions and further details, please see www.telekom.de.

All prices in € including VAT.

GERMANY

MAGENTA EINS

Valid from May
2016

MAGENTA EINS ¹ IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	54.90 ²	84.85 ²	99.85 ²
Fixed Line	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 16 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 50 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 100 Mbit/s download speed.
Mobile	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 1 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 3 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 6 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.
TV		EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including 47 channels in HD quality.	EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including 47 channels in HD quality.
Set-up	Service fee of 69,95€ for new fixed line & 29,95€ for new mobile contract.		
Duration of contract	24 months for new costumers; duration depends otherwise on fixed network and/or on mobile network contract conditions		
Handsets, options, calling plans, etc.	Available based on comparable mobile and fixed line stand-alone offers.		

1 Booking Prerequisites: only available as IP-Tariff; Mobile tariff with monthly charge ≥ €29.95; Identical adress for fixed and mobile contracts.

2 Promotional price in the first 12 months for new customers; Regular price € 59.90 (S), €89.85 (M) and €104,85 (L).

3 Price for international calls depend of fixed-network and/or mobile-network contract. Otherwise from 2.9 cent/min. (fixed line) and from 69 cent/min. (mobile)

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

For general terms & conditions and further details, please visit: www.telekom.de. All prices in € and include VAT.

FIXED NETWORK

OVERVIEW DOM. INTERCONNECTION TARIFFS (EXCL. VAT)

TERMINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW
Local	0.36	0.24 ¹	0.25	0.24 ¹
Single transit	0.40	0.26 ¹	0.28	0.26 ¹
Double transit national	0.40	0.26 ¹	0.28	0.26 ¹
ORIGINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW ¹	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW ¹
Local	0.36	0.24	0.25	0.24
Single transit	0.52	0.35	0.36	0.35
Double transit national	0.61	0.41	0.43	0.41
FULLY UNBUNDLED ("ULL")	OLD		NEW	
One time fee	31.01 ²		29.78 ³	
Monthly fee	10.08 ⁴		10.19 ⁵	
PARTIALLY UNBUNDLED ("LINE SHARING")	OLD		NEW	
One time fee	34.13 ²		34.23 ³	
Monthly fee	1.68 ⁶		1.78 ⁷	
IP-BSA ADSL SHARED (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		44.87 ^{8,9}	
Monthly fee	--		8.12 ^{8,9}	
IP-BSA ADSL STAND ALONE (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		47.68 ^{8,9}	
Monthly fee	--		18.20 ^{8,9}	
IP-BSA VDSL (until 50 Mbit/s) ¹⁰ STAND ALONE (CLASSIC)	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
One time fee	--		46.43 ^{8,9}	
Monthly fee	--		25.32 ^{8,9}	

1 Prices are valid from Dec. 01, 2014 to Dec. 31, 2016.

2 Depending on complexity – valid to Jun. 30, 2014.

3 Depending on complexity - valid to Sep. 30, 2016.

4 Twisted pair copper access line valid to Jun. 30, 2013.

5 Twisted pair copper access line valid to Jun. 30, 2016.

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid to Sep. 30, 2016.

8 Since Dec. 01, 2010 these prices are ex post.

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

10 Monthly fee for VDSL Vectoring (over 50 to 100 Mbit/s) : 29.52 €. Launch Aug. 01, 2014.

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

GLOSSARY

	83
--	----

UNITED STATES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	6.905	7.479	7.060	7.519	28.963	7.816	13,2
NET REVENUE	1	6.904	7.479	7.060	7.518	28.961	7.816	13,2
EBITDA	2	1.225	1.652	1.702	2.075	6.654	1.908	55,8
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	17,7	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	6,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(838)	(853)	(931)	(1.153)	(3.775)	(1.312)	(56,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		387	799	771	922	2.879	596	54,0
CASH CAPEX	3	845	996	1.044	1.297	4.182	1.200	42,0
CASH CONTRIBUTION	3	380	656	658	778	2.472	708	86,3

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		6.905	7.443	7.059	7.518	28.925	7.816	13,2
NET REVENUE		6.904	7.443	7.059	7.518	28.924	7.816	13,2
EBITDA		1.111	1.581	1.468	2.069	6.229	2.268	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	16,1	21,2	20,8	27,5	21,5	29,0	12,9p
Depreciation, amortization and impairment losses		(838)	(853)	(931)	(1.153)	(3.775)	(1.312)	(56,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		273	728	537	916	2.454	956	n.a.
CASH CAPEX		2.729	1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	(35,7)
CASH CONTRIBUTION		(1.618)	351	365	750	(152)	512	n.a.

1 Excluding special factors affecting revenue of EUR 36mn in Q2/15 and EUR 1mn in Q3/15.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 114mn in Q1/15, EUR 71mn in Q2/15, EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, and EUR (360mn) in Q1/16.

3 Excluding spectrum purchases of EUR 1.884mn in Q1/15, EUR 234mn in Q2/15, EUR 59mn in Q3/15, EUR 22mn in Q4/15, and EUR 556mn in Q1/16.

UNITED STATES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		6.905	7.443	7.059	7.518	28.925	7.816	13,2
Profit (loss) from operations = EBIT		273	728	537	916	2.454	956	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(838)	(853)	(931)	(1.153)	(3.775)	(1.312)	(56,6)
= EBITDA		1.111	1.581	1.468	2.069	6.229	2.268	n.a.
EBITDA margin	%	16,1	21,2	20,8	27,5	21,5	29,0	12,9p
- Special factors affecting EBITDA		(114)	(71)	(234)	(6)	(425)	360	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS	1	1.225	1.652	1.702	2.075	6.654	1.908	55,8
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	17,7	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	6,7p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €
EFFECTS ON EBITDA		(114)	(71)	(234)	(6)	(425)	360
- of which personnel		(22)	(20)	(4)	(4)	(50)	(7)
- of which other		(92)	(51)	(230)	(2)	(375)	367
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(114)	(71)	(234)	(6)	(425)	360
- of which personnel		(22)	(20)	(4)	(4)	(50)	(7)
- of which other		(92)	(51)	(230)	(2)	(375)	367

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 114mn in Q1/15, EUR 71mn in Q2/15, EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, and EUR (360mn) in Q1/16.

UNITED STATES OPERATIONAL

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %	
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	56.836	58.908	61.220	63.282	63.282	65.503	15,2	
- Branded postpaid	('000)	28.310	29.318	30.403	31.695	31.695	32.736	15,6	
- Branded prepay	('000)	16.389	16.567	17.162	17.631	17.631	18.438	12,5	
- BRANDED	('000)	44.699	45.885	47.565	49.326	49.326	51.174	14,5	
- WHOLESALE	('000)	12.137	13.023	13.655	13.956	13.956	14.329	18,1	
NET ADDS	('000)	1.818	2.072	2.312	2.062	8.264	2.221	22,2	
- Branded postpaid	('000)	1.125	1.008	1.085	1.292	4.510	1.041	(7,5)	
- Branded prepay	('000)	73	178	595	469	1.315	807	n.a.	
- BRANDED	('000)	1.198	1.186	1.680	1.761	5.825	1.848	54,3	
- WHOLESALE	('000)	620	886	632	301	2.439	373	(39,8)	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,3	3,4	3,5	3,5	3,4	3,0	(0,3p)	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,5	1,6	1,6	1,5	1,5	0,0p	
- Branded prepay	(%)	4,6	4,9	4,1	4,1	4,5	3,8	(0,8p)	
TOTAL REVENUES	(€ million)	6.905	7.443	7.059	7.518	28.925	7.816	13,2	
Service revenue	(€ million)	1	5.037	5.436	5.553	5.880	21.906	5.870	16,5
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	2	1.225	1.652	1.702	2.075	6.654	1.908	55,8
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)		17,7	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	6,7p
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)		24,3	30,4	30,7	35,3	30,4	32,5	8,2p
BLENDED ARPU	(€)	30	31	31	32	31	30	0,0	
- Branded postpaid	(€)	40	41	41	42	41	40	0,0	
- Branded prepay	(€)	33	34	33	34	34	34	3,0	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	55	56	57	58	56	58,1	3,1p	
CASH CAPEX	(€ million)	2.729	1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	(35,7)	
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	845	996	1.044	4.182	1.200	42,0	
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	380	656	658	2.472	708	86,3	

Note: T-Mobile's historical metrics have changed to conform with the current branded customer presentation. Branded customer metrics revenues exclude machine-to-machine, MVNO, third party roaming and third party one-time fees. Certain historical customer numbers may not tie to historical reports due to rounding.

1 Includes revenues from providing recurring wireless, customer roaming and handset insurance services.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 114mn in Q1/15, EUR 71mn in Q2/15, EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, and EUR (360mn) in Q1/16.

3 Excluding spectrum purchases of EUR 1.884mn in Q1/15, EUR 234mn in Q2/15, EUR 59mn in Q3/15, EUR 22mn in Q4/15, and EUR 556mn in Q1/16.

UNITED STATES

OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %	
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	56.836	58.908	61.220	63.282	63.282	65.503	15,2	
- Branded postpaid	('000)	28.310	29.318	30.403	31.695	31.695	32.736	15,6	
- Branded prepay	('000)	16.389	16.567	17.162	17.631	17.631	18.438	12,5	
- BRANDED	('000)	44.699	45.885	47.565	49.326	49.326	51.174	14,5	
- WHOLESALE	('000)	12.137	13.023	13.655	13.956	13.956	14.329	18,1	
NET ADDS	('000)	1.818	2.072	2.312	2.062	8.264	2.221	22,2	
- Branded postpaid	('000)	1.125	1.008	1.085	1.292	4.510	1.041	(7,5)	
- Branded prepay	('000)	73	178	595	469	1.315	807	n.a.	
- BRANDED	('000)	1.198	1.186	1.680	1.761	5.825	1.848	54,3	
- WHOLESALE	('000)	620	886	632	301	2.439	373	(39,8)	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,3	3,4	3,5	3,5	3,4	3,0	(0,3p)	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,5	1,6	1,6	1,5	1,5	0,0p	
- Branded prepay	(%)	4,6	4,9	4,1	4,1	4,5	3,8	(0,8p)	
TOTAL REVENUES	(USD million)	7.774	8.219	7.849	8.227	32.069	8.619	10,9	
Service revenue	(USD million)	1	5.668	6.004	6.177	6.433	24.282	6.472	14,2
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	2	1.371	1.823	1.893	2.268	7.355	2.104	53,5
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)		17,6	22,1	24,1	27,6	22,9	24,4	6,8p
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)		24,2	30,4	30,6	35,3	30,3	32,5	8,3p
BLENDED ARPU	(USD)	34	35	34	35	34	34	0,0	
- Branded postpaid	(USD)	45	46	45	46	45	44	(2,2)	
- Branded prepay	(USD)	37	37	37	37	37	37	0,0	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	55	56	57	58	56	58	3,0p	
CASH CAPEX	(USD million)	3.114	1.350	1.224	1.453	7.141	1.933	(39,9)	
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	966	1.096	1.157	4.647	1.322	36,9	
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	405	727	736	2.708	782	93,1	

Note: T-Mobile's historical metrics have changed to conform with the current branded customer presentation. Branded customer metrics revenues exclude machine-to-machine, MVNO, third party roaming and third party one-time fees. Certain historical customer numbers may not tie to historical reports due to rounding.

1 Includes revenues from providing recurring wireless, customer roaming and handset insurance services.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 132mn in Q1/15, USD 78mn in Q2/15, USD 259mn in Q3/15, USD 6mn in Q4/15, and USD 400mn in Q1/16.

3 Excluding spectrum purchases of USD 2.148mn in Q1/15, USD 254mn in Q2/15, USD 67mn in Q3/15, USD 25mn in Q4/15, and USD 611mn in Q1/16.

For US-GAAP numbers please visit investor.t-mobile.com to download the corresponding T-Mobile USA earnings release.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN^{1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12, 13}

PRICING⁸

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data ^{4,5}	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 6GB of full speed data ⁴	\$65.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of full speed data ⁴	\$80.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$95.00

1 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of Mar. 23, 2014 international texting from the US to virtually anywhere, at no extra charge.

5 Includes up to 2GB of full speed data at no additional charge.

2 Web plans include overage-free data with nationwide Web and e-mail access. Full speeds available up to monthly allotment, then slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle. All unlimited data plans are unlimited while on T-Mobile's network.

6 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 14 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 4GB increments for \$15 each up to 22GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB full-speed plan, 6 GB, 10 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans with 6 GB through 22 GB Smartphone Mobile HotSpot features include 200 MB roaming.

4 Customers may choose to add more full speed data in increments of 4 GB/each \$15 more per month per line, up to 10 GB of full-speed data; and unlimited 4G LTE with 14 GB through 22 GB of Smartphone Mobile HotSpot

7 No limits or overages while on T-Mobile's network. No annual service contract required.

8 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$20 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

9 All postpaid Simple Choice plan options include unlimited (2G) data and text while in over 140 countries and destinations at no extra charge.

10 All postpaid Simple Choice plan options include free data for music streaming on select music stations

12 All postpaid Simple Choice plan options include unlimited talk, text and data in Mexico and Canada just like in the U.S.

11 6-10GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year, up to 20GB.

13 All postpaid Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes video content to 480p. All new dataplans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,12,13}

INCLUDED FEATURES PER LINE

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data (first 2 lines)

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data (third, fourth, fifth and up to 12 lines)

PRICING⁷

\$80.00 for first 2 lines

\$10.00 per line

DATA PLAN ADD-ON TO SIMPLE CHOICE MULTI-LINE^{2,3,5,6,7}

Add more full speed data in increments of 4GB, up to 10 GB of data (each line)

Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)

PRICING^{7,14}

\$15.00 (more per line per 4 GB)

\$45.00 (more per line)

1 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of Mar. 23, 2014 international texting from the US to virtually anywhere, at no extra charge.

2 Web plans include overage-free data with nationwide Web and e-mail access. Full speeds available up to monthly allotment, then slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle. All unlimited data plans are unlimited while on T-Mobile's network.

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB full-speed plan, 6 GB, 10 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans with 6 GB through 22 GB Smartphone Mobile HotSpot features include 200 MB roaming.

4 Includes up to 2GB of full speed data at no additional charge.

8 All postpaid Simple Choice plan options include unlimited (2G) data and text while in over 140 countries and destinations at no extra charge per line.

9 All postpaid Simple Choice plan options include free data for music streaming on select music stations

10 6-10GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year, up to 20GB.

5 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 14 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 4GB increments for \$15 each up to 22GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

6 No limits or overages while on T-Mobile's network. No annual service contract required.

7 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$20 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

12 All postpaid Simple Choice plan options include unlimited talk, text and data in Mexico and Canada just like in the U.S.

13 All postpaid All Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes video content to 480p. All new dataplans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit.

14 Family Match applies when all lines in the account start with the same additional data, 6GB, 10GB or unlimited 4G LTE; the price is \$10 more per line per 4GB increments

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)^{1,2,3,4,5,6,7,8,11,13,14,15}

PRICING¹¹

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 6GB of full speed data	\$65.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of full speed data	\$80.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$95.00

1 No annual contract required.

2 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of Apr. 26, 2014 international texting from the US to virtually anywhere. at no extra charge.

3 Web plans include overage-free data with nationwide Web and e-mail access. Full speed, 4G LTE data available up to monthly allotment, then slowed to 2G speeds for balance of service period. All unlimited data plans are unlimited while on T-Mobile's network.

4 Features available through the 30th day.

5 These plan options include Smartphone Mobile HotSpot (tethering) capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 14 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

14 Pay in Advance Simple Choice plan options include unlimited talk, text and data in Mexico and Canada just like in the U.S.

15 All Pay in Advance Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes video content to 480p. All new dataplans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit.

6 No limits or overages while on T-Mobile's network.

7 For No Annual contract plans \$50 and up and that include unlimited data. Not available for Pay As You Go plans.

8 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB full-speed plan; 6 GB, 10 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans with 6 GB through 14 GB Smartphone Mobile HotSpot features include 200 MB roaming.

13 All Pay in Advance Simple Choice plan options include free data for music streaming on select music stations

ADDITIONAL ADD-ON PAY IN ADVANCE PLANS \$50/MONTH OR HIGHER

TALK/TEXT¹¹

Stateside International Talk with Mobile ⁹	\$15.00
Stateside International Talk ¹⁰	\$10.00

9 Unlimited calling to mobile numbers in 30+ countries and unlimited calling to landlines in 70+ countries. Plus, get 1000 mobile-to-mobile minutes to Mexico (Overage extra (if available funds for Pay In Advance); \$0.04/minute), unlimited texting to 200+ countries, and discounted calling rates to the rest of the world.

10 Unlimited calls to landlines in 70+ countries and unlimited texting to 200+ countries. Plus, call mobile numbers in 100+ countries for just \$0.20/minute and get discounted calling rates to the rest of the world.

11 All prices reflect monthly charges. \$20 SIM starter kit may be required. Capable device required to achieve 4G LTE speeds.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLY PREPAID PLAN (PREPAID) ^{1,2,3,4,5,6,7,8,9, 10, 11, 12}	PRICING ¹²
Unlimited Talk and Text	\$25.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of 4G LTE	\$40.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of 4G LTE	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of 4G LTE	\$60.00

1 No annual contract required.

2 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging and international text.

3 Web plans include overage-free data with nationwide Web and e-mail access. All plans have 4G LTE data available up to monthly allotment, then slowed to 2G speeds for balance of service period. All

unlimited data plans are unlimited while on T-Mobile's network

4 Features available through the 30th day.

6 No limits or overages while on T-Mobile's network.

7 Includes access to BlackBerry email, BlackBerry Messenger, and BlackBerry App World for your BlackBerry device, for \$0 per month. For No Annual contract plans \$40 and up and that include unlimited data. Not available for Pay As You Go plans.

8 Roaming and on-network data allotments differ; 1GB includes 10 MB roaming; 3GB includes 50MB roaming. 5GB+ includes 100 MB roaming.

ADDITIONAL ADD-ONS FOR ALL PREPAID PLANS⁹	COST ¹⁰
Stateside International Talk with Mobile ¹¹	\$15.00
Stateside International Talk ¹²	\$10.00
Mexico + Canada Unlimited ¹⁴	\$5.00

9 Applicable on all monthly prepaid plans, not applicable on Pay As You Go plans.

10 All prices reflect monthly charges. \$20 SIM starter kit may be required. Capable device required to achieve 4G LTE speeds.

11 Unlimited calling to mobile numbers in 30+ countries and unlimited calling to landlines in 70+ countries. Plus, get discounted calling rates to the rest of the world.

12 Unlimited calls to landlines in 70+ countries. Plus, call mobile numbers in 100+ countries for just \$0.20/minute and get discounted calling rates to the rest of the world.

14 Get unlimited calling to and from the U.S. to any number, including mobile phones, in Mexico and Canada. And when you travel throughout the U.S., Mexico, & Canada your phone works the same with 4G LTE data and unlimited calling and texting. To top it off, this service includes unlimited texting from the U.S., Mexico, and Canada to virtually anywhere.

ALSO AVAILABLE	PRICING
Pay As You Go ¹⁴	\$3.00

Add-Ons (optional):

1-Wk Data Pass - up to 1GB of 4G LTE data	\$10.00
1-Day Data Pass - up to 500MB of 4G LTE data	\$5.00
1-Wk Pass - Unlimited Talk & Text	\$10.00

14 Includes 30 minutes or messages. Additional minutes available for 10 cents per minute or message.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE VALUE ^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
MOBILE INTERNET PLANS		
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 2 GB	\$20.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 6 GB	\$35.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 10 GB	\$50.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 14 GB	\$65.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 18 GB	\$80.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 22 GB	\$95.00	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$20 SIM starter kit and deposit may be required.

2 \$10 discount available when added to a postpaid voice line of service with T-Mobile on the same account.

3 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan. Plan data allotment applies.

Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

4 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.

5 Customers may choose to add more full speed data in increments of 4 GB/each \$15 more per month per line, up to 22 GB of data. Or purchase an On Demand

Mobile Internet (full speed data) Pass by day or week increments. (See On Demand Mobile Internet Passes (Postpaid) below).

6 On-network and domestic roaming data allotments differ: 1 GB through 22 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

7 All monthly postpaid Simple Choice plan options include unlimited (2G).

8 All postpaid Simple Choice plan options include free data for music streaming on select music stations

9 6-22GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year, up to 20GB.

10 Mobile Internet Simple Choice plan options include unlimited (2G) data and text while in over 140 countries and destinations at no extra charge per line.

11 Mobile Internet Simple Choice plan options include unlimited talk, text and data in Mexico and Canada just like in the U.S.

12 All postpaid Mobile Internet Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes video content to 480p. All new dataplans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit.

ON DEMAND MOBILE INTERNET PASSES (Postpaid) ^{1,2,3,4}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 500 MB data (use for 1 days)	\$5.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Included

1 Credit approval, \$20 SIM starter kit and deposit may be required.

2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.

3 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan Plan data allotment applies.

Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

4 Mobile Internet On Demand passes include unlimited data in Mexico and Canada just like in the U.S. when added on top of Simple Choice plan options

PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES ^{1,2,3}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS
Unlimited, Overage-Free 500 MB data (use for 1 day)	\$5.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 3 GB data (use for 30 days)	\$30.00	Not Included

1 \$20 SIM starter kit may be required. Service available for time period and/or usage amount provided by Pass. For time period, a day is 12:00 a.m. to

11:59 p.m., based on time zone associated with account phone number. Usage rounded up to the nearest MB.

2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.

3 No domestic roaming. Pay in Advance Simple Choice single-use plan options include unlimited data in Mexico and Canada just like in the U.S.

PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES ^{1,2,3}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 2 GB	\$20.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 6 GB	\$35.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 10 GB	\$50.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 14 GB	\$65.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 18 GB	\$80.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 22 GB	\$95.00	Not Included

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$20 SIM starter kit and deposit may be required.

2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.

3 On-network, Domestic data only. No roaming.

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

GLOSSARY

	83
--	----

EUROPE

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.157	3.209	3.261	3.397	13.024	3.080	(2,4)
International Revenue		3.028	3.086	3.119	3.263	12.495	2.948	(2,6)
NET REVENUE		3.098	3.150	3.200	3.334	12.782	3.018	(2,6)
EBITDA	2	1.016	1.081	1.157	1.075	4.329	986	(3,0)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,2	33,7	35,5	31,6	33,2	32,0	(0,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(636)	(627)	(640)	(686)	(2.589)	(636)	0,0
Profit (loss) from operations = EBIT	3	380	454	517	389	1.740	350	(7,9)
CASH CAPEX	4	482	294	402	460	1.638	500	3,7
CASH CONTRIBUTION		534	787	755	615	2.691	486	(9,0)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.157	3.209	3.261	3.397	13.024	3.080	(2,4)
NET REVENUE		3.098	3.150	3.200	3.334	12.782	3.018	(2,6)
EBITDA		962	1.017	1.107	1.022	4.108	962	0,0
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	30,5	31,7	33,9	30,1	31,5	31,2	0,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(636)	(626)	(641)	(729)	(2.632)	(636)	0,0
Profit (loss) from operations = EBIT		326	391	466	293	1.476	326	0,0
CASH CAPEX		498	303	403	463	1.667	1.009	n.a.
CASH CONTRIBUTION		464	714	704	559	2.441	(47)	n.a.

¹ Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

² Special factors affecting EBITDA: EUR 55mn in Q1/15, EUR 62mn in Q2/15, EUR 51mn in Q3/15, EUR 51mn in Q4/15 and EUR 24mn in Q1/16.

³ Special factors affecting EBIT: EUR 55mn in Q1/15 (thereof EUR 55mn resulting from EBITDA), EUR 62mn in Q2/15 (thereof EUR 62mn resulting from EBITDA), EUR 51mn in Q3/15 (thereof EUR 51mn resulting from EBITDA), EUR 94mn in Q4/15 (thereof EUR 51mn resulting from EBITDA) and EUR 24mn in Q1/16 (thereof EUR 24mn resulting from EBITDA).

⁴ Excluding payments for spectrum licences: EUR 1mn in Q1/15 in Austria, EUR 15mn in Q1/15 in Albania, EUR 9mn in Q2/15 in Albania, EUR 1mn in Q3/15 in Austria, EUR 3mn in Q4/15 in Poland, EUR 484mn in Poland in Q1/16 and EUR 23mn in Netherlands in Q1/16.

EUROPE

EBITDA RECONCILIATION¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.157	3.209	3.261	3.397	13.024	3.080	(2,4)
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		3.157	3.209	3.261	3.397	13.024	3.080	(2,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		326	391	466	293	1.476	326	0,0
- Depreciation, amortization and impairment losses		(636)	(626)	(641)	(729)	(2.632)	(636)	0,0
= EBITDA		962	1.017	1.107	1.022	4.108	962	0,0
EBITDA margin	%	30,5	31,7	33,9	30,1	31,5	31,2	0,7p
- Special factors affecting EBITDA		(54)	(64)	(50)	(53)	(221)	(24)	55,6
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		1.016	1.081	1.157	1.075	4.329	986	(3,0)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	32,2	33,7	35,5	31,6	33,2	32,0	(0,2p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(54)	(64)	(50)	(53)	(221)	(24)	55,6
- of which personnel		(22)	(97)	(34)	(24)	(177)	(29)	(31,8)
- of which other		(32)	33	(16)	(29)	(44)	5	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(54)	(63)	(51)	(96)	(264)	(24)	55,6
- of which personnel		(22)	(97)	(34)	(24)	(177)	(29)	(31,8)
- of which other		(32)	34	(17)	(72)	(87)	5	n.a.

¹ Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

EUROPE CUSTOMER SUMMARY

	Note	Q1 2015 (‘000)	Q2 2015 (‘000)	Q3 2015 (‘000)	Q4 2015 (‘000)	Q1 2016 (‘000)	Change %
GREECE							
- Fixed network Access Lines		2.599	2.591	2.577	2.586	2.583	(0,6)
- Broadband Access Lines		1.413	1.448	1.480	1.531	1.574	11,4
- Mobile Customers		7.308	7.387	7.428	7.399	7.477	2,3
ROMANIA							
- Fixed network Access Lines		2.189	2.153	2.117	2.091	2.055	(6,1)
- Broadband Access Lines		1.192	1.186	1.181	1.186	1.204	1,0
- Mobile Customers		6.008	6.015	5.905	5.992	5.934	(1,2)
HUNGARY							
	1						
- Fixed network Access Lines	2	1.710	1.671	1.677	1.674	1.659	(3,0)
- Broadband Access Lines	2	990	1.000	1.010	1.023	1.028	3,8
- Mobile Customers		5.463	5.476	5.482	5.504	5.372	(1,7)
POLAND							
- Fixed network Access Lines	2	12	18	17	18	18	50,0
- Broadband Access Lines	2	11	13	13	15	17	54,5
- Mobile Customers	3	15.794	15.827	15.696	12.056	11.821	(25,2)
CZECH REPUBLIC							
- Fixed network Access Lines	2	155	152	147	154	141	(9,0)
- Broadband Access Lines	2	145	143	138	134	133	(8,3)
- Mobile Customers		5.993	5.996	5.981	6.019	6.024	0,5
CROATIA							
- Fixed network Access Lines		1.052	1.038	1.020	1.004	1.012	(3,8)
- Broadband Access Lines		726	733	733	741	749	3,2
- Mobile Customers		2.214	2.241	2.323	2.233	2.206	(0,4)
NETHERLANDS							
- Mobile Customers		3.830	3.689	3.686	3.677	3.668	(4,2)
SLOVAKIA							
- Fixed network Access Lines		875	864	858	855	851	(2,7)
- Broadband Access Lines		570	578	587	599	609	6,8
- Mobile Customers		2.202	2.196	2.204	2.235	2.231	1,3
AUSTRIA							
- Mobile Customers		3.956	3.934	3.962	4.323	4.221	6,7
OTHER							
- Fixed network Access Lines	2	395	389	385	381	367	(7,1)
- Broadband Access Lines	2	293	291	289	285	283	(3,4)
- Mobile Customers		3.596	3.585	3.579	3.299	3.255	(9,5)
TOTAL							
	1						
- Fixed network Access Lines		8.987	8.875	8.798	8.763	8.687	(3,3)
- IP		3.626	3.805	3.973	4.132	4.261	17,5
- Broadband Access Lines Retail		5.046	5.084	5.122	5.189	5.254	4,1
- Wholesale Bundled Access Lines		136	126	121	121	122	(10,3)
- Wholesale Unbundled Access Lines		156	167	181	199	215	37,8
- TV (IPTV, SAT, Cable)		3.741	3.768	3.832	3.904	3.922	4,8
- Mobile Customers		56.365	56.345	56.246	52.737	52.208	(7,4)

1 Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

2 From January 2015 parts of the GTS Group were integrated into Czech Republic and Poland. From April 2015 parts were integrated into Hungary.

3 In the fourth quarter of 2015, the number of mobile customers in Poland decreased by 3 838 thousand in connection with the deactivation of inactive prepaid SIM cards.

GREECE

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		692	704	721	761	2.878	685	(1,0)
- of which Fixed network		441	448	446	498	1.833	449	1,8
- of which Mobile communications		294	303	319	312	1.228	277	(5,8)
EBITDA	1	263	267	297	291	1.118	267	1,5
- of which Fixed network		153	147	162	177	639	165	7,8
- of which Mobile communications		100	110	127	101	438	92	(8,0)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	38,0	37,9	41,2	38,2	38,8	39,0	1,0p
- of which Fixed network	%	34,7	32,8	36,3	35,5	34,9	36,7	2,0p
- of which Mobile communications	%	34,0	36,3	39,8	32,4	35,7	33,2	(0,8p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		85	44	88	94	311	87	2,4
- of which Fixed network		37	29	45	43	154	55	48,6
- of which Mobile communications		48	14	41	46	149	31	(35,4)
CASH CONTRIBUTION		178	223	209	197	807	180	1,1
- of which Fixed network		116	118	117	134	485	110	(5,2)
- of which Mobile communications		52	97	85	55	289	61	17,3

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 8mn in Q1/15, EUR 45mn in Q2/15, EUR 1mn in Q3/15, EUR 21mn in Q4/15 and EUR 4mn in Q1/16.

GREECE OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	2.599	2.591	2.577	2.586	2.586	2.583	(0,6)
- IP	('000)	16	20	36	78	78	166	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.392	1.426	1.457	1.505	1.505	1.541	10,7
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	367	378	412	445	445	456	24,3
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	21	21	23	26	26	32	52,4
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.059	2.057	2.055	2.057	2.057	2.062	0,1
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	229	243	261	237	970	222	(3,1)
CUSTOMERS	('000)	7.308	7.387	7.428	7.399	7.399	7.477	2,3
- contract	('000)	2.260	2.289	2.283	2.250	2.250	2.231	(1,3)
- prepaid	('000)	5.049	5.097	5.144	5.150	5.150	5.245	3,9
NET ADDS	('000)	28	78	41	(28)	119	77	n.a.
- contract	('000)	33	30	(6)	(34)	23	(18)	n.a.
- prepaid	('000)	(4)	49	47	6	97	96	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,5	1,5	1,7	1,7	1,6	1,6	0,1p
- contract	(%)	1,2	1,2	1,1	1,8	1,3	1,5	0,3p
SAC PER GROSS ADD	(€)	16	18	10	13	14	12	(25,0)
- contract	(€)	53	63	66	59	60	66	24,5
- prepaid	(€)	1	2	2	2	2	2	100,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	39	40	45	42	41	40	2,6
ARPU	(€)	10	11	12	11	11	10	0,0
- contract	(€)	24	25	27	24	25	23	(4,2)
- prepaid	(€)	4	5	5	5	5	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	27	27	31	28	28	29	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	282	299	288	284	288	270	(4,3)
- contract	(min)	419	444	420	439	430	423	1,0

ROMANIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		241	241	239	263	984	234	(2,9)
PRODUCT VIEW		241	241	239	263	984	234	(2,9)
- Fixed network		140	142	132	148	562	127	(9,3)
- Mobile communications		101	99	107	115	422	107	5,9
SEGMENT VIEW		241	241	239	263	984	234	(2,9)
- of which Consumer		160	153	157	165	635	153	(4,4)
- of which Business		54	54	53	69	230	50	(7,4)
EBITDA	2	55	49	48	53	205	38	(30,9)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	22,8	20,3	20,1	20,2	20,8	16,2	(6,6p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		49	32	28	23	132	33	(32,7)
CASH CONTRIBUTION		6	17	20	30	73	5	(16,7)

1 Since our subsidiary in Romania offers convergent Fixed and Mobile products, from Q3/15 onwards it is shown as integrated company. For better comparability figures for prior periods have been adjusted.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q2/15, EUR 13mn in Q3/15 and EUR 3mn in Q4/15.

ROMANIA OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	2.189	2.153	2.117	2.091	2.091	2.055	(6,1)
- IP	('000)	316	341	362	392	392	409	29,4
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.192	1.186	1.181	1.186	1.186	1.204	1,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.414	1.421	1.432	1.452	1.452	1.449	2,5
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	80	79	83	83	325	81	1,3
CUSTOMERS	('000)	6.008	6.015	5.905	5.992	5.992	5.934	(1,2)
- contract	('000)	1.751	1.794	1.846	1.893	1.893	1.923	9,8
- prepaid	('000)	4.257	4.221	4.060	4.099	4.099	4.011	(5,8)
NET ADDS	('000)	(40)	7	(109)	87	(55)	(58)	(45,0)
- contract	('000)	61	43	52	47	203	30	(50,8)
- prepaid	('000)	(100)	(36)	(161)	39	(258)	(88)	12,0
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,8	2,8	3,3	3,1	3,0	3,4	0,6p
- contract	(%)	1,0	1,3	1,2	1,7	1,3	1,7	0,7p
SAC PER GROSS ADD	(€)	11	13	17	14	14	11	0,0
- contract	(€)	41	57	63	53	54	43	4,9
- prepaid	(€)	1	1	1	2	1	1	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	8	7	11	10	9	13	62,5
ARPU	(€)	4	5	5	5	5	5	25,0
- contract	(€)	9	9	9	9	9	9	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	27	24	27	27	26	29	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	297	299	289	297	295	303	2,0
- contract	(min)	455	454	435	440	446	434	(4,6)

HUNGARY

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	2	445	453	432	518	1.848	403	(9,4)
PRODUCT VIEW		445	453	432	518	1.848	403	(9,4)
- Fixed network	3	228	234	219	292	973	194	(14,9)
- Mobile communications		217	219	213	226	875	209	(3,7)
SEGMENT VIEW		445	453	432	518	1.848	403	(9,4)
- of which Consumer		233	234	230	245	942	227	(2,6)
- of which Business		136	155	141	199	631	139	2,2
EBITDA	2,4	115	145	142	124	526	126	9,6
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	25,8	32,0	32,9	23,9	28,5	31,3	5,5p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		63	52	63	93	271	71	12,7
CASH CONTRIBUTION		52	93	79	31	255	55	5,8

¹Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

² From April 2015 parts of the GTS Central Europe Group were integrated into Hungary.

³ Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

⁴ Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/15, EUR 1mn in Q2/15, EUR 13mn in Q3/15, EUR 5mn in Q4/15 and EUR -7mn in Q1/16.

HUNGARY

OPERATIONALS¹

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	2							
Fixed network Access Lines ('000)		1.710	1.671	1.677	1.674	1.674	1.659	(3,0)
- IP ('000)		1.040	1.136	1.207	1.286	1.286	1.331	28,0
Broadband Access Lines Retail ('000)		949	956	975	988	988	996	5,0
TV (IPTV, SAT, Cable) ('000)		934	939	949	961	961	964	3,2
Wholesale Bundled Access Lines ('000)		27	18	17	17	17	15	(44,4)
ULLs/Wholesale PSTN ('000)		11	11	10	10	10	9	(18,2)
Wholesale Unbundled Access Lines ('000)		13	12	12	12	12	13	0,0
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue (€ million)		184	178	181	178	721	173	(6,0)
CUSTOMERS ('000)		5.463	5.476	5.482	5.504	5.504	5.372	(1,7)
- contract ('000)		3.009	3.055	3.069	3.103	3.103	3.100	3,0
- prepaid ('000)		2.454	2.421	2.414	2.401	2.401	2.271	(7,5)
NET ADDS ('000)		(15)	13	6	22	26	(132)	n.a.
- contract ('000)		12	46	13	34	106	(2)	n.a.
- prepaid ('000)		(27)	(33)	(7)	(13)	(80)	(130)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		1,5	1,4	1,6	1,2	1,4	1,8	0,3p
- contract (%)		1,0	0,8	0,9	0,8	0,9	1,0	0,0p
SAC PER GROSS ADD (€)		18	19	14	24	19	19	5,6
- contract (€)		38	30	42	53	40	40	5,3
- prepaid (€)		6	10	3	4	5	3	(50,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		52	54	47	66	55	55	5,8
ARPU (€)		11	11	11	11	11	11	0,0
- contract (€)		17	17	17	17	17	16	(5,9)
- prepaid (€)		4	4	4	4	4	3	(25,0)
NON-VOICE % OF ARPU (%)		25	27	28	28	27	33	8p
MOU PER CUSTOMER (min)		179	186	187	187	185	186	3,9
- contract (min)		282	291	290	289	288	288	2,1

1 Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

2 From April 2015 parts of the GTS Central Europe Group were integrated into Hungary.

POLAND

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	382	385	391	386	1.544	378	(1,0)
PRODUCT VIEW		382	385	391	386	1.544	378	(1,0)
- Fixed network		23	29	26	23	101	24	4,3
- Mobile communications		358	358	365	362	1.443	354	(1,1)
SEGMENT VIEW		382	385	391	386	1.544	378	(1,0)
- of which Consumer		220	217	216	215	868	196	(10,9)
- of which Business		136	136	132	132	536	124	(8,8)
EBITDA	1,2	130	145	164	141	580	120	(7,7)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	34,0	37,7	41,9	36,5	37,6	31,7	(2,3p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		62	45	34	48	189	546	n.a.
CASH CONTRIBUTION		68	100	130	93	391	(426)	n.a.

1 From January 2015 parts of the GTS Central Europe Group were integrated into Poland.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/15, EUR 6mn in Q2/15, EUR 1mn in Q3/15, EUR 1mn in Q4/15 and EUR 14mn in Q1/16.

POLAND OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1							
Fixed network Access Lines ('000)		12	18	17	18	18	18	50,0
- IP ('000)		2	3	3	3	3	2	0,0
Broadband Access Lines Retail ('000)		6	9	8	10	10	10	66,7
TV (IPTV, SAT, Cable) ('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines ('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN ('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines ('000)		5	4	4	5	5	6	20,0
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue (€ million)		256	268	267	243	1.034	244	(4,7)
CUSTOMERS ('000)		15.794	15.827	15.696	12.056	12.056	11.821	(25,2)
- contract ('000)		6.784	6.708	6.640	6.569	6.569	6.518	(3,9)
- prepaid ('000)	2	9.010	9.118	9.056	5.487	5.487	5.303	(41,1)
NET ADDS ('000)		93	32	(130)	(3.641)	(3.646)	(235)	n.a.
- contract ('000)		(39)	(76)	(68)	(71)	(254)	(50)	(28,2)
- prepaid ('000)	2	132	108	(62)	(3.569)	(3.391)	(184)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		2,0	2,1	2,6	11,0	4,3	3,4	1,4p
- contract (%)		1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	0,1p
SAC PER GROSS ADD (€)		5	11	6	7	7	7	40,0
- contract (€)		21	65	34	35	38	31	47,6
- prepaid (€)		2	2	1	1	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		0	6	12	(12)	1	1	n.a.
ARPU (€)		5	6	6	6	6	7	40,0
- contract (€)		11	11	11	10	11	10	(9,1)
- prepaid (€)		2	2	2	2	2	2	0,0
NON-VOICE % OF ARPU (%)		39	39	39	40	39	39	0p
MOU PER CUSTOMER (min)		150	154	154	172	157	204	36,0
- contract (min)		299	311	313	322	311	325	8,7

1 From January 2015 parts of the GTS Central Europe Group were integrated into Poland.

2 In the fourth quarter of 2015, the number of mobile customers in Poland decreased by 3 838 thousand in connection with the deactivation of inactive prepaid SIM cards.

CZECH REPUBLIC

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	226	231	242	259	958	229	1,3
PRODUCT VIEW		226	231	242	259	958	229	1,3
- Fixed network		46	51	51	70	218	51	10,9
- Mobile communications		179	181	191	189	740	178	(0,6)
SEGMENT VIEW		226	231	242	259	958	229	1,3
- of which Consumer		112	117	117	118	464	113	0,9
- of which Business		99	103	107	122	431	103	4,0
EBITDA	1,2	89	96	100	105	390	99	11,2
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	39,4	41,6	41,3	40,5	40,7	43,2	3,8p
CASH CAPEX (AS REPORTED)	3	66	(27)	29	36	104	42	(36,4)
CASH CONTRIBUTION	3	23	123	71	69	286	57	n.a.

1 From January 2015 parts of the GTS Central Europe Group were integrated into Czech Republic.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/15, EUR 3mn in Q4/15 and EUR 1mn in Q1/16.

3 Reported Cash Capex in Q2/15 is impacted by an adjustment of the Q1/15 Cash Capex figure.

CZECH REPUBLIC OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1							
Fixed network Access Lines ('000)		155	152	147	154	154	141	(9,0)
- IP ('000)		136	134	130	137	137	125	(8,1)
Broadband Access Lines Retail ('000)		143	141	136	132	132	131	(8,4)
TV (IPTV, SAT, Cable) ('000)		2	2	2	2	2	2	0,0
Wholesale Bundled Access Lines ('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN ('000)		8	8	7	7	7	7	(12,5)
Wholesale Unbundled Access Lines ('000)		2	2	2	2	2	2	0,0
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue (€ million)		160	166	172	168	666	165	3,1
CUSTOMERS ('000)		5.993	5.996	5.981	6.019	6.019	6.024	0,5
- contract ('000)		3.519	3.532	3.556	3.597	3.597	3.628	3,1
- prepaid ('000)		2.474	2.464	2.425	2.422	2.422	2.396	(3,2)
NET ADDS ('000)		(7)	3	(16)	38	18	5	n.a.
- contract ('000)		19	13	24	41	97	31	63,2
- prepaid ('000)		(26)	(10)	(39)	(3)	(78)	(26)	0,0
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		1,5	1,6	1,5	1,3	1,5	1,3	(0,2p)
- contract (%)		0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD (€)		21	22	24	21	22	21	0,0
- contract (€)		47	50	57	47	50	49	4,3
- prepaid (€)		2	2	3	3	3	4	100,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		9	10	12	13	11	12	33,3
ARPU (€)		9	9	10	9	9	9	0,0
- contract (€)		13	13	14	13	13	13	0,0
- prepaid (€)		3	3	4	4	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU (%)		41	45	47	47	45	48	7p
MOU PER CUSTOMER (min)		154	158	153	157	155	155	0,6
- contract (min)		235	240	230	234	235	231	(1,7)

1 From January 2015 parts of the GTS Central Europe Group were integrated into Czech Republic.

NETHERLANDS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		346	362	346	340	1.394	324	(6,4)
- of which Consumer		251	266	249	245	1.011	228	(9,2)
- of which Business		63	62	62	62	249	60	(4,8)
EBITDA	1	133	124	125	118	500	88	(33,8)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	38,4	34,3	36,1	34,7	35,9	27,2	(11,2p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		46	42	41	47	176	54	17,4
CASH CONTRIBUTION		87	82	84	71	324	34	(60,9)

OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	257	255	257	233	1.002	228	(11,3)
CUSTOMERS	('000)	3.830	3.689	3.686	3.677	3.677	3.668	(4,2)
- contract	('000)	2.836	2.751	2.775	2.800	2.800	2.825	(0,4)
- prepaid	('000) 3	994	938	910	878	878	843	(15,2)
NET ADDS	('000)	(70)	(44)	(4)	(8)	(125)	(9)	87,1
- contract	('000) 2	(12)	(85)	24	24	(48)	25	n.a.
- prepaid	('000) 2	(58)	41	(28)	(33)	(77)	(34)	41,4
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,5	(0,3p)
- contract	(%)	1,1	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	0,1p
SAC PER GROSS ADD	(€)	143	124	113	93	117	111	(22,4)
- contract	(€)	206	162	143	115	151	130	(36,9)
- prepaid	(€)	19	17	19	8	16	18	(5,3)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	113	126	95	59	98	121	7,1
ARPU	(€)	22	23	23	21	22	21	(4,5)
- contract	(€)	29	29	30	27	28	26	(10,3)
- prepaid	(€)	4	5	4	4	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	54	58	59	60	58	61	7p
MOU PER CUSTOMER	(min)	158	168	163	175	165	180	13,9
- contract	(min)	204	212	206	221	209	226	10,8

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q1/15, EUR 1mn in Q2/15, EUR 1mn in Q3/15, EUR 5mn in Q4/15 and EUR 1mn in Q1/16.

2 Q2/15 impacted by reclassification of M2M customers from postpaid to prepaid.

3 Our subsidiary in the Netherlands sold its Bleep brand and the prepaid customer relationships maintained under the brand effective Mar. 1, 2015. This decreased our customer base by 97 thousand customers up from April. Customer figures for prior periods have not been adjusted.

CROATIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		211	222	249	227	909	220	4,3
PRODUCT VIEW		211	222	249	227	909	220	4,3
- Fixed network		129	139	146	136	550	134	3,9
- Mobile communications		81	85	103	90	359	86	6,2
SEGMENT VIEW		211	222	249	227	909	220	4,3
- of which Consumer		119	120	124	120	483	116	(2,5)
- of which Business		64	70	79	74	287	70	9,4
EBITDA	1	81	90	102	94	367	82	1,2
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	38,4	40,5	41,0	41,4	40,4	37,3	(1,1p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		30	39	40	20	129	52	73,3
CASH CONTRIBUTION		51	51	62	74	238	30	(41,2)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 10mn in Q1/15, EUR 1mn in Q2/15, EUR 1mn in Q4/15 and EUR 8mn in Q1/16.

CROATIA OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	1.052	1.038	1.020	1.004	1.004	1.012	(3,8)
- IP	('000)	897	952	1.001	1.004	1.004	1.012	12,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	644	642	638	636	636	634	(1,6)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	390	387	385	388	388	387	(0,8)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	46	45	39	37	37	34	(26,1)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	191	173	161	159	159	156	(18,3)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	36	46	56	68	68	81	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	65	70	82	67	284	66	1,5
CUSTOMERS	('000)	2.214	2.241	2.323	2.233	2.233	2.206	(0,4)
- contract	('000)	1.098	1.105	1.112	1.119	1.119	1.119	1,9
- prepaid	('000)	1.116	1.136	1.211	1.114	1.114	1.087	(2,6)
NET ADDS	('000)	(38)	27	83	(91)	(20)	(27)	28,9
- contract	('000)	(1)	7	7	7	20	0	100,0
- prepaid	('000)	(37)	19	76	(98)	(40)	(27)	27,0
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,6	2,0	2,2	3,7	2,6	2,6	0,0p
- contract	(%)	1,1	0,8	1,1	1,1	1,0	1,1	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	14	12	10	16	13	13	(7,1)
- contract	(€)	49	50	53	59	53	52	6,1
- prepaid	(€)	3	2	2	3	3	2	(33,3)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	57	74	67	57	63	69	21,1
ARPU	(€)	10	11	12	10	10	10	0,0
- contract	(€)	14	15	18	14	16	15	7,1
- prepaid	(€)	5	6	6	5	6	5	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	45	46	49	46	47	49	4p
MOU PER CUSTOMER	(min)	187	200	198	195	195	196	4,8
- contract	(min)	248	268	269	266	263	260	4,8

SLOVAKIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		187	185	199	212	783	187	0,0
PRODUCT VIEW		187	185	199	212	783	187	0,0
- Fixed network		96	97	107	122	422	96	0,0
- Mobile communications		91	88	92	90	361	91	0,0
SEGMENT VIEW		187	185	199	212	783	187	0,0
- of which Consumer		116	115	119	117	467	119	2,6
- of which Business		47	48	60	72	227	47	0,0
EBITDA	1	73	76	83	64	296	78	6,8
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	39,0	41,1	41,7	30,2	37,8	41,7	2,7p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		28	22	24	26	100	43	53,6
CASH CONTRIBUTION		45	54	59	38	196	35	(22,2)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 29mn in Q1/15, EUR 1mn in Q2/15, EUR 6mn in Q4/15 and EUR -2mn in Q1/16.

SLOVAKIA

OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	875	864	858	855	855	851	(2,7)
- IP	('000)	875	864	858	855	855	851	(2,7)
Broadband Access Lines Retail	('000)	454	459	465	473	473	481	5,9
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	474	481	489	493	493	500	5,5
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	18	18	17	17	17	16	(11,1)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	98	102	105	109	109	112	14,3
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	80	79	84	80	323	82	2,5
CUSTOMERS	('000)	2.202	2.196	2.204	2.235	2.235	2.231	1,3
- contract	('000)	1.424	1.427	1.431	1.453	1.453	1.462	2,7
- prepaid	('000)	777	769	773	782	782	770	(0,9)
NET ADDS	('000)	(18)	(6)	9	31	15	(4)	77,8
- contract	('000)	(7)	3	4	22	22	8	n.a.
- prepaid	('000)	(11)	(9)	4	9	(7)	(12)	(9,1)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,1	1,0	1,1	1,1	1,4	0,1p
- contract	(%)	1,1	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	(0,2p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	62	65	51	56	58	44	(29,0)
- contract	(€)	108	106	100	96	102	80	(25,9)
- prepaid	(€)	4	3	4	4	4	3	(25,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	110	120	115	159	128	132	20,0
ARPU	(€)	12	12	13	12	12	12	0,0
- contract	(€)	17	17	18	17	17	17	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	39	37	38	39	38	40	1p
MOU PER CUSTOMER	(min)	164	171	168	175	169	171	4,3
- contract	(min)	231	240	235	244	237	238	3,0

AUSTRIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		197	205	207	220	829	208	5,6
- of which Consumer		150	155	154	165	624	154	2,7
- of which Business		38	42	43	44	167	43	13,2
EBITDA	1	65	66	64	64	259	69	6,2
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	33,0	32,2	30,9	29,1	31,2	33,2	0,2p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		30	27	33	39	129	40	33,3
CASH CONTRIBUTION		35	39	31	25	130	29	(17,1)

OPERATIONALS

	Note	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Change %	
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)									
Service revenue	(€ million)	172	175	178	179	704	178	3,5	
CUSTOMERS	(‘000)	2,3	3.956	3.934	3.962	4.323	4.221	6,7	
- contract	(‘000)	2.571	2.564	2.573	2.959	2.959	3.001	16,7	
- prepaid	(‘000)	1.385	1.370	1.390	1.364	1.364	1.220	(11,9)	
NET ADDS	(‘000)	2	(64)	(22)	28	304	13	n.a.	
- contract	(‘000)	(52)	(7)	9	387	336	42	n.a.	
- prepaid	(‘000)	(12)	(14)	19	(25)	(32)	(29)	n.a.	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,8	1,6	1,5	2,6	1,9	2,7	0,9p	
- contract	(%)	2	1,3	0,6	0,6	2,2	1,2	2,4	1,1p
SAC PER GROSS ADD	(€)	54	53	48	22	35	27	(50,0)	
- contract	(€)	133	152	143	24	52	35	(73,7)	
- prepaid	(€)	6	4	4	7	5	4	(33,3)	
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	2	89	101	100	106	100	14,6	
ARPU	(€)	2,3	14	15	15	14	15	0,0	
- contract	(€)	20	21	21	19	20	18	(10,0)	
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	44	42	43	44	43	45	1p	
MOU PER CUSTOMER	(min)	206	203	194	192	199	193	(6,3)	
- contract	(min)	261	257	243	233	242	222	(14,9)	

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 5mn in Q1/15 and EUR 16mn in Q3/15.

2 Effect in Q4/15: Standardization of SIM card reporting in whole segment.

Effect adjusted KPIs Q4/15: SAC per gross add 76€, SAC per gross add contract 143€, ARPU 15€, ARPU contract 21€.

Effect adjusted KPIs FY/15: SAC per gross add 58€, SAC per gross add contract 144€, ARPU 16€, ARPU contract 21€.

3 Effect in Q1/2016: impacted by reclassification of M2M customers

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

GLOSSARY

	83
--	----

SYSTEMS SOLUTIONS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		1.927	2.073	2.031	2.163	8.194	2.045	6,1
Market Unit		1.621	1.641	1.671	1.724	6.657	1.728	6,6
Telekom IT		306	432	360	439	1.537	317	3,6
International Revenue		537	537	534	529	2.137	631	17,5
NET REVENUE		1.420	1.435	1.452	1.520	5.827	1.545	8,8
EBITDA		145	203	176	216	740	206	42,1
Market Unit		135	122	142	182	581	196	45,2
Telekom IT		10	81	34	34	159	9	(10,0)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	7,5	9,8	8,7	10,0	9,0	10,1	2,6p
Depreciation, amortization and impairment losses		(131)	(172)	(128)	(137)	(568)	(116)	11,5
Profit (loss) from operations = EBIT		14	31	48	79	172	90	n.a.
EBIT MARGIN	%	0,7	1,5	2,4	3,7	2,1	4,4	3,7p
CASH CAPEX		248	276	282	345	1.151	237	(4,4)
CASH CONTRIBUTION		(103)	(73)	(106)	(129)	(411)	(31)	69,9
ORDER ENTRY		1.212	1.281	1.191	1.924	5.608	1.522	25,6

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		1.927	2.073	2.031	2.163	8.194	2.045	6,1
NET REVENUE		1.420	1.435	1.452	1.520	5.827	1.545	8,8
EBITDA		71	(16)	34	4	93	146	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	3,7	(0,8)	1,7	0,2	1,1	7,1	3,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(141)	(221)	(133)	(139)	(634)	(116)	17,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(70)	(237)	(99)	(135)	(541)	30	n.a.
CASH CAPEX		248	276	282	345	1.151	237	(4,4)
CASH CONTRIBUTION		(177)	(292)	(248)	(341)	(1.058)	(91)	48,6

¹ Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

SYSTEMS SOLUTIONS

EBITDA RECONCILIATION¹

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		1.927	2.073	2.031	2.163	8.194	2.045	6,1
Profit (loss) from operations = EBIT		(70)	(237)	(99)	(135)	(541)	30	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(141)	(221)	(133)	(139)	(634)	(116)	17,7
= EBITDA		71	(16)	34	4	93	146	n.a.
EBITDA margin	%	3,7	(0,8)	1,7	0,2	1,1	7,1	3,4p
- Special factors affecting EBITDA		(74)	(219)	(142)	(212)	(647)	(60)	18,9
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		145	203	176	216	740	206	42,1
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	7,5	9,8	8,7	10,0	9,0	10,1	2,6p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(74)	(219)	(142)	(212)	(647)	(60)	18,9
- of which personnel		(35)	(116)	(73)	(143)	(367)	(33)	5,7
- of which other		(39)	(103)	(68)	(70)	(280)	(27)	30,8
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(84)	(268)	(147)	(214)	(713)	(60)	28,6
- of which personnel		(35)	(116)	(73)	(143)	(367)	(33)	5,7
- of which other		(50)	(151)	(74)	(72)	(346)	(27)	46,0

¹ Business customer operations at Magyar Telekom in Hungary, which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, have been bundled and reported under the Europe operating segment since January 1, 2016. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	15		
Provisions for pensions	17		
Maturity profile	18		
Liquidity reserves	19		
Net debt	20		
Net debt development	21		
Cash capex	22		
Free cash flow	23		
Personnel	24		
Exchange rates	25		
<hr/>			
		GERMANY	
		Financials	28
		EBITDA reconciliation	29
		Operationals	30
		Additional information	31
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	44
		EBITDA reconciliation	45
		Operationals	46
		Additional information	48
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		GLOSSARY	83

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		565	584	555	571	2.275	513	(9,2)
NET REVENUE		155	164	140	168	627	115	(25,8)
EBITDA		(22)	(76)	(133)	(321)	(552)	(117)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(3,9)	(13,0)	(24,0)	(56,2)	(24,3)	(22,8)	(18,9p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(144)	(138)	(158)	(171)	(611)	(130)	9,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(166)	(214)	(291)	(492)	(1.163)	(247)	(48,8)
CASH CAPEX		96	65	69	112	342	60	(37,5)
CASH CONTRIBUTION		(118)	(141)	(202)	(433)	(894)	(177)	(50,0)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		565	584	555	571	2.275	513	(9,2)
NET REVENUE		155	164	140	167	626	115	(25,8)
EBITDA		(108)	(93)	(167)	135	(233)	2.269	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(19,1)	(15,9)	(30,1)	23,6	(10,2)	n.a.	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		(144)	(138)	(174)	(171)	(627)	(130)	9,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(252)	(231)	(341)	(36)	(860)	2.139	n.a.
CASH CAPEX		96	65	69	112	342	60	(37,5)
CASH CONTRIBUTION		(204)	(158)	(236)	23	(575)	2.209	n.a.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		565	584	555	571	2.275	513	(9,2)
Profit (loss) from operations = EBIT		(252)	(231)	(341)	(36)	(860)	2.139	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(144)	(138)	(174)	(171)	(627)	(130)	9,7
= EBITDA		(108)	(93)	(167)	135	(233)	2.269	n.a.
EBITDA margin	%	(19,1)	(15,9)	(30,1)	23,6	(10,2)	n.a.	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(86)	(17)	(34)	456	319	2.386	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		(22)	(76)	(133)	(321)	(552)	(117)	n.a.
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(3,9)	(13,0)	(24,0)	(56,2)	(24,3)	(22,8)	(18,9p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(86)	(17)	(34)	456	319	2.386	n.a.
- of which personnel		(33)	(41)	(46)	(93)	(213)	(35)	(6,1)
- of which other		(53)	24	12	549	532	2.421	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(86)	(17)	(50)	456	303	2.386	n.a.
- of which personnel		(33)	(41)	(46)	(93)	(213)	(35)	(6,1)
- of which other		(53)	24	(4)	549	516	2.421	n.a.

GLOSSARY AND DISCLAIMER

In addition to financial information presented in accordance with IFRS, this presentation contains non-GAAP financial measures,	
such as ...	which is defined as ...
EBIT	Abbreviation for EARNINGS BEFORE INTEREST AND TAXES. EBIT is equivalent to the P&L-line "Profit from operations".
Adj. EBIT	EBIT adjusted for special factors.
EBT	Abbreviation for EARNINGS BEFORE TAXES. EBT is equivalent to the P&L-line "Profit before income taxes".
Adj. EBT	EBT adjusted for special factors.
EBITDA	Abbreviation for EARNINGS BEFORE INTEREST, TAX, DEPRECIATION AND AMORTIZATION. EBITDA is equivalent to EBIT before Depreciation and Amortization. Depreciation and Amortization is not a line in the P&L but provided in the notes as "Other disclosures".
Adj. EBITDA	EBITDA adjusted for special factors.
Adj. Net profit/loss	Net profit/loss adjusted for special factors.
Special factors	Special factors impair the comparability of the results with previous periods. Details on the special factors are given for the group and each operating segment.
Cash capex	Cash outflows for investments in intangible assets (excluding goodwill) and property, plant and equipment.
Cash contribution	EBITDA minus capex.
Free cash flow	Net cash from operating activities minus net cash outflows for investments in intangible assets (excluding goodwill) and property, plant and equipment.
Gross debt	Gross debt includes not only bonds and liabilities to banks, but also liabilities to non-banks from promissory notes, lease liabilities, liabilities arising from ABS transactions (capital market liabilities), liabilities from derivatives and cash collateral.
Net debt	Net debt is calculated by deducting cash and cash equivalents as well as financial assets classified as held for trading and available for sale (due ≤ 1 year). In addition, receivables from derivatives and other financial assets are deducted from gross debt.
n.a.	not applicable
n.m.	not meaningful
ARPU	Abbreviation for AVERAGE REVENUE PER USER. Calculation: Service fee, as well as voice, non voice, roaming and visitor revenues, divided by the average number of customers in the period. Visitor revenues are allocated exclusively to contract customers.
SAC	Abbreviation for SUBSCRIBER ACQUISITION COSTS. Calculation: Customer acquisition costs divided by the number of gross customers added during the respective period.

The figures in this presentation are unaudited. These and the other non-GAAP financial measures used by Deutsche Telekom are derived from our IFRS financial information but do not comply with IFRS and should not be viewed as a substitute for our IFRS figures.

04-May-2016

Deutsche Telekom AG (DTE.DE)

Q1 2016 Earnings Call

CORPORATE PARTICIPANTS

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

Hannes C. Wittig
Head-Investor Relations

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

OTHER PARTICIPANTS

Mathieu Robilliard
Barclays Capital Securities Ltd.

Justin B. Funnell
Credit Suisse Securities (Europe) Ltd.

Andrew J. Lee
Goldman Sachs International

Emmet B. Kelly
Morgan Stanley & Co. International Plc

Robert J. Grindle
Deutsche Bank AG (Broker UK)

Dominik Klarmann
HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Simon H. Weeden
Citigroup Global Markets Ltd.

Mandeep Singh
Redburn (Europe) Ltd.

Jonathan Dann
RBC Europe Ltd. (Broker)

Ulrich Rathe
Jefferies International Ltd.

MANAGEMENT DISCUSSION SECTION

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

BUSINESS HIGHLIGHTS

Opening Remarks

- Let's start with the highlights for Q1
- The strong momentum continued, the strong momentum with investments, with customers, and with earnings
- We remain well on track for our group targets, we presented to you at our Capital Markets Day last year, and we also strongly reiterate our guidance for 2016

Strategic Building Blocks

- The first slide is a quick reminder of our main strategic building blocks you might all know
- This includes our focus on integrated IP networks, our commitment to create the best customer experience, our ambitions to lead in business, and to work with partners where it makes sense

- And maybe later in the discussion, I could show you that in each of these categories, we have tangible products and measures, how we improved in these regards

Fiber Products

- Going to slide number four, I'd like to summarize Q1 highlights
- The biggest number might be the 5mm German homes which are now connected with fiber
- The demand for our fiber products remained strong and even accelerated
- We added a new record of 660,000 fiber customers in the last three months alone
- In the U.S., we gained 2.2mm subscribers this quarter and our service revenue momentum accelerated to 14%, outstanding quarter
- We continued to invest heavily in our networks and into innovation in fiber, in LTE, and in our industry-leading pan-IP network transformation

EBITDA AND FCF

- Our financial momentum remained positive, headline revenues grew by 5%; EBITDA grew by 13%; and our FCF was on track
- Without the contribution from U.S. handset leasing and data stash on EBITDA, the number was up by 6.5% year-on-year
- But if you also take into account last year's €175mm settlement with Liberty, the EBITDA grew by 10.6%
- Adjusted for the disposal of EE, FCF grew by 11%
- So our double-digit momentum continues

Customer Growth and Convergence Products

- The next page shows you some examples of the strong momentum we have seen with our customers
- I mentioned already our success with fiber in Germany where we added 2mm homes in the last 12 months and our relentless customer growth in the U.S. where we gained 9mm subscribers in the last 12 months
- We continued to see good momentum with our convergence products as well
- We now have 3.3mm converged subscriptions here in Europe, of which 2.2mm only in Germany and the track is well on its way
- In the cloud, we continued to grow at 30% year-on-year
- Maybe some of you took part in our Cloud Webinar last month
- The replay is still available on our Investor Relations website

Innovations

- Page seven summarizes a few of my highlights this quarter
- Let me start with the innovations, never lose the high end
- Last time I told you about the many innovations we presented at this year's Mobile World Congress
- You may remember our demonstration of 1 millisecond latency in the wireless network or our world record of 11-gigabit-per-second over a standard copper line
- Our next big milestone was the year's CeBIT fair where we launched a number of innovative products, including our Open Telekom Cloud and a portfolio of security solutions
- On the consumer side, we were happy to see YouTube joining the list of providers on our innovative Bing On service platform in the U.S.

ENTERTAIN TV PLUS

- And in Germany, late last week, we announced our new consumer TV platform called Entertain TV Plus, which offers exciting features such as instant restart or a seven-day replay facility for selected content
- It's not needed to program it; you are always able to watch the content you would like to see
- And our much improved video aggregation platform with sVoD partners is available on this platform as well

NETWORK DEPLOYMENT

- Our network deployment continues apace
- We now reach 56% of German homes with fiber
- Our LTE network covers 91% of the population and we now have 43% of German homes on our peer-leading all-IP infrastructure, up from 40% at the end of last year
- By the way, in LTE, if you compare Germany with the rest of Europe, with 91% of the population covered, we're well ahead, and if you go into the country-side, we have now opened up a lot of areas where we had formerly [indiscernible] (6:24) available
- We're significantly ahead of what you might find in France or in Spain or in Italy where the average coverage is around 30% to 40%
- In Europe, our networks were highly rated in recent tests

DUTCH NETWORK

- In the recent network test by P3, the company behind the connect test that many of you know, our Dutch network achieved the highest score ever awarded to any mobile operator
- In the last 12 months, P3 has awarded eight of our NatCos including those in Greece, Hungary, and in Poland the Best in Test seal; and of course, we also won the German connect test for the fifth year in a row, and as you know the T-Mobile network remains the fastest 4G network in the U.S.
- I think you see how consequent we're executing along our strategic pillars

CAPEX

- Supporting our network leadership, our CapEx grew 12% this quarter
- We also spent €1.1B on spectrum
- Of this, we spent €0.5B to boost our spectrum position in Poland while the other half was spent in the U.S. on one of the two A-block portfolios, which we talked about at the time of full-year results
- As we have mentioned earlier, the two A-block transactions will boost our low-band coverage by 68mm POPs
- The low-band spectrum will improve our service quality in the areas in which we already operate and allow us to substantially increase the area in which we commercially operate
 - It was a quiet quarter for M&A, but it was a busy quarter for funding

MATURITIES

- At the beginning of March, we raised funds worth €4.5B to cover this year's maturities
- The terms were very attractive thanks to Mr. Draghi
- T-Mobile U.S. meanwhile secured a further \$5B towards its stated funding envelope

- As you know, of this \$5B, \$4B were provided through note purchase agreements with Deutsche Telekom. \$1B were raised through a bond issuance in the public market
 - This approach marks a partial departure from our strict self-funding principle that we established a few years ago
- And I've discussed it with a lot of investors [indiscernible] (9:00) by the way
- Given the fantastic progress of T-Mobile in recent years, we feel very comfortable in taking this step, which is accretive to our shareholders
- But let me stress three important points
- First, there's no read-across to the other pillars of our stated U.S. strategy
 - We continue to look at T-Mobile as a kingmaker asset
- Second, there's also no read-across to the spectrum auction
- And thirdly, as you can see we are following a case-by-case logic

Group Financials

- Moving on to our group financials, we are very happy with our first quarter 2016 performance and we reiterate our stated guidance for 2016 as a whole
- We also reiterate the group targets that we stated at last year's Capital Markets Day
- Our headline revenue grew by almost 5%, comfortably ahead of our medium-term guidance
- The sequential slowdown this quarter is largely due to lower handset revenues in Germany and the U.S. due to the shift in the commercial model
- Despite our high investments, we were able to achieve double-digit growth in comparable cash flow and adjusted EBITDA, as I already mentioned
- Our financial metrics remain either in line or ahead, sometimes strongly ahead, of the run rates we committed at last year's Capital Markets Day

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Earnings

- My first slide shows the financial highlights for the group as a whole, and as you can see, our financial momentum remained very strong in Q1
- Headline earnings benefited from a €2.5B book gain on the sale of our stake in EE to BT
- Our adjusted earnings grew slightly although Q1, 2015 had benefited from a €175mm non-recurring item

Germany

- Let's have a look at the segments
- In Germany, our Q1 revenues were down by 2.5% mainly as a result of lower handset sales; and to a lesser extent, due to a strong prior-year comparable in mobile services
- EBITDA was down slightly year-on-year, and this reflects the tough mobile service revenue comp as well as cost saving
- For the year as a whole, we continue to expect stable EBITDA

MOBILE SERVICE REVENUES

- Our mobile service revenues declined 1.7% this quarter and we will take a closer look at this in the following slide
- We gained 231,000 contract customers and own branded customer trends remained steady
- The next slide is now – by now familiar to you
- As you can see, the drag from convergence on mobile service revenues is no longer growing, as expected
- Nevertheless, we are showing a 1.7% decline in our mobile service revenues
- The weakness this quarter is largely a reflection of the exceptional strength we showed in Q1 2015 and which we explained at that time with some unusual volatility in our large accounts
- What is important is that we do not see a change in German market fundamentals or in our online performance
- So we continue to expect 1% annual CAGR in our mobile service revenues, and we are confident that we will show a better trend next quarter

FIXED LINE MARKET

- In the fixed line market, we added 62,000 broadband customers
- This marked a sequential improvement
- For the year as a whole we expect to deliver at least as many net adds as we did last year
- We added 53,000 new TV subscribers
- As Tim has mentioned, we've now launched our new Entertain platform, which we expect to drive accelerating momentum later in the year
- Line losses ticked a bit and this is a reflection of our broadband performance
- Here, again, for the year as a whole, we expect to do at least as well as we did in 2015

FIBER GROWTH

- And now let me talk a little bit about really amazing part of the German section
- I think it was another record quarter for fiber growth
- After 532,000 net adds in Q4, we provided a further 660,000 fiber this quarter, almost 200,000 more than one year ago
 - As in the previous quarters, the majority of these customers were on our retail platform
 - Our broadband revenues continued to improve as a consequence of this
- We saw 1.8% growth in Q1, up from 1.3% in Q4
- And remember, we have seen a zero at the beginning of last year
- Looking at what we call our German service revenues, fixed and mobile, Q1 was down 0.9% after a year-on-year decline of 1.1% in the last quarter
 - This is a small sequential improvement even despite the difficult comp I mentioned in mobile

UNDERLYING TRENDS

- The big picture is that underlying trends are going in the right direction and that we see ourselves broadly on track for medium term revenue targets that we've presented at the Capital Markets Day last year
- We added more than 0.7mm German households to our final footprint and now cover 56%. 43% of access lines are already on our IP platform and we have reached, Tim mentioned, at 91% LTE coverage
- So far, so good in Germany

U.S. Business

T-MOBILE

- Let me now quickly present some highlights of our U.S. business
- T-Mobile has already presented very strong numbers last week
- Q1 was the seventh quarter in a row in which we won more than 1 mm branded postpaid customers
- We also added more than 800,000 prepaid customers
- Postpaid phone ARPU, excluding the data stash, was stable year-on-year and quarter-on-quarter
- The strong subscriber growth and stable ARPU combined to accelerating mobile service revenue growth
- Despite much higher than expected subscriber growth, reported and core EBITDA grew strongly
- As a result of the strong first quarter growth, we raised our full year branded postpaid subscriber growth guidance from 2.4mm to 3.4mm branded postpaid net adds to a new year range of 3.2mm to 3.6mm
- In the following slide, we show some of the underlying T-Mobile performance metrics

CHURN AND BAD DEBT EXPENSE RATIO

- After strong year-on-year declines in 2015, Q1 churn was marginally higher in Q1, but we still see scope for further improvement
- Our bad debt expense ratio, which we had temporarily increased, declined again as we have promised last year
- Our LTE network is now almost nationwide and due to the recent A-block deals, we now have access to low band spectrum covering almost 80% of the U.S. market
 - This is great news for our customers and will allow us to profitably serve additional markets

Europe

REVENUES AND EBITDA

- Now let's turn to Europe
- Our European performance continued to improve
- Reported revenues were down 2.4%
- But adjusted for de-consolidations and currencies, our revenues were almost stable
- Reported EBITDA was down 3% and organic EBITDA was down 2.4%, which also marks an improving trend
- I think the bigger picture remains that excluding The Netherlands; our European business would again have been stable in Q1 due to some ongoing strong performances for instance in Greece and in Austria, offsetting some weaknesses elsewhere

LTE COVERAGE

- As the next chart shows; in Europe, we now have migrated almost half of our homes to IP, up from 40% one year ago
- Our LTE coverage now stands at 72%, up almost 20% from one year ago
- And Tim has already mentioned the excellent performance of Dutch and other European networks in the independent drive tests

Systems

- Now to Systems, the Systems post strong headline revenue and EBITDA growth
- Please be aware that the performance this quarter benefited from an upfront payment related to our toll-system operation, Belgium
- Going forward, this operation will then continue on a more regular basis – contribute on a more regular basis
- We continue to expect that driven by innovative offers, such as our new Cloud initiatives, the momentum in our market unit will continue to improve

FCF

- A few words on financials, FCF was slightly down year-on-year; but adjusted for the lower dividend from EE, it would have grown just over 10%
 - This is consistent with our unchanged €4.9B FCF target for this year
- Our adjusted net income was slightly up year-on-year but as Tim has mentioned last year's result benefited from €175mm settlement that we disclosed at that time
- Hence underlying net income grew double-digit

Net Debt to Adjusted EBITDA

- The next slide shows our financial metrics and I'm pleased to say that at the end of the quarter at 2.3 times we're comfortably within our net debt to adjusted EBITDA comfort zone of 2 times to 2.5 times
- As a result of our ongoing strong EBITDA growth, we moved from slightly outside this range three quarters ago to now comfortably within that range
- Our funding situation remains very comfortable as was also evident in the success of our recent €4.5B bond issuance, Tim mentioned that

Strategy

- My final slide summarizes the strategy we've presented to you at the last Capital Markets Day and I think we consistently continue to strongly execute against these targets and we remain very confident that we will keep delivering them going forward

QUESTION AND ANSWER SECTION

Mathieu Robilliard

Barclays Capital Securities Ltd.

Q

First, the question with regards to mobile in Germany; I do appreciate obviously that the comps were tougher. If we look at the corporate segment, there seems to have been some sort of deterioration in the last quarters and certainly in Q1 and I was wondering if that was the result of renewed competitive pressure on that segment or based on price or is it that the quality gap between you and some of the other players is reducing and therefore it's harder to justify the premium, so basically if you could give us a little bit of color on that dynamic?

And second, looking at fiber, German fixed, obviously great results there both on the retail but also on the wholesale side. Is that a dynamic on the wholesale side that you think is sustainable and if you could give us a little bit of color as to pricing if that can grow in the future that'd be great? Thank you very much.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Yeah, Mathieu, I'm going to start on the mobile in Germany. As you mentioned first of all the one impact is the comps, the other one is volatility we have in B2B anyways, it's normal kind of volatility that you have in the market; remember a year ago we mentioned that it was a positive volatility, then we mentioned in Q3 there was a lot of big customer and you have volatility by those kind of moves.

But I think there is no reason to assume that there is any market heating up. It is kind of normal course of business we see in B2B and normal course of volatility driven by large accounts win or losses we are having here.

And I'll turn over to Tim on the fiber and the fixed line.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Mathieu, thank you for your questions with regard to – I'm sorry, Mathieu. Thank you for the question on fiber and German fixed. Yes, I think we have seen a huge improvement and interesting-wise, the fiber products, the net additions in Q1 was outstanding. I think the highest ones we have seen for ages here in this company, 660,000 net additions in Q1 alone. This is very successful and that reflects in the new vectoring areas that we have started commercializing, we see as well the tick up of consumers and what we see as well is we see the impact on our data revenues here in the business.

On the fiber side, two-third of the total business is retail and one third of the business is wholesale. And I think this sounds like a sound mix here. Interesting, a lot of our competitors are criticizing us for deploying a copper on the last mile. But exactly these competitors are the ones who are selling our product best. The 2.9% wholesale revenue we have seen we expect is sustainable. We might even expect a slight improvement throughout the total year. Overall, we are very optimistic that we see higher uptake rates on the fixed line connectivity throughout the year.

Andrew J. Lee

Goldman Sachs International

Q

I had a follow-up question just to Timotheus on German fixed and then a question on the TMUS funding, if that's okay? On German fixed, are you seeing the fiber rollout as the key driver of German broadband penetration accelerating, that's certainly seen in other European markets, is that giving you more confidence in the German broadband revenue growth outlook or is it your content driving the uptick, any kind of color on what's driving that acceleration and driving your positive outlook?

And then on the TMUS funding, could you just talk more about what else you can do to achieve more efficient TMUS funding, would you ever look to buy in the minorities of this asset as a way to lowering finance costs? And what do you mean on your comment that you're sticking to a case-by-case logic with regard to this? Thank you.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

I think this question is an extension to Mathieu's question here. Where is the growth coming from? Look, there are new areas where we have higher bandwidth. This is encouraging for customers.

Second, we have MagentaEINS and our commercial, the branding, the presentation, the image of the product is very well received here from the customer sides. So we have a higher footfall in the shops talking about this. What is it about and what is the advantage for me?

The third one is we have recently launched a new TV Entertain platform. By the way, it has outstanding functionalities as I mentioned. Please have a look into that one. And this is something which we expect is, in the upcoming quarters, in addition, driving the sale of it.

So it is a mixture of everything. On top of that, more demand for customers on the Internet in general, so even Germany starts digitalizing themselves. We see that as well with our Smart Home applications here, especially on the security features.

So in principle, these are the drivers for the growth we have seen and due to the fact that we have a lot of let's say areas where we still haven't sold the high bandwidth, the market potential is still quite big for us.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

On the question of the TMUS funding as we mentioned, it is a case-by-case decision for the following reasons. So it does mean we are not in principle funding or we'll fund in the future everything T-Mobile U.S. is requesting. But it's case-by-case. One reason is, obviously, we have a third of the – as the company is owned by minorities, so we need to respect the right of the minorities and do that always at arm's length perspective. That's number one.

Number two, we're trying to optimize the cost of financing on one hand, but also make sure that we keep the very good access T-Mobile U.S. has to the funding market, keep that intact. So we should always have a balance between both of them and obviously then also stay very disciplined in terms of the investments looking forward in spectrum and network.

So, that is the reason why after we agreed on the €2B in – I think it was March, yeah, it was March, when we agreed about the €2B T-Mobile U.S. – then later, a month later, went into the market and raised another €1B in the external market, as I said to keep also the access to capital markets intact for the U.S., and that's basically the philosophy behind it's a case-by-case decision.

Robert J. Grindle
Deutsche Bank AG (Broker UK)

Q

Yes, two questions. You talked about the strong growth in fiber. That's growing very strongly, particularly relative to TV customers. It does sound like you're updating your Entertain platform from a technology perspective, do you think that's sufficient or are you now feeling the urge to also update your product from a content perspective as well?

And secondly, would you kindly say a few words about the Dutch markets and your options there in light of the recent consolidation event in that market, and in your case a deal didn't go through? Many thanks.

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

So I'm going to start, Robert, I'm going to start on Entertain and TV side. First of all, I think you're spot on. We have a lot of ingredients for success at hand, meaning new infrastructure with higher bandwidth, the new platform, and I guess there should be an improvement in the run rate we're showing right now. So that's number one.

And number two is, I think what we're doing already is on the content side, looking where we can add some value by adding content like we've done that on ice hockey, on smaller parts of sports business in the past already, basketball, ice hockey, those kinds of things. And it is not a big topic, but it's adding value for some segment of customers and we are always looking into opportunities where we can find another element of being more attractive to customers. But I think the key driver is having more infrastructure in hand that allows to provide a good TV service and a new platform that should be the big two drivers to increase the run rate.

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

A

Let me talk a second about let's say the main features of our new TV platform. I think we have seven-day replay. We have instant restart. We have total new interface. By the way, not anymore starting with the EPG, it starts with what is the hottest content on TV at that point in time. So what are people watching. We have mobile TV capabilities, including cloud recording. So wherever you are, you could watch the content you are interested in and you could easily switch your mobile content onto any screen which is connected to our platform. So there's a wide functionality, which brings the content then from your pad or from your mobile device onto a screen.

Entertain TV will be also available over hybrid. So it is not only over DSL. So over-the-top services are included into this one, and we have new partners on block there as well and so that the content is – as I always told, it's an aggregation platform.

So when you look for something, you will see where this service is available, whether this is on TV, whether it's on Video on Demand, whether it is on sVoD with partners like maxdome or with partners like Netflix. So you could see the trailer, so you have a kind of an organized funnel for all the content and you could get access to every content you are interested in.

The TV mobile functionality is €6.95 per month. It is included in the normal data volume, so it is not zero rated service here. And the product Entertain will cost the same as the old one, which is the €40.95, which you put on top of the service which you currently have.

Your question with regard to content is the same as to previous meetings. Maybe your question is with regard to Bundesliga and the ongoing auctions. First, due to the rules of the process here, we are not able to comment or to signal any kind of details here.

What I could tell you is the content, football content, is an essential building block for our TV strategy and we are the aggregator. So it is our intention to be able to stream the content with a partner or directly from our side, and this is something which we have in mind.

The conditions of the tender are released and have been approved by the Bundeskartellamt. And No Single Buyer Rule has been implemented but different than the rule in the U.K. Here in Germany, if one bidder acquires all Bundesliga live packages, an additional over-the-top package will be sold. So, this is let's say their way of designing the No Single Buyer Rule. And our goal, as I said already, is to have a fair access to the right content for our customers, but we are not dogmatic whether it will be done via purchase of content or via partnerships.

Thomas Dannenfeldt*Chief Financial Officer*

A

And to add to the second part of the question, the second question on the Dutch market; first of all, as you know, we never comment on any M&A speculation. So that's to the second part of the question about the trade deal. But the first question is about what is our – what are our options. I think KPN has been successfully driving convergence very aggressively in the marketplace and also LTE. And Tim mentioned that in his speech in the beginning, we think we've been too late in our network investments by a year roughly.

But I think the good news is now we have a very good network. You know, if you look at the LTE network today, we have seen P3 tests, the guys who are performing the tests across Europe, with the highest score ever in LTE network in the Dutch network. We know that we have from a spectrum position roughly two times the capabilities and the capacity there. So we have a very high-performing network and we have very, very good spectrum position. National 4G coverage since Q4 last year and so on, so network is in a good shape.

Nevertheless, looking at Q2 for instance last year, our net adds has been minus 85,000. Last three quarters have been around 25,000 net adds per quarter. So we improved from that minus 85,000 to plus 25,000. We restructured the tariffs, we launched February 1 T-Mobile Together, opening up the whole thing to the family. We also deemphasized split contracts which on the other hand weighs on our margins as you can see looking at the EBITDA in The Netherlands. We do pilots in terms of fixed mobile substitution for the home. We call that, I don't know my Dutch is not good enough. So the translation is "for the house", whatever it means in Dutch. Okay.

And I think the key focus now is having a good network in place, utilizing it, finding the right proposition to attract those customers who are very affine to a mobile proposition. And turning not only net adds around as it happened already in the last three quarters but also then over time, the revenues and finally also the cash contribution, the FCF.

Simon H. Weeden*Citigroup Global Markets Ltd.*

Q

Simple one I think, I am just looking at Germany again, could you contrast and compare the acceleration in voice line losses to the better performance on the broadband side, and just say if there's any price implication of seeing that coming through this quarter? Thanks.

Timotheus Höttges*Chairman-Management Board & CEO*

A

Absolutely. I think what we expect with regards to the line losses for the remainder of the year is a number where we expect should be in the vicinity of last year's numbers. Remember last year was something around 280,000 that was on the broadband side.

So the line losses and the broadband net-adds, they should be balanced; and to be straight forward here, I expect higher broadband sales throughout the year compared to Q1. Remember last year, we were almost stable; now we are up 60,000 plus but I think the run rate could be higher throughout the next quarter, that is at least my internal measures, while at the same time the line losses would be in the vicinity of what we have seen last year.

Jonathan Dann

RBC Europe Ltd. (Broker)

Q

Two questions. The first was, I think there have been quite a lot of price movements on the front book, removal of discounts recently, re-introduction of say regional discounting. Do you think there's a moment when you can put through a back book price increase, so price increase through the whole base?

And then secondly, is there any update on the process toward receiving regional subsidies for fiber rollout?

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

I think first of all what happened last year is that we in several steps pulled back promotional activities in the fixed line. That's what we're basically talking here. We started in Q2 and then Q3 and finally in Q4 we pulled out the regional promotions. I think it's quite a normal type of behavior in a marketplace. That's the way you test the water, how far you can go in terms of getting prices up or removing promotional elements.

We found out the first two ones have been, two and a half ones, they have been quite accepted by the market. The last one, the regional promotions, maybe was too far to go, so what we decided to do is from, I think mid-of March on we would put them back again into the marketplace to get the run rate up, Tim mentioned that, we should see higher run rates during the course of the remainder of the year.

So, I consider that as a normal type of behavior. You test the water, you see how far you can go and then if you're too far, you move a little bit back. That's what basically happens around the regional discounts. I don't think there is a huge and big back book element in the whole game here. The churn is low, we're looking forward to a churn expectation this year, there is no expectation that there is an uptake here; and as you see, the broadband revenues are increasing by – or have increased by 1.8% in this quarter. So I think we should be good.

Jonathan Dann

RBC Europe Ltd. (Broker)

Q

Okay. Very good.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

By the way, I think to add one sentence here to Thomas. It is our clear intention and give us some credit for more initiatives – interesting while Vodafone has followed these initiatives here – to increase the value on our mobile side and increase the value due to the heavy investments in infrastructure. And we are trying to do the same on the broadband side. One intention is to do it by up selling; the other side is it by taking out subsidies out of the initiatives. But we always said we have to balance our net add market shares towards these value assumptions.

And that is what Thomas just described. And at the end of 2015, we had reduced a lot of discounting like router promotions, regional promotions, some shortening promo periods, and other things. We have seen that this has an impact, so we have slightly rebalanced that. But in principle, what we wanted to see here is a growing German business, both on mobile and both on fixed and both on B2C and both on the B2B side. And that is what we are striving for and I hope we're going to be successful by what we bring to the market.

[Indiscernible] (41:45) Let me come to the decision on the subsidization of fixed line infrastructure. The first thing is that our intention is to build 80% of the country with fiber build outs, built on the vectoring technology, so that means up to 150 megabit but then very soon after that, following by super vectoring which is software update going to 250 megabit per second as the primary let's say step towards the gigabit society.

We do not want to have a split between the countryside and the cities because a lot of customers are sitting in the countryside and we want to cover them as well. We do not want to end like in Sweden, where you have good bandwidth in the cities but only 30% of the countryside is properly covered.

This was the intention behind the discussion with the Bundesnetzagentur and the vectoring decision which is now pending in Brussels and I hope that we get soon a feedback on that one.

For the remainder of the 20%, there is commercially for all by the way players in this market is subsidization needed. The German Federal Ministry of Transport and Infrastructure published the detail of the NGA state aid in the vicinity of €2.7B for supporting build out in these areas.

In the meanwhile, 55 regional projects have been launched and have been subsidized with a total amount of around €500mm and what we see is here the first tender will be decided now in May, June time period and it looks but positive with regards to Deutsche Telekom's role in this regard. So the money is now coming to these regions. I think this is good for customers, good for Germany, and it's the right way going forward. In principle, it's technically agnostic, so it's not only related to fiber to the building or fiber to the apartment rollout. It is agnostic to this one; it depends on the area where the RFQ or the tender has been launched.

So, we are quite comfortable that at the end of the day, with the vectoring decision and with the subsidies, which are coming to the market that Deutsche Telekom will have in the vicinity of 90% coverage with the fiber network across Germany by 2018.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Maybe a few additions on the financial impact of those activities, I think our current assessment is that the majority of CapEx needed to make that subsidized rollout happen will occur in 2017. So it will be a smaller chunk in 2016 and smaller one in 2018 and big chunk in 2017.

Our guess is that somewhere between €700mm and €1B is the vicinity we're talking about between 2016 and 2018; so in total, as I said roughly €100mm to €200mm this year, €100mm to €200mm like this in 2018 and the remainder in 2017.

That was, obviously, not part of our guidance we've given last year on the Capital Markets Day around the CapEx because at this time there was no subsidy available. So that is additional, but I think it's important to understand the FCF guidance for this year and the 10% CAGR – growth CAGR stays intact, so there is no change on that one.

Justin B. Funnell

Credit Suisse Securities (Europe) Ltd.

Q

Two questions please, just going back to Germany again. I think we've seen the last year a bit of a competitive fight back, you said Vodafone doing Project Spring and closing some of the gap in order to, starting to build 4G, so they could start to catch up as well. I'm just wondering what you can do or what you're planning to do to stay ahead of the game in the mobile race. Obviously you've got this rural coverage, what about your speeds in the cities, are you going to start building more cell sites; are you going to roll out 2.6 gigahertz, do you think you can maintain a speed premium?

Secondly, a similar sort of question on fixed line, the United Internet somehow won the P3 connect test for fixed line last year. It appears to be due to the modems they were offering. What are you doing to win that award back again this year?

And then finally there has been a price move by Vodafone on otelo where they appear to have come down on price, it is just a 3G product but do you consider that to be a potentially disruptive move? Thank you very much.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

I think I'm going to start on the mobile side, the first question. First of all, Tim is complaining because I started to answer the question if you want to jump in, jump in come on. Okay. So the first part of the question, on the German mobile infrastructure, first of all I think we have been in a superior position on the spectrum side due to the LTE auction 2010. It was on 1.8. We used that to gain competitive advantage. Again, we have a low band advantage from last year's. So looking forward next year, there's an opportunity for us on low band to utilize the spectrum advantage we have in here, number one. Number two we have by far the highest level of backhauling by fiber and the infrastructure which plays a very important role.

And I think number three is, and you mentioned that it is not only coverage but it's also what kind of stable and good bandwidth you get within rural areas, within buildings, exactly the same storyline by the way we are pursuing in the U.S. by acquiring low band spectrum, improving there not only signal outdoor but what customers really experience.

So we are heavily and aggressively investing in those areas I mentioned. Additionally, as you know, one important driver for differentiation from our point of view is also our converged products with MagentaEINS and you know that we are doing very well on that side here.

So that's basically – keep going and aggressively investing on the mobile infrastructure in those areas plus to the converged stuff. By the way, the last measurement I have seen on bandwidth Voda vs. Deutsche Telekom in Germany, the gap was not declining. It was widening. So I think that's important to understand as well. And I think Tim, you've been so keen to answer the next question.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Look, we like competition and I like the next drive test with Vodafone and I like the next competition or benchmark with United Internet on the modems side. Look, if we are not number one, we have a discussion here. So I like that because it's our ambition in every category to be leading and to be number one. To give you an example, today we are quite proud to say that we have won a very big shop comparison from Connect in 250 shops here in Germany, and Deutsche Telekom is clearly number one compared to the other players.

And interesting statement was the shoppers were impressed by the enthusiasm of people about that product. So, I think we are on the right track and I promise you we will do everything to win this number one position back. And if it's router, or it's bandwidth or whatever you know, we are working on that one.

The second question was with regard to the pricing of Otello and whether this is disruptive. The first thing, what I mentioned already is that Vodafone seems to adhere to the more-for-more logic and to focus more on retail over wholesale. And I think this is the right move, how it's an infrastructure competition than rather just going on prices. I think that's the positive sentiment here.

However, recent MVNO pricing actions look quite aggressive with big data bundles already in the anti-tariff be it on Ufone smart mobile with 2 gigabit for 12 months for €7.99, and €14.99 afterwards.

So, in this smart shopper segment, there is more competition. We clearly have to state that and in the top premium segments, everything's looked good. But in the smart shopper segment, there is a dynamic. And we read the Otello data volume increase the way to stay competitive in this landscape, for us this is the area of [ph] Comstar (51:59) where we are present and competing here, and we have to look how this will impact the business over time. But this is focusing very much on the smart shopper side.

So, I hope this is answering your question. And we have a very comprehensive overview about all usage and price promotions here in the market and maybe our Investor Relations team could share that and you get an overview about the dynamic of the market quite easily.

Emmet B. Kelly

Morgan Stanley & Co. International Plc

Q

I've just got two quick ones. The first question is on the debt refinancing opportunity. I think you mentioned you re-fied €4.5 B since the beginning of the year. Could you maybe just give a quick update on what debt maturities are coming up at the Deutsche Tel AG level over the next couple of years and at what rate you believe you could refi at?

And then the second question is an area where you probably don't get many questions, it's on GHS. Just looking back over 2014 and 2015, I guess you burned about €250mm, €270mm of cash each quarter throughout 2014 and 2015. But it's a lot better in Q1 of 2016. There is only cash burn of about €160mm, €170mm. Is there a step change there now or it's just a timing question? Thank you.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Okay. So, let me start on the GHS question here. And by the way, I hope that the people in the GHS not have burned the money, so that they have created value for the money. Nevertheless, I think I sit on that payroll as well, but I'm kidding.

Look, I think what is very important here is that in the GHS we are driving heavy headcount reduction already over the last year but even in the next years. And so we are trying to reduce redundant structures, complexity and non-contributing elements out of this asset.

And we will have less people sitting in the vehicles of Viven to and other areas, so the placement service areas where we see further cost reductions going on, but we are reducing heavily the floor space and the rents of our locations.

And next time, you're here maybe at the headquarters, you will see that we are rebuilding the entire landscape here into open office spaces, which is significantly more efficient and will enable us to reduce rents outside of the areas.

So, it is our clear intention, and we did several benchmarks on that one and this is affecting GHS as well to reduce costs and headcount within the central headquarters and the GHS function.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

And, Emmet, on the first question on refinancing, first of all the numbers for 2017 and 2018, 2017 is around €3.5B, 2018 is around €1.2B. So, not really very much.

In terms of this year, we are done except we've agreed with T-Mobile U.S. facilities of in total \$4B, so that's €3.5B and depending on how the outcome of the auction will be, there will be some additional need for this year, but other than this, this year is done and, as I said, next year is €3.5B and €1.2B for 2017 and 2018.

Dominik Klammann

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Q

Can we get an update on BT and your discussions around potential cooperation? Thanks.

Hannes C. Wittig

Head-Investor Relations

A

Hi, Dominik, we couldn't hear you just now. Could you maybe ask the question once more?

Dominik Klammann

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Q

Can you hear me now? Hello?

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

I think I got the question. I think the question was an update on BT and how we are progressing in this regard. First, we are happy shareholder in BT and I am a happy board member of BT. So that was a nice start with this folks. We believe in the EE merger activities and the synergies here and we have seen a good quarter, I think – sorry, I cannot talk about the numbers, but about the developments which have been announced from this company.

We see multiple opportunities for mutual beneficial collaborations for instance in purchasing, in technology, and even investigation on how we could cooperate in the global services businesses. So we are talking with BT about a number of collaborations here. But, it's too early to say what are the next tangible steps we are taking. So clearly it's one thing. This is a very early stage, very early days with BT. And we know that BT is quite busy with integrating EE and there are various regulatory reviews. So don't expect something in short terms here.

Mandeep Singh

Redburn (Europe) Ltd.

Q

Two questions I have, please. First of all is similar to what Emmet was asking. I mean, how do you sort of relate this sort of ongoing heavy restructuring costs whether you look at it within GHS or Vivento or wherever they're booked, with the progress towards All-IP where you're planning to have 100% lines IP by 2018. Is that the time

horizon that we should expect the restructuring charges to peak, and then start coming down dramatically or should we think of these as a sort of ongoing feature? That's the first question.

The second question is just on the general health of the mobile market. Everyone talks about German market repair post consolidation, data monetization, rational behavior. I know you've alluded to some points and where the extra competition is, but from where we're sitting, Telefónica Deutschland is shrinking, mobile service revenue, you're shrinking mobile service revenues. We're not sure what Vodafone will print, but consensus is looking for just the correct slide of flat; and Freenet's numbers were not great. So can you help us understand why the German market is such a great market because we can't really see it in the numbers?

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Mandeep, I'm going to start on the restructuring costs. I think what last year on the Capital Markets Day, I've shown a profile of all the total restructuring costs to develop and I think one key message was they should decline and not peak towards 2018. And the second message was 2016 will be much lower level than 2015 and 2017, up.

Now what has changed in the cover of last 12 months is that German state decided to have a kind of last round of early retirement exit for civil servants. That was a decision by the government. So what we did is deviating from the message last year is we decided to use that kind of last exit opportunity to offer it to each and everyone who wants and is willing to leave based on that scheme the company.

So what basically will happen is this year we'll be a little bit higher than last year announcements. Not would impact on the cash side, but would impact on the special factors on the EBITDA side and then from there on towards 2018 we should see lower levels. Why? Because we are moving a lot of workforce into partial retirement schemes already. We are using the time of the IP migration to flexibilize the workforce, so to have external workforce, or the internal one more flexibilize towards 2018. So, I think there's no different news on the restructuring side.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Look, your question with regard to the mobile market, is Germany a great market or not, and look, it's big. Whether it's great is something different. But now what is Germany? I think first thing is that we have always said, it's not that we have guided the market towards significant improvements. No, we have guided the market into significant deterioration here.

What we always have said is this Moore's Law has to stop at one point in time that you build additional capacity y-over-y, invest into infrastructure for both, B2C and B2B, but at the same time, you are not able to monetize on the data. And this is to say I think an economical reasoning, which we are just trying to follow, and for this our strategy going forward was we want to differentiate and there are two areas where I am more positive than you are, where I see differentiation. I see the differentiation on the upper end.

I see it on the LTE high-bandwidth Magenta customers, MagentaMobil customers, who are willing to pay a premium for good coverage and high bandwidth. That is to say one thing what we are seeing and where we are very encouraged about.

The second differentiation what we see is on the B2B side. Yes, the B2B side was a little bit more competitive on the classical telephony side. But on the data consumption, we see an uptick here. So while we see new market opportunities which are driven from the connectivity, be it cloud services, being the combination with the security

service, being the Internet of Things services, our cloud service combined with the telecommunication services is growing by 30%. This is a very nice number in this huge segment where we have a very strong market share.

What I'm more worried about is irrational behavior of MVNOs, but even the MVNOs are not as capable as they were in the past because of the lack of good LTE services. So I very much understand the decision here from Vodafone towards United Internet. And second, this MVNO segment, and we have seen that in other markets, is yes, very competitive. But from a total service revenue market share perspective, it is not as relevant. So clearly we are more optimistic with regards to the mobile revenues going forward.

But, you're absolutely right. This market is still shrinking. It is less shrinking than in the past. And on top of that, what we should always anticipate and what we have anticipated in our numbers is that the roaming revenues are disappearing now over the next years. We have said the net impact for our European and German activities in the vicinity of €150mm then net-net we do not know the elasticity yet, the full elasticity yet. But we expect kind of value of €70mm to €80mm revenues which might go out of the business for the next 1.5 years. So that is just say our internal calculation for Deutsche Telekom but this is maybe eating, or will eat some of the revenues out of the mobile market from negative elements here.

Hannes C. Wittig

Head-Investor Relations

A

Okay. Thanks, Tim. The roaming impact that Tim has just mentioned relates to 2016 and there will be a further impact in 2017 and it's about split almost equally between Germany and Europe.

Just I think we take one or two more questions. So, one question is via email from Stéphane Beyazian and is Verizon starting to be – from Raymond James. So Verizon is starting to be vocal on 5G and wants to go early on 5G. How big do you assess the financing needs to go 5G in the U.S. and would you be ready to accelerate CapEx at the expense of group FCF?

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

By the way the 5G standardization is something which is not defined by Verizon alone. This is an industry standard which is worked out by the GSMA and other constituencies. The real 5G deployment is something where we earliest expect something in the vicinity of 2018 from a standardization perspective 2019 and maybe from an early supply, we expect South Korea and with Olympics coming first and maybe then mass market deployment something in the vicinity of 2020.

When Verizon is talking about 5G, they are not talking about real 5G. They're talking about 5G.3 or 5.4, whatever you know, software standards in their network. This is not real 5G. And this is a marketing gig, how to trying to own this category. Honestly, I would be cautious on this kind of advertising, because we made our experience.

I remember pretty well previous to the [ph] uncarter (67:22) management, we launched 4G. But at the end of the day, not being able to launch real 4G in the marketplace and the reaction of the customer was quite rude. So with fairness and with transparency, I would launch 5G the moment I have really let say a step-up function in the quality in the bandwidth and the quality of service and the latency in specific.

Hannes C. Wittig

Head-Investor Relations

A

Okay. And please be aware that of course in the U.S. we have a dense network already, because it's a high frequency network historically. We have small cells and we even have some high frequency spectrum that is suitable for 5G. So, when it comes, we'll be prepared.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

And let me just say one thing, because there was – one element of the question was related to the FCF impact, and last year I was very clear in the Capital Markets Day that we do not expect the need for additional CapEx to go away, but that our planning is based on incremental additional CapEx year-by-year. So there is a CapEx growth envelope in the U.S. anticipated.

Ulrich Rathe

Jefferies International Ltd.

Q

I'd say the Magenta tariffs under the new pricing has been running for some time. And I was wondering if you could share with us the initial sort of momentum, the traction that you are seeing?

And then particularly in that context comment maybe one of our researchers has commented today that they have seen all that upside from the higher prices actually reinvested in higher commissions, by Deutsche Telekom specifically the name Deutsche Telekom in this context and can you confirm that and if yes, is this just a temporary measure?

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

I think the intention of the new tariffs with more for more concept was to address pain points of customers being the data reliance in terms of having that in an appropriate size for the customers' demand, the roaming and the Wi-Fi. And I think one of the big reasons why that basic price increase resonated well in the marketplace for the customers was because it was addressing those pain points. That's number one part of the answer.

The second part of the answer is, we always have dealer provisions. There is nothing new in this. And I think what you'd normally do is you launch a new product, you do some promotional activities to make some buzz and make that kind of hype and then obviously you also play around a little bit with promotions. So that's a kind of normal situation. There's nothing special about this one. I think the key element is as I said that it is addressing the customers' pain points and that's resonating well with the customers.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

CLOSING REMARKS

- Look, this was I think from my reading, a very solid working quarter of Deutsche Telekom
- There was no fancy stuff around let's say the M&A activities
- It was very much focused internally
- What's now the main subjects for diminishment for me personally for the upcoming quarter, I think there is high attention on the U.S. auction that is one major topic
- And I think supporting the U.S. team to keep on walking and the market share was you know of what they gain something in the vicinity of 189%, so outstanding performance
- What the U.S. team is doing here, our main focus on the operations is on Germany

- I think what we have to work on is on the fixed line side to better monetize our infrastructure and we will drive the net add numbers on the fixed line side
- We will drive our new TV platform because that's a very nice upselling opportunity and we will very carefully maneuver in the mobile space where we want to create additional value as the leader here in this market environment

Europe

- My last sentence is on Europe
- We have not had any question on Europe
- But I would like to draw your attention to the development here because what we see is we had a growing revenue if you take the Netherlands out of the equation for a moment
- We talked about the Netherlands, but we have seen in all markets increasing revenues on fixed line which is a very good development and MagentaONE is paying back here
- So, a swallow doesn't make a spring

Germany

- So, let's just say we have here in Germany, but I think we see the development and you're quite encouraging and the same is true for the systems
- I think the master plan and our turnaround plan is taking improvements and signs of significant turnaround and now over some quarters, and the order entry with all the new propositions on cloud is very strong with all the digitalization moves we're seeing in the adjacent industry

Disclaimer

The information herein is based on sources we believe to be reliable but is not guaranteed by us and does not purport to be a complete or error-free statement or summary of the available data. As such, we do not warrant, endorse or guarantee the completeness, accuracy, integrity, or timeliness of the information. You must evaluate, and bear all risks associated with, the use of any information provided hereunder, including any reliance on the accuracy, completeness, safety or usefulness of such information. This information is not intended to be used as the primary basis of investment decisions. It should not be construed as advice designed to meet the particular investment needs of any investor. This report is published solely for information purposes, and is not to be construed as financial or other advice or as an offer to sell or the solicitation of an offer to buy any security in any state where such an offer or solicitation would be illegal. Any information expressed herein on this date is subject to change without notice. Any opinions or assertions contained in this information do not represent the opinions or beliefs of FactSet CallStreet, LLC. FactSet CallStreet, LLC, or one or more of its employees, including the writer of this report, may have a position in any of the securities discussed herein.

THE INFORMATION PROVIDED TO YOU HEREUNDER IS PROVIDED "AS IS," AND TO THE MAXIMUM EXTENT PERMITTED BY APPLICABLE LAW, FactSet CallStreet, LLC AND ITS LICENSORS, BUSINESS ASSOCIATES AND SUPPLIERS DISCLAIM ALL WARRANTIES WITH RESPECT TO THE SAME, EXPRESS, IMPLIED AND STATUTORY, INCLUDING WITHOUT LIMITATION ANY IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE, ACCURACY, COMPLETENESS, AND NON-INFRINGEMENT. TO THE MAXIMUM EXTENT PERMITTED BY APPLICABLE LAW, NEITHER FACTSET CALLSTREET, LLC NOR ITS OFFICERS, MEMBERS, DIRECTORS, PARTNERS, AFFILIATES, BUSINESS ASSOCIATES, LICENSORS OR SUPPLIERS WILL BE LIABLE FOR ANY INDIRECT, INCIDENTAL, SPECIAL, CONSEQUENTIAL OR PUNITIVE DAMAGES, INCLUDING WITHOUT LIMITATION DAMAGES FOR LOST PROFITS OR REVENUES, GOODWILL, WORK STOPPAGE, SECURITY BREACHES, VIRUSES, COMPUTER FAILURE OR MALFUNCTION, USE, DATA OR OTHER INTANGIBLE LOSSES OR COMMERCIAL DAMAGES, EVEN IF ANY OF SUCH PARTIES IS ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH LOSSES, ARISING UNDER OR IN CONNECTION WITH THE INFORMATION PROVIDED HEREIN OR ANY OTHER SUBJECT MATTER HEREOF.

The contents and appearance of this report are Copyrighted FactSet CallStreet, LLC 2016 CallStreet and FactSet CallStreet, LLC are trademarks and service marks of FactSet CallStreet, LLC. All other trademarks mentioned are trademarks of their respective companies. All rights reserved.