

## MEDIENINFORMATION

Bonn, 8. Mai 2014

### **Deutsche Telekom erhält im ersten Quartal weiteren Wachstumsschub aus den USA**

- Umsatz steigt um 8,0 Prozent auf 14,9 Milliarden Euro
- Bereinigtes EBITDA als Folge von Marktinvestitionen in den USA minus 3,9 Prozent
- Konzernüberschuss durch Teilverkauf von Scout24 auf 1,8 Milliarden Euro mehr als verdreifacht
- T-Mobile US mit 1,3 Millionen neuen eigenen Vertragskunden, Gesamtkundenzahl steigt um 2,4 Millionen
- Glasfaser-Anschlüsse VDSL und FTTH mit Rekordzahlen in Deutschland
- Europa beschleunigt Netzausbau und setzt Umsatztransformation fort

---

Dank des boomenden US-Geschäfts hat die Deutsche Telekom im ersten Quartal 2014 das Wachstumstempo erhöht. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 8,0 Prozent auf 14,9 Milliarden Euro. In der organischen Betrachtung, also bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises wie die Fusion mit MetroPCS in den USA sowie Währungseffekte, verblieb immer noch ein deutliches Plus von 4,2 Prozent. Das bereinigte EBITDA ging gleichzeitig um 3,9 Prozent auf 4,1 Milliarden Euro zurück, organisch ergab sich hier ein Minus von 8,3 Prozent. Hauptgrund für den Rückgang waren die verstärkten Marktinvestitionen in den USA. Diese führten zu einem Zuwachs von 2,4 Millionen Neukunden zwischen Januar und März.

„Die Erfolgsstory in den USA geht weiter. Es war die goldrichtige Entscheidung, mutig in diesen Markt zu investieren“, erklärte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Wir liefern auch im ersten

Quartal Zahlen ab, die unseren Führungsanspruch in Europas Telekommunikationsbranche untermauern.“

Nicht nur der fortgesetzte Kundenansturm in den USA gehört zu den positiven Entwicklungen des Quartals. In Deutschland kamen 204.000 neue Mobilfunk-Vertragskunden unter den Marken Telekom und Congstar hinzu. Gleichzeitig bedeuten 222.000 neue Anschlüsse auf Basis der Glasfaser-Produkte VDSL und FTTH einen Rekordwert. In Europa kamen die Migration auf die IP-Plattform und die Umsatztransformation weiter voran.

Mit 1,8 Milliarden Euro war der Konzernüberschuss in den ersten Monaten mehr als dreimal so hoch wie im Vorjahr. Grund ist der Ertrag aus dem Teilverkauf der Scout24-Gruppe. Bereinigt um diesen Einfluss ergab sich ein Minus von 23,5 Prozent auf 587 Millionen Euro. Hier spiegelt sich der Rückgang des bereinigten EBITDA. Der Free Cashflow ging um 5,3 Prozent auf 983 Millionen Euro zurück. Die Nettoverschuldung reduzierte sich gegenüber dem Stand zum Jahresende 2013 um mehr als eine Milliarde Euro auf 38,0 Milliarden Euro.

Die Deutsche Telekom bestätigt ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2014. Das bereinigte EBITDA soll bei rund 17,6 Milliarden Euro und der Free Cashflow bei rund 4,2 Milliarden Euro liegen.

### **Deutschland – Rekordnachfrage nach Glasfaser-Produkten**

Auf ihrem Heimatmarkt hat die Telekom ihre Spitzenposition bei den mobilen Service-Umsätzen behauptet. Hier gab es ein Plus von 0,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Erfolgreich fortgesetzt wurde das Kundenwachstum im deutschen Mobilfunkgeschäft. So gewann die Telekom im ersten Quartal 551.000 Mobilfunk-Vertragskunden. Davon entfielen neben dem Geschäft mit Service-

Providern 204.000 neue Kunden auf das Geschäft unter den eigenen Marken Telekom und Congstar.

Den höchsten Nettoneuzugang seit Vermarktungsbeginn verzeichnen die Glasfaser-Produkte VDSL und FTTH. Innerhalb der ersten drei Monate dieses Jahres haben sich 222.000 Kunden für einen Glasfaser-Anschluss entschieden, gegenüber 156.000 im Vergleichszeitraum 2013. Davon stammten 93.000 Kunden aus dem Bereich Wholesale, im Wesentlichen aufgrund des erfolgreichen Kontingentmodells. Die Gesamtzahl der Glasfaser-Anschlüsse kletterte innerhalb eines Jahres um 53 Prozent auf über 1,7 Millionen.

Weiterhin unter Druck ist die Entwicklung im Breitbandmarkt. Insgesamt hat das Unternehmen 7.000 Breitband-Kunden verloren. Damit hat sich die Entwicklung im Vergleich zu den drei vorangegangenen Quartalen deutlich verbessert. Der Netzausbau hat weiter Fahrt aufgenommen: Die Abdeckung mit glasfaserbasierten Anschlüssen wuchs im Jahresvergleich von 34 Prozent auf 38 Prozent, beim Mobilfunkstandard LTE erreichte die Bevölkerungsabdeckung schon 74 Prozent nach 50 Prozent vor einem Jahr. Auch die Umstellung auf die All-IP-Plattform geht mit wachsendem Tempo weiter. Zum Ende des ersten Quartals waren bereits 2,6 Millionen Anschlüsse migriert.

Der Umsatz des operativen Segments Deutschland war im ersten Quartal 2014 um 1,5 Prozent geringer als im Vorjahr und lag bei rund 5,5 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA sank um 1,1 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 40,7 Prozent, die damit leicht über Vorjahresniveau liegt.

## USA – Kundenprognose nach oben korrigiert

Mit einer neuen Initiative hat T-Mobile US ein weiteres Mal für Aufsehen auf dem amerikanischen Mobilfunkmarkt gesorgt. Unter der Bezeichnung Un-Carrier 4.0 erstattet das Unternehmen seit Januar allen Neukunden die Gebühren, die der bisherige Anbieter für die Beendigung des Vertragsverhältnisses verlangt (Early Termination Fee).

Dies trug zum erneut sehr starken Kundenwachstum bei. Im ersten Quartal gewann T-Mobile US 1,3 Millionen eigene Vertragskunden hinzu. In diesem Kundensegment sank die Wechslerate (Churn Rate) auf 1,5 Prozent. Ein Jahr zuvor hatte sie noch 1,9 Prozent betragen. Die Gesamtkundenzahl kletterte im Quartal um 2,4 Millionen auf 49,1 Millionen. T-Mobile US korrigierte die Prognose für die Neukundengewinnung nach oben. Im Gesamtjahr 2014 sollen nun 2,8 bis 3,3 Millionen neue eigene Vertragskunden hinzukommen. Die bisherige Erwartung hatte bei 2 bis 3 Millionen gelegen.

Das Kundenwachstum wirkt sich auch auf die Finanzkennzahlen aus. Der Gesamtumsatz stieg gegenüber dem ersten Quartal 2013 um 43,3 Prozent auf 5,1 Milliarden Euro. In der Dollarbetrachtung beträgt das Umsatzplus sogar fast 50 Prozent. Ohne den Effekt der Erstkonsolidierung von MetroPCS zum 1. Mai 2013 beläuft sich das organische Umsatzplus auf 16,4 Prozent. Höhere Ausgaben für Kundengewinnung und Marketing belasteten das bereinigte EBITDA. Hier gab es im ersten Quartal 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Dollar ein Minus von 1,3 Prozent, auf Eurobasis ergibt sich ein Rückgang um 5,0 Prozent auf 0,8 Milliarden Euro.

## **Europa – Umsatztransformation schreitet voran**

Weitere Fortschritte bei der Transformation hat das Europageschäft im ersten Quartal erzielt. So beläuft sich der Umsatzanteil aus Wachstumsfeldern nun auf 25 Prozent nach 22 Prozent ein Jahr zuvor. Dazu trugen vor allem mobile Datenumsätze und das B2B/ICT-Geschäft bei. Die LTE-Netzabdeckung wurde deutlich ausgebaut. Die Zahl der Basisstationen für den Mobilfunkstandard der vierten Generation stieg innerhalb eines Jahres von rund 1.200 auf etwa 6.700.

Auch die Migration auf All-IP-Anschlüsse verlief sehr erfolgreich. Der Anteil IP-basierter Anschlüsse wuchs um 10 Prozentpunkte auf 29 Prozent. Nach der vollständigen Umstellung in Mazedonien hat Slovak Telekom inzwischen 69 Prozent der Anschlüsse migriert und liegt voll im Plan, die IP-Umstellung bis Jahresende abzuschließen.

Der Umsatz des operativen Segments Europa ging organisch – also bereinigt um Konsolidierungskreiseffekte wie etwa den Verkauf der bulgarischen Globul und Wechselkurseffekte – um 2,6 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro zurück. Dafür waren in erster Linie Regulierungsentscheidungen im Mobilfunk verantwortlich. Berichtet betrug das Umsatzminus gegenüber dem Vorjahr 6,5 Prozent. Beim bereinigten EBITDA belief sich der Rückgang organisch auf 2,3 Prozent. Auf berichteter Basis ergab sich ein Rückgang um 6,4 Prozent auf 1,0 Milliarden Euro.

## **Systemgeschäft – Neuausrichtung beginnt**

Die Fokussierung auf Profitabilität ist Kernbestandteil des Transformationsprogramms T-Systems 2015+. Die Finanzkennzahlen für das erste Quartal 2014 zeigen erste Auswirkungen dieser strategischen Neuausrichtung. So ging der Auftragseingang der Market Unit, in der im Wesentlichen das externe Geschäft von T-Systems zusammengefasst ist, in

den ersten drei Monaten dieses Jahres gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 28,4 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro zurück. Darin spiegelt sich das Einhalten verschärfter Rentabilitätskriterien für das Neugeschäft im Rahmen des Umbaus.

Umso erfreulicher, dass T-Systems einen der größten Aufträge für Systemintegration in der Unternehmensgeschichte gewonnen hat. Der Vertrag mit der Daimler AG hat ein Auftragsvolumen im dreistelligen Millionenbereich. T-Systems übernimmt langfristig die alleinige Verantwortung für Wartung, Entwicklung und Integration von zahlreichen Softwareanwendungen in allen wichtigen Geschäftsbereichen des Automobilherstellers. Zusätzlich zur Zusammenarbeit in der klassischen Systemintegration werden die beiden Unternehmen gemeinsam zukunftssträchtige Themen wie die Vernetzung von Automobilen und den Cloud-basierten Arbeitsplatz vorantreiben.

Auch im Umsatz der Market Unit macht sich der Verzicht auf wenig profitable Aktivitäten bemerkbar. Die Aufgabe von Geschäften wie dem Hardware-Wiederverkauf führte neben der unverändert schwierigen Branchenkonjunktur zu einem Umsatzrückgang von 6,7 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Bereinigt um die Verkäufe von T-Systems Italia und der Geschäftseinheit Systems Integration in Frankreich sowie Wechselkurseffekte gab es im ersten Quartal ein Minus von 4,1 Prozent.

Dieser Umsatzrückgang wirkt sich auch auf die Ergebniskennzahlen aus. Die bereinigte EBIT-Marge ging im ersten Quartal auf minus 0,4 Prozent zurück. Vor einem Jahr hatte sie noch positive 0,2 Prozent betragen. Planmäßig verläuft die Reduzierung der IT-Kosten des Konzerns. Diese gingen im ersten Quartal 2014 gegenüber dem Vorjahr um weitere 4,3 Prozent zurück.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	1. Quartal 2014 in Mio. EUR	1. Quartal 2013 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2013 in Mio. EUR
Umsatz	14.894	13.785	8,0	60.132
Anteil Ausland in %	58,7	54,3	4,4p	57,8
EBITDA	5.638	4.079	38,2	15.834
EBITDA bereinigt	4.121	4.288	(3,9)	17.424
Konzernüberschuss	1.817	564	n.a.	930
Konzernüberschuss bereinigt	587	767	(23,5)	2.755
Free Cashflow <sup>a</sup>	983	1.038	(5,3)	4.606
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	2.065	2.087	(1,1)	8.861
Cash Capex <sup>b</sup>	2.197	3.024	(27,3)	11.068
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	37.964	37.119	2,3	39.093
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>	227.240	229.456	(1,0)	228.596

**Anmerkungen zur Tabelle:**

Zum 1. Mai 2013 wurde MetroPCS erstmals in den Konzernabschluss der Deutschen Telekom einbezogen.

- a Vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum sowie vor Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.
- b Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill).
- c Zum Stichtag.

**Operative Segmente:**

	1. Quartal 2014 in Mio. EUR	1. Quartal 2013 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2013 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>				
Gesamtumsatz	5.483	5.566	(1,5)	22.435
EBITDA	2.205	2.118	4,1	8.401
EBITDA bereinigt	2.230	2.255	(1,1)	8.936
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>	67.318	68.636	(1,9)	66.725
<b>USA<sup>b</sup></b>				
Gesamtumsatz	5.074	3.541	43,3	18.556
EBITDA	795	854	(6,9)	3.642
EBITDA bereinigt	844	888	(5,0)	3.874
<b>Europa</b>				
Gesamtumsatz	3.125	3.343	(6,5)	13.704
EBITDA	1.012	1.139	(11,2)	4.371
EBITDA bereinigt	1.027	1.097	(6,4)	4.550
<b>Systemgeschäft</b>				
Auftragseingang	1.414	1.976	(28,4)	7.792
Gesamtumsatz	2.052	2.226	(7,8)	9.038
davon Market Unit	1.679	1.800	(6,7)	7.244
EBIT-Marge bereinigt in %	(0,1)	0,2	(0,3p)	1,5
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	(0,4)	0,2	(0,6p)	2,8
EBITDA	81	108	(25,0)	358
EBITDA bereinigt	138	168	(17,9)	774

**Anmerkungen zur Tabelle:**

Seit dem 1. Januar 2014 wird das ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units (LBU), das bisher organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Zusätzlich erfolgte zum 1. Januar 2014 der Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheiten der T-Systems Czech Republic, die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic; der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

a Zum Stichtag.

b Erstmögliche Einbeziehung von MetroPCS zum 1. Mai 2013.



## Entwicklung der Kundenzahlen

### Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich

	31.03.2014 in Tsd.	31.03.2013 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	39.145	37.005	2.140	5,8
davon Vertragskunden	22.104	20.011	2.093	10,5
Festnetz-Anschlüsse	21.202	22.113	(911)	(4,1)
davon IP-basiert	2.640	1.215	1.425	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12.354	12.443	(89)	(0,7)
davon Glasfaser (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)	1.375	1.015	360	35,5
TV (IPTV, Sat)	2.255	2.036	219	10,8
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	9.207	9.422	(215)	(2,3)
<b>USA<sup>a</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	49.075	33.968	15.107	44,5
davon eigene Postpaid- Kunden	23.622	20.094	3.528	17,6
davon eigene Prepaid- Kunden	15.537	6.028	9.509	n.a.
<b>Europa<sup>b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.615	56.949	(334)	(0,6)
davon Vertragskunden	25.521	25.035	486	1,9
Festnetz-Anschlüsse	9.215	9.595	(380)	(4,0)
davon IP-basiert	2.680	1.803	877	48,6
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.784	4.560	224	4,9
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.558	2.969	589	19,8

#### Anmerkungen zur Tabelle:

- a Erstmalige Einbeziehung von MetroPCS zum 1. Mai 2013.
- b Die Festnetz-Kunden unserer Tochtergesellschaft Euronet Communications in den Niederlanden werden aufgrund des Verkaufs der Anteile seit dem 2. Januar 2014 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im ersten Quartal 2014**

	31.03.2014 in Tsd.	31.12.2013 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	39.145	38.625	520	1,3
davon Vertragskunden	22.104	21.553	551	2,6
Festnetz-Anschlüsse	21.202	21.417	(215)	(1,0)
davon IP-basiert	2.640	2.141	499	23,3
Breitband-Anschlüsse	12.354	12.360	(6)	(0,0)
davon Glasfaser (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)	1.375	1.246	129	10,4
TV (IPTV, Sat)	2.255	2.177	78	3,6
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	9.207	9.257	(50)	(0,5)
<b>USA<sup>a</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	49.075	46.684	2.391	5,1
davon eigene Postpaid- Kunden	23.622	22.299	1.323	5,9
davon eigene Prepaid- Kunden	15.537	15.072	465	3,1
<b>Europa<sup>b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.615	56.679	(64)	(0,1)
davon Vertragskunden	25.521	25.509	12	0,0
Festnetz-Anschlüsse	9.215	9.284	(69)	(0,7)
davon IP-basiert	2.680	2.472	208	8,4
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.784	4.744	40	0,8
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.558	3.503	55	1,6

**Anmerkungen zur Tabelle:**

a Erstmalsige Einbeziehung von MetroPCS zum 1. Mai 2013.

b Die Festnetz-Kunden unserer Tochtergesellschaft Euronet Communications in den Niederlanden werden aufgrund des Verkaufs der Anteile seit dem 2. Januar 2014 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

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.



**Deutsche Telekom AG**  
Corporate Communications

**Tel.:** 0228 181-49 49

**E-Mail:** [medien@telekom.de](mailto:medien@telekom.de)

Weitere Informationen für Medienvertreter:

[www.telekom.com/medien](http://www.telekom.com/medien) und [www.telekom.com/fotos](http://www.telekom.com/fotos)

<http://twitter.com/deutschetelekom>

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den  
QR-Code scannen und  
die Präsentation  
herunterladen.



# DEUTSCHE TELEKOM

## Q1/14 RESULTS



LIFE IS FOR SHARING.

# 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 Q1/14



LIFE IS FOR SHARING.

# LEADING TELCO: STRATEGIC AND FINANCIAL KEY ACHIEVEMENTS IN Q1

## STRATEGIC ACHIEVEMENTS

- All-IP migration: Voice IP migration in Macedonia accomplished, Germany with 499k migrations in Q1
- LTE and fiber roll out running at full speed in Germany
- Clear ownership structure in Czech Republic enables integration of fixed and mobile
- Approval of GTS transaction will strengthen European business footprint
- T-Systems 2015+ restructuring started with sale of IDS

## Q1 HIGHLIGHTS

- Group revenue growth of 8%, organic growth of 4.2%
- Adj. EBITDA of € 4.1 billion driven by record customer growth in the US – catch up expected in upcoming quarters
- FCF of € 1 billion almost unchanged compared to previous year
- Proceeds from sale of Scout24 reduce net debt
- Guidance for FY 2014 confirmed





# Q1/14: KEY FIGURES

€ mn	Q1		
	2013	2014	Change
Revenue	13,785	14,894	8.0%
Adj. EBITDA	4,288	4,121	-3.9%
Adj. net profit	767	587	-23.5%
Net profit	564	1,817	222.2%
Adj. EPS (in €)	0.18	0.13	-27.8%
EPS (in €)	0.13	0.41	215.4%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,038	983	-5.3%
Cash capex <sup>2</sup>	2,087	2,065	-1.1%
Net debt (in € bn)	37.1	38.0	2.3%

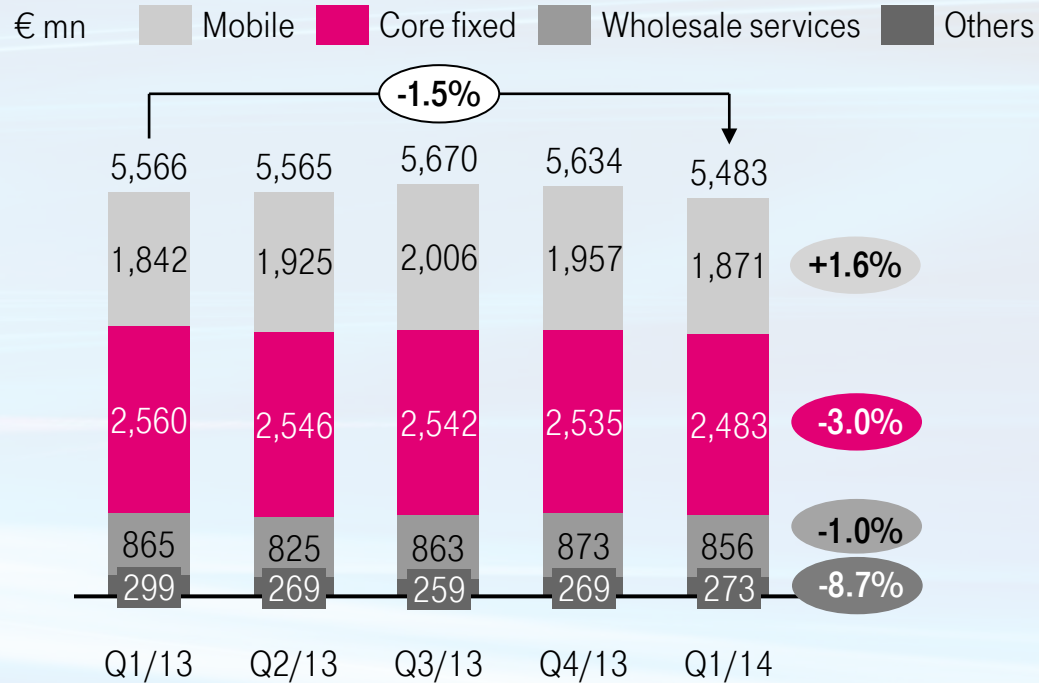
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment

2) Before spectrum payments. Q1/13: 937 million €. Q1/14: 132 million €

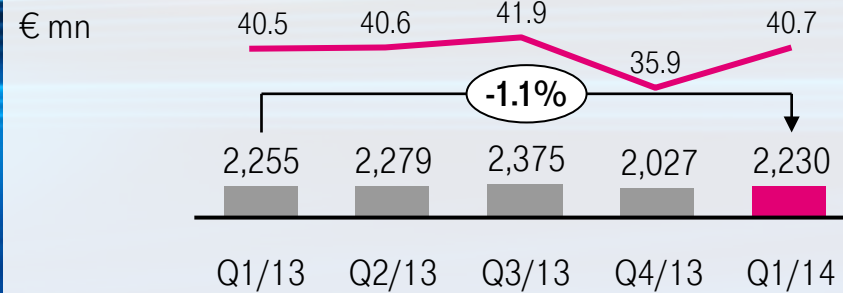


# GERMANY: CONTINUED STRONG REVENUE TREND AND MARGIN

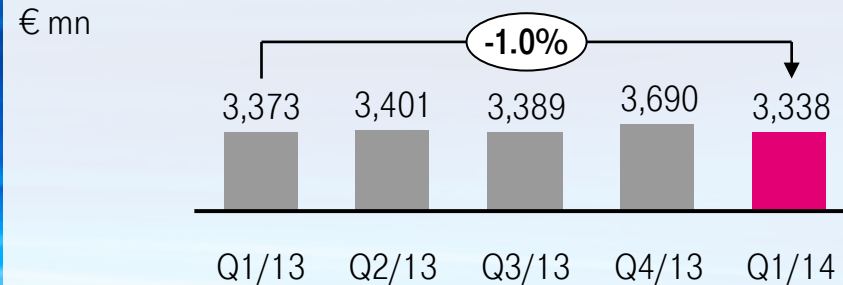
## REVENUE



## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



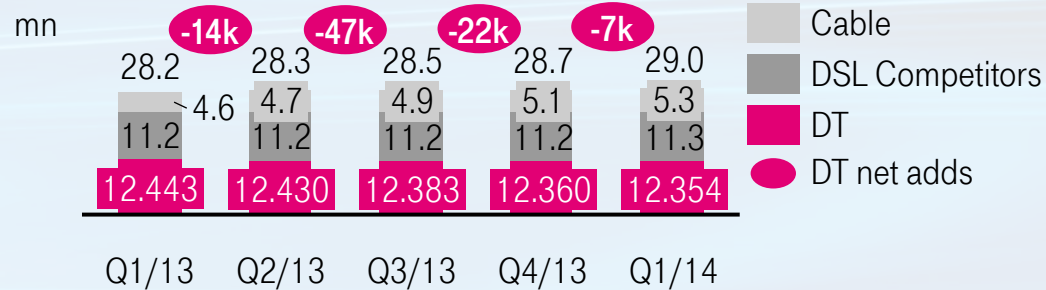
## ADJ. OPEX



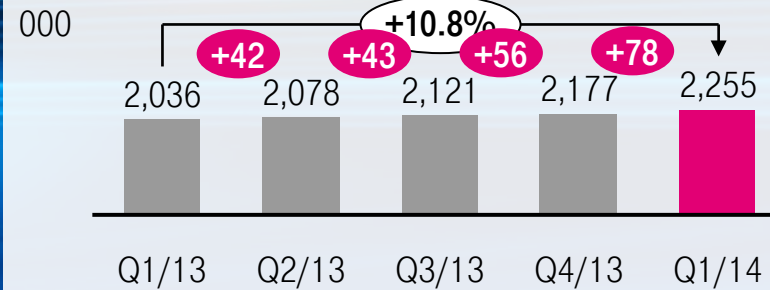
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY FIXED: STRONG PERFORMANCE IN TV AND FIBER

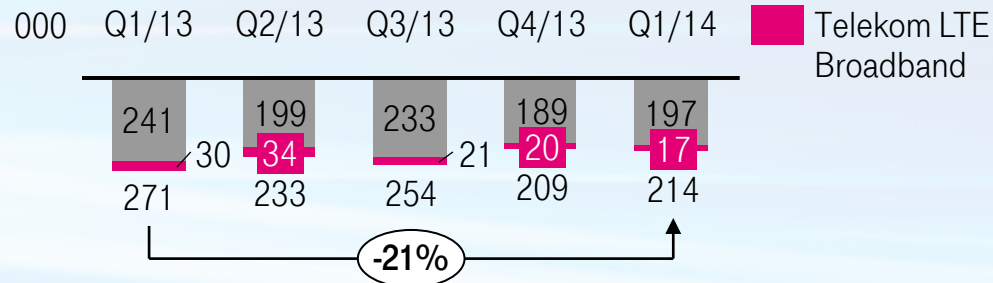
## GERMAN BROADBAND MARKET<sup>1</sup>



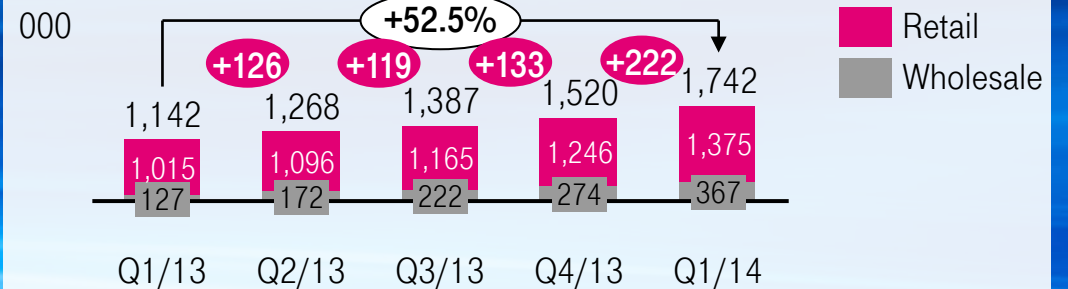
## ENTERTAIN CUSTOMERS



## LINE LOSSES



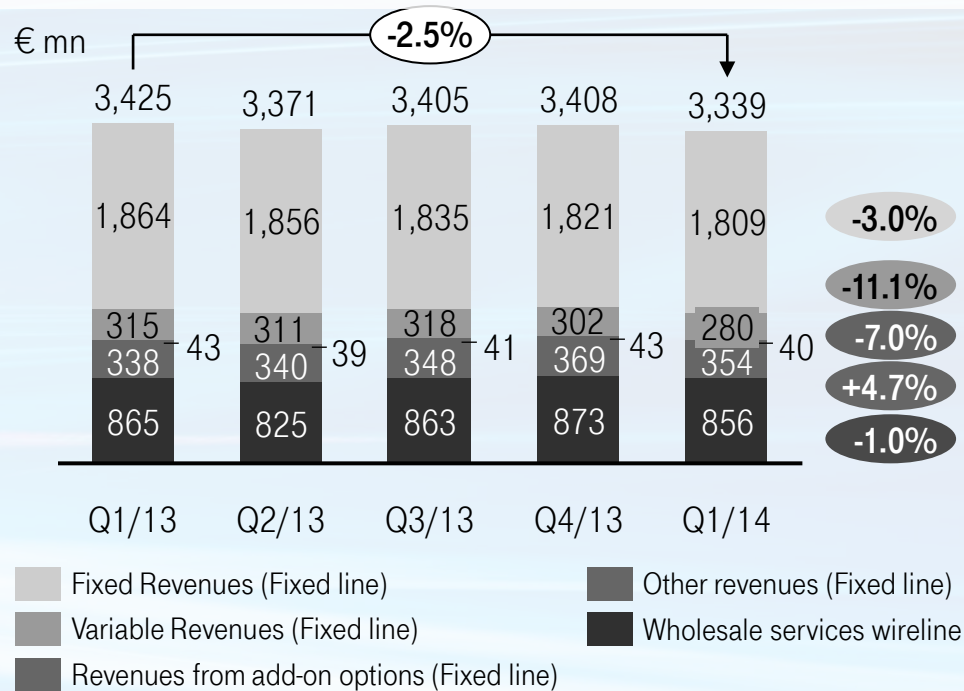
## FIBER CUSTOMERS



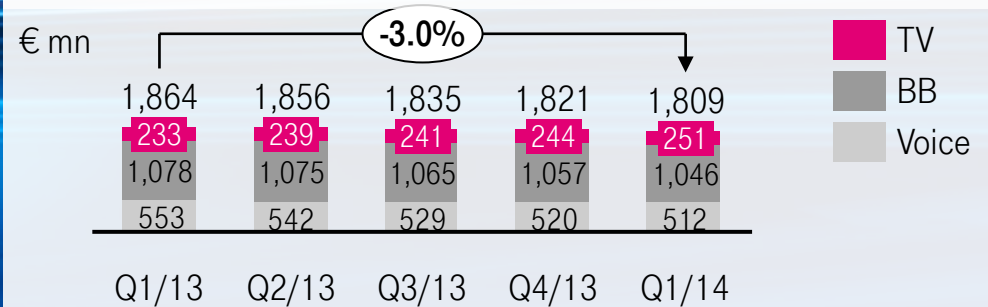
1) Based on management estimates

# GERMANY FIXED: REVENUE NOT YET STABILIZED DESPITE UPSELL

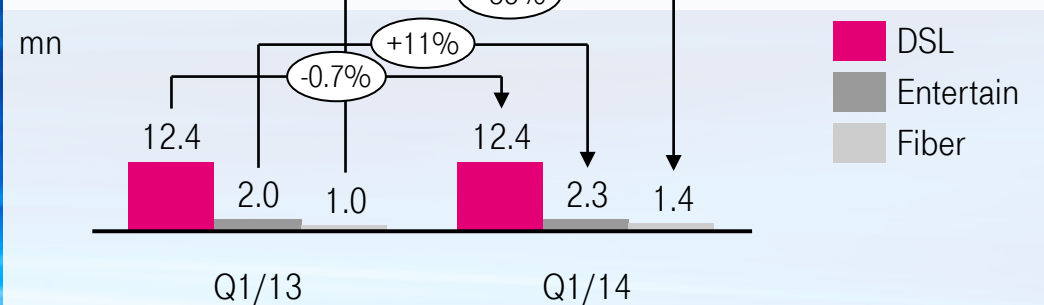
## FIXED NETWORK REVENUE (CORE FIXED AND WHOLESALE)



## FIXED REVENUES (FIXED LINE)



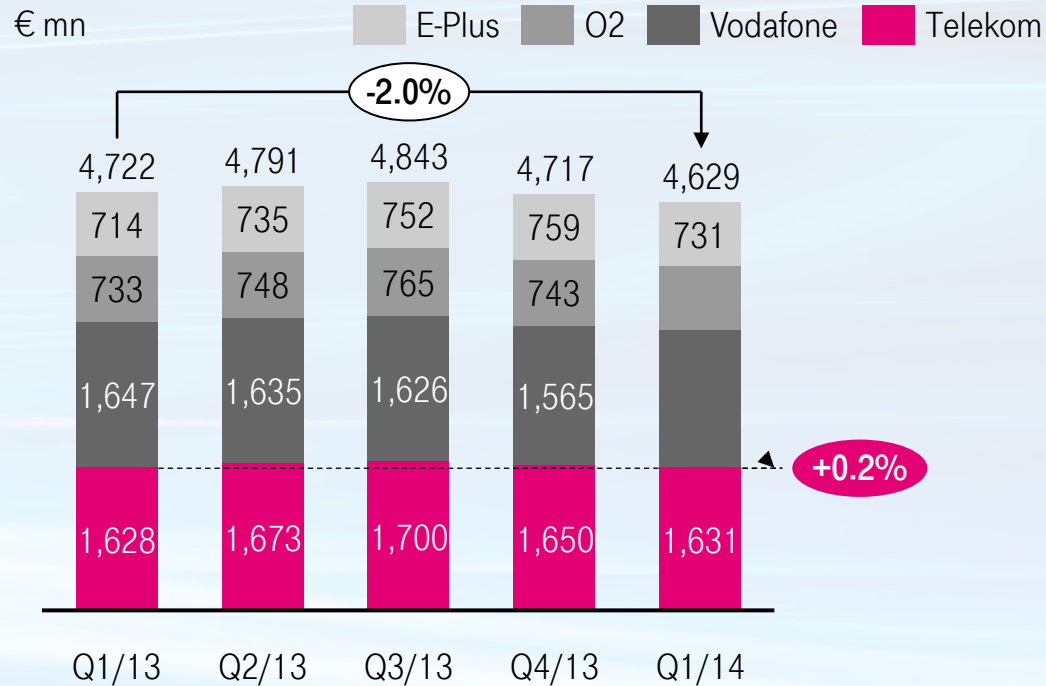
## UPSELL STRATEGY ACCESS



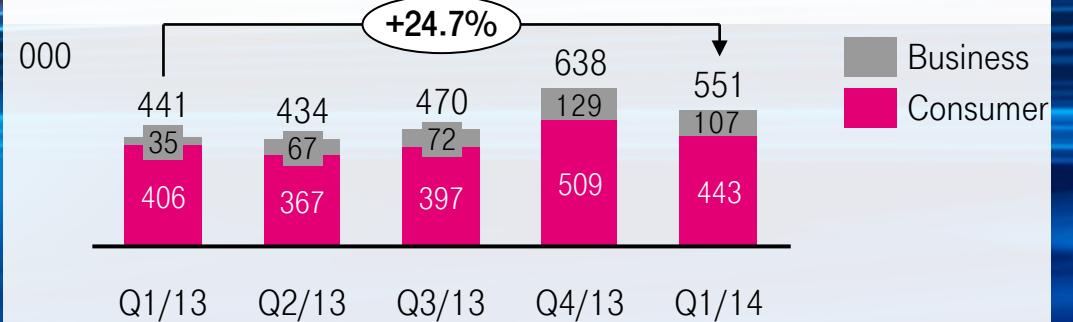
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY MOBILE: RETURNING TO SERVICE REVENUE GROWTH

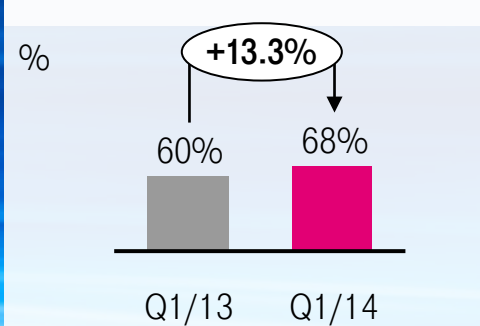
## GERMAN MOBILE MARKET SERVICE REVENUE<sup>1</sup>



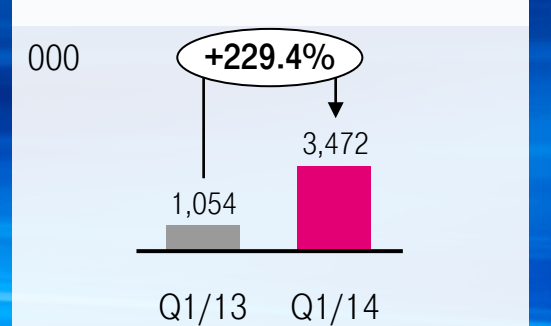
## CONTRACT NET ADDS



## SMARTPHONE PENETRATION<sup>2</sup>



## LTE CUSTOMERS<sup>3</sup>



1) Based on management estimates

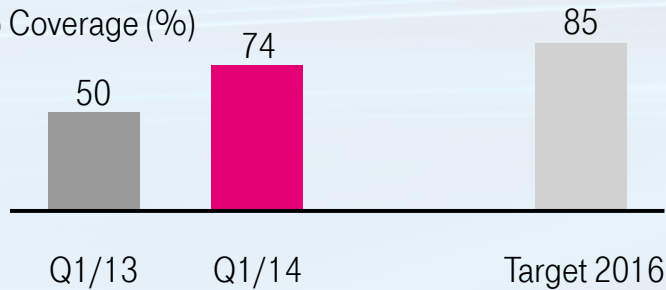
2) Of own branded retail customers

3) customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

# GERMANY: INTEGRATED NETWORK ROLLOUT AND ALL-IP MIGRATION FULLY ON TRACK

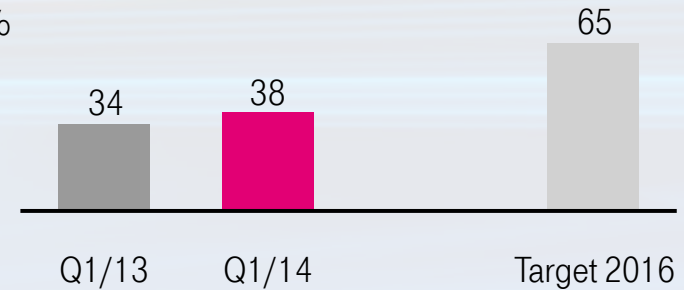
## INS- STATUS LTE ROLLOUT

Outdoor Pop Coverage (%)



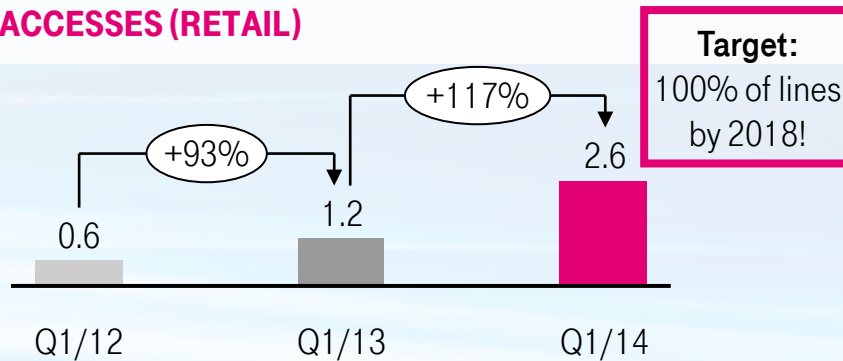
## INS- STATUS FIBER ROLLOUT<sup>1</sup>

Coverage %

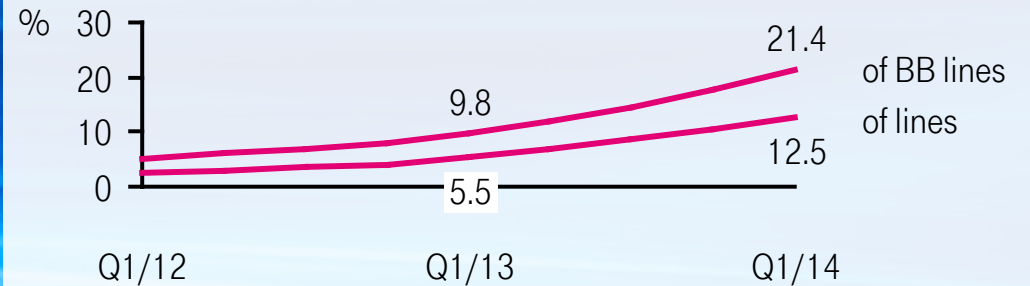


## STATUS IP ACCESSES (RETAIL)

mn



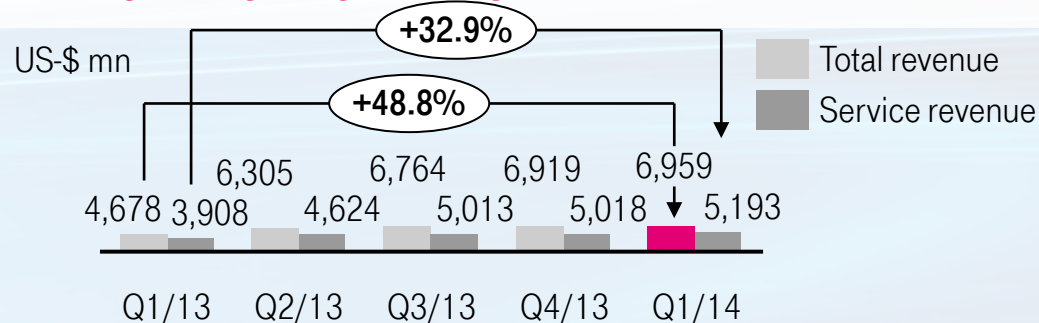
## STATUS IP ACCESSES (RETAIL)



1) in % of households within fixed network coverage in Germany

# TMUS: RECORD QUARTER IN CUSTOMER ADDITIONS

## REVENUE AND SERVICE REVENUE

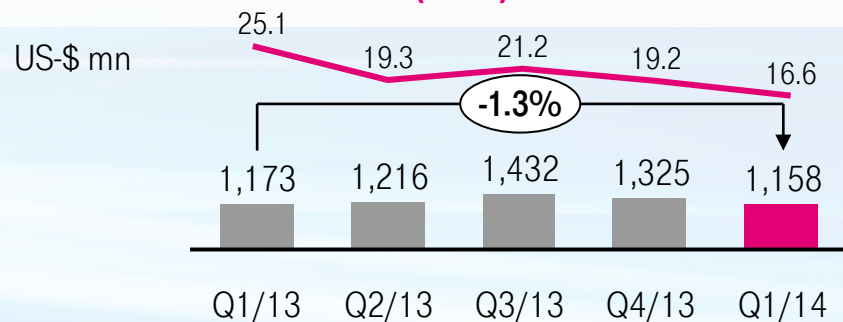


## NET ADDITIONS

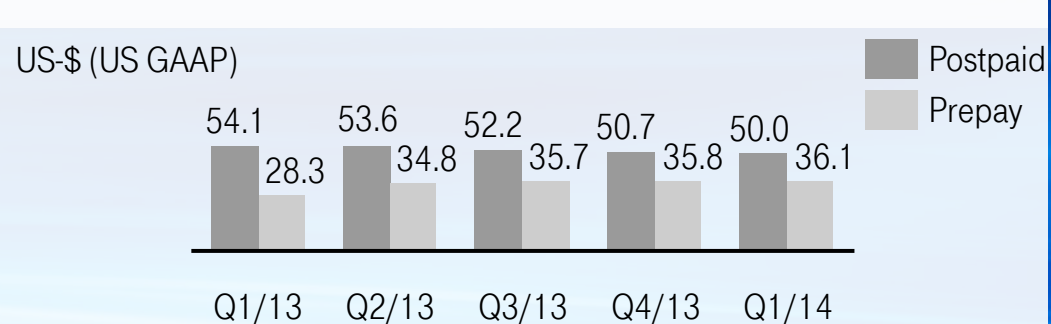
in 000

Total net adds	Q1/13	Q2/13	Q3/13	Q4/13	Q1/14
Total net adds	579	1,130	1,023	1,645	2,391
BranDED:					
▪ Postpaid	-199	688	648	869	1,323
▪ Prepay	202	-10	24	112	465
Wholesale <sup>1</sup>	576	452	351	664	603

## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



## BRANDED CUSTOMERS: POSTPAID AND PREPAY ARPU

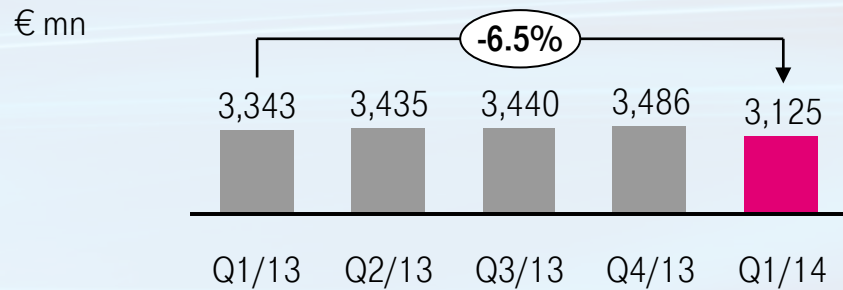


1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.

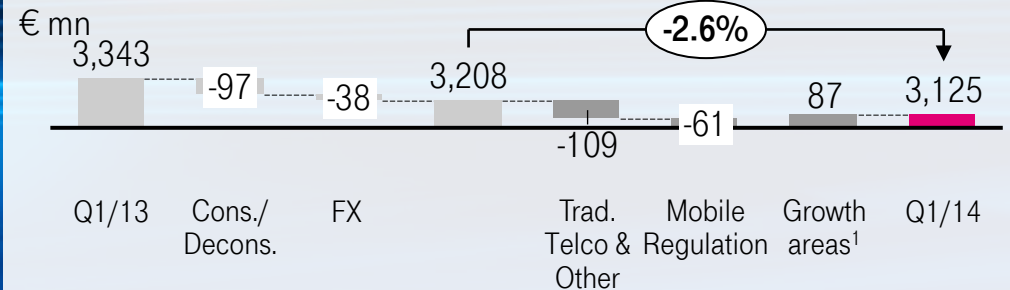


# EUROPE: ORGANIC REVENUE AND ADJ. EBITDA TRENDS

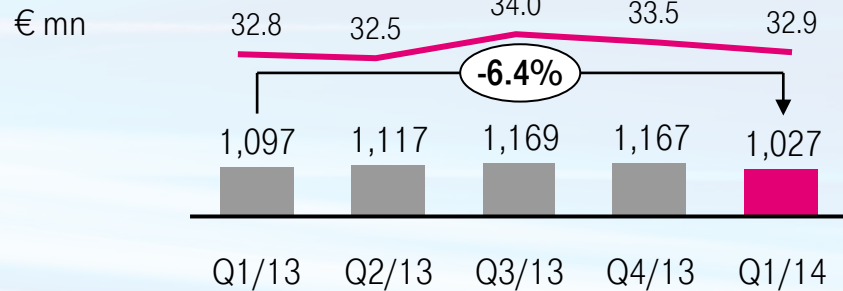
## REVENUE AS REPORTED



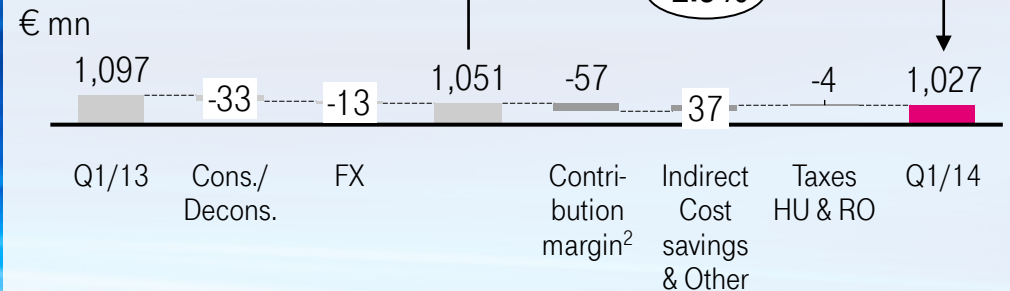
## ORGANIC REVENUE DEVELOPMENT



## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %) AS REPORTED



## ORGANIC ADJ. EBITDA DEVELOPMENT



1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other) 2) Total Revenues - Direct Cost

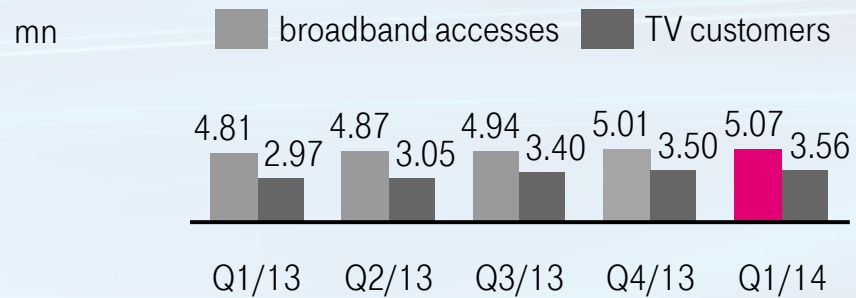


LIFE IS FOR SHARING.

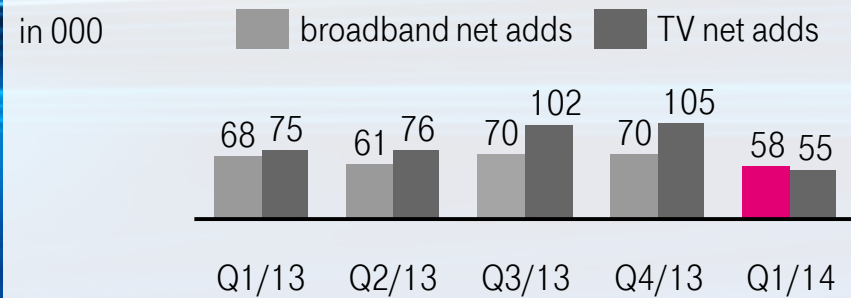


# EUROPE: CONTINUED GROWTH IN MOBILE AND FIXED KEY AREAS

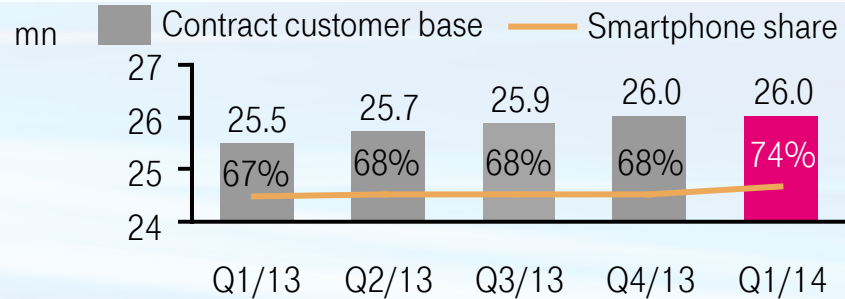
## POCKETS OF GROWTH - BROADBAND AND TV<sup>1</sup>



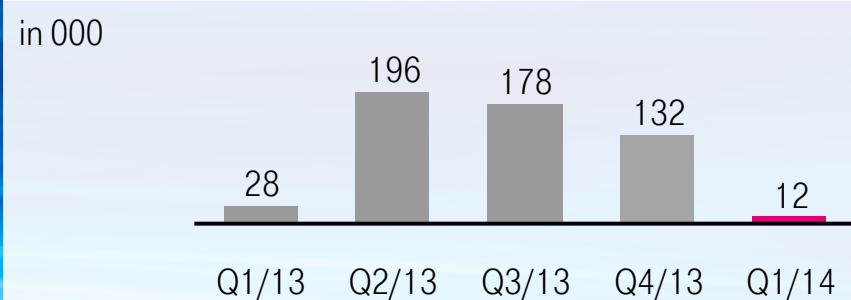
## NET ADDS - BROADBAND AND TV<sup>1</sup>



## POCKETS OF GROWTH - MOB. CONTRACT AND SMARTPHONES<sup>1</sup>



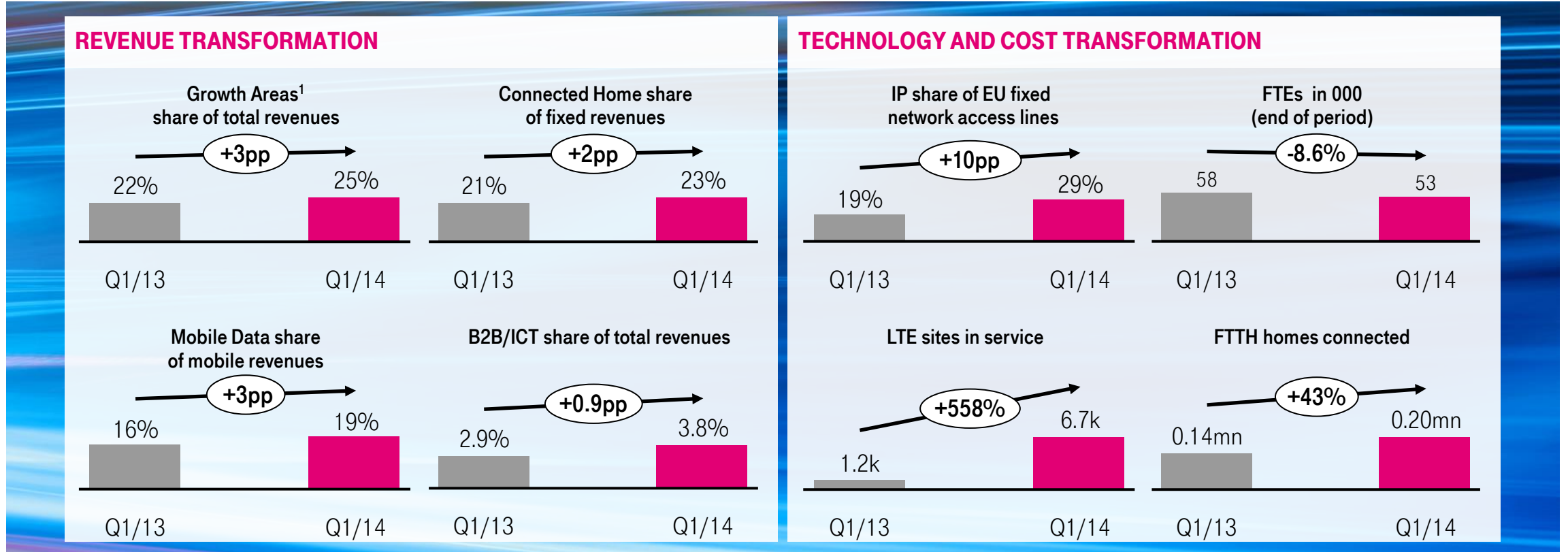
## NET ADDS - MOBILE CONTRACT<sup>1</sup>



<sup>1</sup>) incl. business customers shifted to T-Systems in Hungary as of 1.1.2011. Smartphone share w/o AL and Bulgaria based on purchased devices. TV figures include DiGi Slovakia as of 1. September 2013 (not counted as net adds). The customers of our companies in Bulgaria and Online in the Netherlands are no longer included in the Europe operating segment since August 1, 2013 and January 2, 2014 respectively following the sale of the shares held in the companies. They have been eliminated from the historical customer figures to improve comparability.



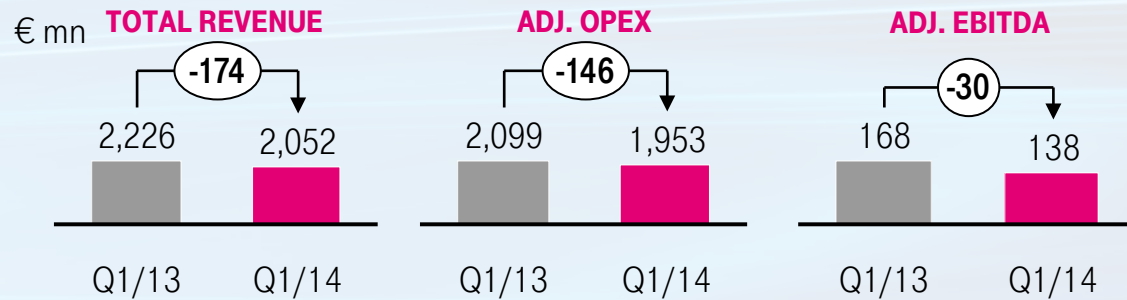
# EUROPE: REVENUE AND COST TRANSFORMATION ONGOING



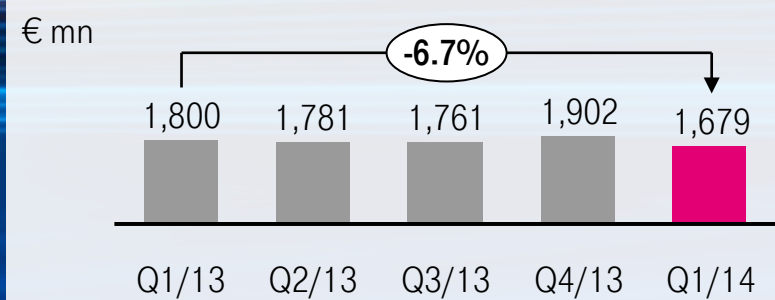
1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other)

# SYSTEMS SOLUTIONS: REVENUE DEVELOPMENT IN LINE WITH OUTLOOK. ADJ. EBITDA TRENDS TO IMPROVE IN H2

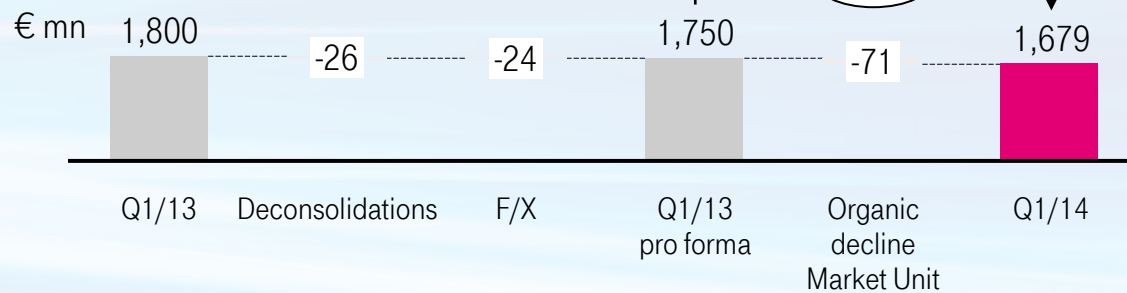
## T-SYSTEMS FINANCIALS AS REPORTED



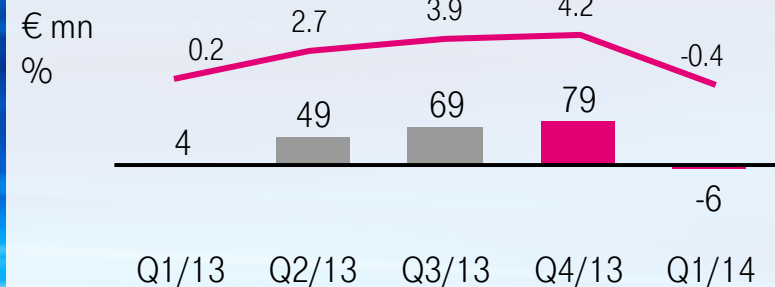
## REVENUE MARKET UNIT



## ORGANIC REVENUE MARKET UNIT

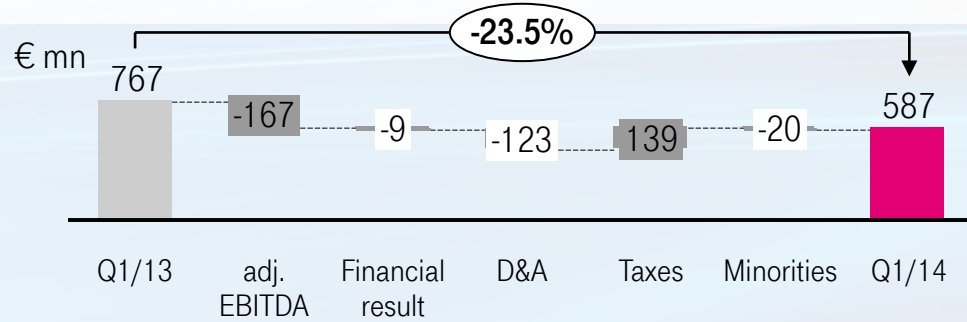


## ADJ. EBIT AND MARGIN MARKET UNIT

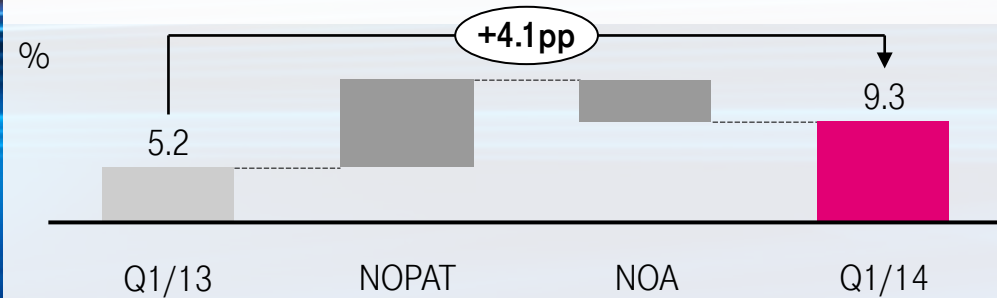


# FINANCIALS: Q1/14 FCF ON TRACK FOR FY GUIDANCE

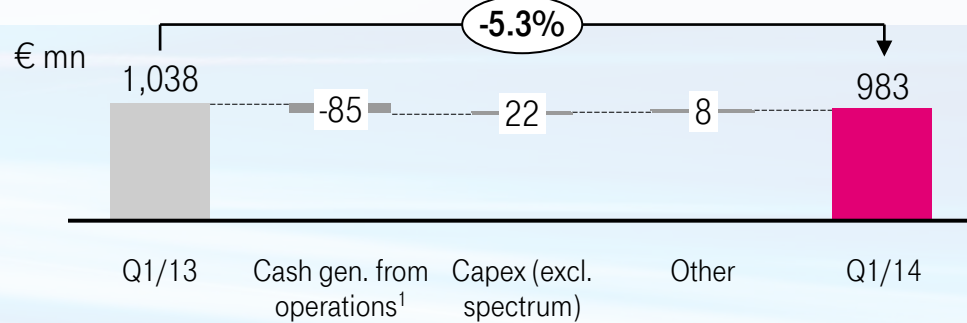
## ADJ. NET INCOME



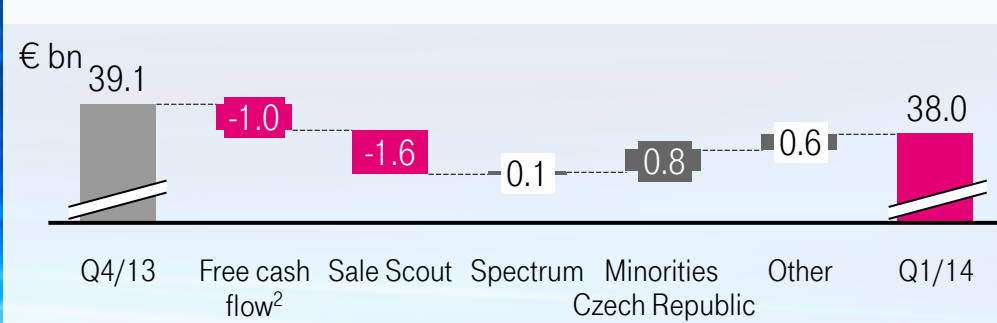
## ROCE DEVELOPMENT<sup>3</sup>



## FREE CASH FLOW



## NET DEBT DEVELOPMENT



1) adjusted for € 95 million tax on break-up fee in Q1/13

2) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment

3) includes book gain on sale of Scout24



# FINANCIALS: BALANCE SHEET REMAINS STRONG

€ bn	31/03/2013	30/06/2013	30/09/2013	31/12/2013	31/03/2014
Balance sheet total	108.8	116.1	115.3	118.1	117.3
Shareholders' equity	31.0	31.3	32.0	32.1	32.8
Net debt	37.1	41.4	39.7	39.1	38.0
Net debt/Adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.1	2.4	2.3	2.2	2.2
Equity ratio	28.5%	26.9%	27.8%	27.1%	27.9%
<b>Comfort zone ratios</b>					
Rating: A-/BBB	●				
2 – 2.5x net debt/Adj. EBITDA	●				
25 – 35% equity ratio	●				
Liquidity reserve covers redemption of the next 24 months	●				
<b>Current rating</b>					
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.

# 2014 KEY PRIORITIES

## EXECUTE ON STRATEGY

INTEGRATED  
IP NETWORKS

BEST  
CUSTOMER  
EXPERIENCE

WIN WITH  
PARTNERS

LEAD IN  
BUSINESS

## 2014 PRIORITIES

- Full speed INS roll-out
- Migrate around 3 million customers to All-IP in 2014
- Improve broadband net adds
- Execute on SME Initiative



- Continue LTE roll-out to 250 million POPs
- Deliver on higher net add target of 2.8 to 3.3 million
- Deliver on EBITDA target



- Drive IP migration with full speed. Slovakia to be completed YE/14
- Continue to grow in growth areas: Mobile broadband, TV/Broadband push, B2B ICT
- Start integration of GTS
- Design Pan-European network



- Implementation of “T-Systems 2015+”
- Increase run rate of EBITDA
- Deliver on IT spend reduction target of € 1 billion until 2015

**T-SYSTEMS**



LIFE IS FOR SHARING.

# FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

## Investor Relations

Phone +49 228 181 - 8 88 80

E-Mail [investor.relations@telekom.de](mailto:investor.relations@telekom.de)

For further information please visit

[www.telekom.com/investors](http://www.telekom.com/investors)

IR webpage:



IR twitter account:



IR youtube playlist:



Follow us on

**@DT\_IR**



LIFE IS FOR SHARING.

**THANK YOU!**



**LIFE IS FOR SHARING.**



# BACKUP Q1 2014

## DEUTSCHE TELEKOM

# III Q1 2014

Check out our IR website [www.telekom.com/investor-relations](http://www.telekom.com/investor-relations) for:

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

For further information on the business units please refer to:

[www.telekom.com](http://www.telekom.com)  
[www.telekom.de](http://www.telekom.de)  
[www.t-mobile.com](http://www.t-mobile.com)  
[www.t-systems.com](http://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](mailto:investor.relations@telekom.de)



**LIFE IS FOR SHARING.**

# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## 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
Operational	30
Additional information	31

---

## UNITED STATES

---

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

---

## EUROPE

---

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

---

## EUROPE

---

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70
Bulgaria	71

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

---

Financials	74
EBITDA reconciliation	75

---

## GHS

---

Financials	78
EBITDA reconciliation	79
EE	80

---

## GLOSSARY

---

82

# NOTES

A series of horizontal dashed lines for writing notes.

# GROUP

## AT A GLANCE I<sup>1,2</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>GROUP</b>		<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>8,0</b>
Germany		5.566	5.565	5.670	5.634	22.435	5.483	(1,5)
United States		3.541	4.825	5.108	5.082	18.556	5.074	43,3
Europe		3.343	3.435	3.440	3.486	13.704	3.125	(6,5)
Systems Solutions		2.226	2.170	2.174	2.468	9.038	2.052	(7,8)
Group Headquarters & Group Services		691	761	635	792	2.879	622	(10,0)
Reconciliation		(1.582)	(1.599)	(1.502)	(1.797)	(6.480)	(1.462)	7,6
<b>NET REVENUE</b>								
Germany		5.216	5.227	5.331	5.282	21.056	5.146	(1,3)
United States		3.540	4.824	5.106	5.082	18.552	5.073	43,3
Europe		3.212	3.295	3.313	3.354	13.174	3.018	(6,0)
Systems Solutions		1.567	1.539	1.515	1.623	6.244	1.466	(6,4)
Group Headquarters & Group Services		250	272	260	324	1.106	191	(23,6)
<b>GROUP</b>		<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>8,0</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>								
Germany		2.255	2.279	2.375	2.027	8.936	2.230	(1,1)
United States		888	930	1.082	974	3.874	844	(5,0)
Europe		1.097	1.117	1.169	1.167	4.550	1.027	(6,4)
Systems Solutions		168	210	197	199	774	138	(17,9)
Group Headquarters & Group Services		(99)	(111)	(155)	(290)	(655)	(118)	(19,2)
Reconciliation		(21)	(8)	(9)	(17)	(55)	0	n.a.
<b>GROUP</b>		<b>4.288</b>	<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>(3,9)</b>
Proportional EBITDA		3.867	3.505	3.920	3.095	14.387	3.494	(9,6)

1 The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

2 As of May 1, 2013, including MetroPCS.

# GROUP

## AT A GLANCE II<sup>1,2</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>								
	%							
Germany	%	40,5	40,6	41,9	35,9	39,7	40,7	0,2p
United States	%	25,1	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	(8,5p)
Europe	%	32,8	32,5	34,0	33,5	33,2	32,9	0,1p
Systems Solutions	%	7,5	9,7	9,1	8,1	8,6	6,7	(0,8p)
Group Headquarters & Group Services	%	(14,3)	(14,6)	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(4,7p)
<b>GROUP</b>	<b>%</b>	<b>31,1</b>	<b>29,1</b>	<b>30,0</b>	<b>25,9</b>	<b>28,9</b>	<b>27,7</b>	<b>(3,4p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>								
Germany		594	644	892	1.281	3.411	705	18,7
United States		852	804	767	856	3.279	690	(19,0)
Europe		1.384	522	500	1.255	3.661	585	(57,7)
Systems Solutions		209	213	270	374	1.066	253	21,1
Group Headquarters & Group Services		77	94	97	143	411	65	(15,6)
Reconciliation		(92)	(79)	(148)	(441)	(760)	(101)	(9,8)
<b>GROUP</b>		<b>3.024</b>	<b>2.198</b>	<b>2.378</b>	<b>3.468</b>	<b>11.068</b>	<b>2.197</b>	<b>(27,3)</b>
- thereof spectrum investment		937	131	117	1.022	2.207	132	(85,9)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>								
adjusted for special factors		767	810	823	355	2.755	587	(23,5)
as reported		564	530	588	(752)	930	1.817	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, EFFECTS IN CONNECTION WITH THE AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>		<b>1.038</b>	<b>1.110</b>	<b>1.426</b>	<b>1.032</b>	<b>4.606</b>	<b>983</b>	<b>(5,3)</b>
Proportional free cash flow		908	1.007	1.346	781	4.042	1.043	14,9
<b>NET DEBT</b>		<b>37.119</b>	<b>41.374</b>	<b>39.726</b>	<b>39.093</b>	<b>39.093</b>	<b>37.964</b>	<b>2,3</b>

1 The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

2 As of May 1, 2013, including MetroPCS.

# DT GROUP

## EXCELLENT MARKET POSITION<sup>1</sup>

	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change compared to		Change compared to	
		2013	2013	2013	2013	2014	prior quarter		prior year	
		'000	'000	'000	'000	'000	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2,3,4</b>	<b>17.017</b>	<b>17.061</b>	<b>17.079</b>	<b>17.118</b>	<b>17.151</b>	<b>33</b>	<b>0,2</b>	<b>134</b>	<b>0,8</b>
Germany		12.443	12.430	12.383	12.360	12.354	(6)	0,0	(89)	(0,7)
Europa		4.560	4.616	4.682	4.744	4.784	40	0,8	224	4,9
Greece		1.208	1.232	1.244	1.260	1.274	14	1,1	66	5,5
Romania		1.142	1.156	1.175	1.193	1.200	7	0,6	58	5,1
Hungary		801	812	832	851	867	16	1,9	66	8,2
Czech Republic		123	126	127	129	131	2	1,6	8	6,5
Croatia		634	631	631	628	624	(4)	(0,6)	(10)	(1,6)
Slovakia		421	422	431	434	436	2	0,5	15	3,6
other		232	238	242	249	251	2	0,8	19	8,2
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3,4,5</b>	<b>31.773</b>	<b>31.415</b>	<b>31.052</b>	<b>30.765</b>	<b>30.485</b>	<b>(280)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(1.288)</b>	<b>(4,1)</b>
Germany		22.113	21.880	21.625	21.417	21.202	(215)	(1,0)	(911)	(4,1)
Europa		9.595	9.470	9.362	9.284	9.215	(69)	(0,7)	(380)	(4,0)
Greece		2.900	2.849	2.794	2.746	2.702	(44)	(1,6)	(198)	(6,8)
Romania		2.409	2.401	2.385	2.369	2.341	(28)	(1,2)	(68)	(2,8)
Hungary		1.626	1.597	1.597	1.596	1.595	(1)	(0,1)	(31)	(1,9)
Czech Republic		123	126	127	129	130	1	0,8	7	5,7
Croatia		1.192	1.174	1.156	1.133	1.138	5	0,4	(54)	(4,5)
Slovakia		945	932	919	922	914	(8)	(0,9)	(31)	(3,3)
other		400	392	385	390	396	6	1,5	(4)	(1,0)
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>	<b>3,6</b>	<b>128.405</b>	<b>138.986</b>	<b>140.307</b>	<b>142.504</b>	<b>145.351</b>	<b>2.847</b>	<b>2,0</b>	<b>16.946</b>	<b>13,2</b>
Germany		37.005	37.492	37.936	38.625	39.145	520	1,3	2.140	5,8
United States	7	33.968	44.016	45.039	46.684	49.075	2.391	5,1	15.107	44,5
Europa		56.949	56.985	56.825	56.679	56.615	(64)	(0,1)	(334)	(0,6)
Greece		7.632	7.602	7.550	7.477	7.416	(61)	(0,8)	(216)	(2,8)
Romania		6.155	6.106	6.125	6.153	6.080	(73)	(1,2)	(75)	(1,2)
Hungary		4.845	4.838	4.853	4.887	4.878	(9)	(0,2)	33	0,7
Poland		15.919	15.969	15.667	15.563	15.748	185	1,2	(171)	(1,1)
Czech Republic		5.570	5.667	5.733	5.831	5.912	81	1,4	342	6,1
Croatia		2.309	2.350	2.392	2.303	2.272	(31)	(1,3)	(37)	(1,6)
Netherlands		4.622	4.561	4.534	4.441	4.343	(98)	(2,2)	(279)	(6,0)
Slovakia		2.289	2.273	2.263	2.262	2.257	(5)	(0,2)	(32)	(1,4)
Austria		4.090	4.073	4.044	4.091	4.105	14	0,3	15	0,4
other		3.518	3.548	3.663	3.671	3.604	(67)	(1,8)	86	2,4

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 incl. business subscriber (0,5mn mobile subscriber) and accesses (0,1mn fixed network lines) from T-Systems Hungary.

4 The customers of Euronet Communications in the Netherlands have no longer been included in the Europe operating segment since January 2, 2014 following the sale of the shares held in the company. They have been eliminated from all historical customer figures to improve comparability.

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

6 The customers of our companies in Bulgaria have no longer been included in the Europe operating segment since August 1, 2013 following the sale of the shares held in the companies. They have been eliminated from all historical customer figures to improve comparability.

7 On May 1, 2013, prepay customers increased by 8.918 tsd in connection with the acquisition of MetroPCS.

# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## 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
Operational	30
Additional information	31

---

## UNITED STATES

---

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

---

## EUROPE

---

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

---

## EUROPE

---

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70
Bulgaria	71

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

---

Financials	74
EBITDA reconciliation	75

---

## GHS

---

Financials	78
EBITDA reconciliation	79
EE	80

---

## GLOSSARY

---

82

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>13.785</b>	<b>15.204</b>	<b>15.525</b>	<b>15.679</b>	<b>60.193</b>	<b>14.894</b>	<b>8,0</b>
Cost of sales		(7.831)	(8.881)	(9.243)	(9.724)	(35.679)	(9.067)	(15,8)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>5.954</b>	<b>6.323</b>	<b>6.282</b>	<b>5.955</b>	<b>24.514</b>	<b>5.827</b>	<b>(2,1)</b>
Selling expenses		(3.078)	(3.410)	(3.403)	(3.663)	(13.554)	(3.260)	(5,9)
General and administrative expenses		(1.102)	(1.126)	(831)	(785)	(3.844)	(927)	15,9
Other operating income		296	232	277	264	1.069	245	(17,2)
Other operating expenses		(155)	(110)	(237)	(432)	(934)	(260)	(67,7)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.915</b>	<b>1.909</b>	<b>2.088</b>	<b>1.339</b>	<b>7.251</b>	<b>1.625</b>	<b>(15,1)</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	13,9	12,6	13,4	8,5	12,0	10,9	(3,0p)
Profit (loss) from financial activities		(677)	(654)	(758)	(683)	(2.772)	(686)	(1,3)
of which: finance costs		(522)	(521)	(552)	(567)	(2.162)	(597)	(14,4)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.238</b>	<b>1.255</b>	<b>1.330</b>	<b>656</b>	<b>4.479</b>	<b>939</b>	<b>(24,2)</b>
Income taxes		(443)	(328)	(351)	(242)	(1.364)	(304)	31,4
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>795</b>	<b>927</b>	<b>979</b>	<b>414</b>	<b>3.115</b>	<b>635</b>	<b>(20,1)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		28	117	156	59	360	48	71,4
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>767</b>	<b>810</b>	<b>823</b>	<b>355</b>	<b>2.755</b>	<b>587</b>	<b>(23,5)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.373)	(2.508)	(2.571)	(2.721)	(10.173)	(2.496)	(5,2)
<b>EBITDA</b>		<b>4.288</b>	<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>(3,9)</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	31,1	29,1	30,0	25,9	28,9	27,7	(3,4p)



# DT GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>8,0</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>564</b>	<b>530</b>	<b>588</b>	<b>(752)</b>	<b>930</b>	<b>1.817</b>	<b>n.a.</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		57	114	249	(146)	274	34	(40,4)
= Profit (loss)		621	644	837	(898)	1.204	1.851	n.a.
- Income taxes		(391)	(220)	(304)	(9)	(924)	(550)	(40,7)
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.012	864	1.141	(889)	2.128	2.401	n.a.
- Profit (loss) from financial activities		(680)	(661)	(755)	(706)	(2.802)	(741)	(9,0)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.692</b>	<b>1.525</b>	<b>1.896</b>	<b>(183)</b>	<b>4.930</b>	<b>3.142</b>	<b>85,7</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.387)	(2.507)	(2.572)	(3.438)	(10.904)	(2.496)	(4,6)
<b>= EBITDA</b>		<b>4.079</b>	<b>4.032</b>	<b>4.468</b>	<b>3.255</b>	<b>15.834</b>	<b>5.638</b>	<b>38,2</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	29,6	26,6	28,8	20,8	26,3	37,9	8,3p
- Special factors affecting EBITDA		(209)	(385)	(191)	(805)	(1.590)	1.517	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>4.288</b>	<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>(3,9)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	31,1	29,1	30,0	25,9	28,9	27,7	(3,4p)

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>8,0</b>
Cost of sales		(7.954)	(8.968)	(9.398)	(9.935)	(36.255)	(9.134)	(14,8)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>5.831</b>	<b>6.189</b>	<b>6.127</b>	<b>5.730</b>	<b>23.877</b>	<b>5.760</b>	<b>(1,2)</b>
Selling expenses		(3.145)	(3.466)	(3.456)	(3.730)	(13.797)	(3.301)	(5,0)
General and administrative expenses		(1.156)	(1.235)	(912)	(1.215)	(4.518)	(970)	16,1
Other operating income		356	263	410	297	1.326	1.957	n.a.
Other operating expenses		(194)	(226)	(273)	(1.265)	(1.958)	(304)	(56,7)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.692</b>	<b>1.525</b>	<b>1.896</b>	<b>(183)</b>	<b>4.930</b>	<b>3.142</b>	<b>85,7</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	12,3	10,1	12,2	(1,2)	8,2	21,1	8,8p
Profit (loss) from financial activities		(680)	(661)	(755)	(706)	(2.802)	(741)	(9,0)
of which: finance costs		(522)	(521)	(552)	(567)	(2.162)	(597)	(14,4)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.012</b>	<b>864</b>	<b>1.141</b>	<b>(889)</b>	<b>2.128</b>	<b>2.401</b>	<b>n.a.</b>
Income taxes		(391)	(220)	(304)	(9)	(924)	(550)	(40,7)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>621</b>	<b>644</b>	<b>837</b>	<b>(898)</b>	<b>1.204</b>	<b>1.851</b>	<b>n.a.</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		57	114	249	(146)	274	34	(40,4)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>564</b>	<b>530</b>	<b>588</b>	<b>(752)</b>	<b>930</b>	<b>1.817</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.387)	(2.507)	(2.572)	(3.438)	(10.904)	(2.496)	(4,6)
<b>EBITDA</b>		<b>4.079</b>	<b>4.032</b>	<b>4.468</b>	<b>3.255</b>	<b>15.834</b>	<b>5.638</b>	<b>38,2</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	29,6	26,6	28,8	20,8	26,3	37,9	8,3p

# DT GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>(14)</b>	<b>(61)</b>	<b>0</b>
Cost of sales		(123)	(87)	(155)	(211)	(576)	(67)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>(123)</b>	<b>(134)</b>	<b>(155)</b>	<b>(225)</b>	<b>(637)</b>	<b>(67)</b>
Selling expenses		(67)	(56)	(53)	(67)	(243)	(41)
General and administrative expenses		(54)	(109)	(81)	(430)	(674)	(43)
Other operating income	1	60	31	133	33	257	1.712
Other operating expenses		(39)	(116)	(36)	(833)	(1.024)	(44)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>(223)</b>	<b>(384)</b>	<b>(192)</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(2.321)</b>	<b>1.517</b>
Profit (loss) from financial activities		(3)	(7)	3	(23)	(30)	(55)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>(226)</b>	<b>(391)</b>	<b>(189)</b>	<b>(1.545)</b>	<b>(2.351)</b>	<b>1.462</b>
Income taxes		52	108	47	233	440	(246)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(174)</b>	<b>(283)</b>	<b>(142)</b>	<b>(1.312)</b>	<b>(1.911)</b>	<b>1.216</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		29	(3)	93	(205)	(86)	(14)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(203)</b>	<b>(280)</b>	<b>(235)</b>	<b>(1.107)</b>	<b>(1.825)</b>	<b>1.230</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(14)	1	(1)	(717)	(731)	0
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>(209)</b>	<b>(385)</b>	<b>(191)</b>	<b>(805)</b>	<b>(1.590)</b>	<b>1.517</b>

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

# DT GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(283)</b>	<b>(368)</b>	<b>(325)</b>	<b>(1.541)</b>	<b>(2.517)</b>	<b>(195)</b>	<b>31,1</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(36)	(109)	(137)	(204)	(486)	(7)	80,6
of which: expenses for severance payments		(159)	(157)	(65)	(333)	(714)	(48)	69,8
of which: expenses / income for partial retirement		(14)	(15)	(20)	(36)	(85)	(29)	n.a.
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(6)	(29)	(68)	(63)	(166)	(42)	n.a.
of which: restructuring charges		(47)	(66)	(6)	(77)	(196)	(30)	36,2
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(20)	(22)	(83)	(48)	(173)	(8)	60,0
of which: others		(1)	30	54	(780)	(697)	(31)	n.a.
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>60</b>	<b>31</b>	<b>133</b>	<b>33</b>	<b>257</b>	<b>1.712</b>	<b>n.a.</b>
of which: income due to asset sales		60	31	134	31	256	1.712	n.a.
of which: others		0	0	(1)	2	1	0	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>(14)</b>	<b>(61)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>2</b>	<b>(223)</b>	<b>(384)</b>	<b>(192)</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(2.321)</b>	<b>1.517</b>	<b>n.a.</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES</b>		<b>(14)</b>	<b>1</b>	<b>(1)</b>	<b>(717)</b>	<b>(731)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
of which: restructuring charges		(14)	1	12	(1)	(2)	0	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	(13)	0	(13)	0	n.a.
of which: others		0	0	0	(716)	(716)	0	n.a.
<b>EFFECT ON EBITDA</b>	<b>2</b>	<b>(209)</b>	<b>(385)</b>	<b>(191)</b>	<b>(805)</b>	<b>(1.590)</b>	<b>1.517</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting Total revenue: EUR -47 mn in Q2/13 and EUR -14 mn in Q4/13 within Wholesale Services (ULL) in Germany.

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

# DT GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		(3)	(7)	3	(23)	(30)	(55)	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>	1	(226)	(391)	(189)	(1.545)	(2.351)	1.462	n.a.
<b>EFFECT ON TAXES</b>		52	108	47	233	440	(246)	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		70	92	90	266	518	43	(38,6)
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		2	2	4	10	18	1	(50,0)
Other tax effects		(20)	14	(47)	(43)	(96)	(290)	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		29	(3)	93	(205)	(86)	(14)	n.a.
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>	1	(203)	(280)	(235)	(1.107)	(1.825)	1.230	n.a.

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

# DT GROUP

## CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE FIRST QUARTER

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS						PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	
	Q1 2013	Q1 2014	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS		Q1 2014	Change
	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		millions of €	%
<b>NET REVENUE</b>	<b>13.785</b>	<b>14.894</b>	<b>958</b>	<b>0</b>	<b>951</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>196</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>104</b>	<b>26</b>	<b>58</b>	<b>(762)</b>	<b>14.132</b>	<b>2,5</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1.692</b>	<b>3.142</b>	<b>101</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>53</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>(15)</b>	<b>11</b>	<b>(48)</b>	<b>3.094</b>	<b>82,9</b>
Profit (loss) from financial activities	(680)	(741)	(18)	0	(18)	0	0	0	(73)	(25)	0	(42)	0	(6)	(55)	(796)	(17,1)
of which finance costs	(522)	(597)	(58)	0	(58)	0	0	0	(4)	0	0	(4)	0	0	54	(543)	(4,0)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>1.012</b>	<b>2.401</b>	<b>83</b>	<b>0</b>	<b>82</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(20)</b>	<b>(28)</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>(15)</b>	<b>5</b>	<b>(103)</b>	<b>2.298</b>	<b>n.a.</b>
Income taxes	(391)	(550)	0	0	0	0	0	0	(5)	0	0	(4)	0	(1)	(5)	(555)	(41,9)
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>621</b>	<b>1.851</b>	<b>83</b>	<b>0</b>	<b>82</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(25)</b>	<b>(28)</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>(15)</b>	<b>4</b>	<b>(108)</b>	<b>1.743</b>	<b>n.a.</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

	Note	Mar. 31, 2013	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>15.862</b>	<b>18.212</b>	<b>18.020</b>	<b>21.963</b>	<b>22.270</b>	<b>1,4</b>	<b>40,4</b>
Cash and cash equivalents		4.540	5.243	5.675	7.970	7.706	(3,3)	69,7
Trade and other receivables		6.423	6.763	7.146	7.712	7.536	(2,3)	17,3
Current recoverable income taxes		113	105	112	98	146	49,0	29,2
Other financial assets		1.696	2.100	2.230	2.745	2.695	(1,8)	58,9
Inventories		1.111	1.424	1.342	1.062	1.139	7,3	2,5
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		217	744	78	1.033	1.211	17,2	n.a.
Other assets		1.762	1.833	1.437	1.343	1.837	36,8	4,3
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>92.975</b>	<b>97.902</b>	<b>97.281</b>	<b>96.185</b>	<b>95.073</b>	<b>(1,2)</b>	<b>2,3</b>
Intangible assets		42.811	47.533	46.972	45.967	45.157	(1,8)	5,5
Property, plant and equipment		37.135	37.739	37.501	37.427	37.255	(0,5)	0,3
Investments accounted for using the equity method		6.288	6.218	6.247	6.167	6.257	1,5	(0,5)
Other financial assets		1.780	1.346	1.528	1.362	1.265	(7,1)	(28,9)
Deferred tax assets		4.630	4.742	4.708	4.960	4.841	(2,4)	4,6
Other assets		331	324	325	302	298	(1,3)	(10,0)
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>108.837</b>	<b>116.114</b>	<b>115.301</b>	<b>118.148</b>	<b>117.343</b>	<b>(0,7)</b>	<b>7,8</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Mar. 31, 2013	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		
<b>LIABILITIES</b>		<b>77.824</b>	<b>84.864</b>	<b>83.286</b>	<b>86.085</b>	<b>84.577</b>	<b>(1,8)</b>	<b>8,7</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>22.783</b>	<b>25.296</b>	<b>25.188</b>	<b>22.496</b>	<b>23.490</b>	<b>4,4</b>	<b>3,1</b>
Financial liabilities		8.919	10.874	11.169	7.891	8.891	12,7	(0,3)
Trade and other payables		6.091	6.831	6.701	7.259	6.696	(7,8)	9,9
Income tax liabilities		441	346	428	308	295	(4,2)	(33,1)
Other provisions		2.924	2.575	2.709	3.120	3.315	6,3	13,4
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		47	235	0	113	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.361	4.435	4.181	3.805	4.293	12,8	(1,6)
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>55.041</b>	<b>59.568</b>	<b>58.098</b>	<b>63.589</b>	<b>61.087</b>	<b>(3,9)</b>	<b>11,0</b>
Financial liabilities		35.835	39.473	38.154	43.708	40.737	(6,8)	13,7
Provisions for pensions and other employee benefits		7.113	7.131	7.172	7.006	7.285	4,0	2,4
Other provisions		1.834	1.998	1.957	2.071	2.083	0,6	13,6
Deferred tax liabilities		6.263	6.934	6.845	6.916	7.103	2,7	13,4
Other liabilities		3.996	4.032	3.970	3.888	3.879	(0,2)	(2,9)
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>31.013</b>	<b>31.250</b>	<b>32.015</b>	<b>32.063</b>	<b>32.766</b>	<b>2,2</b>	<b>5,7</b>
Issued capital		11.063	11.395	11.395	11.395	11.395	n.a.	3,0
Capital reserves		51.506	51.297	51.346	51.428	50.996	(0,8)	(1,0)
Retained earnings incl. carryforwards		(34.361)	(37.348)	(37.333)	(37.437)	(36.670)	2,0	(6,7)
Total other comprehensive income		(2.346)	(2.215)	(2.276)	(2.383)	(2.502)	(5,0)	(6,6)
Net profit (loss)		564	1.094	1.682	930	1.817	95,4	n.a.
Treasury shares		(6)	(6)	(6)	(54)	(54)	n.a.	n.a.
Non-controlling interests		4.593	7.033	7.207	8.184	7.784	(4,9)	69,5
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>108.837</b>	<b>116.114</b>	<b>115.301</b>	<b>118.148</b>	<b>117.343</b>	<b>(0,7)</b>	<b>7,8</b>



# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

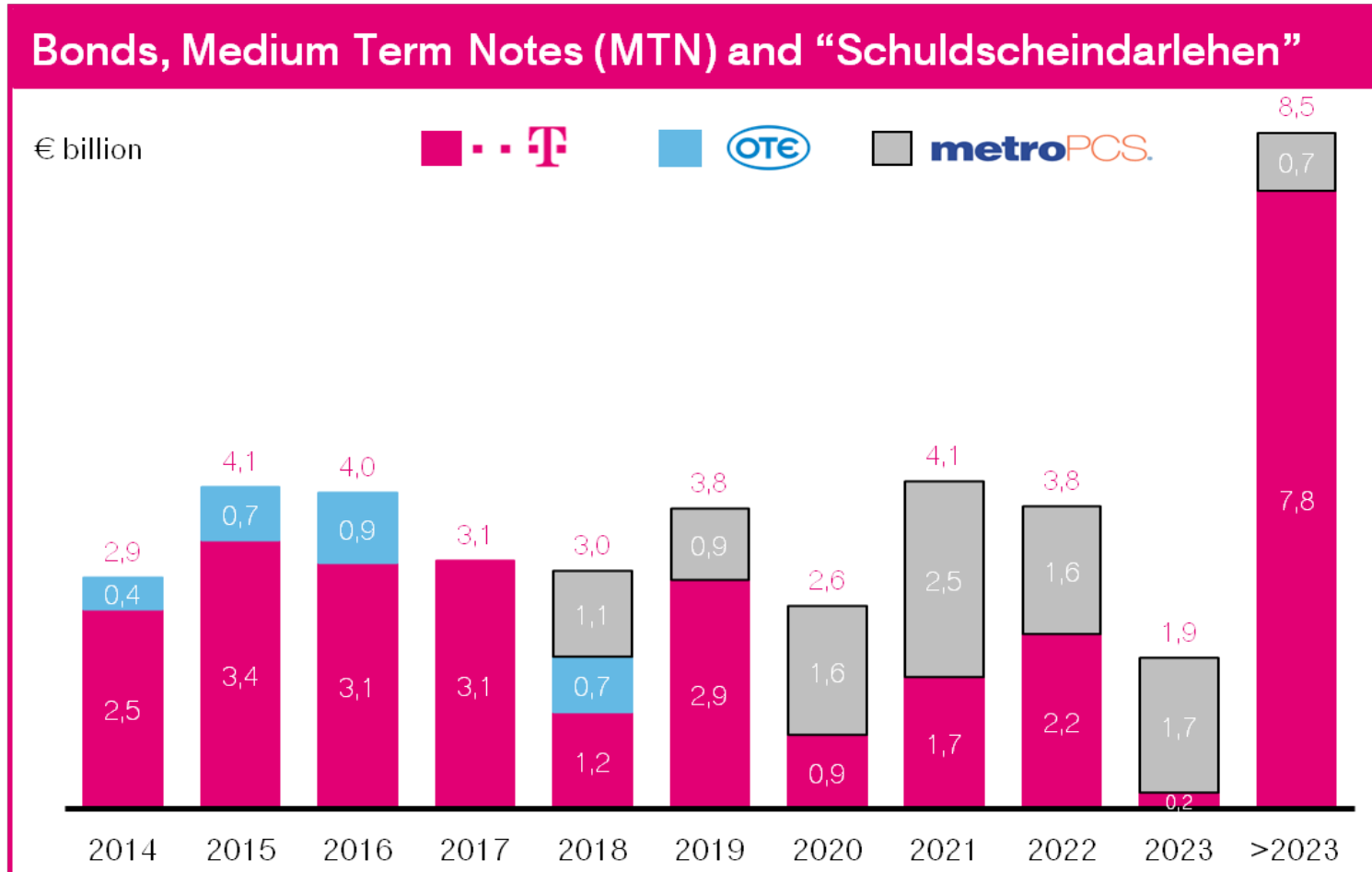
		2013 millions of €	2012 millions of €	2011 millions of €	2010 millions of €	2009 millions of €
<b>FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET</b>						
Present value of obligation (DBO)	1	8.965	8.973	6.966	7.017	6.833
Plan assets		(1.973)	(1.680)	(860)	(629)	(618)
Others		14	19	18	(15)	(36)
Provision in balance sheet		7.006	7.312	6.124	6.373	6.179
<b>PENSION COSTS INCLUDED IN P&amp;L (INCLUDED EXPECTED RETURN ON PLAN ASSETS)</b>						
		<b>388</b>	<b>511</b>	<b>530</b>	<b>514</b>	<b>525</b>
thereof included in EBITDA		160	197	199	197	204
thereof included in financial result		228	313	314	317	321
<b>CASH PAYMENTS FOR PENSIONS</b>						
1) funding of plan assets by DT (investment in financial assets)		269	768	267	2	45
2) benefits paid through plan assets	2	42	45	52	56	61
3) benefits paid through provision (included in cash flow from operations)		366	375	367	345	332
cash payments included in cash flow statement = 1) + 3)		635	1.143	634	347	377
cash payments included in free cash flow = 3)		366	375	367	345	332
<b>CHANGE IN THE PRESENT VALUE OF THE OBLIGATION (EXAMPLE)</b>						
End of 2012		8.973				
pension costs included in P&L		388				
benefits paid		(408)				
actuarial losses/gains	3	(35)				
F/X		(6)				
Others		53				
End of 2013		8.965				

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 2013: loss of 2.152 million €.

# MATURITY PROFILE AS OF MARCH 31, 2014



# LIQUIDITY RESERVE AS OF MARCH 31, 2014

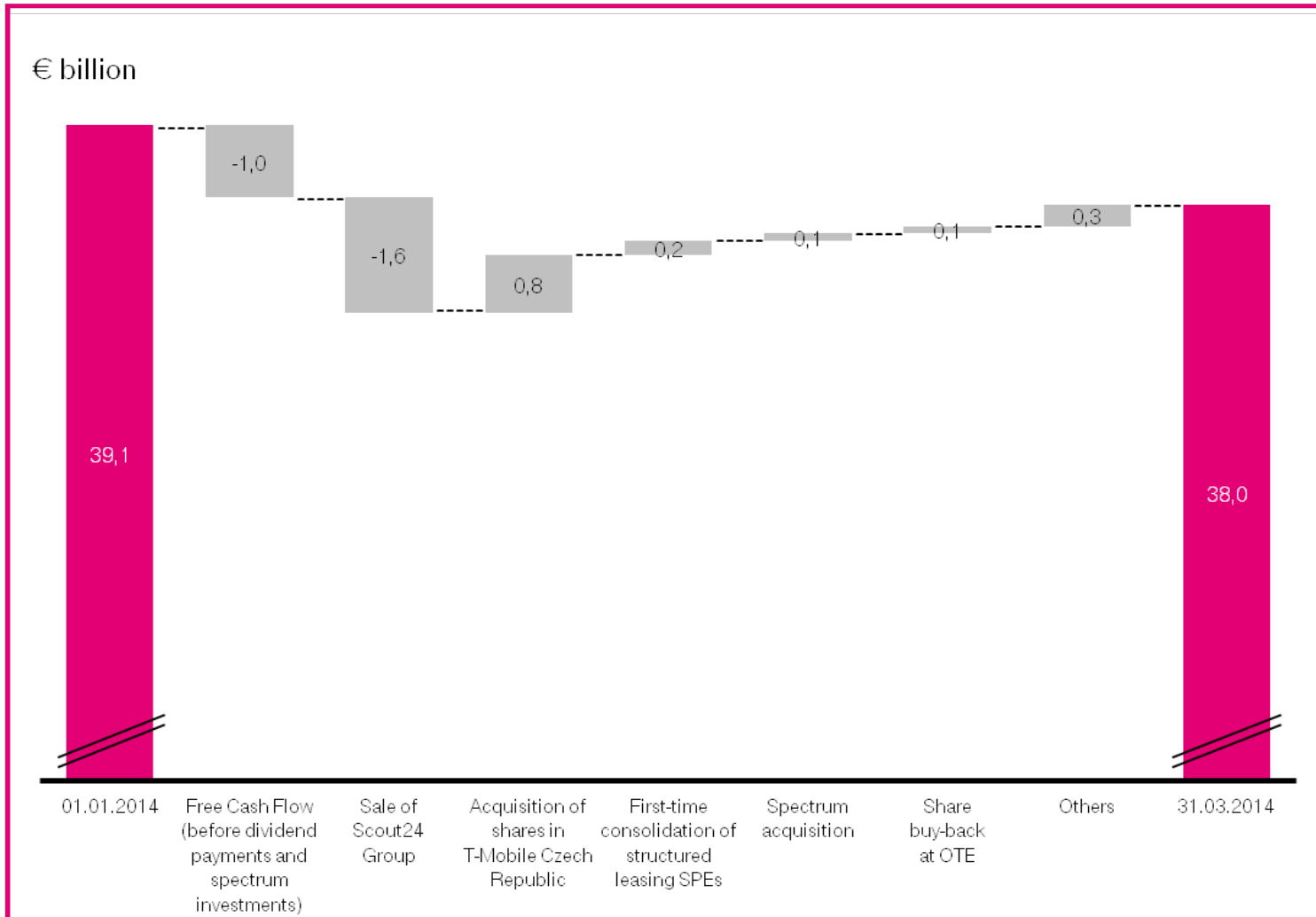
€ billion	60,7	Total line availability	
	22,7	<b>Liquidity reserve</b>	
		Unused bank lines:	€ 13,6 bn
		Other liquid assets:	€ 9,1 bn
	38,0	<b>Net-debt</b>	
		<b>Gross debt</b>	€ 47,8 bn
		Bonds:	€ 40,1 bn
		Other financial liabilities:	€ 7,7 bn
		<b>Liquid financial assets</b>	€ 9,9 bn
		Cash & equivalents:	€ 7,7 bn
	Available-for-sale/held-for-trading financial assets	€ 0,3 bn	
	Other financial assets:	€ 1,9 bn	
Numbers rounded			

# DT GROUP

## NET DEBT

		Mar. 31, 2013	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		
Bonds		35.519	40.087	39.225	40.535	40.101	(1,1)	12,9
Other financial liabilities		7.694	8.466	8.366	9.092	7.717	(15,1)	0,3
<b>GROSS DEBT</b>		<b>43.213</b>	<b>48.553</b>	<b>47.591</b>	<b>49.627</b>	<b>47.818</b>	<b>(3,6)</b>	<b>10,7</b>
Cash and cash equivalents		4.540	5.243	5.675	7.970	7.706	(3,3)	69,7
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		15	269	301	310	299	(3,5)	n.a.
Other financial assets		1.539	1.667	1.889	2.254	1.849	(18,0)	20,1
<b>NET DEBT</b>		<b>37.119</b>	<b>41.374</b>	<b>39.726</b>	<b>39.093</b>	<b>37.964</b>	<b>(2,9)</b>	<b>2,3</b>

# NET DEBT DEVELOPMENT Q1 2014



Numbers rounded

# DT GROUP

## CASH CAPEX

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>								
Germany		594	644	892	1.281	3.411	705	18,7
United States		852	804	767	856	3.279	690	(19,0)
Europe		1.384	522	500	1.255	3.661	585	(57,7)
Systems Solutions		209	213	270	374	1.066	253	21,1
Group Headquarters & Group Services		77	94	97	143	411	65	(15,6)
Reconciliation		(92)	(79)	(148)	(441)	(760)	(101)	(9,8)
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>3.024</b>	<b>2.198</b>	<b>2.378</b>	<b>3.468</b>	<b>11.068</b>	<b>2.197</b>	<b>(27,3)</b>
- thereof spectrum investment		937	131	117	1.022	2.207	132	(85,9)

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
Net profit (loss)		564	530	588	(752)	930	1.817	n.a.
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		57	114	249	(146)	274	34	(40,4)
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>621</b>	<b>644</b>	<b>837</b>	<b>(898)</b>	<b>1.204</b>	<b>1.851</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		2.387	2.507	2.572	3.438	10.904	2.496	4,6
Income tax expense/(benefit)		391	220	304	9	924	550	40,7
Interest (income) and interest expenses		522	521	552	567	2.162	597	14,4
Other financial (income) expense		78	146	174	171	569	117	50,0
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		80	(6)	29	(32)	71	27	(66,3)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(55)	47	(122)	(1)	(131)	(1.709)	n.a.
Other non-cash transactions		3	18	28	52	101	53	n.a.
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		20	24	3	91	138	(26)	n.a.
Change in assets carried as working capital		(348)	(508)	(37)	(373)	(1.266)	(496)	(42,5)
Change in provisions		(108)	(595)	67	441	(195)	153	n.a.
Change in other liabilities carried as working capital		199	657	(424)	264	696	188	(5,5)
Income taxes received (paid)		(184)	(173)	(157)	(134)	(648)	(178)	3,3
Dividends received		110	2	92	69	273	237	n.a.
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	67	133	90	290	0	n.a.
Break-up fee T-Mobile USA		0	0	0	0	0	0	n.a.
Tax effect break-up fee T-Mobile USA		95	42	0	0	137	0	n.a.
Retention bonus T-Mobile USA/compensation payments for MetroPCS employees		0	51	1	8	60	0	n.a.
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>3.811</b>	<b>3.664</b>	<b>4.052</b>	<b>3.762</b>	<b>15.289</b>	<b>3.860</b>	<b>1,3</b>
Interest received (paid)		(764)	(540)	(411)	(360)	(2.075)	(898)	(17,5)
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>3.047</b>	<b>3.124</b>	<b>3.641</b>	<b>3.402</b>	<b>13.214</b>	<b>2.962</b>	<b>(2,8)</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.009)	(2.014)	(2.215)	(2.370)	(8.608)	(1.979)	1,5
Intangible assets		(1.435)	(775)	(746)	(1.534)	(4.490)	(820)	42,9
Property, plant and equipment		(1.511)	(1.370)	(1.586)	(1.858)	(6.325)	(1.291)	14,6
Spectrum investment		937	131	117	1.022	2.207	132	(85,9)

# DT GROUP

## PERSONNEL<sup>1</sup>

AT REPORTING DATE	Note	Mar. 31,	Jun. 30,	Sep. 30,	Dec. 31,	Mar. 31,	Change compared to		Change compared to	
		2013	2013	2013	2013	2014	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		68.636	67.936	67.434	66.725	67.318	593	0,9	(1.318)	(1,9)
United States		29.826	33.489	34.132	37.071	36.633	(438)	(1,2)	6.807	22,8
Europe		58.170	57.877	55.744	53.265	52.982	(283)	(0,5)	(5.188)	(8,9)
Systems Solutions		50.835	49.563	49.468	49.540	49.436	(104)	(0,2)	(1.399)	(2,8)
Group Headquarters & Group Services		21.989	22.330	22.316	21.995	20.871	(1.124)	(5,1)	(1.118)	(5,1)
of which Vivento		8.200	8.300	8.100	8.000	8.900	900	11,3	700	8,5
<b>GROUP</b>		<b>229.456</b>	<b>231.195</b>	<b>229.094</b>	<b>228.596</b>	<b>227.240</b>	<b>(1.356)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(2.216)</b>	<b>(1,0)</b>
of which: Domestic		118.926	118.191	117.658	116.643	115.975	(668)	(0,6)	(2.951)	(2,5)
of which: International		110.530	113.004	111.436	111.953	111.265	(688)	(0,6)	735	0,7
of which: Civil servants (domestic)		21.963	21.239	20.988	20.523	20.578	55	0,3	(1.385)	(6,3)

AVERAGE	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change compared to	
		2013	2013	2013	2013	2014	prior year	
							abs.	%
Germany		68.672	67.880	67.516	66.992	67.396	(1.276)	(1,9)
United States		30.033	31.971	33.881	35.962	36.400	6.367	21,2
Europe		58.225	57.995	56.329	54.689	52.990	(5.235)	(9,0)
Systems Solutions		50.868	50.091	49.448	49.535	49.476	(1.392)	(2,7)
Group Headquarters & Group Services		21.948	22.309	22.328	22.143	21.344	(604)	(2,8)
of which Vivento		8.200	8.300	8.100	8.100	8.400	200	2,4
<b>GROUP</b>		<b>229.746</b>	<b>230.246</b>	<b>229.502</b>	<b>229.321</b>	<b>227.606</b>	<b>(2.140)</b>	<b>(0,9)</b>
of which: Domestic		118.970	118.157	117.739	117.114	116.552	(2.418)	(2,0)
of which: International		110.776	112.089	111.763	112.207	111.054	278	0,3
of which: Civil servants (domestic)		21.974	21.336	21.087	20.732	20.628	(1.346)	(6,1)

1 The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively. As of May 1, 2013, including MetroPCS.



# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q1 2013 €	Q2 2013 €	Q3 2013 €	Q4 2013 €	FY 2013 €	Q1 2014 €
1 US Dollar (USD)	0,75699	0,76530	0,75504	0,73457	0,75289	0,73015
1 British pound (GBP)	1,17465	1,17538	1,17022	1,18926	1,17714	1,20718
100 Czech korunas (CZK)	3,91222	3,87237	3,86870	3,74759	3,85018	3,64337
100 Croatian kunas (HRK)	13,18660	13,23430	13,25530	13,10810	13,19720	13,07380
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,37393	3,38131	3,35604	3,36065	3,36771	3,24976
100 Macedonian Denar (MKD)	1,60447	1,61950	1,62362	1,62584	1,61831	1,62249
100 Polish Zloty (PLN)	24,06960	23,81640	23,54300	23,88820	23,82270	23,89150
10 Romanian leu (RON)	2,28004	2,27277	2,25165	2,24648	2,26252	2,22159

## END OF PERIOD

	Mar. 31 2013 €	Jun. 30 2013 €	Sep. 30 2013 €	Dec. 31 2013 €	Mar. 31 2014 €
1 US Dollar (USD)	0,78089	0,76482	0,74085	0,72597	0,72458
1 British pound (GBP)	1,18171	1,16541	1,19542	1,20086	1,20644
100 Czech korunas (CZK)	3,88554	3,85410	3,88750	3,64929	3,64469
100 Croatian kunas (HRK)	13,16710	13,42880	13,13020	13,12490	13,07470
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,28837	3,38437	3,35295	3,36594	3,25664
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62991	1,62286	1,62273	1,62712	1,62102
100 Polish Zloty (PLN)	23,94350	23,06330	23,67970	24,08060	23,96540
10 Romanian leu (RON)	2,26277	2,24026	2,24175	2,23723	2,24189



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## 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
Operational	30
Additional information	31

---

## UNITED STATES

---

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

---

## EUROPE

---

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

---

## EUROPE

---

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70
Bulgaria	71

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

---

Financials	74
EBITDA reconciliation	75

---

## GHS

---

Financials	78
EBITDA reconciliation	79
EE	80

---

## GLOSSARY

---

82

# GERMANY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	2	5.566	5.612	5.670	5.648	22.496	5.483	(1,5)
<b>NET REVENUE</b>		5.216	5.274	5.331	5.296	21.117	5.146	(1,3)
<b>EBITDA</b>		2.255	2.279	2.375	2.027	8.936	2.230	(1,1)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,5	40,6	41,9	35,9	39,7	40,7	0,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(966)	(978)	(989)	(1.028)	(3.961)	(956)	1,0
Profit (loss) from operations = EBIT		1.289	1.301	1.386	999	4.975	1.274	(1,2)
<b>CASH CAPEX</b>		594	644	892	1.281	3.411	705	18,7
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.661	1.635	1.483	746	5.525	1.525	(8,2)

## FINANCIALS (AS REPORTED)<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		5.566	5.565	5.670	5.634	22.435	5.483	(1,5)
<b>NET REVENUE</b>		5.216	5.227	5.331	5.282	21.056	5.146	(1,3)
<b>EBITDA</b>		2.118	2.161	2.268	1.854	8.401	2.205	4,1
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,1	38,8	40,0	32,9	37,4	40,2	2,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(966)	(978)	(989)	(1.033)	(3.966)	(956)	1,0
Profit (loss) from operations = EBIT		1.152	1.183	1.279	821	4.435	1.249	8,4
<b>CASH CAPEX</b>		594	644	892	1.281	3.411	705	18,7
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.524	1.517	1.376	573	4.990	1.500	(1,6)

1 As of April 1, 2013, deconsolidation of SAF Forderungsmanagement GmbH.

2 Special factors affecting Total revenue: EUR -47 mn in Q2/13 and EUR -14 mn in Q4/13 within Wholesale Services (ULL).

# GERMANY

## EBITDA RECONCILIATION<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.566</b>	<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>(1,5)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>2</b>	<b>5.566</b>	<b>5.612</b>	<b>5.670</b>	<b>5.648</b>	<b>22.496</b>	<b>5.483</b>	<b>(1,5)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.152	1.183	1.279	821	4.435	1.249	8,4
- Depreciation, amortization and impairment losses		(966)	(978)	(989)	(1.033)	(3.966)	(956)	1,0
<b>= EBITDA</b>		<b>2.118</b>	<b>2.161</b>	<b>2.268</b>	<b>1.854</b>	<b>8.401</b>	<b>2.205</b>	<b>4,1</b>
EBITDA margin	%	38,1	38,8	40,0	32,9	37,4	40,2	2,1p
- Special factors affecting EBITDA		(137)	(118)	(107)	(173)	(535)	(25)	81,8
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.255</b>	<b>2.279</b>	<b>2.375</b>	<b>2.027</b>	<b>8.936</b>	<b>2.230</b>	<b>(1,1)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	40,5	40,6	41,9	35,9	39,7	40,7	0,2p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(137)</b>	<b>(118)</b>	<b>(107)</b>	<b>(173)</b>	<b>(535)</b>	<b>(25)</b>	<b>81,8</b>
- of which personnel		(123)	(150)	(103)	(130)	(506)	(23)	81,3
- of which other		(14)	32	(4)	(43)	(29)	(2)	85,7
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(137)</b>	<b>(118)</b>	<b>(107)</b>	<b>(178)</b>	<b>(540)</b>	<b>(25)</b>	<b>81,8</b>
- of which personnel		(123)	(150)	(103)	(130)	(506)	(23)	81,3
- of which other		(14)	32	(4)	(48)	(34)	(2)	85,7

1 As of April 1, 2013, deconsolidation of SAF Forderungsmanagement GmbH.

2 Special factors affecting Total revenue: EUR -47 mn in Q2/13 and EUR -14 mn in Q4/13 within Wholesale Services (ULL).

## GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Change %	
<b>GERMANY</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	22.113	21.880	21.625	21.417	21.202	(4,1)
IP	('000)	1	1.215	1.474	1.774	2.141	2.640	n.a.
Broadband	('000)	1	12.443	12.430	12.383	12.360	12.354	(0,7)
Fiber	('000)	1,2	1.015	1.096	1.165	1.246	1.375	35,5
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.036	2.078	2.121	2.177	2.255	10,8
ULLs	('000)	1	9.422	9.359	9.299	9.257	9.207	(2,3)
Wholesale bundled	('000)	1	483	455	419	390	362	(25,1)
Wholesale unbundled	('000)	1	1.362	1.418	1.495	1.564	1.675	23,0
Fiber	('000)		127	172	222	274	367	n.a.
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
Total	('000)		37.005	37.492	37.936	38.625	39.145	5,8
- contract	('000)		20.011	20.445	20.915	21.553	22.104	10,5
- prepaid	('000)		16.994	17.047	17.021	17.072	17.040	0,3

## CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Change %	
<b>GERMANY - CONSUMER</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	17.536	17.331	17.109	16.923	16.698	(4,8)
IP	('000)	1	1.119	1.355	1.629	1.960	2.407	n.a.
Broadband	('000)	1	10.035	10.024	9.983	9.963	9.927	(1,1)
Fiber	('000)	1,2	866	935	994	1.064	1.171	35,2
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	1.866	1.906	1.948	2.001	2.071	11,0
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
Total	('000)		29.064	29.343	29.623	29.943	30.174	3,8
- contract	('000)		14.396	14.762	15.159	15.669	16.112	11,9
- prepaid	('000)		14.668	14.581	14.463	14.275	14.061	(4,1)

## BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Change %	
<b>GERMANY - BUSINESS</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	3.515	3.490	3.465	3.445	3.460	(1,6)
IP	('000)	1	81	103	128	164	216	n.a.
Broadband	('000)	1	2.083	2.080	2.074	2.072	2.101	0,9
Fiber	('000)	1,2	147	159	169	180	200	36,1
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	168	170	172	174	182	8,3
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
Mobile communications	('000)		7.941	8.149	8.314	8.682	8.971	13,0
- contract	('000)		5.615	5.683	5.755	5.885	5.992	6,7
- prepaid (M2M)	('000)		2.326	2.467	2.558	2.797	2.979	28,1

1 Figures do not add up.

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

# GERMANY

## REVENUE SPLIT - PRODUCTS<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.566</b>	<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>(1,5)</b>
<b>FIXED NETWORK</b>		<b>2.560</b>	<b>2.546</b>	<b>2.542</b>	<b>2.535</b>	<b>10.183</b>	<b>2.483</b>	<b>(3,0)</b>
of which Fixed Revenues (Fixed line)		1.864	1.856	1.835	1.821	7.376	1.809	(3,0)
Voice only revenues		553	542	529	520	2.144	512	(7,4)
Broadband revenues		1.078	1.075	1.065	1.057	4.275	1.046	(3,0)
TV revenues		233	239	241	244	957	251	7,7
of which Variable Revenues (Fixed line)		315	311	318	302	1.246	280	(11,1)
of which Revenues from add-on options (Fixed line)		43	39	41	43	166	40	(7,0)
thereof revenues from voice centric options		21	20	21	21	83	20	(4,8)
thereof revenues from broadband centric options		7	7	7	7	28	7	n.a.
thereof revenues from TV centric options		15	12	13	14	54	13	(13,3)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>1.842</b>	<b>1.925</b>	<b>2.006</b>	<b>1.957</b>	<b>7.730</b>	<b>1.871</b>	<b>1,6</b>
of which Service Revenues		1.628	1.673	1.700	1.650	6.651	1.631	0,2
thereof Data Revenues		541	569	651	679	2.440	697	28,8
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>		<b>865</b>	<b>825</b>	<b>863</b>	<b>873</b>	<b>3.426</b>	<b>856</b>	<b>(1,0)</b>
of which access full ULL		323	273	320	304	1.220	315	(2,5)
of which bundled and unbundled access line		103	104	107	108	422	123	19,4
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>	2	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>79</b>	<b>20</b>	<b>11,1</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>83</b>	<b>74</b>	<b>71</b>	<b>65</b>	<b>293</b>	<b>64</b>	<b>(22,9)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>198</b>	<b>174</b>	<b>169</b>	<b>184</b>	<b>725</b>	<b>189</b>	<b>(4,5)</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.566</b>	<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>(1,5)</b>
Consumer		2.982	3.031	3.086	3.023	12.122	2.928	(1,8)
Business customers		1.391	1.414	1.431	1.440	5.676	1.404	0,9
Wholesale services		959	922	959	971	3.811	952	(0,7)
Value-added services		80	73	71	64	288	63	(21,3)
Others		154	125	123	136	538	136	(11,7)

1 As of April 1, 2013, deconsolidation of SAF Forderungsmanagement GmbH.

2 Contains mainly security packages and hosting storages.

## GERMANY

### MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>79</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>67</b>	<b>(15,2)</b>
- contract	(€)	136	123	133	131	131	101	(25,7)
- prepaid	(€)	12	25	20	17	19	15	25,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>197</b>	<b>210</b>	<b>213</b>	<b>207</b>	<b>207</b>	<b>214</b>	<b>8,6</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>(6,7)</b>
- contract	(€)	24	25	24	23	24	23	(4,2)
- prepaid	(€)	3	3	4	3	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>81</b>	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>80</b>	<b>(1,2)</b>
- contract	(min)	132	138	135	132	134	129	(2,3)

### CONSUMER - KPIS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>74</b>	<b>75</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>78</b>	<b>67</b>	<b>(9,5)</b>
- contract	(€)	125	114	124	127	123	92	(26,4)
- prepaid	(€)	15	29	25	23	23	21	40,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>234</b>	<b>229</b>	<b>227</b>	<b>253</b>	<b>236</b>	<b>227</b>	<b>(3,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>
- contract	(€)	22	22	22	21	22	20	(9,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>49</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>76</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>74</b>	<b>(2,6)</b>
- contract	(min)	119	125	122	121	122	112	(5,9)

### BUSINESS CUSTOMERS - KPIS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>98</b>	<b>89</b>	<b>85</b>	<b>70</b>	<b>84</b>	<b>69</b>	<b>(29,6)</b>
- contract	(€)	190	166	175	146	167	141	(25,8)
- prepaid	(€)	3	4	0	2	2	2	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>142</b>	<b>175</b>	<b>187</b>	<b>150</b>	<b>162</b>	<b>190</b>	<b>33,8</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>(8,7)</b>
- contract	(€)	31	32	31	30	31	30	(3,2)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>47</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>128</b>	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>126</b>	<b>129</b>	<b>128</b>	<b>0,0</b>
- contract	(min)	179	188	185	183	184	189	5,6



# GERMANY

## SINGLE PLAY

<b>SINGLE PLAY<sup>1,2,3</sup> IN €</b>	<b>CALL START<sup>4</sup></b>	<b>CALL BASIC<sup>4,5</sup></b>	<b>CALL COMFORT<sup>4</sup></b>
	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
	17.95	19.95	29.95
<b>CITY, CDL</b>	<b>CENT/MINUTE</b>		
Off peak	2.9		0
Peak	2.9		0
international		from 2.9	
fixed to mobile		19.0	
<b>CALLING PLANS</b>			
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 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de).

2 All prices in € including VAT.

3 Usage prices in cents/minute including VAT

4 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

5 Universal-PSTN up to 240 Min included

# GERMANY

## DOUBLE PLAY

DOUBLE PLAY <sup>1,2,3</sup> IN €	CALL & SURF BASIC <sup>4</sup> (4.1)	CALL & SURF COMFORT <sup>4</sup>	CALL & SURF COMFORT SPEED <sup>9</sup>	CALL & SURF COMFORT PLUS <sup>4</sup>
	Bandwidth DSL 2 Mbit/s, flat rate Internet usage. <sup>7</sup>	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage.	Bandwidth VDSL 50 Mbit/s <sup>6</sup> , flat rate Internet usage and flat rate voice usage	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage, Security pack, Hotspot flat, e-Mail-Paket.
	29.95 <sup>10</sup>	34.95 <sup>10</sup>	39.95 <sup>5,10</sup>	44.95 <sup>8,10</sup>
CITY, DLD	CENT/MINUTE			
Off peak	2.9		0	
Peak	2.9		0	
international			from 2.9	
fixed to mobile		19.0		12.9
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		included
fixed to T-Mobile flatrate			€14.95 per month	
Set-up			One off charge PSTN / IP €69.95	
Installation Service Comfort			One off charge €99.95	

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de)

2 All prices in € including VAT

3 Usage prices are stated in cents/minute including VAT

4 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4; IP-Access incl. 2 voice channels and 3 telephone no.

5 Promotional price until 31.12.2014. Regular price €44.95

6 Also available as Fiber 100 / 200 (IP-Product only) for €49.95 / €54.95 (promotional price until 30.06.2014)

7 IP-Product "Call & Surf Basic IP" includes 16 Mbit/s bandwidth

8 Promotional Price €39.95 until 31.12.2014 for customer retention (IP-Product only)

9 Available as IP-Product only

10 120€ one-time-bonus for new customers from 03.03.2014 until 04.05.2014 (IP-Products only)

# GERMANY

## TRIPLE PLAY

TRIPLE PLAY <sup>1,2,3</sup> IN €	ENTERTAIN COMFORT <sup>5</sup>	ENTERTAIN PREMIUM <sup>5</sup>	ENTERTAIN SAT <sup>5,9</sup>	ENTERTAIN COMFORT SAT <sup>5,9</sup>
	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus <sup>6,7</sup> flat rate internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV basic package.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus <sup>6,7</sup> flat rate Internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV premium package.	Bandwidth DSL min. 3 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV basic package. No Pay TV possible.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus flat rate internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV basic package.
	34.95 <sup>4,8,10</sup>	44.95 <sup>4,8</sup>	39.95 <sup>4</sup>	34.95 <sup>4,8,10</sup>
CITY, DLD	CENT/MINUTE			
Off peak	0			
Peak	0			
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 / IP €69.95			
Installation Service Comfort	One off charge €99.95			

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de)

2 All prices in € including VAT

3 Usage prices are stated in cents/minute including VAT

4 120€ one-time-bonus for new customers from 03.03.2014 until 04.05.2014

5 Available as IP-Product only

6 Also available as VDSL 50 with a promotional price + €5 until 31.12.2014, Regular Price + €10

7 Also available as Fiber 100 / 200 with a promotional price + €15 / + €20 (IP-Product only) until 30.06.2014

8 Promotional price for 24 months for new Entertain customers until 31.12.2014; Regular price €44.95/ €49.95

9 Digital SAT-Environment is necessary

10 Additional promotional price the first 6 months, until 04.05.2014

# GERMANY

## SPECIAL ALLNET

<b>SPECIAL PLANS IN €</b>	<b>Special Allnet</b>
Monthly charge (without handset)	29.95
Monthly charge (with handset)	39.95
includes national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	
- mobile to national fixed net	free
- on-net	free
- other mobile networks	free
- Voicebox	free
SMS (onnet, other networks)	free
Data Network	3G
Data Speed	8 Mbit/s
Data Volume until speed step down	200 MB
MultiSim	4.95
VoIP	9.95
Tethering	free
Activation fee	29.95
Duration of contract	24 months

# GERMANY

## COMPLETE COMFORT & COMPLETE PREMIUM

COMPLETE PLANS IN €	XS	S	M	L	XL	XXL	PREMIUM
Monthly charge (without handset)	15.96	27.96	39.96	55.96	63.96	79.96	-
Monthly charge (with handset)	19.95	34.95	49.95	69.95	79.95	99.95	149.95
includes national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	50	100					
- mobile to national fixed net	0.29	0.29	free	free	free	free	free
- on-net	free	free	free	free	free	free	free
- other mobile networks	0.29	0.29	free	free	free	free	free
- Voicebox	free	free	free	free	free	free	free
International Calls (minutes)							1.000
includes SMS per month	50						
SMS (onnet, other networks)	0.19	free	free	free	free	free	free
HotSpot Flatrate	-	-	free	free	free	free	free
Data Network	3G	3G	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Data Speed	8 Mbit/s	16 Mbit/s	16 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s	150 Mbit/s	150 Mbit/s
Data Volume until speed step down	100 MB	500 MB	750 MB	1 GB	2 GB	5 GB	20 GB
MultiSim	4.95	4.95	4.95	4.95	free	free	free
VoIP	9.95	9.95	free	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free	free	free	free
Roaming Voice (Minutes)					50	100	250
Roaming SMS							1.000
Roaming Data <sup>1</sup>				4 x Travel & Surf WeekPass	4 x Travel & Surf WeekPass	8 x Travel & Surf WeekPass	16 x Travel & Surf WeekPass
Activation fee				29.95			
Duration of contract				24 months			

1 Travel & Surf WeekPass 50 MB within Europe (24 Monate)

# GERMANY

## MOBILE OPTIONS

<b>VOICE OPTIONS IN €</b>	<b>NETWORK FLAT (FixNet, VF, O2 or Eplus)</b>	<b>FIXED NUMBER</b>	<b>FAMILY</b>
Monthly charge	9.95	9.95	4.95
Additional national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	Flat to other network	Flat from home zone	free calls between 4 mobil numbers (onnet)
<b>SMS OPTION IN €</b>	<b>SMS FLAT ALLNET</b>		
Monthly charge	9.95		
Additional SMS per month (on-net, other networks)	free		
<b>DATA OPTIONS IN €</b>	<b>LTE SPEED</b>	<b>MULTISIM</b>	
Monthly charge	9.95	4.95	
Data Speed	150 Mbit/s		
Additional Data Volume (per month)	250/500		

# GERMANY

## CALL

<b>CALL PLANS IN €</b>	<b>50</b>
Monthly charge (without handset)	9.95
Monthly charge (with handset)	-
includes national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	50
- mobile to national fixed net	0.29
- on-net	0.29
- other mobile networks	0.29
- Voicebox	0.29
includes SMS per month	50
SMS (on-net, other networks)	0.19
Activation fee	29.95
Duration of contract	24 months

# GERMANY

## DOUBLE PLAY VIA WIRELESS (CALL & SURF VIA FUNK)

<b>DOUBLE PLAY VIA WIRELESS<sup>1,2,3,4</sup> IN €</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
Monthly Charge <sup>5</sup>	34.95 <sup>6</sup>	39.95 <sup>7</sup>	49.95 <sup>8</sup>
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
<b>Voice minutes</b>	<b>Cent/Minute</b>		
fixed net city	0		
fixed net national	0		
international	from 2.9		
fixed to mobile	19.0		
<b>Options</b>			
Speed On	€14.95 für 10 GB		
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	€3.95 per month		

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de)

2 All prices in € including VAT

3 Usage prices are stated in cents/minute including VAT

4 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

5 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

6 Promotional price until 30th September 2014. Regular price €39.95

7 Promotional price until 30th September 2014. Regular price €49.95

8 Promotional price until 30th September 2014. Regular price €69.95



# 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	0.45	0.36 <sup>1</sup>	0.32	0.25 <sup>1</sup>
Single transit	0.89 <sup>1a</sup>	0.40 <sup>1b</sup>	0.60 <sup>1a</sup>	0.28 <sup>1b</sup>
Double transit national	1.34 <sup>1a</sup>	0.40 <sup>1b</sup>	0.89 <sup>1a</sup>	0.28 <sup>1b</sup>
ORIGINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW <sup>1</sup>	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW <sup>1</sup>
Local	0.45	0.36	0.32	0.25
Single transit	0.69	0.52	0.46	0.36
Double transit national	1.03	0.61	0.68	0.43
FULLY UNBUNDLED ("ULL")	OLD		NEW	
One time fee	30.83 <sup>2</sup>		31.01 <sup>3</sup>	
Monthly fee	10.08 <sup>4</sup>		10.19 <sup>5</sup>	
PARTIALLY UNBUNDLED ("LINE SHARING")	OLD		NEW	
One time fee	38.20 <sup>2</sup>		34.13 <sup>3</sup>	
Monthly fee	1.84 <sup>6</sup>		1.68 <sup>7</sup>	
IP-BSA ADSL SHARED (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	—		44.87 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	—		8.12 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA ADSL STAND ALONE (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	—		47.68 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	—		18.20 <sup>8,9</sup>	

1 Prices are valid from 01/12/2012 to 30/11/2014.

1a Prices are valid to 31/01/2013.

1b Prices are valid from 01/02/2013 to 30/11/2014.

2 Depending on complexity - valid to 30/06/2012.

3 Depending on complexity - valid to 30/06/2014.

4 Twisted pair copper access line valid to 30/06/2013.

5 Twisted pair copper access line valid to 30/06/2016.

6 valid to 30/06/2012.

7 valid to 30/06/2014.

8 Since 01/12/2010 these prices are ex post.

9 No price changes since 01/07/2011.



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## 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
Operational	30
Additional information	31

---

## UNITED STATES

---

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

---

## EUROPE

---

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

---

## EUROPE

---

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70
Bulgaria	71

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

---

Financials	74
EBITDA reconciliation	75

---

## GHS

---

Financials	78
EBITDA reconciliation	79
EE	80

---

## GLOSSARY

---

82

# UNITED STATES

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.541</b>	<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>43,3</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.540</b>	<b>4.824</b>	<b>5.106</b>	<b>5.082</b>	<b>18.552</b>	<b>5.073</b>	<b>43,3</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>888</b>	<b>930</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>(5,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	25,1	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	(8,5)p
Depreciation, amortization and impairment losses		(396)	(529)	(607)	(609)	(2.141)	(641)	(61,9)
Profit (loss) from operations = EBIT		492	401	475	365	1.733	203	(58,7)
<b>CASH CAPEX</b>	<b>2</b>	<b>826</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>624</b>	<b>3.021</b>	<b>690</b>	<b>(16,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	<b>2</b>	<b>62</b>	<b>126</b>	<b>315</b>	<b>350</b>	<b>853</b>	<b>154</b>	<b>n.a.</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.541</b>	<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>43,3</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.540</b>	<b>4.824</b>	<b>5.106</b>	<b>5.082</b>	<b>18.552</b>	<b>5.073</b>	<b>43,3</b>
<b>EBITDA</b>		<b>854</b>	<b>884</b>	<b>1.019</b>	<b>885</b>	<b>3.642</b>	<b>795</b>	<b>(6,9)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	24,1	18,3	19,9	17,4	19,6	15,7	(8,4)p
Depreciation, amortization and impairment losses		(396)	(529)	(607)	(706)	(2.238)	(641)	(61,9)
Profit (loss) from operations = EBIT		458	355	412	179	1.404	154	(66,4)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>852</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>856</b>	<b>3.279</b>	<b>690</b>	<b>(19,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>2</b>	<b>80</b>	<b>252</b>	<b>29</b>	<b>363</b>	<b>105</b>	<b>n.a.</b>

Including first-time consolidation of MetroPCS from May 1, 2013.

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 34mn in Q1/13, EUR 46mn in Q2/13, EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, and EUR 49mn in Q1/14.

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 26mn in Q1/13 and EUR 232mn in Q4/13.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.541</b>	<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>43,3</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		458	355	412	179	1.404	154	(66,4)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(396)	(529)	(607)	(706)	(2.238)	(641)	(61,9)
<b>= EBITDA</b>		<b>854</b>	<b>884</b>	<b>1.019</b>	<b>885</b>	<b>3.642</b>	<b>795</b>	<b>(6,9)</b>
EBITDA margin	%	24,1	18,3	19,9	17,4	19,6	15,7	(8,4p)
- Special factors affecting EBITDA		(34)	(46)	(63)	(89)	(232)	(49)	(44,1)
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>888</b>	<b>930</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>(5,0)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	25,1	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	(8,5p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(34)</b>	<b>(46)</b>	<b>(63)</b>	<b>(89)</b>	<b>(232)</b>	<b>(49)</b>
- of which personnel		(23)	(39)	(62)	(55)	(179)	(46)
- of which other		(11)	(7)	(1)	(34)	(53)	(3)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(34)</b>	<b>(46)</b>	<b>(63)</b>	<b>(186)</b>	<b>(329)</b>	<b>(49)</b>
- of which personnel		(23)	(39)	(62)	(55)	(179)	(46)
- of which other		(11)	(7)	(1)	(131)	(150)	(3)

Including first-time consolidation of MetroPCS from May 1, 2013.

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 34mn in Q1/13, EUR 46mn in Q2/13, EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, and EUR 49mn in Q1/14.

# UNITED STATES OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>1</b>	<b>33.968</b>	<b>44.016</b>	<b>45.039</b>	<b>46.684</b>	<b>46.684</b>	<b>49.075</b>	<b>44,5</b>
Branded postpaid	('000)		20.094	20.783	21.430	22.299	22.299	23.622	17,6
Branded prepay	('000)		6.028	14.935	14.960	15.072	15.072	15.537	n.a.
<b>- BRANDED</b>	('000)		<b>26.122</b>	<b>35.718</b>	<b>36.390</b>	<b>37.371</b>	<b>37.371</b>	<b>39.159</b>	<b>49,9</b>
Machine-to-machine	('000)		3.290	3.423	3.430	3.602	3.602	3.822	16,2
MVNO	('000)		4.556	4.875	5.219	5.711	5.711	6.094	33,8
<b>- WHOLESALE</b>	('000)		<b>7.846</b>	<b>8.298</b>	<b>8.649</b>	<b>9.313</b>	<b>9.313</b>	<b>9.916</b>	<b>26,4</b>
<b>NET ADDS</b>	('000)		<b>579</b>	<b>1.130</b>	<b>1.023</b>	<b>1.645</b>	<b>4.377</b>	<b>2.391</b>	<b>n.a.</b>
Branded postpaid	('000)		(199)	688	648	869	2.006	1.323	n.a.
Branded prepay	('000)		202	(10)	24	112	328	465	n.a.
<b>- BRANDED</b>	('000)		<b>3</b>	<b>678</b>	<b>672</b>	<b>981</b>	<b>2.334</b>	<b>1.788</b>	<b>n.a.</b>
Machine-to-machine	('000)		200	133	7	172	512	220	10,0
MVNO	('000)		376	319	344	492	1.531	383	1,9
<b>- WHOLESALE</b>	('000)		<b>576</b>	<b>452</b>	<b>351</b>	<b>664</b>	<b>2.043</b>	<b>603</b>	<b>4,7</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>(0,2p)</b>
- Branded postpaid	(%)		1,9	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	(0,4p)
- Branded prepay	(%)		7,0	5,4	5,0	5,1	5,4	4,3	(2,7p)
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)		<b>3.541</b>	<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>43,3</b>
Service revenue	(€ million)	2	2.958	3.539	3.785	3.685	13.968	3.785	28,0
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>888</b>	<b>930</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>(5,0)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)		25,1	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	(8,5p)
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)		30,0	26,3	28,6	26,4	27,7	22,3	(7,7p)
<b>BLENDED ARPU</b>	(€)		<b>29</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>(10,3)</b>
- Branded postpaid	(€)		40	40	38	36	38	35	(12,5)
- Branded prepay	(€)		21	26	27	26	26	26	23,8
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>38</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>13,0p</b>
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)		<b>926</b>	<b>1.086</b>	<b>1.141</b>	<b>1.112</b>	<b>1.077</b>	<b>1.127</b>	<b>21,7</b>
- Branded postpaid	(min)		959	977	981	981	975	992	3,4
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)		<b>852</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>856</b>	<b>3.279</b>	<b>690</b>	<b>(19,0)</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>6</b>	<b>826</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>624</b>	<b>3.021</b>	<b>690</b>	<b>(16,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>6</b>	<b>62</b>	<b>126</b>	<b>315</b>	<b>350</b>	<b>853</b>	<b>154</b>	<b>n.a.</b>

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 On May 1, 2013, prepay customers increased by 8.918 tsd in connection with the acquisition of MetroPCS.

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

3 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 34mn in Q1/13, EUR 46mn in Q2/13, EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, and EUR 49mn in Q1/14.

4 Represents the average service revenues from branded postpaid customers on a per user basis.

5 Represents the average service revenues from branded prepay customers on a per user basis.

6 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 26mn in Q1/13 and EUR 232mn in Q4/13.

# UNITED STATES

## OPERATIONALS IN US-\$

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	(000)	<b>33.968</b>	<b>44.016</b>	<b>45.039</b>	<b>46.684</b>	<b>46.684</b>	<b>49.075</b>	<b>44,5</b>
Branded postpaid	(000)	20.094	20.783	21.430	22.299	22.299	23.622	17,6
Branded prepay	(000)	6.028	14.935	14.960	15.072	15.072	15.537	n.a.
<b>- BRANDED</b>	(000)	<b>26.122</b>	<b>35.718</b>	<b>36.390</b>	<b>37.371</b>	<b>37.371</b>	<b>39.159</b>	<b>49,9</b>
Machine-to-machine	(000)	3.290	3.423	3.430	3.602	3.602	3.822	16,2
MVNO	(000)	4.556	4.875	5.219	5.711	5.711	6.094	33,8
<b>- WHOLESALE</b>	(000)	<b>7.846</b>	<b>8.298</b>	<b>8.649</b>	<b>9.313</b>	<b>9.313</b>	<b>9.916</b>	<b>26,4</b>
<b>NET ADDS</b>	(000)	<b>579</b>	<b>1.130</b>	<b>1.023</b>	<b>1.645</b>	<b>4.377</b>	<b>2.391</b>	<b>n.a.</b>
Branded postpaid	(000)	(199)	688	648	869	2.006	1.323	n.a.
Branded prepay	(000)	202	(10)	24	112	328	465	n.a.
<b>- BRANDED</b>	(000)	<b>3</b>	<b>678</b>	<b>672</b>	<b>981</b>	<b>2.334</b>	<b>1.788</b>	<b>n.a.</b>
Machine-to-machine	(000)	200	133	7	172	512	220	10,0
MVNO	(000)	376	319	344	492	1.531	383	1,9
<b>- WHOLESALE</b>	(000)	<b>576</b>	<b>452</b>	<b>351</b>	<b>664</b>	<b>2.043</b>	<b>603</b>	<b>4,7</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>(0,2p)</b>
- Branded postpaid	(%)	1,9	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	(0,4p)
- Branded prepay	(%)	7,0	5,4	5,0	5,1	5,4	4,3	(2,7p)
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>4.678</b>	<b>6.305</b>	<b>6.764</b>	<b>6.919</b>	<b>24.666</b>	<b>6.959</b>	<b>48,8</b>
Service revenue	(USD million)	3.908	4.624	5.013	5.018	18.563	5.193	32,9
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>1.173</b>	<b>1.216</b>	<b>1.432</b>	<b>1.325</b>	<b>5.146</b>	<b>1.158</b>	<b>(1,3)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)								
(EBITDA / total revenue)	(%)	25,1	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	(8,5p)
EBITDA margin (adjusted for special factors)								
(EBITDA / service revenue)	(%)	30,0	26,3	28,6	26,4	27,7	22,3	(7,7p)
<b>BLENDED ARPU</b>	(USD)	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>(7,7)</b>
- Branded postpaid	(USD)	52	52	51	49	51	48	(7,7)
- Branded prepay	(USD)	28	35	35	36	34	36	28,6
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>38</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>13,0p</b>
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)	<b>926</b>	<b>1.086</b>	<b>1.141</b>	<b>1.112</b>	<b>1.077</b>	<b>1.127</b>	<b>21,7</b>
- Branded postpaid	(min)	959	977	981	981	975	992	3,4
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>1.124</b>	<b>1.051</b>	<b>1.018</b>	<b>1.164</b>	<b>4.357</b>	<b>947</b>	<b>(15,7)</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>6</b>	<b>1.089</b>	<b>1.018</b>	<b>847</b>	<b>4.005</b>	<b>947</b>	<b>(13,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>6</b>	<b>84</b>	<b>164</b>	<b>478</b>	<b>1.141</b>	<b>212</b>	<b>n.a.</b>

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 On May 1, 2013, prepay customers increased by 8.918 tsd in connection with the acquisition of MetroPCS.

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

3 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 44mn in Q1/13, USD 60mn in Q2/13, USD 83mn in Q3/13, USD 121mn in Q4/13, and USD 67mn in Q1/14.

4 Represents the average service revenues from branded postpaid customers on a per user basis.

5 Represents the average service revenues from branded prepay customers on a per user basis.

6 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 35mn in Q1/13 and USD 317mn in Q4/13.

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<sup>1,2,3,5,6,7,8,9</sup>

### PRICING<sup>8</sup>

Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data <sup>4,5</sup>	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of full speed data <sup>4,5</sup>	\$60.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of full speed data <sup>4,5</sup>	\$70.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$80.00

1 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of 3/23, 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: 1 GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans, and limited 5 GB through 11 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 5 GB, 7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roamina.

4 Customers may choose to add more full speed data in increments of 2 GB/each \$10 more per month per line, up to 21 GB of data.

8 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$10 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 120 countries and destinations at no extra charge.

5 Includes up to 1GB of full speed data at no additional charge.

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 5 GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 2GB increments for \$10 each up to 11GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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



# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### **SIMPLE CHOICE PLAN<sup>1,2,3,4,5,6,7,8</sup>**

#### **INCLUDED FEATURES PER LINE**

Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data (first 2 lines)

Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data (third, fourth, fifth lines)

#### **PRICING<sup>7</sup>**

\$80.00 for first 2 lines

\$10.00 per line

### **DATA PLAN ADD-ON TO SIMPLE CHOICE MULTI-LINE<sup>2,3,5,6,7</sup>**

Add more full speed data in increments of 2GB, up to 21 GB of data (each line)

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

#### **PRICING<sup>7</sup>**

\$10.00 (more per line per 2 GB)

\$30.00 (more per line)

1 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of 3/23, 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: 1 GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans, and limited 5 GB through 11 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 5 GB, 7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

4 Includes up to 1GB of full speed data at no additional charge

8 All postpaid Simple Choice plan options include unlimited (2G) data and text while in over 120 countries and destinations at no extra charge per line.

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 5 GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 2GB increments for \$10 each up to 11GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms of Service, which may include restrictions on use of connected devices.

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, \$10 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,12</sup>

### PRICING<sup>12</sup>

Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of full speed data	\$60.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of full speed data	\$70.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$80.00

1 No annual contract required.

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

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 for until 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 5 GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. 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.

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 \$50 and up and that include unlimited data. Not available for Pay By The Day or Pay As You Go plans.

8 Roaming and on-network data allotments differ; 1GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3GB and unlimited 4G LTE plans, and limited 5 GB Smartphone Mobile Hotspot feature, include 50MB roaming, 5GB full-speed plan includes 100 MB roaming.

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

### TALK/TEXT<sup>12</sup>

Stateside International Talk & Text with Mobile <sup>9</sup>	\$15.00
Stateside International Talk & Text <sup>10</sup>	\$10.00
Stateside International Text <sup>11</sup>	\$7.00

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 Unlimited text messages from the US to over 200 countries.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

<b>SIMPLE CHOICE VALUE<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup></b>		
<b>MOBILE INTERNET PLANS</b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>3</sup></b>
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$20.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$30.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$40.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 15 GB	\$90.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 17 GB	\$100.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 19 GB	\$110.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 21 GB	\$120.00	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$10 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 2 GB/each \$10 more per month per line, up to 21 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 full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB full-speed plan includes 50 MB roaming; 5 GB, 7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

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

<b>ON DEMAND MOBILE INTERNET PASSES (Postpaid)<sup>1,2,3</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>3</sup></b>
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, \$10 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.

<b>PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES<sup>1,2,3</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS</b>
Unlimited, Overage-Free 500 MB data (use for 1 day)	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 1 GB data (use for 7 days)	\$15.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 3 GB data (use for 30 days)	\$30.00	Not Included

1 \$10 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 Domestic only. No roaming.

<b>PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES<sup>1,2,3</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS</b>
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$20.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$30.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$40.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Not Included

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$10 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	6

---

## 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
Operational	30
Additional information	31

---

## UNITED STATES

---

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

---

## EUROPE

---

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

---

## EUROPE

---

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70
Bulgaria	71

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

---

Financials	74
EBITDA reconciliation	75

---

## GHS

---

Financials	78
EBITDA reconciliation	79
EE	80

---

## GLOSSARY

---

82

# EUROPE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.343</b>	<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>(6,5)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.212</b>	<b>3.295</b>	<b>3.313</b>	<b>3.354</b>	<b>13.174</b>	<b>3.018</b>	<b>(6,0)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>1.097</b>	<b>1.117</b>	<b>1.169</b>	<b>1.167</b>	<b>4.550</b>	<b>1.027</b>	<b>(6,4)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,8	32,5	34,0	33,5	33,2	32,9	0,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(701)	(686)	(651)	(747)	(2.785)	(611)	12,8
Profit (loss) from operations = EBIT	2	396	431	518	420	1.765	416	5,1
<b>CASH CAPEX</b>	<b>3</b>	<b>473</b>	<b>392</b>	<b>382</b>	<b>466</b>	<b>1.713</b>	<b>453</b>	<b>(4,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>624</b>	<b>725</b>	<b>787</b>	<b>701</b>	<b>2.837</b>	<b>574</b>	<b>(8,0)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.343</b>	<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>(6,5)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.212</b>	<b>3.295</b>	<b>3.313</b>	<b>3.354</b>	<b>13.174</b>	<b>3.018</b>	<b>(6,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.139</b>	<b>1.116</b>	<b>1.271</b>	<b>845</b>	<b>4.371</b>	<b>1.012</b>	<b>(11,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,1	32,5	36,9	24,2	31,9	32,4	(1,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(701)	(686)	(651)	(1.361)	(3.399)	(611)	12,8
Profit (loss) from operations = EBIT		438	430	620	(516)	972	401	(8,4)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.384</b>	<b>522</b>	<b>500</b>	<b>1.255</b>	<b>3.661</b>	<b>585</b>	<b>(57,7)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(245)</b>	<b>594</b>	<b>771</b>	<b>(410)</b>	<b>710</b>	<b>427</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR -42mn in Q1/13, EUR 1mn in Q2/13, EUR -102mn in Q3/13, EUR 322mn in Q4/13, EUR 15 mn in Q1/14.

2 Special factors affecting EBIT: EUR -42mn in Q1/13 (thereof EUR -42mn resulting from EBITDA), EUR 1mn in Q2/13 (thereof EUR 1mn resulting from EBITDA), EUR -102mn in Q3/13 (thereof EUR -102mn resulting from EBITDA) and EUR 936mn in Q4/13 (thereof EUR 322mn resulting from EBITDA), EUR 15mn in Q1/14 (thereof EUR 15mn resulting from EBITDA).

3 Excluding payments for spectrum licences: EUR 911mn in Q1/13 in the Netherlands, EUR 130mn in Q2/13 in Romania, EUR 107mn in Q3/13 in Poland, EUR 10mn in Q3/13 in Macedonia, EUR 1mn in Q3/13 in Hungary, EUR 656mn in Q4/13 in Austria, EUR 114mn in Q4/13 in Hungary, EUR 15mn in Q4/13 in Croatia, EUR 3mn in Q4/13 in Romania, EUR 1mn in Q4/13 in Slovakia, EUR 95mn in Q1/14 in the Czech Republic, EUR 32mn in Q1/14 in Slovakia, EUR 3mn in Q1/14 in Greece and EUR 2mn in Q1/14 in Austria.

The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

# EUROPE

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.343</b>	<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>(6,5)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>3.343</b>	<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>(6,5)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		438	430	620	(516)	972	401	(8,4)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(701)	(686)	(651)	(1.361)	(3.399)	(611)	12,8
<b>= EBITDA</b>		<b>1.139</b>	<b>1.116</b>	<b>1.271</b>	<b>845</b>	<b>4.371</b>	<b>1.012</b>	<b>(11,2)</b>
EBITDA margin	%	34,1	32,5	36,9	24,2	31,9	32,4	(1,7p)
- Special factors affecting EBITDA		42	(1)	102	(322)	(179)	(15)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>1.097</b>	<b>1.117</b>	<b>1.169</b>	<b>1.167</b>	<b>4.550</b>	<b>1.027</b>	<b>(6,4)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	32,8	32,5	34,0	33,5	33,2	32,9	0,1p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>42</b>	<b>(1)</b>	<b>102</b>	<b>(322)</b>	<b>(179)</b>	<b>(15)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(17)	(11)	(24)	(275)	(327)	(15)	11,8
- of which other		59	10	126	(47)	148	0	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>42</b>	<b>(1)</b>	<b>102</b>	<b>(936)</b>	<b>(793)</b>	<b>(15)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(17)	(11)	(24)	(275)	(327)	(15)	11,8
- of which other	1	59	10	126	(661)	(466)	0	n.a.

1 Impairment: Austria EUR 541 mn in Q4/13 and Netherlands EUR 14mn in Q4/13.

The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

# EUROPE

## CUSTOMER SUMMARY

	Note	Q1 2013 '000	Q2 2013 '000	Q3 2013 '000	Q4 2013 '000	Q1 2014 '000	Change %
<b>GREECE</b>							
- Fixed network Access Lines		2.900	2.849	2.794	2.746	2.702	(6,8)
- Broadband Access Lines		1.234	1.257	1.270	1.286	1.299	5,3
- Mobile Customers		7.632	7.602	7.550	7.477	7.416	(2,8)
<b>ROMANIA</b>							
- Fixed network Access Lines		2.409	2.401	2.385	2.369	2.341	(2,8)
- Broadband Access Lines		1.142	1.156	1.175	1.193	1.200	5,1
- Mobile Customers		6.155	6.106	6.125	6.153	6.080	(1,2)
<b>HUNGARY</b>							
- Fixed network Access Lines		1.626	1.597	1.597	1.596	1.595	(1,9)
- Broadband Access Lines		884	891	906	922	936	5,9
- Mobile Customers		4.845	4.838	4.853	4.887	4.878	0,7
<b>POLAND</b>							
- Mobile Customers		15.919	15.969	15.667	15.563	15.748	(1,1)
<b>CZECH REPUBLIC</b>							
- Fixed network Access Lines		123	126	127	129	130	5,7
- Broadband Access Lines		123	126	127	129	131	6,5
- Mobile Customers		5.570	5.667	5.733	5.831	5.912	6,1
<b>CROATIA</b>							
- Fixed network Access Lines		1.192	1.174	1.156	1.133	1.138	(4,5)
- Broadband Access Lines		664	665	667	670	678	2,1
- Mobile Customers		2.309	2.350	2.392	2.303	2.272	(1,6)
<b>NETHERLANDS</b>							
- Mobile Customers		4.622	4.561	4.534	4.441	4.343	(6,0)
<b>SLOVAKIA</b>							
- Fixed network Access Lines		945	932	919	922	914	(3,3)
- Broadband Access Lines		488	496	511	521	532	9,0
- Mobile Customers		2.289	2.273	2.263	2.262	2.257	(1,4)
<b>AUSTRIA</b>							
- Mobile Customers		4.090	4.073	4.044	4.091	4.105	0,4
<b>OTHER</b>							
- Fixed network Access Lines		400	392	385	390	396	(1,0)
- Broadband Access Lines		259	265	269	274	278	7,3
- Mobile Customers		3.518	3.548	3.663	3.671	3.604	2,4
<b>TOTAL</b>							
- Fixed network Access Lines	1	9.595	9.470	9.362	9.284	9.215	(4,0)
- IP	1	1.803	1.968	2.258	2.472	2.680	48,6
- Broadband Access Lines Retail	1	4.560	4.616	4.682	4.744	4.784	4,9
- Wholesale Bundled Access Lines		154	153	152	150	158	2,6
- Wholesale Unbundled Access Lines		80	86	91	101	113	41,3
- TV (IPTV, Sat, cable)	1,2	2.969	3.045	3.398	3.503	3.558	19,8
- Mobile Customers	3	56.949	56.985	56.825	56.679	56.615	(0,6)

1 The customers of Euronet Communications have no longer been included in the Europe operating segment since January 2, 2014. Historical customer figures have been adjusted accordingly to improve comparability.

2 Incl. der DIGI Slovakia since 1. September 2013.

3 The customers of our companies in Bulgaria have no longer been included in the Europe operating segment since August 1, 2013 following the sale of the shares held in the companies. Historical customer figures have been adjusted accordingly to improve comparability.



# GREECE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>713</b>	<b>744</b>	<b>771</b>	<b>760</b>	<b>2.988</b>	<b>691</b>	<b>(3,1)</b>
- of which Fixed network		434	442	456	469	1.801	428	(1,4)
- of which Mobile communications		313	338	355	331	1.337	295	(5,8)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>282</b>	<b>282</b>	<b>301</b>	<b>300</b>	<b>1.165</b>	<b>260</b>	<b>(7,8)</b>
- of which Fixed network		152	140	144	166	602	149	(2,0)
- of which Mobile communications		122	133	142	115	512	106	(13,1)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>39,6</b>	<b>37,9</b>	<b>39,0</b>	<b>39,5</b>	<b>39,0</b>	<b>37,6</b>	<b>(2,0p)</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	35,0	31,7	31,6	35,4	33,4	34,8	(0,2p)
- of which Mobile communications	<b>%</b>	39,0	39,3	40,0	34,7	38,3	35,9	(3,1p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>52</b>	<b>85</b>	<b>88</b>	<b>107</b>	<b>332</b>	<b>71</b>	<b>36,5</b>
- of which Fixed network		23	32	45	83	183	33	43,5
- of which Mobile communications		29	51	43	16	139	37	27,6
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>230</b>	<b>197</b>	<b>213</b>	<b>193</b>	<b>833</b>	<b>189</b>	<b>(17,8)</b>
- of which Fixed network		129	108	99	83	419	116	(10,1)
- of which Mobile communications		93	82	99	99	373	69	(25,8)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR -59mn in Q1/13, EUR 4mn in Q2/13, EUR 5mn in Q3/13, EUR 267mn in Q4/13 and EUR 1mn in Q1/14.

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	2.900	2.849	2.794	2.746	2.746	2.702	(6,8)
- IP	('000)	4	5	7	9	9	10	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.208	1.232	1.244	1.260	1.260	1.274	5,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	149	175	218	256	256	278	86,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	26	25	26	26	26	26	0,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1.873	1.892	1.902	1.944	1.944	1.979	5,7
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	261	273	285	253	1.072	241	(7,7)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>7.632</b>	<b>7.602</b>	<b>7.550</b>	<b>7.477</b>	<b>7.477</b>	<b>7.416</b>	<b>(2,8)</b>
- contract	('000)	2.286	2.284	2.262	2.249	2.249	2.224	(2,7)
- prepaid	('000)	5.345	5.318	5.288	5.228	5.228	5.192	(2,9)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(66)</b>	<b>(30)</b>	<b>(52)</b>	<b>(73)</b>	<b>(220)</b>	<b>(61)</b>	<b>7,6</b>
- contract	('000)	(16)	(3)	(21)	(13)	(53)	(25)	(56,3)
- prepaid	('000)	(49)	(27)	(30)	(60)	(167)	(36)	26,5
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	1,5	1,5	1,6	1,3	1,5	1,2	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>(6,3)</b>
- contract	(€)	62	72	69	66	67	62	0,0
- prepaid	(€)	2	1	1	1	1	1	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>(4,2)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	27	28	29	26	27	25	(7,4)
- prepaid	(€)	5	5	6	5	5	5	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>277</b>	<b>292</b>	<b>297</b>	<b>296</b>	<b>291</b>	<b>281</b>	<b>1,4</b>
- contract	(min)	390	427	438	433	422	421	7,9

# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>243</b>	<b>248</b>	<b>254</b>	<b>272</b>	<b>1.017</b>	<b>261</b>	<b>7,4</b>
- of which Fixed network		145	149	152	162	608	157	8,3
- of which Mobile communications		108	111	116	123	458	118	9,3
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>63</b>	<b>65</b>	<b>69</b>	<b>86</b>	<b>283</b>	<b>66</b>	<b>4,8</b>
- of which Fixed network		39	36	35	52	162	39	0,0
- of which Mobile communications		24	30	32	35	121	26	8,3
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>25,9</b>	<b>26,2</b>	<b>27,2</b>	<b>31,6</b>	<b>27,8</b>	<b>25,3</b>	<b>(0,6p)</b>
- of which Fixed network	%	26,9	24,2	23,0	32,1	26,6	24,8	(2,1p)
- of which Mobile communications	%	22,2	27,0	27,6	28,5	26,4	22,0	(0,2p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>37</b>	<b>163</b>	<b>23</b>	<b>41</b>	<b>264</b>	<b>40</b>	<b>8,1</b>
- of which Fixed network		13	18	13	31	75	24	84,6
- of which Mobile communications		24	145	10	10	189	16	(33,3)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>26</b>	<b>(98)</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>19</b>	<b>26</b>	<b>0,0</b>
- of which Fixed network		26	18	22	21	87	15	(42,3)
- of which Mobile communications		0	(115)	22	25	(68)	10	n.a.

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/13, EUR 2mn in Q2/13, EUR 8mn in Q3/13, EUR 10mn in Q4/13 and EUR 1mn in Q1/14.

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	2.409	2.401	2.385	2.369	2.369	2.341	(2,8)
- IP	('000)	211	231	248	250	250	262	24,2
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.142	1.156	1.175	1.193	1.193	1.200	5,1
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.277	1.296	1.320	1.353	1.353	1.370	7,3
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.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	89	94	98	97	378	95	6,7
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>6.155</b>	<b>6.106</b>	<b>6.125</b>	<b>6.153</b>	<b>6.153</b>	<b>6.080</b>	<b>(1,2)</b>
- contract	('000)	1.591	1.600	1.606	1.639	1.639	1.611	1,3
- prepaid	('000)	4.564	4.506	4.519	4.515	4.515	4.469	(2,1)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(213)</b>	<b>(49)</b>	<b>19</b>	<b>28</b>	<b>(215)</b>	<b>(73)</b>	<b>65,7</b>
- contract	('000)	(47)	9	6	33	0	(27)	42,6
- prepaid	('000)	(166)	(58)	14	(5)	(215)	(46)	72,3
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,8</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>	<b>2,8</b>	<b>(1,0p)</b>
- contract	(%)	2,2	1,1	1,1	1,2	1,4	1,1	(1,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	(€)	69	82	59	57	66	60	(13,0)
- prepaid	(€)	2	1	1	1	1	1	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>(68,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	11	11	11	11	11	11	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>272</b>	<b>280</b>	<b>278</b>	<b>287</b>	<b>279</b>	<b>294</b>	<b>8,1</b>
- contract	(min)	394	407	396	408	402	427	8,4

# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>393</b>	<b>386</b>	<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>(6,9)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>393</b>	<b>386</b>	<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>(6,9)</b>
- of which Fixed network	1	202	177	172	198	749	180	(10,9)
- of which Mobile communications		191	208	206	208	813	186	(2,6)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>393</b>	<b>386</b>	<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>(6,9)</b>
- of which Consumer		224	233	234	239	930	215	(4,0)
- of which Business		68	69	67	69	273	64	(5,9)
<b>EBITDA</b>	2	<b>93</b>	<b>119</b>	<b>124</b>	<b>102</b>	<b>438</b>	<b>94</b>	<b>1,1</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>23,7</b>	<b>30,8</b>	<b>32,9</b>	<b>25,1</b>	<b>28,0</b>	<b>25,7</b>	<b>2,0p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>54</b>	<b>46</b>	<b>72</b>	<b>170</b>	<b>342</b>	<b>64</b>	<b>18,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>39</b>	<b>73</b>	<b>52</b>	<b>(68)</b>	<b>96</b>	<b>30</b>	<b>(23,1)</b>

1 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/13, EUR -4mn in Q2/13 and EUR 6mn in Q4/13.

# HUNGARY

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	1.626	1.597	1.597	1.596	1.596	1.595	(1,9)
- IP	('000)	617	621	636	665	665	683	10,7
Broadband Access Lines Retail	('000)	801	812	832	851	851	867	8,2
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	844	852	871	885	885	896	6,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	57	54	49	46	46	43	(24,6)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	16	17	17	16	16	15	(6,3)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	26	25	25	25	25	26	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	159	166	170	168	663	157	(1,3)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.845</b>	<b>4.838</b>	<b>4.853</b>	<b>4.887</b>	<b>4.887</b>	<b>4.878</b>	<b>0,7</b>
- contract	('000)	2.304	2.321	2.342	2.370	2.370	2.375	3,1
- prepaid	('000)	2.541	2.518	2.511	2.517	2.517	2.503	(1,5)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>9</b>	<b>(7)</b>	<b>14</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>(9)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	17	17	21	28	83	5	(70,6)
- prepaid	('000)	(8)	(24)	(7)	6	(33)	(14)	(75,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,3	1,1	1,1	0,9	1,1	1,1	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>(5,3)</b>
- contract	(€)	41	38	51	62	48	41	0,0
- prepaid	(€)	4	5	6	10	6	6	50,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>46</b>	<b>41</b>	<b>45</b>	<b>65</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>(2,2)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	18	19	19	19	19	18	0,0
- prepaid	(€)	4	5	5	5	5	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>0p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>150</b>	<b>157</b>	<b>156</b>	<b>157</b>	<b>155</b>	<b>155</b>	<b>3,3</b>
- contract	(min)	252	264	260	262	259	263	4,4

# POLAND

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>385</b>	<b>407</b>	<b>392</b>	<b>400</b>	<b>1.584</b>	<b>350</b>	<b>(9,1)</b>
- of which Consumer		234	257	242	235	968	215	(8,1)
- of which Business		137	140	130	136	543	122	(10,9)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>140</b>	<b>147</b>	<b>145</b>	<b>167</b>	<b>599</b>	<b>134</b>	<b>(4,3)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,4	36,1	37,0	41,8	37,8	38,3	1,9p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>85</b>	<b>57</b>	<b>142</b>	<b>55</b>	<b>339</b>	<b>68</b>	<b>(20,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>55</b>	<b>90</b>	<b>3</b>	<b>112</b>	<b>260</b>	<b>66</b>	<b>20,0</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue (€ million)		315	314	292	299	1.220	272	(13,7)
<b>CUSTOMERS</b> ('000)		<b>15.919</b>	<b>15.969</b>	<b>15.667</b>	<b>15.563</b>	<b>15.563</b>	<b>15.748</b>	<b>(1,1)</b>
- contract ('000)		7.014	7.038	7.062	7.049	7.049	6.989	(0,4)
- prepaid ('000)		8.905	8.931	8.605	8.514	8.514	8.759	(1,6)
<b>NET ADDS</b> ('000)		<b>(121)</b>	<b>50</b>	<b>(302)</b>	<b>(104)</b>	<b>(477)</b>	<b>185</b>	<b>n.a.</b>
- contract ('000)		18	23	24	(13)	53	(60)	n.a.
- prepaid ('000)		(139)	27	(326)	(91)	(530)	245	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b> (%)		<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>	<b>1,2</b>	<b>(1,2p)</b>
- contract (%)		1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b> (€)		<b>20</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>(10,0)</b>
- contract (€)		82	68	67	49	67	72	(12,2)
- prepaid (€)		2	2	2	1	2	3	50,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b> (€)		<b>31</b>	<b>34</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>(41,9)</b>
<b>ARPU</b> (€)		<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>(14,3)</b>
- contract (€)		13	12	11	13	12	11	(15,4)
- prepaid (€)		2	2	2	1	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b> (%)		<b>33</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>37</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b> (min)		<b>122</b>	<b>126</b>	<b>128</b>	<b>131</b>	<b>127</b>	<b>131</b>	<b>7,4</b>
- contract (min)		233	240	239	245	239	249	6,9

1 Special factors affecting EBITDA: EUR -6 in Q2/13, EUR -7mn in Q3/13, EUR -3mn in Q4/13 and EUR -1mn in Q1/14.

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>238</b>	<b>249</b>	<b>242</b>	<b>244</b>	<b>973</b>	<b>214</b>	<b>(10,1)</b>
- of which Consumer		138	144	141	137	560	125	(9,4)
- of which Business		86	90	85	91	352	78	(9,3)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>109</b>	<b>111</b>	<b>102</b>	<b>103</b>	<b>425</b>	<b>92</b>	<b>(15,6)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	45,8	44,6	42,1	42,2	43,7	43,0	(2,8p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>46</b>	<b>20</b>	<b>23</b>	<b>31</b>	<b>120</b>	<b>133</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>63</b>	<b>91</b>	<b>79</b>	<b>72</b>	<b>305</b>	<b>(41)</b>	<b>n.a.</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	123	126	127	129	129	130	5,7
- IP	('000)	120	122	124	126	126	126	5,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	123	126	127	129	129	131	6,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	25	26	28	31	31	27	8,0
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.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	197	197	188	178	760	172	(12,7)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2</b>	<b>5.570</b>	<b>5.667</b>	<b>5.733</b>	<b>5.831</b>	<b>5.912</b>	<b>6,1</b>
- contract	('000)	3.137	3.210	3.248	3.289	3.289	3.393	8,2
- prepaid	('000)	2.434	2.456	2.474	2.502	2.502	2.520	3,5
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>97</b>	<b>66</b>	<b>333</b>	<b>81</b>	<b>12,5</b>
- contract	('000)	65	73	38	41	217	104	60,0
- prepaid	('000)	7	22	18	28	76	18	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>(38,7)</b>
- contract	(€)	60	57	59	52	57	43	(28,3)
- prepaid	(€)	2	2	3	3	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>29</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>(62,1)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	(€)	17	17	16	15	16	14	(17,6)
- prepaid	(€)	5	5	5	4	5	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>134</b>	<b>146</b>	<b>147</b>	<b>152</b>	<b>145</b>	<b>147</b>	<b>9,7</b>
- contract	(min)	205	223	224	233	221	226	10,2

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1 mn in Q3/13.

2 Q4/13: due to technical reasons one of our service providers is currently only available on total customer level.



# NETHERLANDS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>393</b>	<b>406</b>	<b>412</b>	<b>455</b>	<b>1.666</b>	<b>393</b>	<b>0,0</b>
- of which Consumer		299	313	317	348	1.277	302	1,0
- of which Business		71	74	71	84	300	72	1,4
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>114</b>	<b>108</b>	<b>116</b>	<b>157</b>	<b>495</b>	<b>148</b>	<b>29,8</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	29,0	26,6	28,2	34,5	29,7	37,7	8,7p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>963</b>	<b>53</b>	<b>37</b>	<b>53</b>	<b>1.106</b>	<b>54</b>	<b>(94,4)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(849)</b>	<b>55</b>	<b>79</b>	<b>104</b>	<b>(611)</b>	<b>94</b>	<b>n.a.</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	283	272	270	264	264	0	n.a.
- IP	('000)	274	264	261	256	256	0	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	266	264	261	256	256	0	n.a.
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	2	49	55	59	59	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)	0	0	0	0	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	311	321	324	315	1.271	303	(2,6)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.622</b>	<b>4.561</b>	<b>4.534</b>	<b>4.441</b>	<b>4.441</b>	<b>4.343</b>	<b>(6,0)</b>
- contract	('000)	3.045	3.085	3.142	3.129	3.129	3.105	2,0
- prepaid	('000)	1.578	1.476	1.392	1.312	1.312	1.237	(21,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(98)</b>	<b>(62)</b>	<b>(27)</b>	<b>(92)</b>	<b>(279)</b>	<b>(98)</b>	<b>0,0</b>
- contract	('000)	(7)	40	57	(13)	77	(24)	n.a.
- prepaid	('000)	(91)	(102)	(84)	(79)	(356)	(75)	17,6
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,0</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>(0,6p)</b>
- contract	(%)	1,6	1,3	1,2	1,3	1,4	1,4	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>114</b>	<b>137</b>	<b>126</b>	<b>109</b>	<b>122</b>	<b>125</b>	<b>9,6</b>
- contract	(€)	224	241	216	198	221	210	(6,3)
- prepaid	(€)	24	18	21	23	22	23	(4,2)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>179</b>	<b>213</b>	<b>209</b>	<b>87</b>	<b>171</b>	<b>100</b>	<b>(44,1)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>4,5</b>
- contract	(€)	32	33	33	32	32	31	(3,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>40</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>129</b>	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>135</b>	<b>132</b>	<b>134</b>	<b>3,9</b>
- contract	(min)	185	187	177	182	183	179	(3,2)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/13, EUR 4mn in Q2/13, EUR 4mn in Q4/13 and EUR 3mn in Q1/14.

2 DVB-T only.

Euronet Communications has no longer been included in the Europe operating segment since January 2, 2014 due to the sale of the shares.

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>224</b>	<b>234</b>	<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>(6,3)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>224</b>	<b>234</b>	<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>(6,3)</b>
- of which Fixed network		135	138	137	145	555	127	(5,9)
- of which Mobile communications		89	96	100	90	375	83	(6,7)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>224</b>	<b>234</b>	<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>(6,3)</b>
- of which Consumer		128	134	135	130	527	124	(3,1)
- of which Business		71	74	69	80	294	67	(5,6)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>88</b>	<b>99</b>	<b>105</b>	<b>112</b>	<b>404</b>	<b>82</b>	<b>(6,8)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>39,3</b>	<b>42,3</b>	<b>44,3</b>	<b>47,9</b>	<b>43,5</b>	<b>39,0</b>	<b>(0,3p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>40</b>	<b>33</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>160</b>	<b>29</b>	<b>(27,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>48</b>	<b>66</b>	<b>61</b>	<b>69</b>	<b>244</b>	<b>53</b>	<b>10,4</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 8mn in Q1/13 , EUR 1mn in Q3/13 and EUR 7mn in Q1/14.

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	1.192	1.174	1.156	1.133	1.133	1.138	(4,5)
- IP	('000)	303	337	460	492	492	595	96,4
Broadband Access Lines Retail	('000)	634	631	631	628	628	624	(3,3)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	369	374	383	391	391	392	6,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	28	30	32	36	36	44	57,1
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	272	277	282	262	262	260	(4,4)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	3	3	4	6	6	10	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	77	86	88	76	327	70	(9,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2.309</b>	<b>2.350</b>	<b>2.392</b>	<b>2.303</b>	<b>2.303</b>	<b>2.272</b>	<b>(1,6)</b>
- contract	('000)	1.006	1.023	1.048	1.070	1.070	1.090	8,3
- prepaid	('000)	1.303	1.326	1.344	1.232	1.232	1.182	(9,3)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(17)</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>(90)</b>	<b>(23)</b>	<b>(31)</b>	<b>(82,4)</b>
- contract	('000)	(5)	17	25	22	59	20	n.a.
- prepaid	('000)	(12)	24	18	(112)	(82)	(50)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,0</b>	<b>2,6</b>	<b>2,9</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,3	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>28,6</b>
- contract	(€)	72	66	57	51	60	56	(22,2)
- prepaid	(€)	2	2	1	3	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>77</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>49</b>	<b>63</b>	<b>66</b>	<b>(14,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	(€)	17	19	19	16	18	15	(11,8)
- prepaid	(€)	6	7	7	6	7	6	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>162</b>	<b>179</b>	<b>178</b>	<b>175</b>	<b>174</b>	<b>179</b>	<b>10,5</b>
- contract	(min)	231	257	253	247	247	242	4,8

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>192</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>2,6</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>192</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>2,6</b>
- of which Fixed network		91	95	98	129	413	103	13,2
- of which Mobile communications		100	106	101	107	414	94	(6,0)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>192</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>2,6</b>
- of which Consumer		117	116	115	128	476	117	0,0
- of which Business		55	60	58	85	258	56	1,8
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>84</b>	<b>78</b>	<b>87</b>	<b>88</b>	<b>337</b>	<b>78</b>	<b>(7,1)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>43,8</b>	<b>39,0</b>	<b>43,5</b>	<b>37,3</b>	<b>40,7</b>	<b>39,6</b>	<b>(4,2p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>36</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>36</b>	<b>115</b>	<b>74</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>48</b>	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>52</b>	<b>222</b>	<b>4</b>	<b>(91,7)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/13, EUR 1mn in Q3/13 and EUR 29mn in Q4/13.

# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	945	932	919	922	922	914	(3,3)
- IP	('000)	352	433	541	647	647	707	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	421	422	431	434	434	436	3,6
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 1	179	184	438	440	440	444	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	16	17	17	18	18	18	12,5
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	51	57	62	70	70	78	52,9
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	90	90	88	84	352	82	(8,9)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2.289</b>	<b>2.273</b>	<b>2.263</b>	<b>2.262</b>	<b>2.262</b>	<b>2.257</b>	<b>(1,4)</b>
- contract	('000)	1.455	1.455	1.454	1.455	1.455	1.450	(0,3)
- prepaid	('000)	834	817	809	808	808	808	(3,1)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(22)</b>	<b>(16)</b>	<b>(9)</b>	<b>(1)</b>	<b>(48)</b>	<b>(5)</b>	<b>77,3</b>
- contract	('000)	(7)	0	(2)	1	(8)	(5)	28,6
- prepaid	('000)	(14)	(16)	(8)	(2)	(40)	0	(100,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,0	0,9	1,1	1,0	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>79</b>	<b>84</b>	<b>66</b>	<b>52</b>	<b>69</b>	<b>56</b>	<b>(29,1)</b>
- contract	(€)	138	141	120	92	122	93	(32,6)
- prepaid	(€)	4	4	5	5	4	5	25,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>101</b>	<b>115</b>	<b>107</b>	<b>43</b>	<b>89</b>	<b>87</b>	<b>(13,9)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>
- contract	(€)	18	19	18	17	18	17	(5,6)
- prepaid	(€)	4	4	4	3	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>135</b>	<b>144</b>	<b>140</b>	<b>147</b>	<b>141</b>	<b>148</b>	<b>9,6</b>
- contract	(min)	192	203	197	206	199	208	8,3

1 Incl. der DIGI Slovakia since September 1, 2013.

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>203</b>	<b>197</b>	<b>225</b>	<b>203</b>	<b>828</b>	<b>192</b>	<b>(5,4)</b>
- of which Consumer		142	147	172	157	618	146	2,8
- of which Business		36	36	41	36	149	36	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>55</b>	<b>40</b>	<b>62</b>	<b>35</b>	<b>192</b>	<b>44</b>	<b>(20,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	27,1	20,3	27,6	17,2	23,2	22,9	(4,2p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>37</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>668</b>	<b>737</b>	<b>26</b>	<b>(29,7)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>18</b>	<b>21</b>	<b>49</b>	<b>(633)</b>	<b>(545)</b>	<b>18</b>	<b>0,0</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	174	175	204	173	726	168	(3,4)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.090</b>	<b>4.073</b>	<b>4.044</b>	<b>4.091</b>	<b>4.091</b>	<b>4.105</b>	<b>0,4</b>
- contract	('000)	2.575	2.588	2.605	2.630	2.630	2.636	2,4
- prepaid	('000)	1.515	1.485	1.439	1.461	1.461	1.469	(3,0)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(15)</b>	<b>(17)</b>	<b>(28)</b>	<b>47</b>	<b>(14)</b>	<b>14</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	4	12	18	24	59	6	50,0
- prepaid	('000)	(18)	(30)	(46)	22	(72)	8	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	0,9	0,9	0,7	0,7	0,8	0,8	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>59</b>	<b>84</b>	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>69</b>	<b>54</b>	<b>(8,5)</b>
- contract	(€)	134	189	188	186	175	161	20,1
- prepaid	(€)	4	7	5	5	6	4	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>110</b>	<b>138</b>	<b>116</b>	<b>99</b>	<b>115</b>	<b>85</b>	<b>(22,7)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	20	21	24	20	21	19	(5,0)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>40</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>(5p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>208</b>	<b>209</b>	<b>200</b>	<b>209</b>	<b>206</b>	<b>201</b>	<b>(3,4)</b>
- contract	(min)	291	291	272	285	285	275	(5,5)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/13 and EUR 1mn in Q1/14.

# BULGARIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>83</b>	<b>87</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>200</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- of which Consumer		63	67	24	0	154	0	n.a.
- of which Business		16	16	6	0	38	0	n.a.
<b>EBITDA</b>		<b>26</b>	<b>34</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	31,3	39,1	43,3	n.a.	36,5	n.a.	n.a.
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>12</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>14</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	68	73	25	0	166	0	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.554</b>	<b>4.635</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	2.622	2.684	0	0	0	0	n.a.
- prepaid	('000)	1.932	1.951	0	0	0	0	n.a.
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>36</b>	<b>80</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>143</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	45	62	20	0	126	0	n.a.
- prepaid	('000)	(8)	18	7	0	17	0	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,1p)</b>
- contract	(%)	1,4	1,2	1,2	0,0	1,3	0,0	(1,4p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- contract	(€)	20	4	8	0	12	0	n.a.
- prepaid	(€)	1	0	1	0	0	0	n.a.
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- contract	(€)	8	8	8	0	8	0	n.a.
- prepaid	(€)	1	2	2	0	1	0	n.a.
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>(14p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>148</b>	<b>150</b>	<b>152</b>	<b>0</b>	<b>149</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- contract	(min)	215	216	217	0	216	0	n.a.

The national companies of Bulgaria have no longer been included in the Europe operating segment since August 1, 2013 following the sale of the shares held in the companies.





# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
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/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	28
		EBITDA reconciliation	29
		Operational	30
		Additional information	31
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	44
		EBITDA reconciliation	45
		Operational	46
		Additional information	48
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	54
		EBITDA reconciliation	55
		Greece	57
		Romania	59
		Hungary	61
		Poland	63
		Czech Republic	64
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	65
		Croatia	66
		Slovakia	68
		Austria	70
		Bulgaria	71
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	74
		EBITDA reconciliation	75
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	78
		EBITDA reconciliation	79
		EE	80
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	82

# SYSTEMS SOLUTIONS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.226</b>	<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>(7,8)</b>
Market Unit		1.800	1.781	1.761	1.902	7.244	1.679	(6,7)
Telekom IT		426	389	413	566	1.794	372	(12,7)
International revenue		658	641	619	664	2.582	587	(10,8)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.567</b>	<b>1.539</b>	<b>1.515</b>	<b>1.623</b>	<b>6.244</b>	<b>1.466</b>	<b>(6,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>168</b>	<b>210</b>	<b>197</b>	<b>199</b>	<b>774</b>	<b>138</b>	<b>(17,9)</b>
Market Unit		124	163	173	188	648	100	(19,4)
Telekom IT		44	47	24	11	126	38	(13,6)
EBITDA margin (EBITDA/ total revenue)	%	7,5	9,7	9,1	8,1	8,6	6,7	(0,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(163)	(158)	(147)	(169)	(637)	(140)	14,1
Profit (loss) from operations = EBIT		5	52	50	30	137	(2)	n.a.
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>0,2</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,3p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>209</b>	<b>213</b>	<b>270</b>	<b>374</b>	<b>1.066</b>	<b>253</b>	<b>21,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(41)</b>	<b>(3)</b>	<b>(73)</b>	<b>(175)</b>	<b>(292)</b>	<b>(115)</b>	<b>n.a.</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.976</b>	<b>1.878</b>	<b>1.708</b>	<b>2.230</b>	<b>7.792</b>	<b>1.414</b>	<b>(28,4)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.226</b>	<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>(7,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.567</b>	<b>1.539</b>	<b>1.515</b>	<b>1.623</b>	<b>6.244</b>	<b>1.466</b>	<b>(6,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>108</b>	<b>41</b>	<b>128</b>	<b>81</b>	<b>358</b>	<b>81</b>	<b>(25,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA/ total revenue)	%	4,9	1,9	5,9	3,3	4,0	3,9	(1,0p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(177)	(157)	(148)	(170)	(652)	(140)	20,9
Profit (loss) from operations = EBIT		(69)	(116)	(20)	(89)	(294)	(59)	14,5
<b>CASH CAPEX</b>		<b>209</b>	<b>213</b>	<b>270</b>	<b>374</b>	<b>1.066</b>	<b>253</b>	<b>21,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(101)</b>	<b>(172)</b>	<b>(142)</b>	<b>(293)</b>	<b>(708)</b>	<b>(172)</b>	<b>(70,3)</b>

<sup>1</sup> Deconsolidation of T-Systems Italia S.p.A. as of May 1, 2013 and part of the French business as of June 1, 2013.

The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

# SYSTEMS SOLUTIONS

## EBITDA RECONCILIATION<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.226</b>	<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>(7,8)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(69)	(116)	(20)	(89)	(294)	(59)	14,5
- Depreciation, amortization and impairment losses		(177)	(157)	(148)	(170)	(652)	(140)	20,9
<b>= EBITDA</b>		<b>108</b>	<b>41</b>	<b>128</b>	<b>81</b>	<b>358</b>	<b>81</b>	<b>(25,0)</b>
EBITDA margin	%	4,9	1,9	5,9	3,3	4,0	3,9	(1,0p)
- Special factors affecting EBITDA		(60)	(169)	(69)	(118)	(416)	(57)	5,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>168</b>	<b>210</b>	<b>197</b>	<b>199</b>	<b>774</b>	<b>138</b>	<b>(17,9)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	7,5	9,7	9,1	8,1	8,6	6,7	(0,8p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(60)</b>	<b>(169)</b>	<b>(69)</b>	<b>(118)</b>	<b>(416)</b>	<b>(57)</b>	<b>5,0</b>
- of which personnel		(30)	(57)	(49)	(76)	(212)	(28)	6,7
- of which other		(30)	(112)	(20)	(42)	(204)	(29)	3,3
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(74)</b>	<b>(168)</b>	<b>(70)</b>	<b>(119)</b>	<b>(431)</b>	<b>(57)</b>	<b>23,0</b>
- of which personnel		(30)	(57)	(49)	(76)	(212)	(28)	6,7
- of which other		(44)	(111)	(21)	(43)	(219)	(29)	34,1

<sup>1</sup> Deconsolidation of T-Systems Italia S.p.A. as of May 1, 2013 and part of the French business as of June 1, 2013.

The ICSS/GNF business of the local business units (LBUs), which had previously been organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, was brought together as of January 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment. Comparative figures have been adjusted retrospectively.



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## 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
Operational	30
Additional information	31

---

## UNITED STATES

---

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

---

## EUROPE

---

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

---

## EUROPE

---

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70
Bulgaria	71

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

---

Financials	74
EBITDA reconciliation	75

---

## GHS

---

Financials	78
EBITDA reconciliation	79
EE	80

---

## GLOSSARY

---

82

# GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>691</b>	<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>(10,0)</b>
of which: Digital Business Units		213	234	224	299	970	156	(26,8)
<b>NET REVENUE</b>		<b>250</b>	<b>272</b>	<b>260</b>	<b>324</b>	<b>1.106</b>	<b>191</b>	<b>(23,6)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(99)</b>	<b>(111)</b>	<b>(155)</b>	<b>(290)</b>	<b>(655)</b>	<b>(118)</b>	<b>(19,2)</b>
of which: Digital Business Units		30	25	44	22	121	1	(96,7)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(14,3)	(14,6)	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(4,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(164)	(166)	(183)	(186)	(699)	(149)	9,1
Profit (loss) from operations = EBIT		(263)	(277)	(338)	(476)	(1.354)	(267)	(1,5)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>77</b>	<b>94</b>	<b>97</b>	<b>143</b>	<b>411</b>	<b>65</b>	<b>(15,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(176)</b>	<b>(205)</b>	<b>(252)</b>	<b>(433)</b>	<b>(1.066)</b>	<b>(183)</b>	<b>(4,0)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>691</b>	<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>(10,0)</b>
of which: Digital Business Units		213	234	224	299	970	156	(26,8)
<b>NET REVENUE</b>		<b>250</b>	<b>272</b>	<b>260</b>	<b>324</b>	<b>1.106</b>	<b>191</b>	<b>(23,6)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(120)</b>	<b>(161)</b>	<b>(210)</b>	<b>(392)</b>	<b>(883)</b>	<b>1.544</b>	<b>n.a.</b>
of which: Digital Business Units		19	19	41	15	94	1.709	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(17,4)	(21,2)	(33,1)	(49,5)	(30,7)	n.a.	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		(164)	(166)	(183)	(186)	(699)	(149)	9,1
Profit (loss) from operations = EBIT		(284)	(327)	(393)	(578)	(1.582)	1.395	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>77</b>	<b>94</b>	<b>97</b>	<b>143</b>	<b>411</b>	<b>65</b>	<b>(15,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(197)</b>	<b>(255)</b>	<b>(307)</b>	<b>(535)</b>	<b>(1.294)</b>	<b>1.479</b>	<b>n.a.</b>

1 The EE joint venture in the United Kingdom, which had previously been assigned to the Europe operating segment, was transferred to the Group Headquarters & Group Services segment as of January 1, 2014. The prior-year figures (Cashflow, Financial assets, Financial result) have been adjusted for better comparability.

Results impacted by deconsolidation of Scout24 as of February 1st 2014. Please see tables of "Special Factors" and "Change in the composition of the group" for further details.

# GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>691</b>	<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>(10,0)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(284)	(327)	(393)	(578)	(1.582)	1.395	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(164)	(166)	(183)	(186)	(699)	(149)	9,1
<b>= EBITDA</b>		<b>(120)</b>	<b>(161)</b>	<b>(210)</b>	<b>(392)</b>	<b>(883)</b>	<b>1.544</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin	%	(17,4)	(21,2)	(33,1)	(49,5)	(30,7)	n.a.	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(21)	(50)	(55)	(102)	(228)	1.662	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(99)</b>	<b>(111)</b>	<b>(155)</b>	<b>(290)</b>	<b>(655)</b>	<b>(118)</b>	<b>(19,2)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(14,3)	(14,6)	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(4,7p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(21)</b>	<b>(50)</b>	<b>(55)</b>	<b>(102)</b>	<b>(228)</b>	<b>1.662</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(22)	(53)	(53)	(98)	(226)	(14)	36,4
- of which other		1	3	(2)	(4)	(2)	1.676	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(21)</b>	<b>(50)</b>	<b>(55)</b>	<b>(102)</b>	<b>(228)</b>	<b>1.662</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(22)	(53)	(53)	(98)	(226)	(14)	36,4
- of which other		1	3	(2)	(4)	(2)	1.676	n.a.

Results impacted by deconsolidation of Scout24 as of February 1st 2014. Please see tables of "Special Factors" and "Change in the composition of the group" for further details.

# EE LIMITED (JOINT VENTURE DEUTSCHE TELEKOM - FRANCE TELECOM)

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)<sup>1,2</sup>

	Note	Q1 2013 millions of GBP	Q2 2013 millions of GBP	H1 2013 millions of GBP	Q3 2013 millions of GBP	Q4 2013 millions of GBP	H2 2013 millions of GBP	FY 2013 millions of GBP	Q1 2014 millions of GBP	Change % (YoY)
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.605</b>	<b>1.606</b>	<b>3.211</b>	<b>1.631</b>	<b>1.639</b>	<b>3.270</b>	<b>6.482</b>	<b>1.548</b>	<b>(3,6)</b>
<b>EBITDA (AS REPORTED)</b>		--	--	<b>607</b>	--	--	<b>706</b>	<b>1.313</b>	--	--
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	--	--	18,9	--	--	21,6	20,3	--	--
<b>RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA</b>		--	--	<b>46</b>	--	--	<b>33</b>	<b>79</b>	--	--
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		--	--	<b>746</b>	--	--	<b>828</b>	<b>1.574</b>	--	--
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	--	--	23,2	--	--	25,3	24,3	--	--
<b>CAPEX</b>		--	--	<b>317</b>	--	--	<b>266</b>	<b>583</b>	--	--

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

	Note	Q1 2013	Q2 2013	H1 2013	Q3 2013	Q4 2013	H2 2013	FY 2013	Q1 2014	Change % (YoY)
<b>SERVICE REVENUE</b>	(GBP million)	<b>1.422</b>	<b>1.421</b>	<b>2.843</b>	<b>1.446</b>	<b>1.445</b>	<b>2.891</b>	<b>5.734</b>	<b>1.387</b>	<b>(2,5)</b>
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>26.441</b>	<b>25.996</b>	<b>25.996</b>	<b>25.842</b>	<b>25.503</b>	<b>25.503</b>	<b>25.503</b>	<b>25.325</b>	<b>(4,2)</b>
- contract	('000)	13.759	13.976	13.976	14.156	14.350	14.350	14.350	14.473	5,2
- prepaid	('000)	11.983	11.312	11.312	10.967	10.424	10.424	10.424	10.103	(15,7)
- home	('000)	699	709	709	718	730	730	730	749	7,2
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(404)</b>	<b>(445)</b>	<b>(849)</b>	<b>(155)</b>	<b>(338)</b>	<b>(493)</b>	<b>(1.342)</b>	<b>(179)</b>	<b>55,7</b>
- contract	('000)	166	216	382	181	194	375	757	123	(25,9)
- prepaid	('000)	(571)	(671)	(1.242)	(345)	(543)	(888)	(2.130)	(321)	43,8
- home	('000)	1	10	11	9	11	20	31	19	--
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	--	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>	--	--	<b>2,0</b>	<b>(0,6)</b>
- contract	(%)	1,2	1,1	--	1,1	1,2	--	--	1,2	0,0
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(GBP)	<b>62</b>	<b>56</b>	--	<b>59</b>	<b>61</b>	--	--	<b>60</b>	<b>(3,2)</b>
- contract	(GBP)	156	147	--	154	142	--	--	137	(12,2)
- prepaid	(GBP)	11	5	--	6	7	--	--	5	(54,5)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(GBP)	<b>193</b>	<b>168</b>	--	<b>190</b>	<b>155</b>	--	--	<b>184</b>	<b>(4,7)</b>
<b>ARPU</b>	(GBP)	<b>18</b>	<b>18</b>	--	<b>19</b>	<b>19</b>	--	--	<b>19</b>	<b>2,3</b>
- contract	(GBP)	30	30	--	30	30	--	--	29	(3,9)
- prepaid	(GBP)	5	5	--	5	5	--	--	4	(16,3)
<b>VOICE ARPU</b>	(GBP)	<b>9</b>	<b>8</b>	--	<b>9</b>	<b>8</b>	--	--	<b>8</b>	<b>(12,4)</b>
non-voice % of ARPU	(%)	51,1	54,6	--	55,5	56,1	--	--	58,4	7,3
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>198</b>	<b>201</b>	--	<b>201</b>	<b>208</b>	--	--	<b>206</b>	<b>4,0</b>
- contract	(min)	338	335	--	325	332	--	--	325	(3,8)

1 Definitions of KPIs partially differ from those of the other European Entities.

2 Adjusted EBITDA excluding restructuring costs, brand and management fees.

3 ARPU %-changes based on exact numbers.





## 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 ...
<b>EBIT</b>	Abbreviation for EARNINGS BEFORE INTEREST AND TAXES. EBIT is equivalent to the P&L-line "Profit from operations".
<b>Adj. EBIT</b>	EBIT adjusted for special factors.
<b>EBT</b>	Abbreviation for EARNINGS BEFORE TAXES. EBT is equivalent to the P&L-line "Profit before income taxes".
<b>Adj. EBT</b>	EBT adjusted for special factors.
<b>EBITDA</b>	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".
<b>Adj. EBITDA</b>	EBITDA adjusted for special factors.
<b>Adj. Net profit/loss</b>	Net profit/loss adjusted for special factors.
<b>Special factors</b>	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.
<b>Cash capex</b>	Cash outflows for investments in intangible assets (excluding goodwill) and property, plant and equipment.
<b>Cash contribution</b>	EBITDA minus capex.
<b>Free cash flow</b>	Net cash from operating activities minus net cash outflows for investments in intangible assets (excluding goodwill) and property, plant and equipment.
<b>Gross debt</b>	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.
<b>Net debt</b>	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 $\leq$ 1 year). In addition, receivables from derivatives and other financial assets are deducted from gross debt.
<b>n.a.</b>	not applicable
<b>n.m.</b>	not meaningful
<b>ARPU</b>	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.
<b>SAC</b>	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.

# KONZERN-ZWISCHENBERICHT

1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2014

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK.

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>				
Umsatzerlöse	14 894	13 785	8,0%	60 132
davon: Inlandsanteil	41,3	45,7		42,2
davon: Auslandsanteil	58,7	54,3		57,8
Betriebsergebnis (EBIT)	3 142	1 692	85,7%	4 930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	1 817	564	n.a.	930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	587	767	(23,5)%	2 755
EBITDA	5 638	4 079	38,2%	15 834
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4 121	4 288	(3,9)%	17 424
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	27,7	31,1		28,9
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	€ 0,41	0,13	n.a.	0,21
<b>BILANZ</b>				
Bilanzsumme	117 343	108 837	7,8%	118 148
Eigenkapital	32 766	31 013	5,7%	32 063
Eigenkapitalquote	27,9	28,5		27,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten	37 964	37 119	2,3%	39 093
<b>CASHFLOW</b>				
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	2 962	2 952	0,3%	13 017
Cash Capex	(2 197)	(3 024)	27,3%	(11 068)
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	983	1 038	(5,3)%	4 606
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(348)	(2 829)	87,7%	(9 896)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(2 906)	481	n.a.	1 022

<sup>a</sup> Sowie vor Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK.

in Mio.

	31.03.2014	31.12.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.12.2013 in %	31.03.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.03.2013 in %
Mobilfunk-Kunden	145,4	142,5	2,0%	128,4	13,2%
Festnetz-Anschlüsse <sup>a</sup>	30,5	30,8	(1,0)%	31,8	(4,1)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a,b</sup>	17,2	17,1	0,6%	17,0	1,2%

<sup>a</sup> Die Festnetz-Kunden unserer Tochtergesellschaft Euronet Communications in den Niederlanden werden aufgrund des Verkaufs der Anteile seit dem 2. Januar 2014 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

<sup>b</sup> Ohne Wholesale.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Glossar des Geschäftsberichts 2013 (Seite 257 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 2014

## 9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 9 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 9 Wirtschaftliches Umfeld
- 10 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 15 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 29 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 29 Prognose
- 30 Risikosituation

## 31 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 31 Konzern-Bilanz
- 32 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 33 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 34 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 36 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 37 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle
  
- 48 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 49 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 50 — WEITERE INFORMATIONEN

- 50 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 53 Glossar
- 54 Disclaimer
- 55 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE.

## ENTWICKLUNG IM KONZERN.

### KONZERNUMSATZ.

- Der Konzernumsatz stieg deutlich um 8,0%. Insbesondere unser operatives Segment USA trug durch den Einbezug der MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie den ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei.
- In unserem operativen Segment Europa belasteten die zum Teil bereits in 2013 erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen, der intensive Wettbewerb sowie die in einigen europäischen Ländern immer noch schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen unseren Umsatz.
- Die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft beeinflusste den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft negativ.
- Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreis- sowie negativen Wechselkurseffekten von insgesamt 0,6 Mrd. € wuchs unser Konzernumsatz um 0,6 Mrd. €.

### ANTEIL AUSLAND AM KONZERNUMSATZ.

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 58,7% (Q1 2013: 54,3%).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz deutlich um 8,4 Prozentpunkte.
- Dem gegenüber nahmen die prozentualen Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services ab.

### EBITDA BEREINIGT.

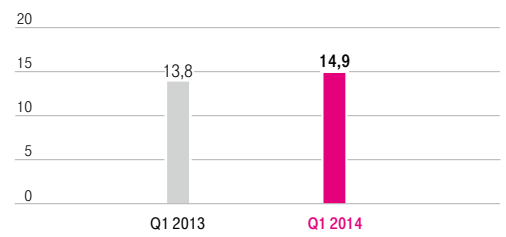
- Das bereinigte EBITDA sank um 3,9%.
- Vor allem der Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013 wirkte sich positiv auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.
- Höhere Kosten für die IP-Migration und unseren integrierten Netzausbau in Deutschland, höhere Marktinvestitionen in den USA sowie operative EBITDA-Rückgänge in einzelnen europäischen Ländern hatten vermindernde Effekte zur Folge. Unser umfassendes Kosten-Management konnte den negativen Effekten teilweise entgegenwirken.

### KONZERNÜBERSCHUSS.

- Der Konzernüberschuss erhöhte sich deutlich auf 1,8 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte insbesondere der Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von 1,7 Mrd. €.
- Vermindernd wirkten gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,1 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.

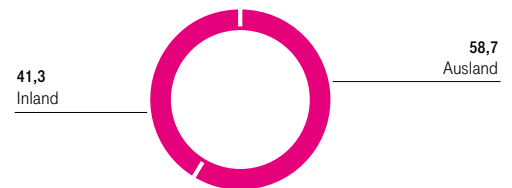
### Konzernumsatz.

in Mrd. €



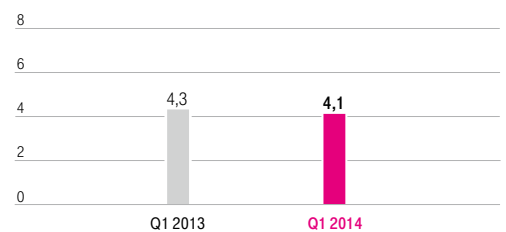
### Anteil Ausland am Konzernumsatz.

in %



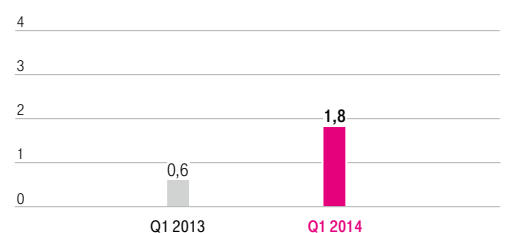
### EBITDA bereinigt.

in Mrd. €



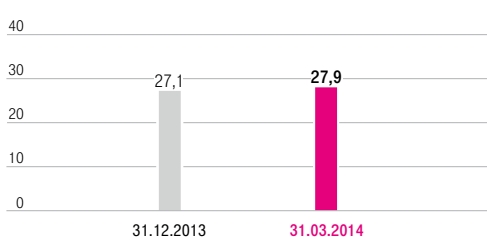
### Konzernüberschuss.

in Mrd. €



**Eigenkapitalquote.**

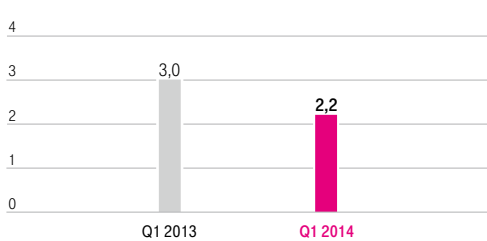
in %

**EIGENKAPITALQUOTE.**

- Die Bilanzsumme verringerte sich im Vergleich zum Jahresende 2013 nur leicht um 0,7%.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 0,7 Mrd. € auf 32,8 Mrd. € an. Erhöhend wirkte der Überschuss von 1,9 Mrd. €. Vermindernd wirkten v. a. der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic von 0,8 Mrd. € und erfolgsneutral erfasste versicherungsmathematische Verluste von 0,2 Mrd. € (nach Steuern).
- Als Folge daraus erhöhte sich die Eigenkapitalquote auf 27,9% und bewegte sich damit unverändert innerhalb unserer Zielbandbreite von 25 bis 35%.

**Cash Capex.**

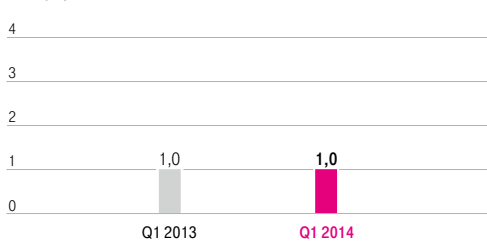
in Mrd. €

**CASH CAPEX.**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) reduzierte sich auf 2,2 Mrd. €.
- Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultierte hauptsächlich aus den in 2013 für 0,9 Mrd. € erworbenen Mobilfunk-Lizenzen in den Niederlanden. Gegenläufig wirkten sich im ersten Quartal 2014 erworbene Mobilfunk-Spektren von insgesamt 0,1 Mrd. € (v. a. in der Tschechischen Republik) aus.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben bewegte sich der Cash Capex insgesamt auf Vorjahresniveau.

**Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum).<sup>a</sup>**

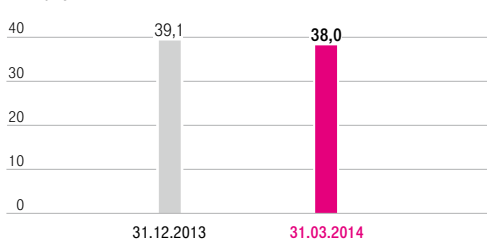
in Mrd. €

**FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG, INVESTITIONEN IN SPEKTRUM).<sup>a</sup>**

- Der Free Cashflow blieb stabil bei 1,0 Mrd. €.
- Dazu trugen sowohl die gegenüber dem Vorjahr stabile Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit als auch des Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) bei.
- Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit wurde durch um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belastet. Eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung konnte diesen Effekt kompensieren.

**Netto-Finanzverbindlichkeiten.**

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN.**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten verringerten sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 1,1 Mrd. €.
- Vermindernd wirkten: der Free Cashflow (1,0 Mrd. €) sowie der Verkauf von 70% der Anteile an der Scout24 Gruppe (1,6 Mrd. €).
- Erhöhend wirkten: der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic (0,8 Mrd. €), der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (0,1 Mrd. €) und der Erwerb eigener Aktien bei der OTE (0,1 Mrd. €).

<sup>a</sup> Sowie vor Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS (siehe Seite 14).

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK.

Mit dem ersten Quartal gelang der Deutschen Telekom ein erfolgreicher Start in das Geschäftsjahr 2014. Der Konzernumsatz legte deutlich um 8,0% zu. Maßgeblich hierfür war, neben dem Einbezug des MetroPCS-Geschäfts seit Mai letzten Jahres, das anhaltend starke Umsatzwachstum im operativen Segment USA, in dem die Deutsche Telekom im ersten Quartal einen weiteren Rekordzuwachs an Neukunden verzeichnen konnte. Der Umsatz in unserem operativen Segment Deutschland war nach wie vor leicht rückläufig, mit Trend zur Stabilisierung, während in unserem operativen Segment Europa die zum Teil im Vorjahr erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen, der intensive Wettbewerb sowie die in einigen europäischen Ländern immer noch schwierige konjunkturelle Lage unseren Umsatz weiterhin belasteten.

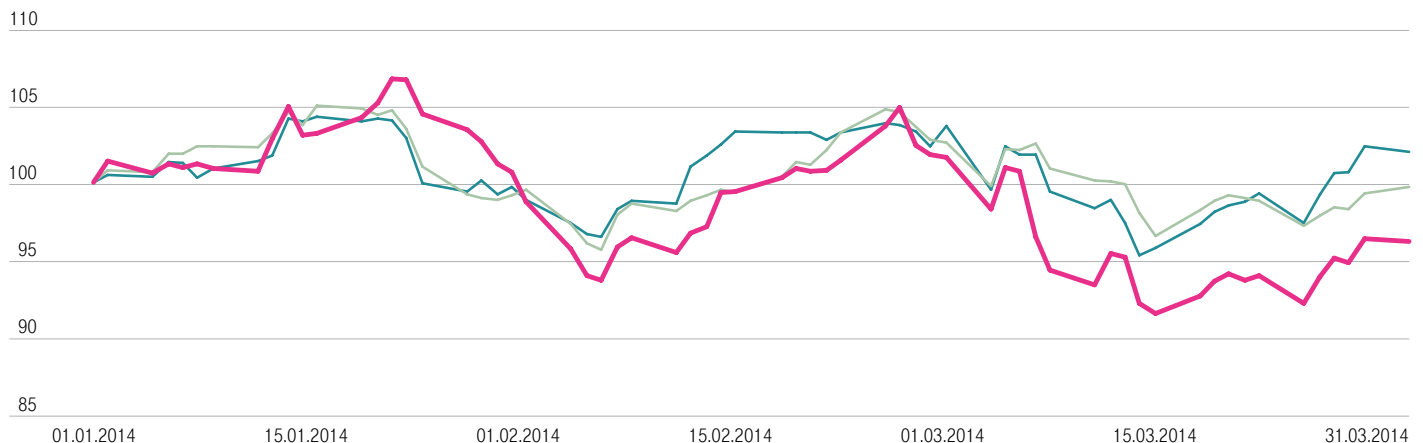
Das bereinigte EBITDA zeigte sich aufgrund des Umsatzrückgangs in Deutschland und Europa rückläufig. Die USA konnte trotz der Einbeziehung der MetroPCS die Kosten für den starken Neukundenzuwachs sowie die negativen Trends aus Europa und Deutschland nicht kompensieren. Insgesamt bewegte sich das bereinigte EBITDA jedoch im Rahmen der Erwartung. Konsequenterweise hält die Deutsche Telekom deshalb auch an ihrem Gesamtjahresausblick für das bereinigte EBITDA im Konzern fest.

Der Cash Capex war auf den ersten Blick deutlich niedriger als im Vorjahreszeitraum. Allerdings enthielt das Vorjahr erhebliche Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Spektrum. Unter Berücksichtigung dieses Effekts bewegte sich der Cash Capex insgesamt auf Vorjahresniveau. Der Free Cashflow blieb ebenfalls stabil bei 1,0 Mrd. €. Auf dieser Basis hält die Deutsche Telekom unverändert an ihrer Gesamtjahresprognose für den Free Cashflow fest.

## DIE T-AKTIE.

### Aktienrendite der T-Aktie im ersten Quartal 2014.

in %



■ DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)

■ DAX 30

■ Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®

### Entwicklung der T-Aktie.

		Q1 2014	Q1 2013	Gesamtjahr 2013
<b>XETRA SCHLUSSKURSE</b>				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	11,73	8,25	12,43
Höchster Kurs	€	12,83	9,14	12,60
Niedrigster Kurs	€	11,28	8,01	8,01
<b>GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES</b>				
DAX 30	%	4,3	3,6	4,6
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	1,7	1,6	1,2
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	11,6	9,7	11,7
<b>Marktkapitalisierung</b>				
Marktkapitalisierung	Mrd. €	52,2	35,6	55,3
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 451	4 321	4 451



**Historische Performance der T-Aktie zum 31. März 2014.**

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	(3,3)	53,1	34,5	85,8
DAX 30	1,7	22,6	35,7	133,9
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	(0,2)	28,0	23,9	80,8

Insgesamt bewegten sich die internationalen Aktienmärkte im ersten Quartal des Jahres 2014 seitwärts. Der Optimismus der ersten Januarhälfte, wegen der erwarteten weltweiten Konjunkturerholung und der Fortsetzung der Politik des billigen Geldes, war nicht nachhaltig: Im weiteren Verlauf des ersten Quartals hielten sich Pessimismus und Optimismus die Waage. Die Sorge um die Auswirkungen der Ukraine-Krise und ein möglicher Sanktionswettbewerb zwischen Russland und den westlichen Staaten taten ein Übriges, um die Kursentwicklung stagnieren zu lassen. So gewann der DAX 30 zwar marginal um 1,7 % und auch der Dow Jones Euro STOXX 50® zeigte sich leicht verbessert; der Nikkei in Japan verlor dagegen, während der Dow Jones mit plus 0,1 % das Quartal nahezu unverändert beendete.

Der europäische Telekommunikationssektor passte sich diesem generellen Markttrend an. Zum 31. März 2014 stand der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® um rund 0,2 % niedriger als zu Jahresbeginn. Die Berichtssaison Ende Februar bis Anfang März, vermochte dem Sektor keine zusätzliche Dynamik zu verleihen.

In diesem Umfeld bewegte sich die T-Aktie leicht schwächer. Sie beendete das Quartal mit einem Minus von 3,3 %. Die Veröffentlichung unserer Gesamtjahreszahlen am 6. März 2014 und hier insbesondere der weitere Ausblick für das Geschäft belasteten die Kursentwicklung leicht. Während unsere Geschäftsentwicklung 2013 im Rahmen der Erwartungen lag, sorgte der Ausblick für das Jahr 2015 mit den darin enthaltenen zusätzlichen Investitionen in unserem operativen Segment USA sowie den Aufwendungen für die Restrukturierung des operativen Segments Systemgeschäft für eine leichte Kurskorrektur.

**WICHTIGE EREIGNISSE IM ERSTEN QUARTAL 2014.****PERSONALIA.**

Am 15. Mai 2013 hat der Aufsichtsrat **Timotheus Höttges** mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden und damit zum Nachfolger von René Obermann bestellt. Darüber hinaus wurde beschlossen, **Thomas Dannenfeldt** zum Finanzvorstand zu bestellen. Er trat zum 1. Januar 2014 die Nachfolge von Timotheus Höttges an.

**Prof. Dr. Marion Schick**, Personalvorstand und Arbeitsdirektorin der Deutschen Telekom AG, hat das Unternehmen mit Wirkung zum Ablauf des 30. April 2014 aus gesundheitlichen Gründen verlassen. Dr. Thomas Kremer hat zusätzlich zu seinen bestehenden Aufgaben bereits seit Januar 2014 die Vertretung von Prof. Dr. Marion Schick und seit ihrem Ausscheiden die kommissarische Leitung des Vorstandsbereichs Personal übernommen.

**UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN.**

Am 12. Februar 2014 vollzogen wir den Verkauf von 70 % der Anteile an der **Scout24 Holding GmbH** an Hellman & Friedman LLC (H&F) auf Basis eines Unternehmenswerts von 2,0 Mrd. €. Die Genehmigungen der zuständigen Behörden wurden am 23. Januar 2014 erteilt. Seitdem halten wir unmittelbar sowie mittelbar noch einen Anteil von insgesamt ca. 30 % an der zu unserem Segment Group Headquarters & Group Services gehörenden Scout24 Gruppe und profitieren somit weiterhin von der künftigen Wertsteigerung von Scout24. Zudem übernahm zum 24. Januar 2014 die Ringier Digital AG mit dem Erwerb von 100 % der Anteile an der Scout24 International Management AG (nunmehr firmierend als Classifieds Business Beteiligungs- und Verwaltungs AG), die mittelbar von der Scout24 Holding GmbH gehaltene 57,6 %-Beteiligung an der **Scout24 Schweiz AG**. Der Verkaufspreis für beide Transaktionen betrug insgesamt 1,6 Mrd. €. Der Ertrag aus den Entkonsolidierungen betrug 1,7 Mrd. €.

Am 7. Februar 2014 haben wir einen Kaufvertrag zum Erwerb der restlichen, noch nicht von uns gehaltenen 39,23 %-Anteile an **T-Mobile Czech Republic** für einen Kaufpreis von 0,8 Mrd. € unterzeichnet. Der Vollzug der Transaktion fand am 25. Februar 2014 statt. Der Erwerb der restlichen Anteile von einem Konsortium von Investoren unterstützt unsere Entwicklung zum führenden integrierten paneuropäischen Telekommunikationsanbieter. T-Mobile Czech Republic wurde bereits im operativen Segment Europa vollkonsolidiert. Die Transaktion bedurfte keiner regulatorischen Genehmigung.

**KOOPERATIONEN.**

Dank einer weitreichenden Partnerschaft mit der **ProSiebenSat.1 Media AG**, die wir im Februar 2014 eingingen, können „Entertain“ Kunden ab Mitte des Jahres auch die On-Demand-Dienste der Sendergruppe nutzen. Mit dem maxdome-Abopaket stehen dann mehr als 50 000 Titel aus Deutschlands größter Online-Videothek zur Verfügung. Zudem können „Entertain“ Kunden künftig über 1 000 Inhalte aus dem Mediatheken-Angebot der Sendergruppe kostenlos anschauen.

Im ersten Quartal dieses Jahres konnten wir weitere Plattform- und Vertriebspartner für unsere Smart Home-Plattform **QIVICON** gewinnen. So zählen nun u. a. auch ENTEGA, einer der größten Ökostrom-Anbieter Deutschlands, und die Groß- bzw. Fachhändler Herweck, Cyberport und Euronics zu den Partnern. Mittlerweile vereint die Plattform über 30 Partner aus verschiedenen Wirtschaftsbereichen, um Verbrauchern Lösungen für Energieeffizienz, Sicherheit und Komfort anzubieten.

### INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN.

Im Januar 2014 hat T-Mobile US eine Vereinbarung über den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Wireless getroffen. Für das Spektrum aus dem A-Band im Bereich von 700 MHz werden rund 2,4 Mrd. US-\$ gezahlt und bestimmte Advanced Wireless Service (AWS) und Personal Communication Service (PCS)-Spektrumlizenzen getauscht. Das erworbene Spektrum deckt über 150 Millionen Einwohner in 23 Märkten ab; dies entspricht rund 50 % der US-amerikanischen Bevölkerung bzw. 70 % der vorhandenen Kundenbasis der T-Mobile US. Die Transaktion wurde im April 2014 vollzogen.

### NEUE PRODUKTE.

Zur CeBIT starteten wir unsere „Mittelstandsinitiative“ mit dem Ziel, ein standardisiertes, kostengünstiges und auf den Bedarf von kleinen und mittelständischen Unternehmen zugeschnittenes Angebot aus IT- und Telekommunikations-Services anzubieten. Ein wichtiger Baustein der Initiative ist das verstärkte Anbieten von integrierten Produkten sowie Cloud-Lösungen. Neue Cloud-Angebote sind z. B. die „DeutschlandLAN Telefonanlagen aus dem Netz“, „Managed Workplace“ – das sind gehostete Desktops aus der Private Cloud – und „TeamLike“, ein soziales Unternehmensnetzwerk. Neu für größere Mittelständler ist das Angebot „Sicheres Rechenzentrumsnetz“.

Seit Februar 2014 bieten wir in Deutschland ein umfassendes, abgestuftes Produkt-Portfolio für mobile Sicherheits- und Datenschutzlösungen an. Unsere Kunden können damit selbst bestimmen, wie sie mit ihren persönlichen und geschäftlichen Daten umgehen und für welche Anwendungen im Unternehmen sie welches Sicherheitsniveau wählen möchten. Das Portfolio reicht von einer App zum Schutz, etwa vor Malware, bis hin zum Hochsicherheitshandy SiMKo 3. Die Produktpalette befindet sich in unterschiedlichen Entwicklungsstadien und soll in Zukunft weiter ausgebaut werden.

### AUSZEICHNUNGEN.

Die Deutsche Telekom wurde von „Brand Finance Global 500“ als wertvollste deutsche Marke ermittelt. Unsere Top-Platzierung ist v. a. auf das erfolgreiche Redesign unserer Dachmarke zurückzuführen. Von der größten Verbraucherstudie in Europa „European Trusted Brands 2014“ wurden wir als vertrauenswürdigste deutsche Marke ausgezeichnet. Überzeugen konnten wir v. a. in den Kategorien „Mobilfunk-Service“ und „Internet-Anbieter“. Von den Lesern der Fachmagazine „PC Magazin“, „PCgo“ und „Business&IT“ wurden wir mit drei „Victor-Awards“ ausgezeichnet: bester Internet Provider, bester Host und beste M2M-Lösungen.

### NEUE GROSSKUNDENVERTRÄGE.

T-Systems und SABMiller, einer der größten Brauereikonzerne weltweit mit Sitz in Großbritannien, haben einen Großkundenvertrag über Informations- und Kommunikationsleistungen für die nächsten fünf Jahre abgeschlossen. Über unser globales Hochgeschwindigkeitsnetz werden zukünftig die weltweit verteilten Geschäftsstandorte von SABMiller verbunden.

Unsere Geschäftskundensparte T-Systems hat mit der Daimler AG einen Vertrag mit einem Auftragsvolumen im dreistelligen Millionenbereich abgeschlossen. T-Systems übernimmt langfristig die alleinige Verantwortung für Wartung, Entwicklung und Integration von zahlreichen Software-Anwendungen in allen wichtigen Geschäftsbereichen des Automobilherstellers. Zusätzlich zur Zusammenarbeit in der klassischen Systemintegration werden die beiden Unternehmen bei zukunftssträchtigen Themen wie der Vernetzung von Automobilen und dem Cloud-basierten Arbeitsplatz zusammenarbeiten.

# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT.

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG.

Hinsichtlich unserer **Konzernstruktur, -strategie und -steuerung** verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2013 (Geschäftsbericht 2013, Seite 62 ff.). Aus Sicht des Konzerns ergaben sich hierzu keine wesentlichen Änderungen.

Seit dem 1. Januar 2014 wird das ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units (LBU), das bis zum 31. Dezember 2013 organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Dabei handelt es sich um Einheiten im europäischen und nicht-europäischen Ausland, die im wesentlichen Telekommunikationsvorleistungen für die ICSS (International Carrier Sales & Solutions) als Teil des operativen Segments Europa, aber auch für fremde Dritte erbringen. Zusätzlich erfolgte zum 1. Januar 2014 der Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheiten der T-Systems Czech Republic, die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic. Die Gesellschaft wird nun zusätzlich zum Mobilfunk- und Festnetz-Geschäft auch ICT-Lösungen für Geschäftskunden und öffentliche Verwaltungen anbieten. Der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Änderung der Ausweise wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Bereiche durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Das Joint Venture EE in Großbritannien, das bisher dem operativen Segment Europa zugewiesen war, wurde zum 1. Januar 2014 in das Segment Group Headquarters & Group Services überführt. Aufgrund der Neudefinition des Steuerungsmodells unseres Joint Ventures EE erfolgt der Ausweis seitdem im Vorstandsbereich Finanzen.

Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 42).

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD.

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013 dargestellten Situation des wirtschaftlichen Umfelds ausgeführt. Hierbei wird auf die Entwicklung der Weltwirtschaft im ersten Quartal 2014, die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken, den Ausblick, den Telekommunikationsmarkt sowie das regulatorische Umfeld eingegangen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick erfolgt unter der Voraussetzung, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen.

### ENTWICKLUNG DER WELTWIRTSCHAFT.

Das globale Wirtschaftswachstum war in den ersten drei Monaten des Jahres 2014 positiv. Ursächlich hierfür war neben dem starken Wachstum in den USA auch die konjunkturelle Erholung in Europa. Der International Monetary Fund (IMF) geht in seiner aktuellen Prognose davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2014 um 3,6% wachsen wird.

In unseren Kernmärkten haben sich die Volkswirtschaften im ersten Quartal 2014 mehrheitlich positiv entwickelt: In Deutschland wuchs die Wirtschaft um 1,9% gegenüber dem Vorjahresquartal. Für das beschleunigte Wachstum führte die Bundesbank den verhältnismäßig warmen Winter und die Erholung des Euro-Raums als Gründe an.

Die US-Wirtschaft konnte gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,8% zulegen. Der Arbeitsmarkt zeigte sich trotz des teilweise harten Winters sehr robust: So wurden im März 192 000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Das Haushaltsdefizit befindet sich auf einem Siebenjahrestief. Die Eurozone entwickelte sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2014 besser als erwartet und wuchs um 0,9%. In Frankreich, Spanien und den Niederlanden hat sich die wirtschaftliche Lage geringfügig, aber kontinuierlich verbessert. Verstärkte positive Entwicklungen beobachten wir ebenfalls in Großbritannien und den osteuropäischen Ländern Rumänien, der Tschechischen Republik, Polen, Ungarn sowie der Slowakei. Diese Einschätzung beruht auf solidem wirtschaftlichem Wachstum, unterstützt durch steigende Exporte, positive Erwartungen in der Industrie und einem Anstieg der Binnennachfrage. Griechenland und Kroatien verzeichneten im ersten Quartal 2014 einen Rückgang des BIP.

### Entwicklung des BIP in unseren Kernländern.

in %

	Q1 2014 gegenüber Q1 2013
Deutschland	1,9
USA	2,8
Griechenland	(1,4)
Rumänien	2,9
Polen	2,6
Ungarn	2,4
Tschechische Republik	2,7
Kroatien	(1,2)
Niederlande	0,9
Slowakei	1,5
Österreich	0,9
Großbritannien	3,2

Quelle: Oxford Economics, Prognose Stand April 2014.

### AUSBLICK.

Wir gehen weiter davon aus, dass sich die weltwirtschaftliche Expansion im Laufe der Jahre 2014 und 2015 beschleunigt. Gestärkt wird dies v. a. durch ein Anziehen des Wachstums in den Industrieländern.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN.

Die weltwirtschaftliche Erholung, getragen v. a. durch das steigende Vertrauen in die Industrienationen, kann zu einem verstärkten Kapitalabfluss aus den Schwellenländern führen. Letzteres könnte neben den bremsenden Effekten für die Volkswirtschaften der Schwellenländer, auch zu erhöhten Spannungen auf den Kapitalmärkten sowie zu Belastungen für die weltwirtschaftliche Entwicklung führen.

Eine weitere deutliche Verschärfung der Spannungen zwischen Russland und der Ukraine könnte Auswirkungen auf die wirtschaftliche und finanzielle Stabilität v. a. in den osteuropäischen Ländern haben, mit daraus folgenden negativen Auswirkungen auf die Weltwirtschaft.

Zunehmende Ungleichgewichte, geopolitische Spannungen und steigende Risiken der Schwellenländer werden die zentralen Themen für das Jahr 2014 sein.

#### TELEKOMMUNIKATIONSMARKT.

Das EITO (European Information Technology Observatory) geht in seiner Prognose vom März 2014 davon aus, dass die weltweiten Ausgaben für IT und Telekommunikation in 2014 voraussichtlich um 4,5 % gegenüber 2013 steigen werden. Für die USA wird 2014 ein Wachstum der ICT-Branche um 4,0 % prognostiziert. In Europa wird das Wachstum mit plus 1,3 % niedriger ausfallen.

Der aktuellen EITO-Prognose zufolge legt in 2014 der weltweite TK-Markt mit einem Plus von 5,0 % auf 1,7 Bill. € überdurchschnittlich stark zu. Die Umsätze mit TK-Infrastruktur wachsen dabei um 7,9 % auf 0,4 Bill. €. Bei den Telekommunikationsdiensten beträgt der Anstieg 3,9 % auf 1,3 Bill. €. Besonders schnell wächst hier erneut das Geschäft mit mobilen Daten-diensten, die um 12,8 % auf 347 Mrd. € zulegen.

#### REGULIERUNG.

Preismaßnahmen für Bitstromprodukte können umgesetzt werden. Entgeltmaßnahmen der Telekom Deutschland GmbH für Bitstromprodukte unterliegen der sog. „ex-post“ Entgeltkontrolle der Bundesnetzagentur (BNetzA) und müssen vor Inkrafttreten der BNetzA angezeigt werden. Entsprechend hat die Telekom Deutschland GmbH im September 2013 Entgeltmaßnahmen auf dem IP-Bitstrommarkt in Zusammenhang mit beabsichtigten Kooperationen zum Breitband-Ausbau angezeigt bzw. zur Kenntnis gegeben. Die BNetzA hat die Preismaßnahmen untersucht und festgestellt, dass kein missbräuchliches Verhalten mit den Preismaßnahmen besteht. Nach einer internationalen Konsolidierung und Kommentierung durch die Europäische Kommission am 14. März 2014 hat die BNetzA die Untersuchung nun auch formal abgeschlossen, sodass die Preismaßnahme zum 1. April 2014 in Kraft treten konnte.

Weitere BNetzA-Entscheidungen zu Vectoring werden im zweiten Quartal 2014 erwartet. Die BNetzA hatte bereits im August 2013 grundsätzlich grünes Licht für den Einsatz der Übertragungstechnologie Vectoring gegeben, einige Regelungen jedoch mit dem Vorbehalt eines bestimmten Vorleistungsangebots (Bitstream Access) verbunden. Dieses Angebot – aber auch alle weiteren vertraglichen Regelungen – müssen in einem weiteren Verwaltungsverfahren, welches voraussichtlich erst Ende des zweiten Quartals 2014 abgeschlossen sein wird, durch die BNetzA festgelegt werden. Ab diesem Zeitpunkt kann Vectoring dann in Deutschland eingesetzt werden.

#### FREQUENZVERGABE.

Im Folgenden erläutern wir die wichtigsten aktuellen Entwicklungen bei den Frequenzvergabeverfahren:

- In **Griechenland** führte die griechische Regulierungsbehörde EETT ein Frequenzvergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 3,4 bis 3,6 GHz sowie 3,6 bis 3,8 GHz durch. Beide Bereiche wurden bisher nicht für den mobilen Breitband-Dienst genutzt, gelten aber in der mittleren bis langen Frist als Erweiterungsbänder für den Einsatz von mobilen Breitband-Technologien. Kurzfristig wird das 3,5 GHz-Band weiter für Fixed Wireless Access-Dienste genutzt. Für diesen Zweck hatte OTE sich an dem Verfahren beteiligt. Da sich für die 3,5 GHz-Frequenzen keine Knappheit ergab, konnte sich OTE das angestrebte Spektrum im Umfang von 2x 30 MHz zum Mindestpreis in Höhe von ca. 2,5 Mio. € ohne Durchführung einer Auktion sichern.
- Zu Verzögerungen der Frequenzauktionsvorbereitungen ist es derweil sowohl in **Ungarn**, als auch in **Montenegro** und **Polen** gekommen, wo jeweils mit einer Veröffentlichung finaler Vergaberegeln und dem Start der Bietphase im zweiten Quartal 2014 gerechnet wurde. Diese Verfahren werden sich in die zweite Jahreshälfte 2014 verschieben. Letztlich ist auch in **Albanien** in der zweiten Hälfte dieses Jahres mit einer Frequenzvergabe zu rechnen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS.

#### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS.

##### UMSATZ.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 erzielten wir einen Konzernumsatz von 14,9 Mrd. €, der damit deutlich um 1,1 Mrd. € bzw. 8,0 % über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Maßgeblich trug unser operatives Segment USA mit den Umsatzbeiträgen der MetroPCS, die aufgrund des erstmaligen Einbezugs zum 1. Mai 2013 erst ab dem zweiten Quartal Berücksichtigung fanden, sowie mit dem ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei. Belastend wirkten die zum Teil im Vorjahr erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen, der intensive Wettbewerb sowie die in einigen europäischen Ländern immer noch schwierige konjunkturelle Lage. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den regulatorischen und wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten, musste jedoch insgesamt leichte Umsatzrückgänge hinnehmen. Ursächlich hierfür waren v. a. die Anschlussverluste im Festnetz-Geschäft. Die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft belastete den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreiseffekten von insgesamt 0,8 Mrd. € sowie negativen Wechselkurseffekten von 0,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung des US-Dollar in Euro, lag der Umsatz um 0,6 Mrd. € bzw. 4,2 % über dem Vorjahresniveau. 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 15 ff.) entnommen werden.

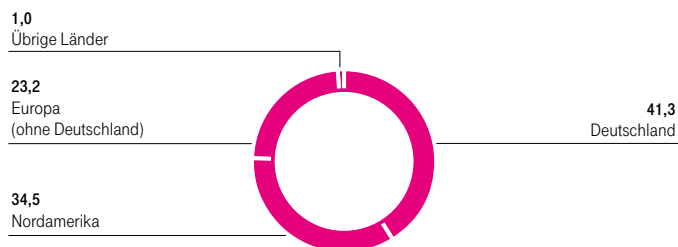
**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>14 894</b>	<b>13 785</b>	<b>1 109</b>	<b>8,0%</b>	<b>60 132</b>
Deutschland	5 483	5 566	(83)	(1,5)%	22 435
USA	5 074	3 541	1 533	43,3%	18 556
Europa	3 125	3 343	(218)	(6,5)%	13 704
Systemgeschäft	2 052	2 226	(174)	(7,8)%	9 038
Group Headquarters & Group Services	622	691	(69)	(10,0)%	2 879
Intersegmentumsatz	(1 462)	(1 582)	120	7,6%	(6 480)

**Regionale Umsatzverteilung.**

in %



Unser operatives Segment Deutschland leistete mit einem Anteil von 34,5% unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Während unser operatives Segment USA seinen Anteil am Konzernumsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode u. a. aufgrund des Einbezugs der MetroPCS deutlich um 8,4 Prozentpunkte erhöhte, nahmen die Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services ab. Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 54,3 auf 58,7%.

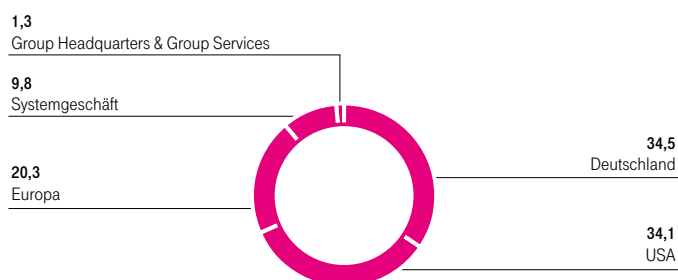
**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA.**

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte sich unser EBITDA um 1,6 Mrd. € auf 5,6 Mrd. €. Im EBITDA des ersten Quartals 2014 waren insgesamt positive Sondereinflüsse von 1,5 Mrd. € enthalten. Diese resultierten im Wesentlichen aus dem Ertrag aus den Entkonsolidierungen der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen lagen um 0,1 Mrd. € unter dem Niveau des Vorjahres.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Quartal des Jahres 2014 ein gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,2 Mrd. € vermindertes bereinigtes EBITDA von 4,1 Mrd. €. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 15 ff.) entnommen werden.

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.**

in %

**Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>4 121</b>	<b>4 288</b>	<b>(167)</b>	<b>(3,9)%</b>	<b>17 424</b>
Deutschland	2 230	2 255	(25)	(1,1)%	8 936
USA	844	888	(44)	(5,0)%	3 874
Europa	1 027	1 097	(70)	(6,4)%	4 550
Systemgeschäft	138	168	(30)	(17,9)%	774
Group Headquarters & Group Services	(118)	(99)	(19)	(19,2)%	(655)
Überleitung	0	(21)	21	n.a.	(55)

**EBIT.**

Das EBIT des Konzerns stieg gegenüber dem ersten Quartal 2013 deutlich von 1,7 Mrd. € auf 3,1 Mrd. €. Dieser Anstieg ist v. a. auf den Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Dem entgegen wirkten gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,1 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.

**ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN.**

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 1,4 Mrd. € auf 2,4 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum geringfügig. Der Einbezug von MetroPCS sowie die lokalen Finanzierungsbedingungen der T-Mobile US waren hierfür ursächlich.

**KONZERNÜBERSCHUSS.**

Der Konzernüberschuss erhöhte sich auf 1,8 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,6 Mrd. €. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 40).

Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis reduzierte sich gegenüber der Vergleichsperiode geringfügig, u. a. bedingt durch den Erwerb der restlichen, bisher noch nicht von uns gehaltenen Anteile an der T-Mobile Czech Republic.

**Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag).**

	31.03.2014	31.12.2013
Deutschland	67 318	66 725
USA	36 633	37 071
Europa*	52 982	53 265
Systemgeschäft*	49 436	49 540
Group Headquarters & Group Services	20 871	21 995
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>227 240</b>	<b>228 596</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	20 578	20 523

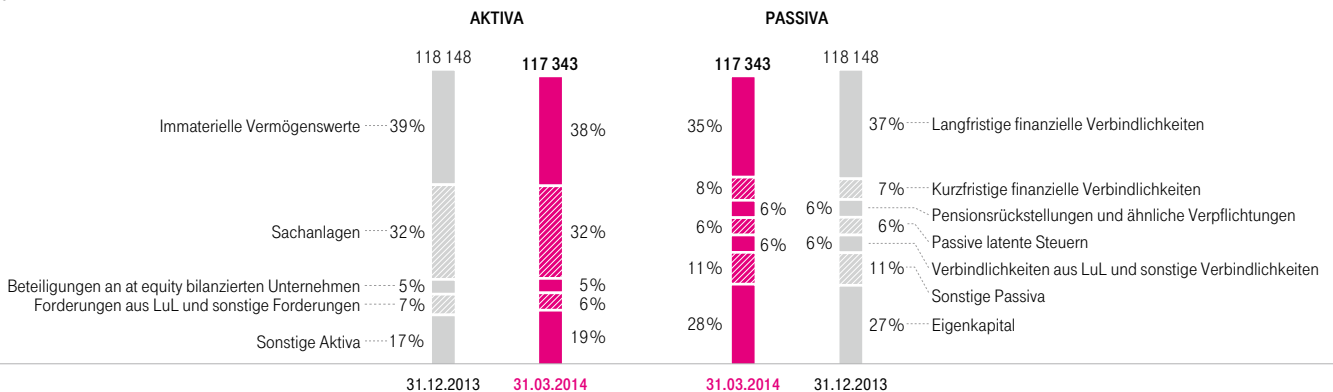
\* Die Werte der Vorjahresvergleichsperiode wurden aufgrund der zum 1. Januar 2014 durchgeführten Änderungen in der Konzernstruktur rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 42).

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2013 um 0,6%. Innerhalb unserer Segmente zeichneten sich zum Teil gegenläufige Entwicklungen ab: Im operativen Segment Deutschland erhöhte sich der Personalbestand durch den Aufbau von Personal im Wesentlichen für den Aus- und Umbau unserer „Netze der Zukunft“ um 0,9%. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA sank im ersten Quartal 2014 um 1,2%. Der Rückgang gegenüber dem 31. Dezember 2013 ist auf die geringere Zahl von Mitarbeitern im Bereich Kundengewinnung zurückzuführen, die teilweise durch zusätzliche Kräfte im Kunden-Support ausgeglichen wurde. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 0,5%. Diese Entwicklung ist durch gegenläufige Effekte verursacht: Zum einen reduzierte sich die Mitarbeiterzahl aufgrund der Veräußerung der Anteile an der Euronet Communications in den Niederlanden. Ferner trugen Effizienzsteigerungsmaßnahmen in einigen Ländern unseres operativen Segments zu einem Rückgang des Mitarbeiterbestands bei. Zum anderen erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter in Griechenland im Festnetz-Geschäft. In unserem operativen Segment Systemgeschäft reduzierte sich die Mitarbeiterzahl nur leicht um 0,2%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus den Personalumbaumaßnahmen im Inland. Im Segment Group Headquarters & Group Services sank die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Jahresende 2013 um 5,1%. Insbesondere die Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe war hierfür ursächlich. Leicht gegenläufig wirkte sich der Personalaufbau in den Innovationsbereichen der DBU aus.

**VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS.**

**Bilanzstruktur.**

in Mio. €



Unsere **Bilanzsumme** verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 0,8 Mrd. €. Unsere Konzern-Bilanz war v. a. durch folgende Effekte beeinflusst:

Die **immateriellen Vermögenswerte** sanken um 0,8 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund der Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 0,9 Mrd. € und Umbuchungen von Mobilfunk-Lizenzen der T-Mobile US in Höhe von 0,6 Mrd. € in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Investitionen in Höhe von 0,7 Mrd. € standen dem Rückgang entgegen.

Die **Sachanlagen** reduzierten sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 0,2 Mrd. € auf 37,3 Mrd. €. Planmäßige Abschreibungen verminderten den Buchwert um 1,6 Mrd. €; Investitionen in Höhe von 1,4 Mrd. € erhöhten den Buchwert.

Der Buchwert der Anteile an **at equity bilanzierten Unternehmen** stieg im ersten Quartal 2014 um 0,1 Mrd. € auf 6,3 Mrd. €. Einerseits verringerte eine von unserem Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung den Beteiligungsbuchwert um 0,2 Mrd. €, andererseits hatte die Berücksichtigung der verbleibenden als at equity bilanzierten Beteiligung an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € einen erhöhenden Effekt.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** sanken um 0,2 Mrd. € auf 7,5 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 0,4 Mrd. €. Gegenläufig erhöhte sich unser Forderungsbestand aufgrund eines höheren Anteils von auf Ratenzahlung verkaufter Endgeräte in unserem operativen Segment USA. Dies ist die Folge der von T-Mobile US verfolgten Strategie, Endgeräte über die neu eingeführten Tarife nicht mehr preisreduziert, sondern z. B. über einen Finanzierungsplan zu veräußern.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 31. März 2014 folgende wesentliche Effekte enthalten: Die zur **Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** stiegen um 0,2 Mrd. €. Ursächlich hierfür war die Berücksichtigung von 0,6 Mrd. € für den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen bei T-Mobile US mit Verizon Communications und die Ausbuchung der Anteile an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. €. Die **Vorräte** erhöhten sich um 0,1 Mrd. € aufgrund eines höheren Bevorratungsvolumens an Endgeräten (v. a. Smartphones) bei T-Mobile US.

Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 2,0 Mrd. € auf insgesamt 49,6 Mrd. € verringert. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 41 des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

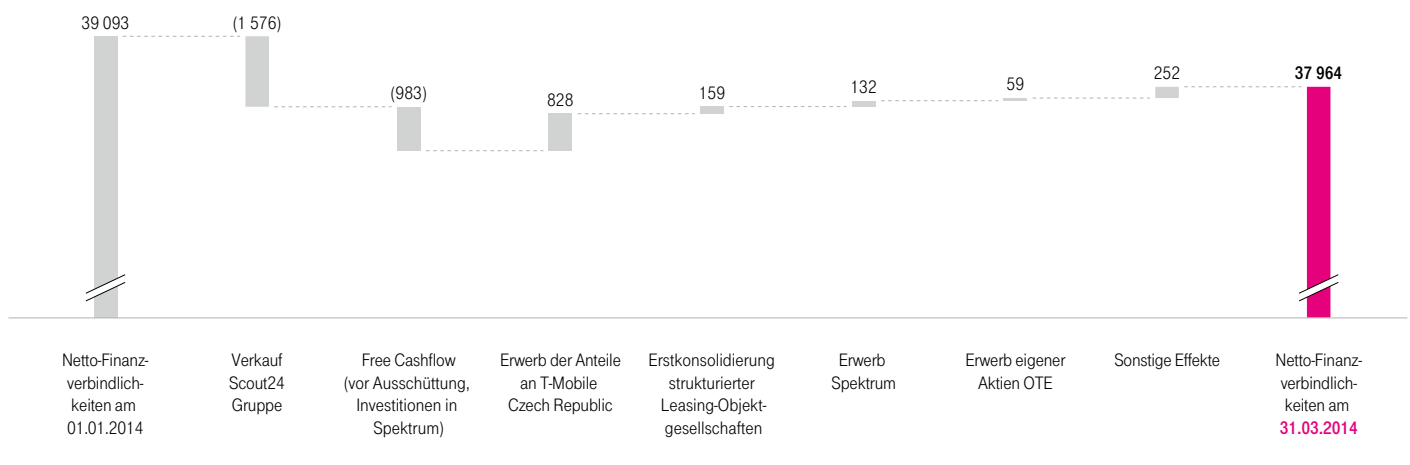
Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,3 Mrd. € auf 7,3 Mrd. € war im Wesentlichen auf die Berücksichtigung erfolgsneutraler versicherungsmathematischer Verluste aufgrund des weiterhin rückläufigen Zinsniveaus zurückzuführen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 0,6 Mrd. € – u. a. durch geringere Einkaufsvolumina bei den Vorräten sowie ein leicht vermindertes Investitionsverhalten im operativen Segment Europa – auf 6,7 Mrd. € verringert. Ein gestiegenes Bevorratungsvolumen an Endgeräten (v. a. Smartphones) im operativen Segment USA wirkte sich gegenläufig aus.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 0,7 Mrd. € auf 32,8 Mrd. € an. Erhöhend wirkte der Überschuss in Höhe von 1,9 Mrd. €. Dem entgegen standen folgende ergebnisneutrale Effekte: 0,8 Mrd. € resultierten aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic und 0,2 Mrd. € entstanden aus der Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern).

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten.

in Mio. €



Die Netto-Finanzverbindlichkeiten sanken gegenüber dem Jahresende 2013 um 1,1 Mrd. € auf 38,0 Mrd. €. Hierzu trugen der Verkauf der Anteile an der Scout24 Gruppe und der Free Cashflow in Höhe von insgesamt 2,6 Mrd. € bei. Der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic in Höhe von 0,8 Mrd. €, die Erstkonsolidierung von vier strukturierten Leasing-Objektgesellschaften in Höhe von 0,2 Mrd. €, der Erwerb von Spektrum in Höhe von 0,1 Mrd. € (v. a. in der Tschechischen Republik) und der Erwerb

eigener Aktien bei der OTE in Höhe von 0,1 Mrd. € hatten einen erhöhenden Effekt. Ebenfalls wirkten sich sonstige Effekte von insgesamt 0,3 Mrd. € erhöhend aus.

Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 50 ff.).

#### Free Cashflow (vor Ausschüttung, vor Investitionen in Spektrum).<sup>a</sup>

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>OPERATIVER CASHFLOW<sup>a</sup></b>	<b>3 860</b>	<b>3 811</b>	<b>49</b>	<b>1,3%</b>	<b>15 289</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(898)	(764)	(134)	(17,5)%	(2 075)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT<sup>a</sup></b>	<b>2 962</b>	<b>3 047</b>	<b>(85)</b>	<b>(2,8)%</b>	<b>13 214</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen ( <b>CASH CAPEX</b> )	(2 065)	(2 087)	22	1,1%	(8 861)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	86	78	8	10,3%	253
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)<sup>a</sup></b>	<b>983</b>	<b>1 038</b>	<b>(55)</b>	<b>(5,3)%</b>	<b>4 606</b>

<sup>a</sup> Vor Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum blieb gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode unverändert bei 1,0 Mrd. €. Dazu trugen sowohl die gegenüber dem Vorjahr stabile Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit als auch des Cash Capex bei.

Positiv beeinflusst wurde der Cashflow aus Geschäftstätigkeit durch eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Daraus resultierte ein positiver Effekt auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit von 0,4 Mrd. €. Gegenläufig belasteten um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen sowie höhere Marktinvestitionen im operativen Segment USA unseren Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 41 zu entnehmen.

#### ZWÖLFMONATSRECHNUNG.

Obwohl die Deutsche Telekom in ihrer Geschäftstätigkeit keinen wesentlichen saisonalen Einflüssen im Hinblick auf ihre Ertrags- und Finanzlage unterliegt, haben wir die letzten zwölf Monate mit dem Gesamtjahr 2013 verglichen, da die Ergebniswerte durch Sondereinflüsse beeinträchtigt waren.

in Mio. €

	01.04.2013 bis 31.03.2014	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>		
Umsatzerlöse	61 241	60 132
Betriebsergebnis (EBIT)	6 380	4 930
Abschreibungen	(11 013)	(10 904)
EBITDA	17 393	15 834
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	17 257	17 424
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 183	930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	2 575	2 755
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,49	0,21
<b>CASHFLOW</b>		
Cashflow aus Geschäftstätigkeit <sup>a</sup>	13 129	13 214
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (Cash Capex)	(8 839)	(8 861)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	261	253
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	4 551	4 606

<sup>a</sup> Vor Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.



Die Umsatzerlöse stiegen um 1,1 Mrd. €. Maßgeblich bedingt war dies durch den erstmaligen Einbezug der MetroPCS zum 1. Mai 2013 sowie das aufgrund des ungebrochen starken Zugangs an Neukunden anhaltend starke Umsatzwachstum im operativen Segment USA.

Die Veränderung beim Betriebsergebnis (EBIT) von rund 1,5 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus dem Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe im Februar 2014 in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Dem entgegen wirkten um rund

0,1 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.

Der zuvor genannte Effekt aus den Entkonsolidierungen der Scout24 Gruppe ist ebenso maßgeblich für die Veränderungen unserer weiteren unbereinigten Ergebnisgrößen.

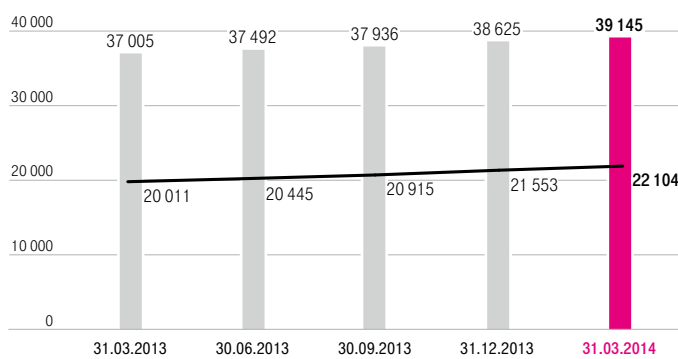
## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE.

### DEUTSCHLAND.

#### KUNDENENTWICKLUNG.

##### Mobilfunk-Kunden.

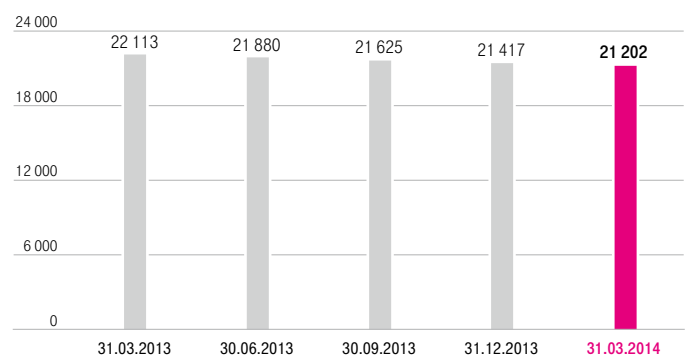
in Tsd.



— Vertragskunden

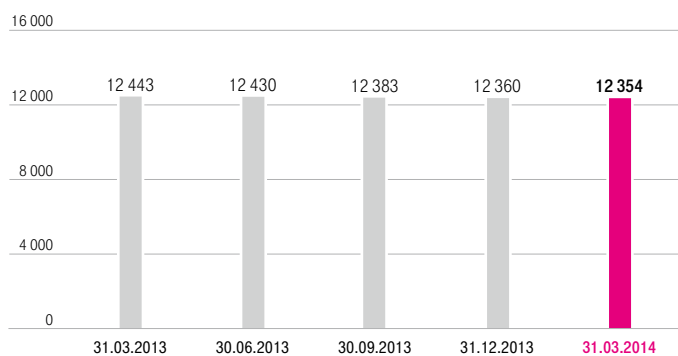
##### Festnetz-Anschlüsse.

in Tsd.



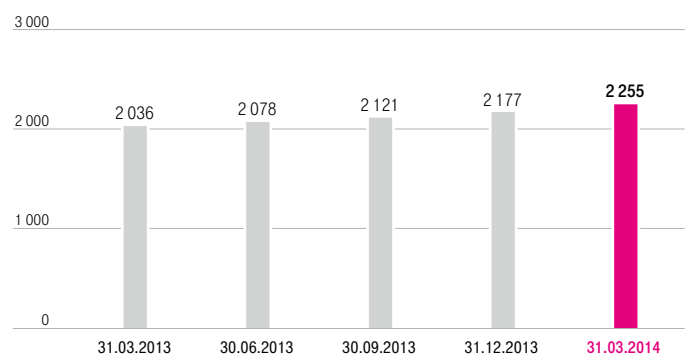
##### Breitband-Anschlüsse.

in Tsd.



##### TV (IPTV, Sat).<sup>a</sup>

in Tsd.



<sup>a</sup> Angeschlossene Kunden.

in Tsd.

	31.03.2014	31.12.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.12.2013 in %	31.03.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.03.2013 in %
<b>GESAMT</b>					
Mobilfunk-Kunden	39 145	38 625	1,3%	37 005	5,8%
Vertragskunden	22 104	21 553	2,6%	20 011	10,5%
Prepaid-Kunden	17 040	17 072	(0,2)%	16 994	0,3%
Festnetz-Anschlüsse	21 202	21 417	(1,0)%	22 113	(4,1)%
davon: IP-basiert	2 640	2 141	23,3%	1 215	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12 354	12 360	-	12 443	(0,7)%
davon: Glasfaser	1 375	1 246	10,4%	1 015	35,5%
TV (IPTV, Sat)	2 255	2 177	3,6%	2 036	10,8%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	9 207	9 257	(0,5)%	9 422	(2,3)%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	362	390	(7,2)%	483	(25,1)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1 675	1 564	7,1%	1 362	23,0%
davon: Glasfaser	367	274	33,9%	127	n.a.
<b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>					
Mobilfunk-Kunden	30 174	29 943	0,8%	29 064	3,8%
Vertragskunden	16 112	15 669	2,8%	14 396	11,9%
Prepaid-Kunden	14 061	14 275	(1,5)%	14 668	(4,1)%
Festnetz-Anschlüsse	16 698	16 923	(1,3)%	17 536	(4,8)%
davon: IP-basiert	2 407	1 960	22,8%	1 119	n.a.
Breitband-Anschlüsse	9 927	9 963	(0,4)%	10 035	(1,1)%
davon: Glasfaser	1 171	1 064	10,1%	866	35,2%
TV (IPTV, Sat)	2 071	2 001	3,5%	1 866	11,0%
<b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>					
Mobilfunk-Kunden	8 971	8 682	3,3%	7 941	13,0%
Vertragskunden	5 992	5 885	1,8%	5 615	6,7%
Prepaid-Kunden (M2M)	2 979	2 797	6,5%	2 326	28,1%
Festnetz-Anschlüsse	3 460	3 445	0,4%	3 515	(1,6)%
davon: IP-basiert	216	164	31,7%	81	n.a.
Breitband-Anschlüsse	2 101	2 072	1,4%	2 083	0,9%
davon: Glasfaser	200	180	11,1%	147	36,1%
TV (IPTV, Sat)	182	174	4,6%	168	8,3%

### Gesamt.

Wir behaupten unsere führende Position im Festnetz und wollen uns im Mobilfunk dauerhaft auf Platz 1 etablieren. Ziel ist es, führender Telekommunikationsanbieter mit integrierten IP-Netzen in Deutschland zu sein. Die IP-Transformation ist bereits erfolgreich angelaufen. Allein im ersten Quartal 2014 konnten wir 499 Tsd. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse und damit insgesamt 2,6 Mio. Kunden migrieren.

Im stark umkämpften Mobilfunk-Markt gewannen wir im ersten Quartal 2014 bei leicht geringeren Marktinvestitionen 551 Tsd. Mobilfunk-Vertragskunden und konnten somit unsere führende Position behaupten. Neben dem Geschäft mit Service Providern entfielen davon 204 Tsd. auf das eigene Geschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“.

Eine verstärkte Nachfrage verzeichneten wir bei unseren Glasfaser-Produkten VDSL und FTTH. Die Anzahl dieser Anschlüsse stieg innerhalb eines Quartals um 222 Tsd. auf insgesamt 1,7 Mio. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und unserer innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben. Im Rahmen unserer Netzzoffensive bauen wir immer mehr Städte mit vectoring-fähigen VDSL-Anschlüssen aus und werden ab der zweiten Jahreshälfte 2014 die Geschwindigkeit von maximal 50 MBit/s auf bis zu 100 MBit/s im Download verdoppeln. In den bereits ausgebauten Gebieten können Kunden schon vectoring-fähige

Anschlüsse buchen, die in der zweiten Jahreshälfte auf die höhere Geschwindigkeit umgestellt werden.

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 – zu höherwertigen VDSL-Wholesale-Anschlüssen. Erfolgreich zeigten sich auch unsere Kooperationen in der Wohnungswirtschaft: Im ersten Quartal 2014 konnten wir einen Zuwachs von 22,1 % verzeichnen und haben somit aktuell 83 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

### Mobilfunk.

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Aufgrund unserer herausragenden Netzabdeckung, unseren attraktiven Tarifen und unserer wachsenden Kundenzufriedenheit konnten wir insgesamt 520 Tsd. Neukunden im Mobilfunk hinzugewinnen. Besonders positiv entwickelten sich der Bereich Geschäftskunden sowie unsere Zweitmarke „congstar“.

Im ersten Quartal 2014 konnten wir 1,4 Mio. Mobilfunk-Endgeräte mit einer hohen Nachfrage nach Premiumgeräten verkaufen. Dabei belief sich der Anteil an Smartphones, v. a. an Android-Endgeräten und iPhones, auf 69,3%. Dementsprechend setzte sich auch der Trend einer gestiegenen Nachfrage nach mobilen Datentarifen weiter fort.

**Festnetz.**

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Im Breitband-Markt befinden wir uns nach wie vor im starken Wettbewerb – speziell mit den Kabelnetz-Betreibern. Trotzdem konnten wir im ersten Quartal 2014 unsere Breitband-Anschlüsse nahezu stabil bei 12,4 Mio. halten. Insgesamt nutzen 247 Tsd. Kunden eine Breitband-Anbindung via Mobilfunk. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 18,3% TV-Kunden. Im klassischen Festnetz sanken die Anschlüsse um 1,0% gegenüber dem Jahresende 2013. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern und regionalen Anbietern.

**Privatkunden.**

**Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher.** Im ersten Quartal 2014 steigerten wir die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden um 231 Tsd. gegenüber dem Jahresende 2013. Wir konnten 443 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, im Wesentlichen durch das Kundensegment der Wiederverkäufer und unter unserer Zweitmarke „congstar“. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank in der Berichtsperiode um 1,5%, im Wesentlichen im Bereich der Wiederverkäufer (Service Provider).

Positiv entwickelten sich v. a. die Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet („Complete Comfort“ und „Special Allnet“) sowie reine Datentarife wie „Mobile Data“ und „Combi Card Mobile Data“. Ebenfalls positiv entwickelte sich „Call & Surf Comfort via Funk“ mit einem Kundenzuwachs von 15 Tsd. gegenüber dem Jahresende 2013.

Im ersten Quartal 2014 konnten wir im Festnetz 447 Tsd. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse migrieren und weitere 70 Tsd. TV-Kunden gewinnen. Von den 9,9 Mio. Breitband-Anschlüssen nutzen rund 1,2 Mio. Kunden einen Glasfaser-Anschluss – davon haben wir 107 Tsd. im ersten Quartal 2014 hinzugewonnen. Die Anschlussverluste im Festnetz lagen bei 225 Tsd. und somit unter den Anschlussverlusten des ersten Quartals 2013 von 253 Tsd.

**Geschäftskunden.**

**Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen.** Besonders erfolgreich waren wir im ersten Quartal 2014 im Mobilfunk – mit 107 Tsd. neuen Vertragskunden – sowie im Bereich Maschine zu Maschine – mit einem Zuwachs von 182 Tsd. Karten. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten wie z. B. „Complete Comfort“ und „BusinessFlex“ mit höherwertigen Endgeräten. Sowohl bei den Festnetz- als auch bei den Breitband-Anschlüssen konnten wir im ersten Quartal 2014 ein leichtes Wachstum von 0,4% bzw. 1,4% gegenüber dem Jahresende 2013 verzeichnen.

Positiv entwickelten sich die Produkte beim Vernetzten Arbeiten. Entsprechend verzeichneten wir bei unseren Tarifen „DeutschlandLAN – die Komplettlösung für Ihr Büro“ weiter steigende Zuwächse. In der Datenkommunikation bauten wir die Zahl der Netze und der Verbindungen deutlich aus, v. a. bei Internet-basierten Datennetzen (IP-VPNs) und bei Standortvernetzungen mit hoher Bandbreite. Insbesondere stieg die Nachfrage nach Cloud-Produkten.

**Wholesale.**

Das verstärkte Wachstum unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse im ersten Quartal 2014 um 111 Tsd. bzw. 7,1% war im Wesentlichen getrieben durch die hohe Nachfrage im Zusammenhang mit dem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 28 Tsd. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend auch in den kommenden Jahren anhält, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 50 Tsd. bzw. 0,5%. Dieser Rückgang ist sowohl bedingt durch die Verlagerung zu höherwertigen VDSL-Wholesale-Anschlüssen als auch marktbedingt, da Wettbewerber ihre Kunden auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren oder die Kunden zu Kabelanbietern wechseln.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 483	5 566	(83)	(1,5)%	22 435
Privatkunden	2 928	2 982	(54)	(1,8)%	12 122
Geschäftskunden	1 404	1 391	13	0,9%	5 676
Wholesale	952	959	(7)	(0,7)%	3 811
Mehrwertdienste	63	80	(17)	(21,3)%	288
Sonstiges	136	154	(18)	(11,7)%	538
Betriebsergebnis (EBIT)	1 249	1 152	97	8,4%	4 435
EBIT-Marge	%	22,8	20,7		19,8
Abschreibungen	(956)	(966)	10	1,0%	(3 966)
EBITDA	2 205	2 118	87	4,1%	8 401
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(25)	(137)	112	81,8%	(535)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 230	2 255	(25)	(1,1)%	8 936
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	40,7	40,5		39,7
<b>CASH CAPEX</b>	(705)	(594)	(111)	(18,7)%	(3 411)

**Gesamtumsatz.**

Der Umsatzrückgang im ersten Quartal 2014 lag bei 1,5 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Ursächlich hierfür war der Umsatzrückgang im Festnetz-Geschäft mit 3,0 %. Dieser wurde teilweise kompensiert durch die positive Umsatzentwicklung im Mobilfunk mit 1,6 % – im Wesentlichen getrieben durch den Anstieg aus dem Verkauf von Mobilfunk-Endgeräten. Die mobilen Serviceumsätze lagen trotz des hohen Wettbewerbsdrucks mit 0,2 % über der Vorjahresvergleichsperiode. Dies ist insbesondere auf die gute Entwicklung im Bereich Geschäftskunden sowie auf den Anstieg der Vertragskunden unter unserer Zweitmarke „congstar“ zurückzuführen. Positiv im Festnetz wirkten sich die Vermarktung unserer TV-Anschlüsse und der gestiegene Umsatz mit Media Receivern und Routern aus, konnten jedoch den Umsatzrückgang aus Anschlussverlusten im Breitband- und Festnetz-Geschäft nicht kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz um 1,8 % v. a. aufgrund der mengen- und preisbedingten rückläufigen Entwicklung im Festnetz-Bereich. Im Mobilfunk lag der Umsatz auf Vorjahresniveau. Während die mobilen Serviceumsätze um 1,7 % aufgrund rückläufiger Sprachtelefonie und geringerer Umsätze mit Textnachrichten insbesondere im Bereich Prepaid sanken, verzeichneten wir eine positive Umsatzentwicklung bei den Datenumsätzen von 32,0 %. Kompensierend wirkte darüber hinaus unsere starke Smartphone-Vermarktung, die zu einem Umsatzanstieg bei den Mobilfunk-Endgeräten von 12,1 % führte.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 0,9 %. Diese positive Entwicklung resultierte hauptsächlich aus dem Wachstum der Serviceumsätze im Mobilfunk – insbesondere bei den Datenumsätzen. Gegenläufig wirkten im Festnetz rückläufige Umsätze aus der klassischen Sprachtelefonie.

Der leichte Umsatzrückgang im **Wholesale-Bereich** von 0,7 % resultierte aus Mengen- und Preiseffekten im Wesentlichen bei Interconnection-Verbindungen und -Anschlüssen. Dies wurde teilweise durch die positive Entwicklung bei den entbündelten Anschlüssen kompensiert.

Hauptgründe für die rückläufigen Umsätze von 21,3 % im **Bereich Mehrwertdienste** waren im Wesentlichen die geringere Inanspruchnahme von Service-Rufnummern und der Umsatzrückgang durch den Ausstieg aus dem Geschäft mit der digitalen Außenwerbung im vierten Quartal 2013.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war gegenüber dem Vorjahresquartal mit 1,1 % leicht rückläufig, resultierend aus höheren Kosten für die IP-Transformation und für den integrierten Netzausbau. Es lag somit im Rahmen unserer Erwartungen. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 40,7 % sind wir über unserem Zielkorridor von 40 %. Das EBITDA lag im ersten Quartal 2014 bei 2,2 Mrd. € und somit um 4,1 % höher als im Vorjahresquartal v. a. aufgrund höherer Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalumbau im Vorjahr.

**EBIT.**

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 8,4 % auf 1,2 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund geringerer Sondereinflüsse im ersten Quartal 2014 gegenüber der Vergleichsperiode.

**Cash Capex.**

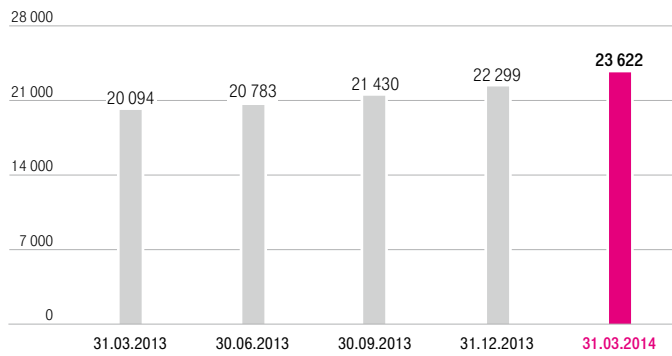
Der Cash Capex stieg im ersten Quartal 2014 gegenüber der Vergleichsperiode um 18,7 %. Wir investierten im ersten Quartal 2014 verstärkt im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Glasfaser-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

## USA.

## KUNDENENTWICKLUNG.

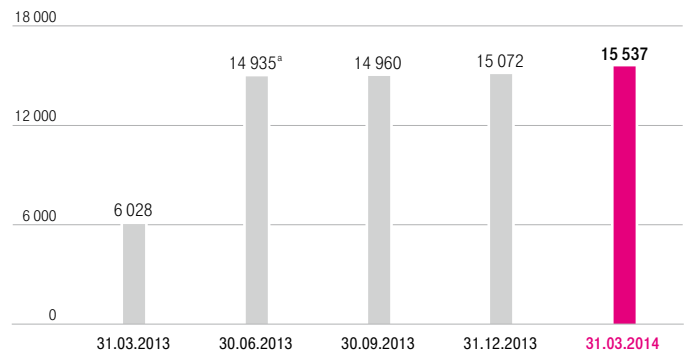
## Eigene Postpaid-Kunden.

in Tsd.



## Eigene Prepaid-Kunden.

in Tsd.



<sup>a</sup> Zum 1. Mai 2013 stieg die Anzahl der Prepaid-Kunden um 8 918 Tsd. im Zusammenhang mit dem Erwerb von MetroPCS.

in Tsd.

	31.03.2014	31.12.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.12.2013 in %	31.03.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.03.2013 in %
<b>USA</b>					
Mobilfunk-Kunden	49 075	46 684	5,1 %	33 968	44,5 %
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	39 159	37 371	4,8 %	26 122	49,9 %
Eigene Postpaid-Kunden	23 622	22 299	5,9 %	20 094	17,6 %
Eigene Prepaid-Kunden	15 537	15 072	3,1 %	6 028	n.a.
Wholesale-Kunden	9 916	9 313	6,5 %	7 846	26,4 %
M2M	3 822	3 602	6,1 %	3 290	16,2 %
MVNO	6 094	5 711	6,7 %	4 556	33,8 %

Zum 31. März 2014 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 49,1 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 46,7 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2013. Dieser Anstieg um netto 2,4 Mio. stellt eine Verbesserung im Vergleich zum Vorjahresquartal dar, in dem ein Anstieg um netto 579 Tsd. verzeichnet wurde. Wie im Folgenden erläutert, war dies auf steigende Kundenzahlen in allen unseren Kundensegmenten zurückzuführen.

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Die Zahl der eigenen Postpaid-Kunden stieg in den ersten drei Monaten 2014 um netto 1 323 Tsd. gegenüber einem Kundenverlust von netto 199 Tsd. im Vorjahresquartal. Die deutliche Verbesserung in diesem Kundensegment ist eine Folge der hohen Anzahl an Neukunden sowie einer verbesserten Wechselrate bei den eigenen Postpaid-Kunden. Der Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden war hauptsächlich auf die sehr positive Resonanz auf das „Uncarrier“-Wertversprechen sowie auf die Vermarktung attraktiver Endgeräte zurückzuführen.

Der Anstieg bei den eigenen Prepaid-Kunden betrug in den ersten drei Monaten 2014 netto 465 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 202 Tsd. im ersten Quartal 2013. Der höhere Bruttozuwachs bei den eigenen Prepaid-Kunden ist hauptsächlich das Ergebnis des Zusammenschlusses mit MetroPCS und des nachfolgenden Ausbaus der Marke, u. a. durch die Erschließung weiterer 30 Märkte. Dieser positiven Entwicklung stand die vermehrte Ausbuchung von eigenen Prepaid-Kunden aufgrund des intensiven Wettbewerbs auf dem Prepaid-Markt und des zunehmenden Wechsels der eigenen Prepaid-Kunden in höherwertige eigene Postpaid-Tarife gegenüber.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten drei Monaten 2014 um netto 603 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 576 Tsd. im ersten Quartal 2013. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen eine Folge des Zuwachses bei den monatlichen MVNO-Tarifangeboten und der von unseren MVNO-Partnern angebotenen staatlich subventionierten Lifeline-Programme. Das anhaltende Wachstum der Anzahl unserer MVNO- und M2M-Kunden konnte auch im ersten Quartal 2014 fortgesetzt werden.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 074	3 541	1 533	43,3%	18 556
Betriebsergebnis (EBIT)	154	458	(304)	(66,4)%	1 404
EBIT-Marge	3,0	12,9			7,6
Abschreibungen	(641)	(396)	(245)	(61,9)%	(2 238)
EBITDA	795	854	(59)	(6,9)%	3 642
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(49)	(34)	(15)	(44,1)%	(232)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	844	888	(44)	(5,0)%	3 874
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	16,6	25,1			20,9
<b>CASH CAPEX</b>	(690)	(852)	162	19,0%	(3 279)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA belief sich im ersten Quartal 2014 auf 5,1 Mrd. €; dies entspricht einem Anstieg um 43,3% gegenüber 3,5 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum. Auf US-Dollar-Basis verzeichnete T-Mobile US insbesondere aufgrund der Einbeziehung der MetroPCS-Ergebnisse seit Mai 2013 einen Anstieg beim Gesamtumsatz um 48,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS stiegen die Serviceumsätze v. a. aufgrund des Erfolgs des „Uncarrier“-Wertversprechens und dem daraus resultierenden höheren durchschnittlichen Postpaid-Kundenbestand. Gegenläufig zu diesem Mengeneffekt wirkte sich ein niedrigerer durchschnittlicher Umsatz je eigenen Postpaid-Kunden infolge des Erfolgs der „Value“-/„Simple Choice“-Tarife aus, welche aus Kundensicht günstiger als andere angebotene eigene Postpaid-Tarife sind. Weiterhin wirkten positiv auf den Gesamtumsatz der gestiegene Endgeräteabsatz, einschließlich der mit Ratenkauf finanzierten Geräte, im Wesentlichen getrieben durch den anhaltenden Verkaufserfolg von Smartphones über alle Vertriebskanäle.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge.**

Das bereinigte EBITDA sank im ersten Quartal 2014 um 5,0% von 888 Mio. € im Vorjahresquartal auf 844 Mio. €. Nicht im bereinigten EBITDA des ersten Quartals 2014 enthalten sind Aufwendungen in Höhe von 49 Mio. €, die hauptsächlich auf die aktienbasierte Vergütung und integrationsbezogene Kosten im Rahmen des Zusammenschlusses mit MetroPCS zurückzuführen sind. Auf US-Dollar-Basis sank das bereinigte EBITDA um 1,3%, profitierte je-

doch vom Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013. Ohne Berücksichtigung der MetroPCS wäre das bereinigte EBITDA deutlicher gesunken, v. a. aufgrund höherer Verluste bei Endgeräteverkäufen infolge eines gestiegenen Smartphone-Absatzes – mit höheren Kosten pro Endgerät – sowie höherer Aufwendungen für Provisionen aufgrund der gestiegenen Brutto-Kundenzuwächse. Belastet wurde das bereinigte EBITDA darüber hinaus durch höhere Werbekosten und die Erstattung der von Neukunden für eine vorzeitige Kündigung zu entrichtenden Entgelte an andere Carrier im Zusammenhang mit der im ersten Quartal 2014 eingeläuteten Phase 4.0 der „Uncarrier“-Strategie. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum war die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Sachverhalte rückläufig.

**EBIT.**

Aufgrund der bereits genannten Effekte sowie höherer planmäßiger Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Einbezug von MetroPCS und des Aufbaus des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms sank das Betriebsergebnis um 66,4% von 458 Mio. € im ersten Quartal 2013 auf 154 Mio. € im ersten Quartal 2014.

**Cash Capex.**

Aufgrund der zeitlichen Verteilung der Netzausgaben für das LTE-Netzmodernisierungsprogramm der T-Mobile US sank der Cash Capex im ersten Quartal 2014 um 19,0% von 852 Mio. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 690 Mio. €.

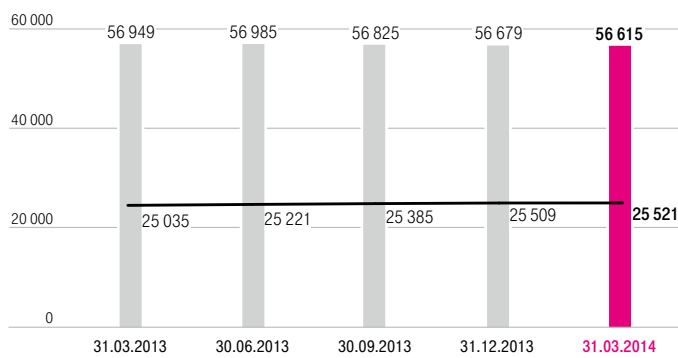
**EUROPA.**

Seit dem 1. Januar 2014 wird das ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units (LBU), das bisher organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Zusätzlich erfolgte zum 1. Januar 2014 der Zusammen-

schluss der lokalen Geschäftskundeneinheiten der T-Systems Czech Republic, die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic; der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 42).

**KUNDENENTWICKLUNG.****Mobilfunk-Kunden.**

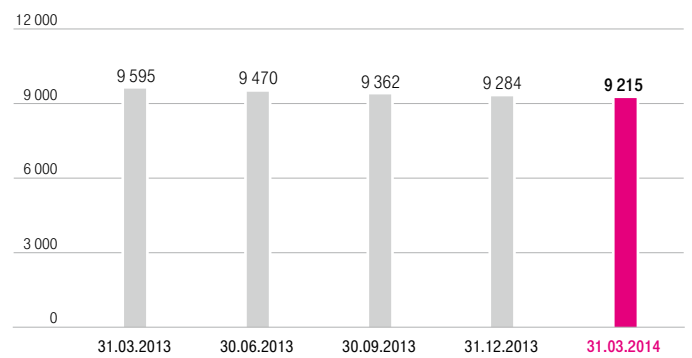
in Tsd.



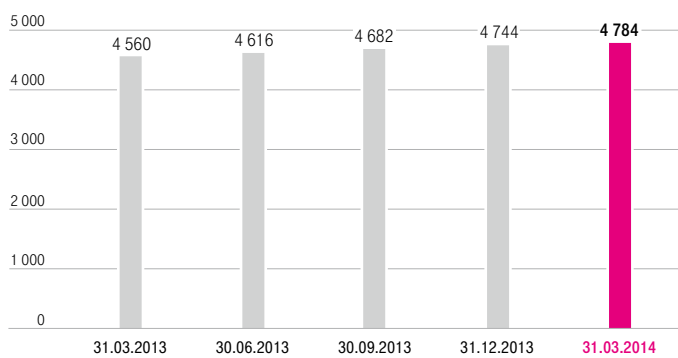
— Vertragskunden

**Festnetz-Anschlüsse.<sup>a</sup>**

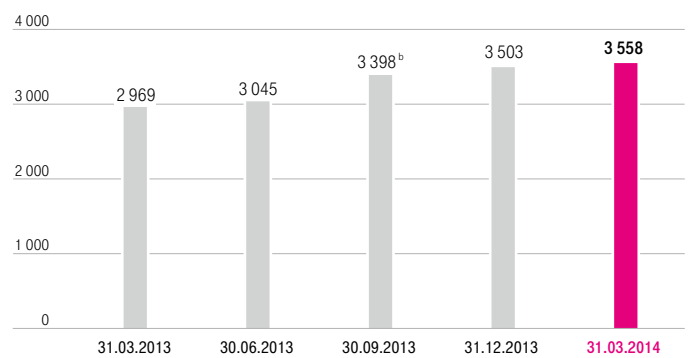
in Tsd.

**Breitband-Anschlüsse Retail.<sup>a</sup>**

in Tsd.

**TV (IPTV, Sat, Kabel).<sup>a</sup>**

in Tsd.



<sup>a</sup> Die Festnetz-Kunden unserer Tochtergesellschaft Euronet Communications in den Niederlanden werden aufgrund des Verkaufs der Anteile seit dem 2. Januar 2014 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

<sup>b</sup> Zum 1. September 2013 stieg die Anzahl der TV-Kunden im Zusammenhang mit dem Erwerb der DIGI Slovakia.

in Tsd.

		31.03.2014	31.12.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.12.2013 in %	31.03.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.03.2013 in %
<b>EUROPA, GESAMT<sup>a</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	56 615	56 679	(0,1)%	56 949	(0,6)%
	Festnetz-Anschlüsse	9 215	9 284	(0,7)%	9 595	(4,0)%
	davon: IP-basiert	2 680	2 472	8,4%	1 803	48,6%
	Breitband-Anschlüsse Retail	4 784	4 744	0,8%	4 560	4,9%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 558	3 503	1,6%	2 969	19,8%
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/Wholesale PSTN	2 261	2 230	1,4%	2 186	3,4%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	158	150	5,3%	154	2,6%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	113	101	11,9%	80	41,3%
<b>GRIECHENLAND</b>	Mobilfunk-Kunden	7 416	7 477	(0,8)%	7 632	(2,8)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 702	2 746	(1,6)%	2 900	(6,8)%
	Breitband-Anschlüsse	1 299	1 286	1,0%	1 234	5,3%
<b>RUMÄNIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	6 080	6 153	(1,2)%	6 155	(1,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 341	2 369	(1,2)%	2 409	(2,8)%
	Breitband-Anschlüsse	1 200	1 193	0,6%	1 142	5,1%
<b>UNGARN</b>	Mobilfunk-Kunden	4 878	4 887	(0,2)%	4 845	0,7%
	Festnetz-Anschlüsse	1 595	1 596	(0,1)%	1 626	(1,9)%
	Breitband-Anschlüsse	936	922	1,5%	884	5,9%
<b>POLEN</b>	Mobilfunk-Kunden	15 748	15 563	1,2%	15 919	(1,1)%
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>	Mobilfunk-Kunden	5 912	5 831	1,4%	5 570	6,1%
	Festnetz-Anschlüsse	130	129	0,8%	123	5,7%
	Breitband-Anschlüsse	131	129	1,6%	123	6,5%
<b>KROATIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	2 272	2 303	(1,3)%	2 309	(1,6)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 138	1 133	0,4%	1 192	(4,5)%
	Breitband-Anschlüsse	678	670	1,2%	664	2,1%
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	4 343	4 441	(2,2)%	4 622	(6,0)%
<b>SLOWAKEI</b>	Mobilfunk-Kunden	2 257	2 262	(0,2)%	2 289	(1,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	914	922	(0,9)%	945	(3,3)%
	Breitband-Anschlüsse	532	521	2,1%	488	9,0%
<b>ÖSTERREICH</b>	Mobilfunk-Kunden	4 105	4 091	0,3%	4 090	0,4%
<b>ÜBRIGE<sup>b</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	3 604	3 671	(1,8)%	3 518	2,4%
	Festnetz-Anschlüsse	396	390	1,5%	400	(1,0)%
	Breitband-Anschlüsse	278	274	1,5%	259	7,3%

<sup>a</sup> Die Festnetz-Kunden unserer Tochtergesellschaft Euronet Communications in den Niederlanden werden aufgrund des Verkaufs der Anteile seit dem 2. Januar 2014 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

<sup>b</sup> Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro.

## Gesamt.

Die Kundenbestände in den Märkten unseres operativen Segments Europa zeigten zum 31. März 2014 eine vielversprechende Entwicklung gegenüber dem Vorjahresendwert. Trotz der anhaltend hohen Wettbewerbsintensität führten die leichten Verbesserungen der konjunkturellen Lage in einigen Ländern unseres operativen Segments zu ersten leichten positiven Auswirkungen auf die Kundenbestände, v. a. bei unseren Vertragskunden im Mobilfunk sowie unseren Breitband-Kunden. So stabilisierte sich die Anzahl der Mobilfunk-Kunden auf Vorjahresendniveau. Vor allem bedingt durch unseren strategischen Fokus auf den sukzessiven Ausbau der Breitband-Technologie setzten sich die positiven Trends des vergangenen Geschäftsjahres weiter fort: So konnten wir gegenüber dem Jahresende 2013 Breitband-Anschlüsse hinzugewinnen. Besonders deutlich wird dies im Vergleich zum 31. März 2013 mit einem Wachstum von 4,9%. Eine immer größere Bedeutung gewinnen unsere Breitband-Produkte auf Basis von Glasfaser-Technologie. Davon profitierte besonders das TV-Geschäft, das gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 1,6% und gegenüber dem Ende des Vorjahresquartals sogar um knapp 20% wuchs. Die Anzahl der IP-Anschlüsse stieg gegenüber dem Jahresende 2013 um 8,4% – auch bedingt durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa.

## Mobilfunk.

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Zum Ende des ersten Quartals 2014 verzeichneten wir einen Gesamtbestand von rund 56,6 Mio. Mobilfunk-Kunden. Damit lagen unsere Kundenbestände unverändert auf dem Niveau des Vorjahresendwerts. Obwohl wir uns auf den europäischen Märkten einer immer größeren Anzahl von Wettbewerbern gegenüber sehen, können wir uns als Qualitätsanbieter und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz von unseren Wettbewerbern absetzen. Als Teil unserer Netzstrategie wollen wir unseren Kunden eine noch schnellere Breitband-Anbindung über Mobilfunk anbieten und bauen unsere Netze konsequent mit der 4G-/LTE-Technologie aus. Mit Erfolg, denn wir sind bereits heute schon in fast allen Ländern unseres operativen Segments mit LTE am Markt vertreten. Gerade im Hinblick auf den Geschäftskundenbereich stellt unser Mobilfunknetz einen erkennbaren Wettbewerbsvorteil dar. Besonders deutlich wird dies im Vertragskundengeschäft: Mit einem Bestand von rund 25,5 Mio. Kunden zum 31. März 2014 konnten wir den Anteil der Geschäftskunden am gesamten Vertragskundenbestand auf rund 31% steigern. Im Vergleich zum Vorjahresendwert wuchs die Anzahl der Geschäftskunden und konnte somit den leichten Rückgang bei den Privatkunden überkompensieren. Positiv dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments – v. a. die Tschechische Republik.



Unsere innovativen Bündel-Produktangebote in Verbindung mit der Schnelligkeit unserer Netze ließen die Verkäufe von mobilen Endgeräten weiter steigen. Vorwiegend erfreute sich die Nutzung von Smartphones weiterhin großer Beliebtheit in allen Ländern unseres operativen Segments.

Der Prepaid-Kundenbestand lag zum 31. März 2014 annähernd auf Vorjahresendniveau. Gegenüber dem Ende des ersten Quartals 2013 reduzierte sich der Prepaid-Kundenbestand, was zum einen auf den harten Wettbewerb und zum anderen auf die Umsetzung unserer langfristigen Strategie zurückzuführen ist, uns auf werthaltige Vertragskunden zu konzentrieren.

### Festnetz.

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Auch Ende des ersten Quartals 2014 erwies sich unser TV-Geschäft mit einem Gesamtkundenbestand von 3,6 Mio. TV-Kunden als beständiger Wachstumsmotor. Davon entfiel ein Großteil der Nettowachse von insgesamt 55 Tsd. auf die Sat-TV-Kunden – insbesondere in Griechenland. Zuwächse erzielten wir zudem bei den IPTV-Kunden, v. a. in Ungarn, sowie bei den Kabel-TV-Anschlüssen, u. a. in Rumänien.

Die Zahl unserer IP-basierten Anschlüsse stieg zum 31. März 2014 gegenüber dem Vorjahresende um 8,4 % auf einen Bestand von rund 2,7 Mio. Anschlüssen. Zurückzuführen war dieser Zuwachs großteils auf die erfolgreiche Migration

auf die IP-Technologie in den integrierten Ländern, in denen wir mit Mobilfunk und Festnetz vertreten sind. So konnten wir in EJR Mazedonien die Migration unserer Kunden auf IP-basierte Anschlüsse zum 15. Januar 2014 erfolgreich abschließen. Auch in der Slowakei, Kroatien und Ungarn haben wir bereits einen deutlichen Anteil der Anschlüsse migriert. Insgesamt erreichten wir zum 31. März 2014 einen Anteil der IP-Anschlüsse an den Gesamtanschlüssen von 29%.

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail wuchs die Anzahl mit rund 4,8 Mio. im Vergleich zum 31. Dezember 2013 leicht um 0,8 %; gegenüber dem Ende des Vorjahresquartals sogar um 4,9 %. Treiber waren hierbei v. a. innovative Tarifpläne, die TV mit Internet bündeln. Der Großteil dieses Anstiegs gegenüber dem Vorjahresendwert ist auf das DSL-Geschäft v. a. in Griechenland zurückzuführen, gefolgt von den Breitband-Kabelanschlüssen in Ungarn. Auch andere Anschlusstechnologien wie Glasfaser zeigten erfreuliche Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahresende wie z. B. in Rumänien.

Zum 31. März 2014 nutzten in unserem operativen Segment Europa rund 9,2 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Dies entspricht nahezu einer Stabilisierung gegenüber dem Jahresende 2013. Seit dem dritten Quartal 2013 sind erste Anzeichen für eine Verlangsamung der Anschlussverluste gegenüber dem jeweiligen Vorquartal erkennbar.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	3 125	3 343	(218)	(6,5)%	13 704
Griechenland	691	713	(22)	(3,1)%	2 988
Rumänien	261	243	18	7,4%	1 017
Ungarn	366	393	(27)	(6,9)%	1 563
Polen	350	385	(35)	(9,1)%	1 584
Tschechische Republik	214	238	(24)	(10,1)%	973
Kroatien	210	224	(14)	(6,3)%	929
Niederlande	393	393	-	-	1 666
Slowakei	197	192	5	2,6%	828
Österreich	192	203	(11)	(5,4)%	828
Übrige <sup>a</sup>	301	408	(107)	(26,2)%	1 548
Betriebsergebnis (EBIT)	401	438	(37)	(8,4)%	972
EBIT-Marge %	12,8	13,1			7,1
Abschreibungen	(611)	(701)	90	12,8%	(3 399)
EBITDA	1 012	1 139	(127)	(11,2)%	4 371
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(15)	42	(57)	n.a.	(179)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	1 027	1 097	(70)	(6,4)%	4 550
Griechenland	260	282	(22)	(7,8)%	1 165
Rumänien	66	63	3	4,8%	283
Ungarn	94	93	1	1,1%	438
Polen	134	140	(6)	(4,3)%	599
Tschechische Republik	92	109	(17)	(15,6)%	425
Kroatien	82	88	(6)	(6,8)%	404
Niederlande	148	114	34	29,8%	495
Slowakei	78	84	(6)	(7,1)%	337
Österreich	44	55	(11)	(20,0)%	192
Übrige <sup>a</sup>	32	69	(37)	(53,6)%	216
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,9	32,8			33,2
<b>CASH CAPEX</b>	(585)	(1 384)	799	57,7%	(3 661)

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

<sup>a</sup> Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien (bis einschließlich 31. Juli 2013), Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), ICSS/GNF-Geschäft der LBUs, GNF (Global Network Factory), Europa Headquarter sowie Group Technology.

### Gesamtumsatz.

Im ersten Quartal 2014 erwirtschaftete unser operatives Segment Europa einen Gesamtumsatz von 3,1 Mrd. € und lag damit 6,5 % unter dem Niveau des Vorjahresquartals. Operativ – ohne Berücksichtigung von Konsolidierungs- und Wechselkurseffekten – reduzierte sich der Segmentumsatz lediglich um 2,6%. Zusätzlich zu den bereits im letzten Jahr erfolgten Veräußerungen, wie der Hellas Sat oder unserer Landesgesellschaften in Bulgarien und den damit verbundenen fehlenden Umsatzbeiträgen, erfolgte zum 2. Januar 2014 der Verkauf unserer Anteile an der Euronet Communications in den Niederlanden. Darüber hinaus belasteten die insgesamt negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro unsere Umsätze, v. a. der Ungarische Forint und die Tschechische Krone. Einen leicht positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung hatte die Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013.

Operativ beeinflussten Entscheidungen von Regulierungsbehörden unseren Segmentumsatz deutlich negativ: Bereits in 2013 abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie Roaming-Regulierungen in fast allen Ländern unseres operativen Segments waren ursächlich für weit mehr als die Hälfte unseres operativen Umsatzrückgangs. Zusätzlich setzten wettbewerbsbedingte Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz unsere Umsätze weiter unter Druck.

Betrachtet man den Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war das Mobilfunk-Geschäft in Polen im ersten Quartal 2014 am stärksten von Umsatzrückgängen betroffen, insbesondere infolge der Absenkung der Mobilfunk-Regulierungsentgelte in 2013. Ebenfalls stark betroffen war das Mobilfunk-Geschäft in Griechenland, welches im Wesentlichen marktbedingt rückläufig war. Auch die übrigen Länder unseres operativen Segments u. a. Kroatien und Österreich mussten sowohl regulierungs- als auch marktbedingte Umsatzrückgänge hinnehmen. Auf Segmentebene waren insgesamt der Privatkundenbereich sowie das Wholesale-Geschäft von Umsatzrückgängen betroffen.

Leicht kompensatorische Effekte auf Segmentebene erzielten wir u. a. in Rumänien. Hier konnten wir höhere Umsätze beim B2B-/ICT- sowie mengenbedingt im Festnetz-Wholesale-Geschäft erzielen. Auch im Mobilfunk wuchsen die Umsätze: einerseits durch das SMS-Geschäft und andererseits durch höhere Umsätze bei den Endgeräten.

Mit der konsequenten Ausrichtung der Länder unseres operativen Segments Europa auf die Wachstumsfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte aus der Sprachtelefonie auf Segmentebene teilweise auffangen. Beim mobilen Datengeschäft stiegen die Umsätze gegenüber dem Vorjahresquartal um insgesamt 17 % bzw. 54 Mio. € (ohne Berücksichtigung von Konsolidierungs- und Wechselkurseffekten) in allen Ländern unseres operativen Segments, insbesondere in den Niederlanden, der Tschechischen Republik und in Österreich. Dabei entfiel der Großteil dieses Umsatzes auf den Privatkundenbereich. Durch attraktive Tarife in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten wie z. B. Smartphones und Tablet-PCs konnten wir mehr Vertragskunden gewinnen; dies spiegelt sich auch in der gestiegenen Nutzungsrate bei den Datendiensten wider. Im Bereich TV setzte sich der positive Trend der vergangenen Quartale fort: Im ersten Quartal 2014 legte der Umsatz aus dem TV-Geschäft um rund 32 % gegenüber dem Vorjahresquartal zu – ohne Berücksichtigung des Erwerbs von DIGI Slovakia um 27 %. Infolge unseres Breitband-Ausbaus im Festnetz und im Mobilfunk konnten wir deutlich mehr Kunden von unserem TV-Angebot überzeugen – rund 20 % im Vergleich zum Vorjahresquartal – v. a. in Griechenland, Rumänien und Ungarn. Dank der Er-

weiterung unseres Produkt- und Service-Portfolios erzielte auch der Bereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag.

Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern zeigten auch die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen im Vergleich zum Vorjahresquartal eine positive Entwicklung. Dieser Anstieg ist u. a. dadurch bedingt, dass einige Länder unseres operativen Segments Europa ein alternatives Modell zu den herkömmlichen Bündeltarifen eingeführt haben. Im Gegensatz zu diesen Bündeltarifen, die ein preisreduziertes Endgerät, aber höhere Leistungsentgelte enthalten, zeichnet sich das alternative Modell dadurch aus, dass der Kunde jeweils einen getrennten Vertrag für den Service und das Endgerät abschließt. Der Kunde zahlt eine regelmäßige monatliche Service-Gebühr und zusätzlich eine monatliche Gebühr für das gewählte Endgerät. Für den Kunden bleibt das Endgerät somit auch ohne Subventionen weiterhin finanzierbar.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2014 ein bereinigtes EBITDA von 1,0 Mrd. €; das sind 6,4 % weniger als gegenüber der Vorjahresperiode. Ohne Berücksichtigung der Konsolidierungs- sowie der negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro reduzierte sich das bereinigte EBITDA nur um 2,3 %. Dieser verbleibende operative Rückgang auf Segmentebene war im Wesentlichen auf das Mobilfunk-Geschäft in Griechenland sowie auf die Tschechische Republik, Österreich und die Slowakei zurückzuführen. Dem gegenüber standen gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge u. a. in den Niederlanden und Ungarn sowie dem Mobilfunk-Geschäft in Rumänien, die sich insgesamt leicht positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene auswirkten.

Die insgesamt geringeren Umsätze auf Segmentebene belasteten die EBITDA-Entwicklung im Vergleich zum Vorjahresquartal. Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, sowie staatliche Sparprogramme setzten unsere Ergebnisentwicklung zusätzlich unter Druck. Durch die konsequente Senkung der indirekten Kosten infolge unserer Effizienzsteigerungsmaßnahmen konnten wir dem negativen Effekt aus dem Umsatzrückgang teilweise entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten im griechischen Festnetz-Geschäft. Darüber hinaus sanken insgesamt unsere direkten Kosten durch gezielte Maßnahmen bei der Kundenbindung- und -gewinnung. Zum Teil sind diese Einsparungen auf die positiven Effekte aus dem alternativen Modell für Endgeräte zurückzuführen. Darüber hinaus führten auf Segmentebene regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten zu einem leicht positiven bereinigten EBITDA-Beitrag.

### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern.

Zielbild des operativen Segments Europa ist es, unsere Gesellschaften zu integrierten, paneuropäischen All IP-Playern zu entwickeln. Im Rahmen dieser strategischen Ausrichtung sind unsere Gesellschaften entsprechend ihrer jeweiligen Marktposition in vier Cluster eingeteilt (Für weitere Informationen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2013, Seite 102). Im Nachfolgenden haben wir für jedes der vier Cluster repräsentativ eine Landesgesellschaft dargestellt.

**Griechenland (Senior leader).** In Griechenland erzielten wir im ersten Quartal 2014 einen Umsatz von 691 Mio. €. Damit verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,1 %. Ohne Berücksichtigung der seit dem 1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung von Hellas Sat sank der Umsatz um 2,1 %. Dieser verbleibende operative Umsatzrückgang war großteils durch das Mobilfunk-Geschäft verursacht. Vor allem die Sprachumsätze gerieten u. a. durch ein niedrigeres Preisgefüge

weiter unter Druck. Trotz des schwierigen Umfelds stiegen die Umsätze bei den mobilen Datendiensten um rund 5 % gegenüber dem Vorjahresquartal – sowohl aufgrund einer höheren Nutzung bei den Datendiensten als auch durch eine höhere Anzahl an verkauften Datentarifen. Leicht höhere Umsätze bei Endgeräteverkäufen wirkten sich positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Auch der Festnetz-Bereich war von Umsatzrückgängen betroffen. Hierbei waren es insbesondere die Sprachdienste, die durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie von rund 7 % weiter unter Druck gerieten. Ein geringeres Preisniveau, gerade im Breitband-Geschäft, ließ die Umsätze weiter sinken. Nur teilweise wirkte der Zuwachs bei den DSL-Anschlüssen diesen Rückgängen entgegen. Das TV-Geschäft setzte sein erfolgreiches Wachstum auch im ersten Quartal 2014 weiter fort und konnte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal sogar verdoppeln. Insbesondere mit dem – z. B. um exklusive Fußball-Inhalte – erweiterten TV-Angebot konnten wir viele neue Kunden gewinnen.

Im ersten Quartal 2014 verringerte sich das bereinigte EBITDA in Griechenland auf 260 Mio. €. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahresquartal um 7,8 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Entkonsolidierung von Hellas Sat sank das bereinigte EBITDA um 6,1 %. Dieser Rückgang ist hauptsächlich bedingt durch negative Umsatzeffekte, insbesondere im Mobilfunk-Geschäft. Höhere direkte Kosten u. a. infolge von mengenbedingt höheren Interconnection-Kosten konnten nur teilweise durch gezieltere Maßnahmen bei der Kundenansprache im Mobilfunk aufgefangen werden. Bei den indirekten Kosten konnten wir mit unseren Programmen zur Effizienzsteigerung im Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft den negativen Umsatzeffekten teilweise entgegenwirken. Der Erfolg dieser Programme zeigte sich v. a. beim Festnetz in geringeren Personalkosten infolge einer geringeren Mitarbeiterzahl sowie in niedrigeren Materialkosten.

**Slowakei (Junior leader).** Unsere slowakische Beteiligung erwirtschaftete im ersten Quartal 2014 einen Umsatz von 197 Mio. € – gegenüber dem Vorjahresquartal ein Anstieg um 2,6 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 reduzierte sich der Umsatz um 1,0 %. Dieser Rückgang stammt ausschließlich aus dem Mobilfunk-Geschäft – deutlich getrieben durch regulierungsbedingt geringere Terminierungsentgelte. Zusätzlich dazu wirkte sich das niedrigere Preisniveau bei den mobilen Sprachumsätzen insbesondere durch die hohe Wettbewerbsintensität auf dem slowakischen Mobilfunk-Markt umsatzmindernd aus. Nur teilweise konnte eine höhere Nutzung bei den Sprachdiensten diesen Rückgang auffangen. Die mobilen Datendienste erwiesen sich auch im ersten Quartal 2014 als konstanter Wachstumstreiber. Dank einer höheren Kundenzahl bei den Datendiensten und der weiterhin hohen Attraktivität bei der Nutzung von Smartphones erzielten wir einen Umsatzanstieg von 12 %. Dies spiegelt sich auch in höheren Endgeräteverkäufen wider. Der Festnetz-Bereich erzielte gegenüber der Vorjahresperiode steigende Umsätze – und dies trotz der durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie und ein niedrigeres Preisniveau verursachten Einbußen bei der Sprachtelefonie. Wesentlicher Treiber für das Umsatzwachstum war das TV-Geschäft, infolge des Erwerbs der DIGI Slovakia im letzten Jahr. Auch der Bereich B2B/ICT konnte einen deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Bei der Migration von PSTN-Anschlüssen auf die zukunftsweisende IP-Technologie ist unsere slowakische Beteiligung einen deutlichen Schritt vorangekommen. So konnten wir zum 31. März 2014 eine Migrationsquote von rund 70 % vorzeigen.

Das bereinigte EBITDA betrug im ersten Quartal 2014 78 Mio. € und reduzierte sich damit gegenüber dem Vorjahresquartal um 7,1 %. Ohne Berücksichti-

gung der Effekte aus dem Erwerb von DIGI Slovakia sank das bereinigte EBITDA um 9,5 %. Die positiven Umsatzeffekte wurden durch insgesamt höhere direkte Kosten, u. a. durch das B2B/ICT-Geschäft, wieder aufgehoben.

**Polen (Mobile runner-up).** Im ersten Quartal 2014 betragen unsere Umsätze in Polen 350 Mio. € und lagen damit 9,1 % unter dem Vorjahresquartal. Ohne Berücksichtigung der leicht negativen Wechselkursentwicklung des Polnischen Zloty gegenüber dem Euro reduzierten sich die Umsätze um 8,3 %. Dieser operative Rückgang war großteils auf die regulierungsbedingte Absenkung der Terminierungsentgelte im Jahr 2013 zurückzuführen. Der verbleibende Rückgang war marktbedingt. Trotz einer höheren Kundenzahl sowie einer höheren Nutzung der Sprachdienste wirkte sich das niedrigere Preisniveau auf dem polnischen Mobilfunk-Markt negativ auf unsere Umsätze aus. Auch das SMS-Geschäft verzeichnete Umsatzrückgänge im Vergleich zum Vorjahresquartal infolge eines niedrigeren Durchschnittspreises, gepaart mit einer geringeren Nutzung des SMS-Dienstes. Der Verkauf von Endgeräten war im ersten Quartal 2014 gegenüber der Vorjahresperiode leicht rückläufig. Dies ist darauf zurückzuführen, dass das erste Quartal 2013 von besonders hohen Endgeräteverkäufen geprägt war. Einen leichten kompensatorischen Effekt auf die Umsätze bewirkte der Anstieg beim mobilen Datengeschäft.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Quartal 2014 auf 134 Mio. € und sank damit gegenüber dem Vorjahr um 4,3 %. Ohne Berücksichtigung der leicht negativen Wechselkurseffekte ergab sich ein Rückgang von 3,6 %. Aufgefangen werden konnten die umsatzbedingten Rückgänge durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie durch eine gezieltere Ansprache bei der Kundenbindung und -gewinnung. Auch durch unser striktes Kosten-Management bei den indirekten Kosten konnten wir einen positiven Effekt auf das bereinigte EBITDA erzielen.

**Niederlande (Smart attacker).** Im ersten Quartal 2014 erzielten wir in den Niederlanden mit einem Umsatz von 393 Mio. € eine stabile Entwicklung der Umsätze und lagen damit auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Dieses Ergebnis ist durch gegenläufige Effekte geprägt: Zum einen reduzierten sich die Umsätze aufgrund der zum 2. Januar 2014 veräußerten Anteile an der Euronet Communications. Zum anderen stiegen die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen an eigene Kunden und an Wholesale-Kunden an. Auch das mobile Datengeschäft leistete einen positiven Umsatzbeitrag durch die im September letzten Jahres neu eingeführten Tarife sowie durch ein gestiegenes Nutzungsverhalten der Kunden infolge der anhaltend hohen Nachfrage nach Smartphones. Dadurch konnten die regulierungsbedingten Rückgänge bei den Sprachumsätzen kompensiert werden.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Quartal 2014 gegenüber der Vorjahresperiode um 29,8 % und betrug somit 148 Mio. €. Hierzu beigetragen haben nicht mehr angefallene Aufwendungen als Folge der Veräußerung der Anteile an der Euronet Communications, gesunkene direkte Kosten – v. a. durch gezieltere Maßnahmen bei der Kundenbindung und -gewinnung sowie regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten. Darüber hinaus leisteten Einsparungen bei den indirekten Kosten, u. a. bei den Materialkosten, einen positiven EBITDA-Beitrag.

#### **EBIT.**

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im ersten Quartal 2014 bei 401 Mio. €, dies entspricht einer Minderung gegenüber dem Vorjahr um 8,4 %. Dieses Ergebnis resultierte hauptsächlich aus dem niedrigeren EBITDA. Weiterhin resultierte der Rückgang aus dem Entkonsolidierungsgewinn der Hellas Sat im ersten Quartal 2013. Geringere Abschreibungen

zum einen durch den Verkauf unserer Landesgesellschaften in Bulgarien sowie zum anderen infolge der verhaltenen Investitionsinitiativen in den meisten Ländern unseres operativen Segments wirkten den negativen Effekten aus dem EBITDA-Rückgang entgegen. Vor allem in Polen und in den Niederlanden reduzierten sich die Abschreibungen auf Sachanlagen – Letzteres bedingt durch den Verkauf der Anteile an der Euronet Communications.

### SYSTEMGESCHÄFT.

Seit dem 1. Januar 2014 wird das ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units (LBU), das bisher organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Zusätzlich erfolgte zum 1. Januar 2014 der Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheiten der T-Systems Czech Republic,

### Cash Capex.

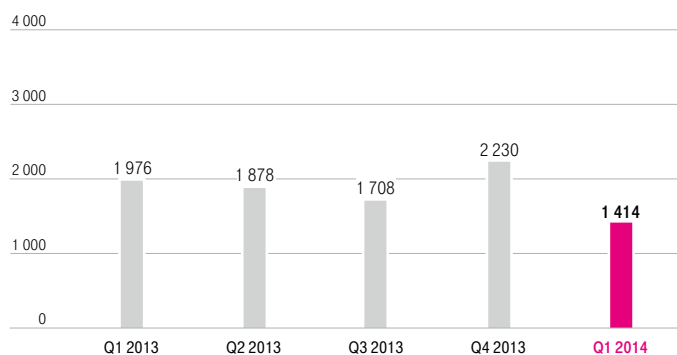
Im ersten Quartal 2014 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 585 Mio. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 57,7 %, der hauptsächlich aus dem Erwerb der Mobilfunk-Lizenz in den Niederlanden im ersten Quartal 2013 resultiert. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerb bewegte sich der Cash Capex insgesamt auf Segmentebene leicht unterhalb des Vorjahresniveaus, da unsere Landesgesellschaften bei Investitionsausgaben sehr überlegt agierten. Gründe dafür waren eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen – z. B. durch Steuern.

die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic; der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 42).

### WESENTLICHE KPIs.

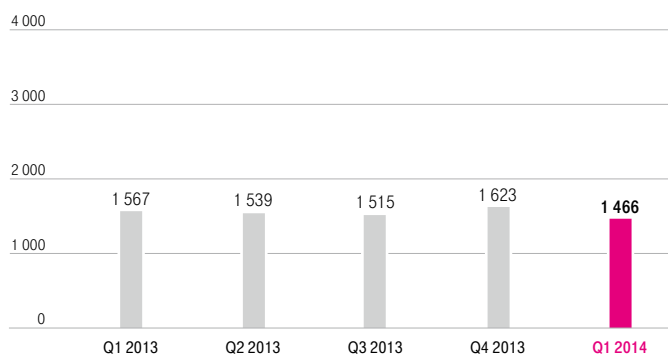
#### Auftragseingang.

in Mio. €



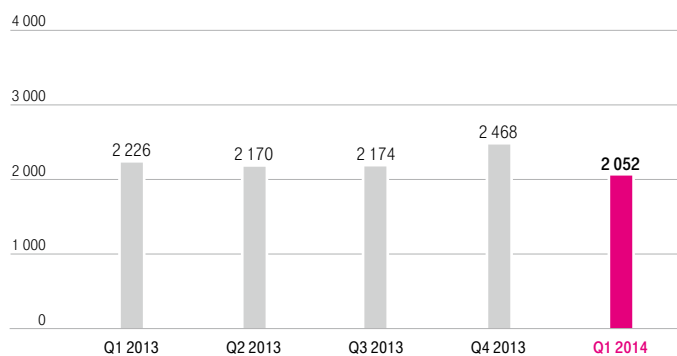
#### Umsatz extern.

in Mio. €



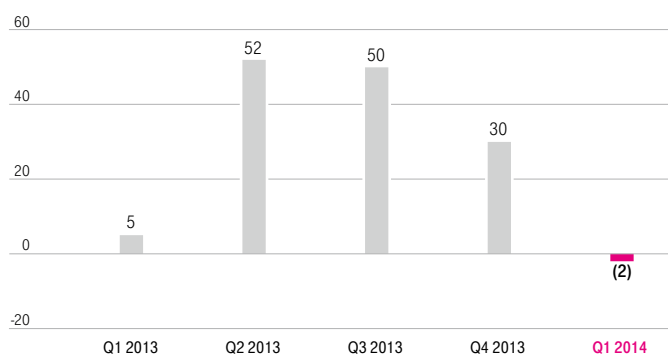
#### Umsatz.

in Mio. €



#### EBIT bereinigt.

in Mio. €



		31.03.2014	31.12.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.12.2013 in %	31.03.2013	Veränderung 31.03.2014/ 31.03.2013 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	1 414	7 792	n.a.	1 976	(28,4)%
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>						
Anzahl der betreuten Server	Stück	61 887	62 308	(0,7)%	56 721	9,1 %
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,34	1,31	2,3%	1,36	(1,5)%
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>						
Fakturierte Stunden	Mio.	1,7	6,6	n.a.	1,7	-
Utilization Rate	%	82,8	82,5	0,3%p	81,4	1,4%p

### Geschäftsentwicklung.

Im ersten Quartal 2014 konnten wir neue Verträge im In- und Ausland abschließen wie z. B. mit dem Brauereikonzern SABMiller. Diese erfreuliche Entwicklung konnte jedoch den anhaltenden Kostendruck im ICT-Markt nicht kompensieren: Der Auftragseingang lag im Berichtszeitraum um 28,4 % unter dem Vorjahresniveau. Bei vielen unserer Großkunden haben sich jedoch unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchgesetzt. Entsprechend haben wir unsere dynamischen Ressourcen aus der Cloud auch im Berichtszeitraum weiter ausgebaut. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten Bandbreite, Rechnerkapazität, Speicherleistung und Software nach Bedarf, teilen sich die Infrastruktur und zahlen nur nach tatsächlichem Verbrauch.

Aus den neuen Vertragsabschlüssen ergeben sich höhere Anforderungen. Um diesen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir kontinuierlich unsere ICT-Ressourcen. Die Zahl der betreuten Server stieg gegenüber dem ersten Quartal 2013 um 9,1 %. Den gestiegenen Ressourcenbedarf aus dem Zuwachs konnten wir teilweise durch leistungsstärkere Server und ein verbessertes Auslastungs-Management kompensieren. Eine ähnliche Entwicklung zeichnete sich bei den Rechenzentren ab: Durch Zusammenlegung von Rechenzentren u. a. in Magdeburg entstehen größere und leistungsstärkere Einheiten. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme sank im Wesentlichen aufgrund der im Konzern durchgeführten Personalumbaumaßnahmen und Sparsbemühungen bei den IT-Kosten.

### OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 052	2 226	(174)	(7,8) %	9 038
Betriebsergebnis (EBIT)	(59)	(69)	10	14,5%	(294)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(57)	(74)	17	23,0%	(431)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(2)	5	(7)	n.a.	137
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	(0,1)	0,2		1,5
Abschreibungen	(140)	(177)	37	20,9%	(652)
EBITDA	81	108	(27)	(25,0) %	358
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(57)	(60)	3	5,0%	(416)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	138	168	(30)	(17,9) %	774
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	6,7	7,5		8,6
<b>CASH CAPEX</b>	(253)	(209)	(44)	(21,1)%	(1 066)

### Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 2,1 Mrd. € und lag somit um 7,8 % unter dem Vorjahreswert. Dies geht zu einem großen Teil auf deutlich sinkende Umsätze der Telekom IT zurück, was die erfolgreiche Reduzierung der IT-Kosten innerhalb unseres Konzerns widerspiegelt.

Der Umsatz der Market Unit umfasst den Umsatz mit externen Kunden sowie konzerninterne Umsätze für TK-Leistungen und internationale IT-Services, die nicht im Verantwortungsbereich der Telekom IT liegen. Der Gesamtumsatz der Market Unit lag mit 1,7 Mrd. € unter dem des Vergleichszeitraums. Sowohl der nationale Umsatz als auch der internationale Umsatz sanken

gegenüber dem Vergleichszeitraum. Einen negativen Einfluss auf den Umsatz hatten neben Wechselkurseffekten die Entkonsolidierung der T-Systems Italia und der Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France im ersten Halbjahr 2013. Positiv auf den Gesamtumsatz wirkten die hohe Zahl an neuen Vertragsabschlüssen und unsere Mehrjahresverträge aus Vorperioden. Diese Entwicklung konnte allerdings nicht die Belastung aus der generell rückläufigen Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft überkompensieren.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der alle internen nationalen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit minus 12,7 % deutlich unter dem Vorjahresniveau. Dies spiegelt im Wesentlichen die gewollten Einsparungen des Konzerns bei den IT-Kosten wider.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Im Berichtsjahr sank das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 30 Mio. €. Die höhere Profitabilität im operativen Geschäft wurde im Wesentlichen durch notwendige Aufwendungen zur Erweiterung des Geschäftsmodells, mit dem Ziel, zukünftig nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen, überkompensiert. Die bereinigte EBITDA-Marge sank von 7,5% im Vorjahresvergleichszeitraum auf 6,7% im ersten Quartal 2014. Das EBITDA sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 27 Mio. € aufgrund der zuvor genannten Effekte.

**EBIT, bereinigtes EBIT.**

Das bereinigte EBIT lag im ersten Quartal 2014 um 7 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Maßgebliche Einflüsse waren die im EBITDA beschriebenen Effekte. Kompensierend wirkten im Berichtszeitraum gesunkene Abschreibungen infolge von geringeren Investitionen aufgrund von Effizienzsteigerungen sowie verlängerten Nutzungsdauern in den Vorquartalen. Die bereinigte EBIT-Marge sank von plus 0,2% im Vorjahr auf minus 0,1%.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 253 Mio. € und damit um 44 Mio. € über Vorjahresniveau. Dieser Anstieg ist in den notwendigen Investitionen im Zusammenhang mit unseren neuen Verträgen und Kundenbeziehungen begründet und wurde nur teilweise durch Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen, kompensiert. Die Steuerung der Telekom IT sieht die nachhaltige Senkung der eigenen Investitionen vor. Auszahlungen entfielen etwa auf den Ausbau der Plattform für Dynamic Computing und auf technische Modernisierungen im Zusammenhang mit Neuverträgen.

**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 2013, Seite 62 ff.

Unser Personaldienstleister Vivento unterstützte auch im ersten Quartal 2014 als zentraler Ansprechpartner die operativen Segmente bei ihren Personalumbaumaßnahmen. Vivento vermittelt Beamte und Angestellte in externe Beschäftigungsperspektiven, insbesondere in den öffentlichen Dienst. Zusätzlich hierzu hat der Dienstleister eine neue zentrale Rolle übernommen mit dem Ziel, fachliches Know-how im Konzern zu halten, um somit den Einsatz externer Mitarbeiter zu reduzieren.

Zum 31. März 2014 beschäftigte Vivento rund 8 900 Mitarbeiter (31. Dezember 2013: rund 8 000 Mitarbeiter), davon rund 3 800 in externen Beschäftigungen, v. a. im öffentlichen Sektor wie der Bundesagentur für Arbeit. Weitere rund 3 000 Mitarbeiter waren konzernintern tätig, insbesondere in den ServiceCentern. Etwa 2 100 Beschäftigte waren in operativen und strategischen Einheiten von Vivento eingesetzt oder wurden von Vivento betreut. Im Berichtszeitraum übernahm Vivento insgesamt rund 1 200 Mitarbeiter neu; den Personaldienstleister verließen im Gegenzug rund 300 Mitarbeiter mit einer neuen Perspektive.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	622	691	(69)	(10,0)%	2 879
davon: Digital Business Unit	156	213	(57)	(26,8)%	970
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 395	(284)	1 679	n.a.	(1 582)
Abschreibungen	(149)	(164)	15	9,1 %	(699)
EBITDA	1 544	(120)	1 664	n.a.	(883)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	1 662	(21)	1 683	n.a.	(228)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(118)	(99)	(19)	(19,2)%	(655)
davon: Digital Business Unit	1	30	(29)	(96,7)%	121
<b>CASH CAPEX</b>	(65)	(77)	12	15,6%	(411)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz des Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Quartal 2014 gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um 10,0%. Dies ist insbesondere auf die fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit dem Anfang Februar 2014 vollzogenen Verkauf von 70% der Anteile an der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Der Umsatz in den verbliebenen Teilen der Digital Business Unit (DBU) stieg leicht, v. a. aufgrund der Verkäufe von tolino eReadern und tolino Tablets. Dem stand ein leicht geringerer Umsatz bei den Group Services gegenüber.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Im ersten Quartal 2014 war das bereinigte EBITDA des Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zur Vorjahresperiode um 19 Mio. € rückläufig. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den Wegfall des operativen Beitrags der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Das Ergebnis des verbliebenen 30%-Anteils wird seit dem Vollzug der Transaktion im Finanzergebnis als Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen ausgewiesen. Des Weiteren waren aufgrund von Effizienzmaßnahmen die konzerninternen Erträge der DBU rückläufig. Positiv beeinflussten höhere Erträge aus Immobilienverkäufen infolge unserer fortgesetzten Optimierung des Immobilien-Portfolios sowie gesunkene externe Beratungsaufwendungen das bereinigte EBITDA.

Insgesamt war das EBITDA in der Berichtsperiode mit positiven Sondereinflüssen in Höhe von rund 1,7 Mrd. € beeinflusst. Diese resultierten maßgeblich aus dem Ertrag in Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe. Aufwendungen – insbesondere für Personalmaßnahmen wie Vorruhestand und Abfindungen – wirkten leicht gegenläufig. Im Vergleichszeitraum wurde das EBITDA mit Sondereinflüssen von 21 Mio. € negativ beeinflusst, die v. a. im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen standen.

**EBIT.**

Das EBIT verbesserte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um rund 1,7 Mrd. €. Diese Entwicklung ist maßgeblich auf den Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe zurückzuführen.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 15,6%. Der Rückgang resultierte weitgehend aus geringeren Fahrzeuganschaffungen.

**EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2014).**

**Vereinbarter Erwerb der GTS Central Europe Gruppe.** Von der Europäischen Kommission haben wir am 15. April 2014 die Freigabe für die Übernahme von GTS ohne Auflagen erhalten. Der Erwerb wurde im November 2013 angekündigt. Der Vollzug der Transaktion wird für Mai 2014 erwartet.

**Tarifabschluss Konzernzentrale und Telekom Deutschland.** Die Deutsche Telekom und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 9. April 2014 auf einen

Tarifabschluss für die Konzernzentrale und die Telekom Deutschland. Der neue Tarifvertrag sieht vor, die Gehälter von rund 55 000 tariflich Beschäftigten in zwei Stufen – zum 1. April 2014 um mindestens 2,5% und zum 1. Februar 2015 um weitere 2,1% – anzuheben. Der neue Tarifvertrag gilt ab dem 1. Februar 2014 und hat eine Laufzeit von 24 Monaten.

**Tarifabschluss T-Systems in Deutschland.** Die T-Systems und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 30. April 2014 auf einen Tarifabschluss für die rund 20 000 tariflich Beschäftigten von T-Systems in Deutschland. Die Tarifeinigung sieht u. a. vor, die Gehälter der Beschäftigten in zwei Stufen – zum 1. Juni 2014 um 1,5% und zum 1. April 2015 um weitere 2,0% – anzuheben. Der Abschluss gilt rückwirkend ab April 2014 und hat eine zweijährige Laufzeit.

**Vereinbarter Verkauf der Individual Desktop Solutions (IDS).** Im April 2014 vereinbarten wir mit der Aurelius Gruppe den Verkauf der zu unserem operativen Segment Systemgeschäft gehörenden IDS. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die zuständigen Behörden und soll Mitte 2014 abgeschlossen sein. Der Verkaufspreis sowie der Ertrag aus der Entkonsolidierung werden voraussichtlich nicht wesentlich sein.

**Vereinbarungen über den Erwerb sowie Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in den USA.** Im Januar 2014 hat die T-Mobile US mit Verizon Wireless Vereinbarungen über den Erwerb von Spektrum aus dem A-Band im Bereich von 700 MHz gegen Barzahlung sowie über die Übertragung bestimmter AWS- und PCS-Spektrumlizenzen geschlossen. Darüber hinaus hatte T-Mobile US im November 2013 eine Vereinbarung mit Verizon Wireless über den Tausch bestimmter AWS- und PCS-Spektrumlizenzen geschlossen. Der Erwerb des Spektrums aus dem A-Band im Bereich von 700 MHz wurde am 30. April 2014 abgeschlossen. Der Tausch des AWS- und PCS-Spektrums wurde am 29. April 2014 abgeschlossen.

Informationen zum laufenden Gesetzgebungsverfahren bezüglich der Regulierung von **International Roaming** finden sich im Kapitel „Risikosituation“, Seite 30.

Erläuterungen zu dem am 16. April 2014 geschlossenen Vergleich bezüglich der Sammelklagen („Class Actions“) in Texas (USA), die sich gegen den Zusammenschluss der **MetroPCS** und der T-Mobile USA richteten, finden sich im Kapitel „Risikosituation“, Seite 30.

**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 2013 (Geschäftsbericht 2013, Seite 127 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.

## RISIKOSITUATION.

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013 dargestellten Risiko- und Chancensituation ausgeführt (Geschäftsbericht 2013, Seite 137 ff.). Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

### RECHTSVERFAHREN.

**Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Mehrere Verlage, die gemeinsam mit der DeTeMedien GmbH, einer 100 %-Tochter der Deutschen Telekom AG, in gemeinsamen Gesellschaften jeweils Teilnehmerverzeichnisse herausgeben und verlegen, haben Ende 2013 Klagen gegen die DeTeMedien GmbH und/oder die Deutsche Telekom AG eingereicht. Die Kläger fordern von der DeTeMedien GmbH und teilweise von der Deutschen Telekom AG als Gesamtschuldnerin neben der DeTeMedien GmbH Schadensersatz oder Rückzahlung. Die Kläger stützen ihre Forderungen auf vermeintlich überhöhte Kosten für die Überlassung von Teilnehmerdaten in den gemeinsamen Gesellschaften. In 2014 haben weitere Partnerverlage Klagen gegen die DeTeMedien GmbH auf Schadensersatz oder Rückzahlung erhoben. Die bezifferten Forderungen der Kläger betragen insgesamt rund 340 Mio. € zuzüglich Zinsen.

**Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere.** Im Verfahren der EWE Tel GmbH gegen die Telekom Deutschland GmbH, in welchem das Oberlandesgericht Düsseldorf mit Urteil vom 29. Januar 2014 das erstinstanzliche Urteil des Landesgerichts Köln vom 17. Januar 2013 insbesondere bezüglich des Umfangs der verjährten Ansprüche abänderte und das Verfahren wegen der Höhe des Schadens ohne Zulassung einer Revision an das Landgericht Köln zurückverwies, haben sowohl EWE Tel GmbH als auch die Telekom Deutschland GmbH Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt.

Die Deutsche Telekom beabsichtigt im Übrigen, sich in jedem dieser Gerichts-, Güte- und Schiedsverfahren entschieden zu verteidigen bzw. ihre Ansprüche zu verfolgen.

### IN 2014 ABGESCHLOSSENE VERFAHREN.

**MetroPCS.** Auch die im US-Bundesstaat Texas anhängige Klage wurde von den Klägern nach einem am 16. April 2014 abgeschlossenen Vergleich über die Erstattung von Verfahrenskosten zurückgenommen. Damit sind alle berichteten Klageverfahren beendet, die sich gegen den Zusammenschluss von MetroPCS und T-Mobile USA richteten.

### REGULIERUNG.

Der Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt (Geschäftsbericht 2013, Seite 74) sieht eine weitergehende Regulierung von **International Roaming** einschließlich der Abschaffung von Endkundenentgelten für eingehende Telefonate vor, die zu Umsatzverlusten führen kann. Zudem können die vorgeschlagenen Neuregelungen dazu führen, dass bereits getätigte Investitionen zur Implementierung der Vorgaben der erst zum 1. Juli 2012 in Kraft getretenen letzten Roaming-Verordnung obsolet werden. Die Diskussion des Kommissionsvorschlags im Gesetzgebungsverfahren könnte darüber hinaus sogar zu einer Abschaffung der Roaming-Aufschläge gegenüber nationalen Preisen ab 2016 führen. Einen entsprechenden Text hat das EU-Parlament in erster Lesung im April 2014 verabschiedet. Die Vorschläge werden derzeit vom Europäischen Rat beraten.

Der Verordnungsentwurf sieht darüber hinaus Regeln zur **Sicherung von Netzneutralität** vor. Je nach Ausgestaltung könnten entsprechende Regelungen unsere Produktgestaltungsfreiheit ggf. erheblich einschränken. Die Regelungen erlauben derzeit das Angebot von sog. „Spezialdiensten“ sowie Datenverkehrs-Management in bestimmten festgelegten Fällen, verbieten dagegen Optionstarife im Mobilfunk, die Zugang zu bestimmten Internet-Diensten und -Anwendungen beschränken. Das EU-Parlament hat in erster Lesung die Vorschläge der Kommission in diesem Bereich erheblich verschärft und will auch sog. „Spezialdienste“ weitgehenden Einschränkungen unterwerfen. Insbesondere im Mobilfunk-Bereich besteht dadurch das Risiko, dass Geschäftsmodelle, die zwischen Diensten und Anwendungen differenzieren, nicht mehr rechtmäßig angeboten werden können.

### 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. €

	31.03.2014	31.12.2013	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2013
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>22 270</b>	<b>21 963</b>	<b>307</b>	<b>1,4%</b>	<b>15 862</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 706	7 970	(264)	(3,3)%	4 540
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	7 536	7 712	(176)	(2,3)%	6 423
Ertragsteuerforderungen	146	98	48	49,0%	113
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 695	2 745	(50)	(1,8)%	1 696
Vorräte	1 139	1 062	77	7,3%	1 111
Übrige Vermögenswerte	1 837	1 343	494	36,8%	1 762
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	1 211	1 033	178	17,2%	217
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>95 073</b>	<b>96 185</b>	<b>(1 112)</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>92 975</b>
Immaterielle Vermögenswerte <sup>a</sup>	45 157	45 967	(810)	(1,8)%	42 811
Sachanlagen <sup>a</sup>	37 255	37 427	(172)	(0,5)%	37 135
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 257	6 167	90	1,5%	6 288
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1 265	1 362	(97)	(7,1)%	1 780
Aktive latente Steuern	4 841	4 960	(119)	(2,4)%	4 630
Übrige Vermögenswerte	298	302	(4)	(1,3)%	331
<b>BILANZSUMME</b>	<b>117 343</b>	<b>118 148</b>	<b>(805)</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>108 837</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>23 490</b>	<b>22 496</b>	<b>994</b>	<b>4,4%</b>	<b>22 783</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	8 891	7 891	1 000	12,7%	8 919
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6 696	7 259	(563)	(7,8)%	6 091
Ertragsteuerverbindlichkeiten	295	308	(13)	(4,2)%	441
Sonstige Rückstellungen	3 315	3 120	195	6,3%	2 924
Übrige Schulden	4 293	3 805	488	12,8%	4 361
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	113	(113)	n.a.	47
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>61 087</b>	<b>63 589</b>	<b>(2 502)</b>	<b>(3,9)%</b>	<b>55 041</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	40 737	43 708	(2 971)	(6,8)%	35 835
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	7 285	7 006	279	4,0%	7 113
Sonstige Rückstellungen	2 083	2 071	12	0,6%	1 834
Passive latente Steuern	7 103	6 916	187	2,7%	6 263
Übrige Schulden	3 879	3 888	(9)	(0,2)%	3 996
<b>SCHULDEN</b>	<b>84 577</b>	<b>86 085</b>	<b>(1 508)</b>	<b>(1,8)%</b>	<b>77 824</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>32 766</b>	<b>32 063</b>	<b>703</b>	<b>2,2%</b>	<b>31 013</b>
Gezeichnetes Kapital	11 395	11 395	0	0,0%	11 063
Eigene Anteile	(54)	(54)	0	0,0%	(6)
	11 341	11 341	0	0,0%	11 057
Kapitalrücklage	50 996	51 428	(432)	(0,8)%	51 506
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(36 670)	(37 437)	767	2,0%	(34 361)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(2 502)	(2 383)	(119)	(5,0)%	(2 346)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	1 817	930	887	95,4%	564
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>24 982</b>	<b>23 879</b>	<b>1 103</b>	<b>4,6%</b>	<b>26 420</b>
Anteile anderer Gesellschafter	7 784	8 184	(400)	(4,9)%	4 593
<b>BILANZSUMME</b>	<b>117 343</b>	<b>118 148</b>	<b>(805)</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>108 837</b>

<sup>a</sup> Die Werte der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen wurden bei der Gesellschaft T-Mobile US zum 31. März 2013 rückwirkend angepasst (Geschäftsbericht 2013, Seite 195).

**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>14 894</b>	<b>13 785</b>	<b>1 109</b>	<b>8,0%</b>	<b>60 132</b>
Umsatzkosten	(9 134)	(7 954)	(1 180)	(14,8)%	(36 255)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>5 760</b>	<b>5 831</b>	<b>(71)</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>23 877</b>
Vertriebskosten	(3 301)	(3 145)	(156)	(5,0)%	(13 797)
Allgemeine Verwaltungskosten	(970)	(1 156)	186	16,1%	(4 518)
Sonstige betriebliche Erträge	1 957	356	1 601	n.a.	1 326
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(304)	(194)	(110)	(56,7)%	(1 958)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>3 142</b>	<b>1 692</b>	<b>1 450</b>	<b>85,7%</b>	<b>4 930</b>
Zinsergebnis	(597)	(522)	(75)	(14,4)%	(2 162)
Zinserträge	75	65	10	15,4%	228
Zinsaufwendungen	(672)	(587)	(85)	(14,5)%	(2 390)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(27)	(80)	53	66,3%	(71)
Sonstiges Finanzergebnis	(117)	(78)	(39)	(50,0)%	(569)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(741)</b>	<b>(680)</b>	<b>(61)</b>	<b>(9,0)%</b>	<b>(2 802)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>2 401</b>	<b>1 012</b>	<b>1 389</b>	<b>n.a.</b>	<b>2 128</b>
Ertragsteuern	(550)	(391)	(159)	(40,7)%	(924)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 851</b>	<b>621</b>	<b>1 230</b>	<b>n.a.</b>	<b>1 204</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>					
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	1 817	564	1 253	n.a.	930
Anteile anderer Gesellschafter	34	57	(23)	(40,4)%	274
<b>IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN</b>					
Personalaufwand	(3 627)	(3 652)	25	0,7%	(15 144)
Abschreibungen	(2 496)	(2 387)	(109)	(4,6)%	(10 904)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(893)	(757)	(136)	(18,0)%	(4 176)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 603)	(1 630)	27	1,7%	(6 728)

**ERGEBNIS JE AKTIE.**

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	1 817	564	1 253	n.a.	930
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 430	4 300	130	3,0%	4 370
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,41</b>	<b>0,13</b>	<b>0,28</b>	<b>n.a.</b>	<b>0,21</b>

**KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Veränderung	Gesamtjahr 2013
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 851</b>	<b>621</b>	<b>1 230</b>	<b>1 204</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden				
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(274)	147	(421)	48
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	(17)	17	(17)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	82	(46)	128	(16)
	<b>(192)</b>	<b>84</b>	<b>(276)</b>	<b>15</b>
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	(3)	0	(3)	0
Erfolgsneutrale Änderung	(61)	(186)	125	(901)
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten				
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	(3)	9	(12)	(4)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten				
Erfolgswirksame Änderung	9	91	(82)	178
Erfolgsneutrale Änderung	(89)	(70)	(19)	(162)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen				
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	1	(2)	3	(37)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	27	(8)	35	(5)
	<b>(119)</b>	<b>(166)</b>	<b>47</b>	<b>(931)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>(311)</b>	<b>(82)</b>	<b>(229)</b>	<b>(916)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>1 540</b>	<b>539</b>	<b>1 001</b>	<b>288</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>				
Eigentümer des Mutterunternehmens	1 524	494	1 030	197
Anteile anderer Gesellschafter	16	45	(29)	91

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGS-RECHNUNG.

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2013</b>	<b>11 063</b>	<b>(6)</b>	<b>51 506</b>	<b>(29 106)</b>	<b>(5 353)</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Gewinnvortrag				(5 353)	5 353
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung					
Aktienrückkauf				(2)	
Überschuss/(Fehlbetrag)					564
Sonstiges Ergebnis				101	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				(1)	
<b>STAND ZUM 31. MÄRZ 2013</b>	<b>11 063</b>	<b>(6)</b>	<b>51 506</b>	<b>(34 361)</b>	<b>564</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2014</b>	<b>11 395</b>	<b>(54)</b>	<b>51 428</b>	<b>(37 437)</b>	<b>930</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(475)		
Gewinnvortrag				930	(930)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			43		
Aktienrückkauf					
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 817
Sonstiges Ergebnis				(188)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				25	
<b>STAND ZUM 31. MÄRZ 2014</b>	<b>11 395</b>	<b>(54)</b>	<b>50 996</b>	<b>(36 670)</b>	<b>1 817</b>

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 bilanzier- te Unternehmen	Steuern			
(2 448)	(36)	43	327	42	(104)	25 928	4 603	30 531
						0	2	2
						0		0
						0	(57)	(57)
						0		0
						(2)		(2)
						564	57	621
(174)		9	21	(19)	(8)	(70)	(12)	(82)
						494	45	539
	1					0		0
(2 622)	(35)	52	348	23	(112)	26 420	4 593	31 013
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063
						0	1	1
11						(464)	(417)	(881)
						0		0
						0	(21)	(21)
						43	21	64
						0		0
						1 817	34	1 851
(50)		(2)	(80)	1	26	(293)	(18)	(311)
						1 524	16	1 540
	(25)					0		0
(2 642)	(64)	36	263	(11)	(84)	24 982	7 784	32 766

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013	Gesamtjahr 2013
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 851</b>	<b>621</b>	<b>1 204</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 496	2 387	10 904
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	550	391	924
Zinserträge und -aufwendungen	597	522	2 162
Sonstiges Finanzergebnis	117	78	569
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	27	80	71
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	(1 709)	(55)	(131)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	53	3	101
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(26)	20	138
Veränderung aktives Working Capital	(496)	(348)	(1 266)
Veränderung der Rückstellungen	153	(108)	(195)
Veränderung übriges passives Working Capital	188	199	696
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(178)	(184)	(648)
Erhaltene Dividenden	237	110	273
Nettozahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten	0	0	290
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>3 860</b>	<b>3 716</b>	<b>15 092</b>
Gezahlte Zinsen	(1 134)	(918)	(2 961)
Erhaltene Zinsen	236	154	886
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>2 962</b>	<b>2 952</b>	<b>13 017</b>
Auszahlungen für Investitionen in			
Immaterielle Vermögenswerte <sup>a</sup>	(822)	(1 440)	(4 498)
Sachanlagen <sup>a</sup>	(1 375)	(1 584)	(6 570)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(51)	(170)	(667)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(60)	(1)	(48)
Einzahlungen aus Abgängen von			
Immateriellen Vermögenswerten	2	5	8
Sachanlagen	84	73	245
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	4	2	54
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	1 590	31	650
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Vollkonsolidierung der MetroPCS	-	-	1 641
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	277	301	(701)
Sonstiges	3	(46)	(10)
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(348)</b>	<b>(2 829)</b>	<b>(9 896)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	1 504	3 227	10 874
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(3 550)	(5 525)	(18 033)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	58	2 969	9 334
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(2)	(127)	(129)
Dividendenausschüttungen	-	(17)	(2 243)
Aktienrückkauf DTAG	-	(2)	(2)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(40)	(43)	(172)
Aktioptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	10	-	102
Kapitalerhöhung T-Mobile US	-	-	1 313
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	(828)	-	-
Aktienrückkauf OTE	(59)	-	-
Sonstiges	1	(1)	(22)
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(2 906)</b>	<b>481</b>	<b>1 022</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(4)	7	(167)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	32	(97)	(32)
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>(264)</b>	<b>514</b>	<b>3 944</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>7 970</b>	<b>4 026</b>	<b>4 026</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>7 706</b>	<b>4 540</b>	<b>7 970</b>

<sup>a</sup> Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wurden bei der Gesellschaft T-Mobile US zum 31. März 2013 rückwirkend angepasst (Geschäftsbericht 2013, Seite 195).

## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE.

### RECHNUNGSLEGUNG.

Der Quartals-Finanzbericht der Deutschen Telekom AG umfasst nach den Vorschriften des § 37x Abs. 3 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) einen Konzern-Zwischenabschluss und einen Konzern-Zwischenlagebericht. 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 2014 ist 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 2013 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 Quartals-Finanzbericht 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 2013 (Geschäftsbericht 2013, Seite 168 ff.).

### ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDEnde NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN SOWIE ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014 RELEVANT SIND.

Das IASB hat im Mai 2011 drei neue IFRS (IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12) sowie einen überarbeiteten Standard (IAS 28) zur Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlichen Vereinbarungen und assoziierten Unternehmen veröffentlicht. Die Regelungen wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Innerhalb der Europäischen Union sind die Regelungen erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden. Im November 2012 hat das IASB weitere Änderungen zu den Konsolidierungsstandards IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 veröffentlicht. Die Änderungen betreffen die Konsolidierung von Investment-Gesellschaften. Die Regelungen wurden im November 2013 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden. Die Anwendung der neuen und geänderten IFRS hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Cashflows bzw. den Konsolidierungskreis der Deutschen Telekom. Die Einführung des IFRS 12 führt zu erweiterten Anhangangaben im Abschluss der Deutschen Telekom. Die Neufassung des IAS 27 hat auf die Abschlüsse der Deutschen Telekom keine Auswirkung, da sich dieser Standard nunmehr ausschließlich auf den Einzelabschluss erstreckt, die Deutsche Telekom jedoch keinen IFRS-Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2a HGB aufstellt.

- Mit IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ führt das IASB ein einheitliches Konsolidierungskonzept ein. Damit wird die bisherige Unterscheidung zwischen klassischen Tochterunternehmen (IAS 27) und Zweckgesellschaften (SIC-12) aufgegeben. Beherrschung (Control) besteht dann und nur dann, wenn ein Investor über die Entscheidungs-

macht verfügt, variablen Rückflüssen ausgesetzt ist oder ihm Rechte bezüglich der Rückflüsse zustehen und infolge der Entscheidungsmacht in der Lage ist, die Höhe der variablen Rückflüsse zu beeinflussen. Mit Inkrafttreten des IFRS 10 wird SIC-12 „Consolidation – Special Purpose Entities“ aufgehoben; ebenfalls aufgehoben werden die konzernabschlussrelevanten Vorschriften des IAS 27 „Consolidated and Separate Financial Statements“.

- IFRS 11 „Joint Arrangements“ ersetzt IAS 31 „Interests in Joint Ventures“ sowie SIC-13 „Jointly Controlled Entities – Non-Monetary Contributions by Venturers“. Er regelt die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) und von gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Operations). Mit Aufhebung von IAS 31 ist die Anwendung der Quotenkonsolidierungsmethode für Gemeinschaftsunternehmen nicht länger zulässig. Die Anwendung der Equity-Methode ist nunmehr in der Neufassung des IAS 28 „Interests in Associates and Joint Ventures“ geregelt und erstreckt sich sowohl auf assoziierte Unternehmen als auch auf Gemeinschaftsunternehmen. Bei Bestehen einer gemeinschaftlichen Tätigkeit werden die zurechenbaren Vermögenswerte, Schulden, Aufwendungen und Erträge gemäß der Beteiligungsquote unmittelbar in den Konzern- und Jahresabschluss des Joint Operators übernommen.
- In IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ werden sämtliche Angaben, die im Konzernabschluss in Bezug auf Tochterunternehmen, gemeinschaftliche Vereinbarungen und assoziierte Unternehmen sowie nicht konsolidierte strukturierte Unternehmen zu veröffentlichen sind, zentral gebündelt.
- Die Neufassung des IAS 27 „Separate Financial Statements“ regelt ausschließlich die bilanzielle Abbildung von Tochter-, Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen im Jahresabschluss sowie zugehörige Anhangangaben (Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2a HGB).
- Die Neufassung des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ regelt die Einbeziehung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode.

Im Dezember 2011 hat das IASB in IAS 32 „Financial Instruments: Presentation“ Präzisierungen zu den Saldierungsvorschriften veröffentlicht. Um die Saldierungsvoraussetzungen nach IAS 32 zu erfüllen, darf nach den neuen Vorschriften der für den Bilanzierenden zum gegenwärtigen Zeitpunkt bestehende Rechtsanspruch auf Saldierung nicht unter der Bedingung eines künftigen Ereignisses stehen und muss sowohl im ordentlichen Geschäftsverkehr als auch bei Verzug und Insolvenz einer Vertragspartei gelten. Des Weiteren wird bestimmt, dass ein Bruttoausgleichsmechanismus die Saldierungsvoraussetzungen nach IAS 32 erfüllt, sofern keine wesentlichen Kredit- und Liquiditätsrisiken verbleiben, Forderungen und Verbindlichkeiten in einem einzigen Verrechnungsprozess verarbeitet werden und er damit im Ergebnis äquivalent ist zu einem Nettoausgleich. Die neuen Vorschriften wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind erstmals rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. der Cashflows der Deutschen Telekom.

Im Mai 2013 hat das IASB die IFRIC Interpretation 21 „Levies“ veröffentlicht. Kernpunkt der Interpretation ist die Frage, wann eine Schuld für eine Abgabe anzusetzen ist, die von einer Regierung auferlegt wird. Das IFRIC stellt klar,

dass das verpflichtende Ereignis für den Ansatz einer Schuld diejenige Aktivität ist, die die Zahlungsverpflichtung nach der einschlägigen Gesetzgebung auslöst. Ein „wirtschaftlicher Zwang“, die betreffende Aktivität künftig unter Berücksichtigung des Prinzips der Unternehmensfortführung auszuüben, stellt hingegen ausdrücklich kein verpflichtendes Ereignis dar. Die neuen Vorschriften sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Sie wurden noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und werden daher noch nicht angewendet. Die Anwendung hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. die Cashflows der Deutschen Telekom.

Im Juni 2013 hat das IASB eng begrenzte Änderungen zu IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement“ veröffentlicht. Die Änderungen mit dem Titel „Novation of Derivatives and Continuation of Hedge Accounting“ sehen vor, dass Derivate trotz einer Novation weiterhin als Sicherungsinstrumente in fortbestehenden Sicherungsbeziehungen designiert bleiben. Unter einer Novation werden Sachverhalte verstanden, in denen die ursprünglichen Vertragsparteien eines Derivats übereinkommen, dass ein Zentralkontrahent (Central Counterparty; CCP) an die Stelle ihrer jeweiligen Gegenpartei treten soll. Grundlegende Voraussetzung dafür ist, dass die Einschaltung einer zentralen Gegenpartei bzw. eines Zentralkontrahenten infolge rechtlicher oder regulatorischer Anforderungen vorgenommen wird. Der IASB sah einen dringenden Änderungsbedarf nicht zuletzt deshalb, weil sich die G20-Staaten zu einer Verbesserung der Transparenz und Regulierung von nicht an geregelten Märkten gehandelten Derivaten, sog. „Over-the-Counter-Derivaten“ (OTC-Derivaten), auf internationaler Ebene verpflichtet haben. Als Ausfluss dieser Zielsetzung sollen künftig alle standardisierten OTC-Derivate mit einer zentralen Gegenpartei abgeschlossen werden. Die Änderungen wurden im Dezember 2013 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind erstmals rückwirkend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. die Cashflows der Deutschen Telekom.

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 Grundlagen- und Methodenteil des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2013 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2013, Seite 168 ff.).

## VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANS-AKTIONEN MIT EIGENTÜMERN.

### VERÄUSSERUNG DER SCOUT24 HOLDING GMBH UND DER SCOUT24 INTERNATIONAL MANAGEMENT AG.

Die Deutsche Telekom hat am 12. Februar 2014 den Verkauf von 70 % der Anteile an der Scout24 Holding GmbH an Hellman & Friedman LLC (H&F) vollzogen. Die Anteile an der Scout24 Gruppe wurden daraufhin entkonsolidiert und die restlichen insgesamt ca. 30 % der bei der Deutschen Telekom unmittelbar und mittelbar verbleibenden Anteile wurden zum Zeitpunkt des erstmaligen Einbezugs mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 0,3 Mrd. € als Beteiligung an at equity bilanzierten Unternehmen in der Konzern-Bilanz ausgewiesen. Zudem übernahm zum 24. Januar 2014 die Ringier Digital AG mit dem Erwerb von 100 % der Anteile an der Scout24 International Management AG (nunmehr firmierend als Classifieds Business Beteiligungs- und Verwaltungs AG), die mittelbar von der Scout24 Holding GmbH gehaltene 57,6 %-Beteiligung an der Scout24 Schweiz AG. Insgesamt ergaben sich aus beiden Transaktionen und unter Berücksichtigung des Einbezugs der at equity bilanzierten Anteile von 30 % an der Scout24 Gruppe ein Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Höhe von 1,7 Mrd. €, der in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wurde. Die Zahlungsmittelzuflüsse aus beiden Transaktionen beliefen sich auf insgesamt 1,6 Mrd. €. Beide Gesellschaften waren Teil des Segments Group Headquarters & Group Services. Die verbleibende als at equity bilanzierte Beteiligung an der Scout24 Gruppe ist weiterhin Teil dieses Segments.

### DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IM ERSTEN QUARTAL 2014.

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

Hierbei handelt es sich im Vorjahr im Wesentlichen um die zum 1. Mai 2013 erworbene MetroPCS Communications, Inc., Dallas/USA, im operativen Segment USA. Darüber hinaus wurden im Vorjahr die im operativen Segment Europa enthaltenen Gesellschaften Cosmo Bulgaria Mobile EAD (Globul) und Germanos Telecom Bulgaria AD (Germanos) zum 31. Juli 2013 sowie die Beteiligung an Hellas Sat S.A. zum 31. März 2013 verkauft.

Im ersten Quartal 2014 veräußerte die Deutsche Telekom am 2. Januar 2014 die Euronet Communications B.V., Den Haag/Niederlande, die bis dahin Bestandteil des operativen Segments Europa war. Der Erlös aus dem Verkauf und der Ertrag aus der Entkonsolidierung waren nicht wesentlich.

Die dargestellten Effekte im Segment Group Headquarters & Group Services resultieren aus der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe.

In der folgenden Tabelle werden die Auswirkungen der Veränderungen des Konsolidierungskreises auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Segmentberichterstattung für das erste Quartal 2014 dargestellt.



in Mio. €

	Deutschland	USA	Europa	Systemgeschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung	Gesamt
Umsatzerlöse	(8)	951	(97)	(26)	(58)	0	762
Umsatzkosten	5	(628)	57	36	10	0	(520)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>(3)</b>	<b>323</b>	<b>(40)</b>	<b>10</b>	<b>(48)</b>	<b>0</b>	<b>242</b>
Vertriebskosten	0	(207)	37	1	29	0	(140)
Allgemeine Verwaltungskosten	1	(18)	6	4	8	0	1
Sonstige betriebliche Erträge	0	2	(61)	0	0	0	(59)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	0	(1)	0	0	0	4
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>3</b>	<b>100</b>	<b>(59)</b>	<b>15</b>	<b>(11)</b>	<b>0</b>	<b>48</b>
Zinsergebnis	0	(58)	4	0	0	0	(54)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Sonstiges Finanzergebnis	25	40	38	0	6	0	109
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>25</b>	<b>(18)</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>55</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>28</b>	<b>82</b>	<b>(17)</b>	<b>15</b>	<b>(5)</b>	<b>0</b>	<b>103</b>
Ertragsteuern	0	0	4	0	1	0	5
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>28</b>	<b>82</b>	<b>(13)</b>	<b>15</b>	<b>(4)</b>	<b>0</b>	<b>108</b>

#### ERSTKONSOLIDIERUNG VON VIER STRUKTURIERTEN LEASING-OBJEKTGESELLSCHAFTEN.

Zum 25. März 2014 hat die Deutsche Telekom vier Leasing-Objektgesellschaften jeweils für Immobilien sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung an zwei Standorten zum Betrieb von Rechenzentren in Deutschland erstkonsolidiert. Die beiden Rechenzentren wurden unter Führung einer externen Leasing-Gesellschaft errichtet und werden von der T-Systems International GmbH betrieben. In diesem Zusammenhang wurden Vermögenswerte in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. € (Immobilien in Höhe von 0,1 Mrd. € und andere Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 0,1 Mrd. €) und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 0,2 Mrd. € in der Konzern-Bilanz der Deutschen Telekom angesetzt. Die Deutsche Telekom ist über die vertraglichen Verpflichtungen zur Leistung von Leasing-Zahlungen an die Leasing-Objektgesellschaften hinaus nicht verpflichtet, diese Objektgesellschaften finanziell zu unterstützen.

#### ERWERB DER RESTLICHEN ANTEILE AN T-MOBILE CZECH REPUBLIC.

Die Deutsche Telekom hat am 25. Februar 2014 die ihr bisher nicht zuzurechnenden Anteile an der T-Mobile Czech Republic in Höhe von 39,23 % für einen Kaufpreis von 0,8 Mrd. € erworben. Der Erwerb der restlichen Anteile ermöglicht eine Vereinfachung der Kapital- und Governance-Struktur bei T-Mobile Czech Republic. Zudem bringt die Transaktion Einsparungen bei Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter. Die Auswirkungen auf das Eigenkapital sind dem Abschnitt „Eigenkapital“ auf Seite 40 zu entnehmen.

#### AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ.

##### ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN.

Der Anstieg der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen im Vergleich zum 31. Dezember 2013 beruht im Wesentlichen auf zwei Effekten: Eine im Januar 2014 vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications, Inc.,

zur Verbesserung der Netzabdeckung bei T-Mobile US in Höhe von 0,6 Mrd. € hatte einen erhöhenden Effekt. Die vereinbarte Transaktion wird voraussichtlich zu einem nicht zahlungswirksamen Ertrag führen. Der im Februar 2014 abgeschlossene Verkauf der Scout24 Gruppe im Segment Group Headquarters & Group Services stand dem in Höhe von 0,3 Mrd. € entgegen.

Eine weitere, mit Verizon bereits im Geschäftsjahr 2013 vereinbarte Transaktion der T-Mobile US über einen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 0,6 Mrd. € ist zum 31. März 2014 ebenfalls noch in den zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen enthalten.

##### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN.

Die immateriellen Vermögenswerte sanken um 0,8 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund der Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 0,9 Mrd. € und Umbuchungen von Mobilfunk-Lizenzen der T-Mobile US in Höhe von 0,6 Mrd. € in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Investitionen in Höhe von 0,7 Mrd. € standen dem Rückgang entgegen.

Die Sachanlagen reduzierten sich gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 0,2 Mrd. € auf 37,3 Mrd. €. Planmäßige Abschreibungen verminderten den Buchwert in Höhe von 1,6 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 1,4 Mrd. € erhöhten den Buchwert.

##### BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN.

Der Buchwert der Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen stieg im ersten Quartal 2014 um 0,1 Mrd. € auf 6,3 Mrd. €. Einerseits verringerte eine erhaltene Dividendenzahlung des Joint Ventures EE den Beteiligungsbuchwert um 0,2 Mrd. €, andererseits hatte die Berücksichtigung der verbleibenden als at equity bilanzierten Beteiligung an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € einen erhöhenden Effekt.

**FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN.**

Die finanziellen Verbindlichkeiten verminderten sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 2,0 Mrd. € auf insgesamt 49,6 Mrd. €.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. März 2014 dargestellt:

in Mio. €

	31.03.2014	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	40 101	5 473	10 997	23 631
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 234	981	1 914	339
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 415	162	542	711
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	1 037	89	685	263
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	725	413	210	102
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 751	1 663	85	3
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 365	110	452	803
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 628</b>	<b>8 891</b>	<b>14 885</b>	<b>25 852</b>

**EIGENKAPITAL.**

Die in den Transaktionen mit Eigentümern ausgewiesenen Beträge resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic.

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutter- unternehmens	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
<b>Transaktionen mit Eigentümern</b>	<b>(464)</b>	<b>(417)</b>	<b>(881)</b>
Erwerb restliche Anteile der T-Mobile Czech Republic	(455)	(373)	(828)
Sonstige Effekte	(9)	(44)	(53)

sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten eine Vielzahl von kleineren Einzelsachverhalten.

**SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(21)	(45)
Wertminderungen	(1)	(25)
Verluste aus Entkonsolidierungen	-	(5)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(282)	(119)
	<b>(304)</b>	<b>(194)</b>

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

in Mio. €

	Q1 2014	Q1 2013
Erträge aus Kostenerstattungen	99	158
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte gemäß IFRS 5	-	1
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	46	25
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	12	19
Erträge aus Entkonsolidierungen	1 709	60
Übrige sonstige betriebliche Erträge	91	93
	<b>1 957</b>	<b>356</b>

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,6 Mrd. € gestiegen. Diese resultieren aus dem Verkauf der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Der Anteil des Ertrags, der der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert der bei der Deutschen Telekom verbleibenden Anteile zum Zeitpunkt des Verlusts der Beherrschung zuzurechnen ist, beträgt 0,5 Mrd. €. Im Vorjahresvergleichszeitraum waren Erträge aus dem Verkauf der Hellas Sat in Höhe von 0,1 Mrd. € enthalten. Die übrigen

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

**FINANZERGEBNIS.**

Das Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum geringfügig und betrug 0,7 Mrd. €. Der Einbezug von MetroPCS sowie die lokalen Finanzierungsbedingungen der T-Mobile US waren hierfür ursächlich.

**ERTRAGSTEUERN.**

Im ersten Quartal 2014 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,6 Mrd. €. Die vergleichsweise geringe Steuerquote ist auf die nur geringe Steuerbelastung des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe zurückzuführen, die im Rahmen der Zwischenberichterstattung zu berücksichtigen war.

**SONSTIGE ANGABEN.****ABSCHREIBUNGEN.**

Die Abschreibungen stiegen gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,1 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €. Ursächlich waren Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.

**ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.****Cashflow aus Geschäftstätigkeit.**

Positiv beeinflusst wurde der Cashflow aus Geschäftstätigkeit durch eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Daraus resultierte ein positiver Effekt auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit von 0,4 Mrd. €. Gegenläufig belasteten um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen sowie höhere Marktinvestitionen im operativen Segment USA den Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit.**

in Mio. €	Q1 2014	Q1 2013
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(705)	(594)
Operatives Segment USA	(690)	(852)
Operatives Segment Europa	(585)	(1 384)
Operatives Segment Systemgeschäft	(253)	(209)
Group Headquarters & Group Services	(65)	(77)
Überleitung	101	92
Verkauf Scout24 Gruppe	1 576	-
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	198	77
Erwerb Staatsanleihen (netto)	7	(52)
Sonstiges	68	170
	<b>(348)</b>	<b>(2 829)</b>

Der Cash Capex reduzierte sich um 0,8 Mrd. € auf 2,2 Mrd. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultierte hauptsächlich aus den in 2013 für 0,9 Mrd. € erworbenen Mobilfunk-Lizenzen in den Niederlanden. Gegenläufig wirkten sich im ersten Quartal 2014 erworbene Mobilfunk-Spektren von insgesamt 0,1 Mrd. € (v. a. in der Tschechischen Republik) aus.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.**

in Mio. €	Q1 2014	Q1 2013
Schuldscheindarlehen (netto)	(1 043)	(99)
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	(828)	-
Rückzahlung Bonds	(496)	(775)
Rückzahlung Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(199)	(407)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex	(184)	-
Aktienrückkauf OTE	(59)	-
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	50	(250)
Rückzahlung Finanzverbindlichkeiten gegenüber Sireo	-	(534)
Rückzahlung Kreditlinie OTE	-	(400)
Rückzahlung EIB-Kredite	-	(32)
Rückzahlung Medium Term Notes	-	(29)
Begebung Bonds	-	2 843
Begebung Medium Term Notes	-	100
Sonstiges	(147)	64
	<b>(2 906)</b>	<b>481</b>

**Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung.**

Die Deutsche Telekom hat im ersten Quartal 2014 in Höhe von 0,1 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Zahlungsziele für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften verlängert werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

**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 2014 und 2013.

Im ersten Quartal 2014 wurde die Segmentstruktur wie folgt geändert:

Seit dem 1. Januar 2014 wird das ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units (LBU), das bis zum 31. Dezember 2013 organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Dabei handelt es sich um Einheiten im europäischen und nicht-europäischen Ausland, die im Wesentlichen Telekommunikationsvorleistungen für die ICSS (International Carrier Sales & Solutions) als Teil des operativen Segments Europa, aber auch für fremde Dritte erbringen. Zusätzlich erfolgte zum 1. Januar 2014 der Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheiten der T-Systems Czech Republic, die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic. Die Gesellschaft wird nun zusätzlich zum Mobilfunk- und Festnetz-Geschäft auch ICT-Lösungen für Geschäftskunden und öffentliche Verwaltungen anbieten. Der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Änderung der Ausweise wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Bereiche durchgeführt.

Das Joint Venture EE in Großbritannien, das bisher dem operativen Segment Europa zugewiesen war, wurde zum 1. Januar 2014 in das Segment Group Headquarters & Group Services überführt. Aufgrund der Neudefinition des Steuerungsmodells unseres Joint Ventures EE erfolgt der Ausweis seitdem im Vorstandsbereich Finanzen.

Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Eine Überleitungsrechnung zu den Ausweisänderungen für wesentliche Kennzahlen ist im Kapitel „Weitere Informationen“ in diesem Konzern-Zwischenbericht auf Seite 50 ff. dargestellt.

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 15 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 <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen <sup>a</sup>
Deutschland	Q1 2014	5 146	337	5 483	1 249	(956)	0	28 733	21 271	18
	Q1 2013	5 216	350	5 566	1 152	(966)	0	30 738	23 200	17
USA	Q1 2014	5 073	1	5 074	154	(641)	0	39 094	27 156	200
	Q1 2013	3 540	1	3 541	458	(396)	0	38 830	26 888	198
Europa	Q1 2014	3 018	107	3 125	401	(611)	0	29 655	12 260	52
	Q1 2013	3 212	131	3 343	438	(700)	(1)	29 976	12 695	59
Systemgeschäft	Q1 2014	1 466	586	2 052	(59)	(140)	0	8 590	5 515	22
	Q1 2013	1 567	659	2 226	(69)	(163)	(14)	8 428	5 279	24
Group Headquarters & Group Services	Q1 2014	191	431	622	1 395	(148)	(1)	79 938	45 744	5 966
	Q1 2013	250	441	691	(284)	(152)	(12)	83 596	51 219	5 869
<b>SUMME</b>	Q1 2014	<b>14 894</b>	<b>1 462</b>	<b>16 356</b>	<b>3 140</b>	<b>(2 496)</b>	<b>(1)</b>	<b>186 010</b>	<b>111 946</b>	<b>6 258</b>
	Q1 2013	<b>13 785</b>	<b>1 582</b>	<b>15 367</b>	<b>1 695</b>	<b>(2 377)</b>	<b>(27)</b>	<b>191 568</b>	<b>119 281</b>	<b>6 167</b>
Überleitung	Q1 2014	-	(1 462)	(1 462)	2	1	0	(68 667)	(27 369)	(1)
	Q1 2013	-	(1 582)	(1 582)	(3)	15	2	(73 420)	(33 196)	-
<b>KONZERN</b>	Q1 2014	<b>14 894</b>	<b>-</b>	<b>14 894</b>	<b>3 142</b>	<b>(2 495)</b>	<b>(1)</b>	<b>117 343</b>	<b>84 577</b>	<b>6 257</b>
	Q1 2013	<b>13 785</b>	<b>-</b>	<b>13 785</b>	<b>1 692</b>	<b>(2 362)</b>	<b>(25)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>	<b>6 167</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. März 2014 und den 31. Dezember 2013.

**EVENTUALVERBINDLICHKEITEN.**

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu den im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 dargestellten Eventualverbindlichkeiten ausgeführt.

**Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Mehrere Verlage, die gemeinsam mit der DeTeMedien GmbH, einer 100%-Tochter der Deutschen Telekom AG, in gemeinsamen Gesellschaften jeweils Teilnehmerverzeichnisse herausgeben und verlegen, haben Ende 2013 Klagen gegen die DeTeMedien GmbH und/oder die Deutsche Telekom AG eingereicht. Die Kläger fordern von der DeTeMedien GmbH und teilweise von der Deutschen Telekom AG als Gesamtschuldnerin neben der DeTeMedien GmbH Schadensersatz oder Rückzahlung. Die Kläger stützen ihre Forderungen auf vermeintlich überhöhte Kosten für die Überlassung von Teilnehmerdaten in den gemeinsamen Gesellschaften. In 2014 haben weitere Partnerverlage Klagen gegen die DeTeMedien GmbH auf Schadensersatz oder Rückzahlung erhoben. Die bezifferten Forderungen der Kläger betragen insgesamt rund 340 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Deutsche Telekom weist ihre im Geschäftsbericht 2013 angegebene Eventualverbindlichkeit aufgrund einer durchgeführten Neueinschätzung des Sachverhalts nicht mehr als solche aus.

**KÜNFITGE 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 2014:

in Mio. €

	<b>31.03.2014</b>
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	17 108
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	1 314
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	2 252
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	6 296
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	7 922
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 450
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	589
Andere sonstige Verpflichtungen	1 648
	<b>41 579</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN.

## Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Klassen und Bewertungskategorien.

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.03.2014	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgs- neutral	Beizulegender Zeitwert erfolgs- wirksam
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	7 706	7 706			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	7 364	7 364			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n.a.	2 574	2 387			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	800	800			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	12	12			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	727		356	371	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	516				516
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	115				115
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	131			89	42
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	6 675	6 675			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	40 101	40 101			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 234	3 234			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	1 037	1 037			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	725	725			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	77	77			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 751	1 751			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n.a.	1 415				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	404				404
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	961			780	181
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	17 457	17 457			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	12	12			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	727		356	371	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	516				516
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	53 523	53 523			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	404				404

<sup>a</sup> Für Angaben über bestimmte beizulegende Zeitwerte wurde die Erleichterungsvorschrift des IFRS 7.29a in Anspruch genommen.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind langfristige Forderungen in Höhe von 1,1 Mrd. € (31. Dezember 2013: 1,0 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.03.2014 <sup>a</sup>	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2013 <sup>a</sup>
			Buchwert 31.12.2013	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
-	-	LaR	7 970	7 970			-	
-	-	LaR	7 580	7 580			-	
187	-	LaR/n.a.	2 672	2 469		203	-	
-	-	LaR	941	941			-	
-	-	HtM	12	12			-	
371	371	AfS	652		280	372	372	
516	516	FAHfT	596			596	596	
115	115	FAHfT	158			158	158	
131	131	n.a.	175		113	62	175	
-	-	FLAC	7 231	7 231			-	
44 706	44 706	FLAC	40 535	40 535			44 631	
3 346	3 346	FLAC	4 105	4 105			4 219	
1 196	1 196	FLAC	1 072	1 072			1 230	
761	761	FLAC	891	891			881	
-	-	FLAC	40	40			-	
-	-	FLAC	1 967	1 967			-	
1 415	1 745	n.a.	1 446			1 446	1 768	
404	404	FLHfT	581			581	581	
961	961	n.a.	1 002		726	276	1 002	
-	-	LaR	18 019	18 019			-	
-	-	HtM	12	12			-	
371	371	AfS	652		280	372	372	
516	516	FAHfT	596			596	596	
50 009	50 009	FLAC	55 801	55 801			50 961	
404	404	FLHfT	581			581	581	

**Finanzinstrumente, die zum Fair Value bewertet werden.**

in Mio. €

	31.03.2014				31.12.2013			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
<b>AKTIVA</b>								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	361	10		371	365	7		372
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		516		516		596		596
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		131		131		175		175
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		404		404		581		581
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		961		961		1 002		1 002

Von den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (AFS) der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente, die in Level 1 und Level 2 ausgewiesen sind, verschiedene Klassen. In Level 1 werden 361 Mio. € (31. Dezember 2013: 365 Mio. €) ausgewiesen, die größtenteils auf börsennotierte Staatsanleihen entfallen, deren beizulegende Zeitwerte jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag entsprechen.

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 denominated Emissionen mit relativ großem Emissionsvolumen sind regelmäßig als Level 1 zu qualifizieren, die übrigen regelmäßig 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 derivativen Finanzinstrumente mangels Marktnotierung keine Marktpreise vorliegen, werden die Zeitwerte mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wobei ausschließlich beobachtbare Inputparameter 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. In Optionspreismodelle finden aktuelle Marktvolatilitäten Eingang. 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.

**Angaben zum Kreditrisiko.** Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich eine Forderung bzw. Verbindlichkeit in Höhe des Saldos. 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 77 Mio. € (31. Dezember 2013: 40 Mio. €), die das Ausfallrisiko weiter reduzierten. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 647 Mio. € (31. Dezember 2013: 771 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 31. März 2014 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 2 Mio. € (31. Dezember 2013: maximales Ausfallrisiko: 3 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, weshalb die hierfür ausgewiesenen Forderungen in Höhe von 800 Mio. € (31. Dezember 2013: 941 Mio. €) zum Abschluss-Stichtag keinen Ausfallrisiken unterlagen. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert. Die unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesenen gezahlten Collaterals unterliegen keinem Ausfallrisiko und bilden daher 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.



## ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN.

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 31. März 2014, mit Ausnahme des nachfolgend beschriebenen Sachverhalts, keine wesentlichen Änderungen.

Zum 31. März 2014 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 Vorstand.

Am 15. Mai 2013 hat der Aufsichtsrat Timotheus Höttges mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden und damit zum Nachfolger von René Obermann bestellt. Darüber hinaus wurde beschlossen, Thomas Dannenfeldt zum Finanzvorstand zu bestellen. Er trat zum 1. Januar 2014 die Nachfolge von Timotheus Höttges an.

Prof. Dr. Marion Schick, Personalvorstand und Arbeitsdirektorin der Deutschen Telekom AG, hat das Unternehmen mit Wirkung zum Ablauf des 30. April 2014 aus gesundheitlichen Gründen verlassen. Dr. Thomas Kremer hat zusätzlich zu seinen bestehenden Aufgaben bereits seit Januar 2014 die Vertretung von Prof. Dr. Marion Schick und seit ihrem Ausscheiden die kommissarische Leitung des Vorstandsbereichs Personal übernommen.

### Veränderungen im Aufsichtsrat.

Dr. Hans Bernhard Beus, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen a. D., hat sein Aufsichtsratsmandat bei der Deutschen Telekom AG mit Wirkung zum Ablauf des 5. Februar 2014 niedergelegt. Das Amtsgericht Bonn hat Johannes Geismann, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, mit Wirkung zum 6. Februar 2014 zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Die Bestellung ist bis zur Hauptversammlung der Gesellschaft am 15. Mai 2014 befristet, auf der Johannes Geismann den Aktionären zur Wahl vorgeschlagen wird.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2014).

**Vereinbarter Erwerb der GTS Central Europe Gruppe.** Von der Europäischen Kommission hat die Deutsche Telekom am 15. April 2014 die Freigabe für die Übernahme von GTS ohne Auflagen erhalten. Der Erwerb wurde im November 2013 angekündigt. Der Vollzug der Transaktion wird für Mai 2014 erwartet.

**Tarifabschluss Konzernzentrale und Telekom Deutschland.** Die Deutsche Telekom und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 9. April 2014 auf einen Tarifabschluss für die Konzernzentrale und die Telekom Deutschland. Der neue Tarifvertrag sieht vor, die Gehälter von rund 55 000 tariflich Beschäftigten in zwei Stufen – zum 1. April 2014 um mindestens 2,5 % und zum 1. Februar 2015 um weitere 2,1 % – anzuheben. Der neue Tarifvertrag gilt ab dem 1. Februar 2014 und hat eine Laufzeit von 24 Monaten.

**Tarifabschluss T-Systems in Deutschland.** Die T-Systems und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 30. April 2014 auf einen Tarifabschluss für die rund 20 000 tariflich Beschäftigten von T-Systems in Deutschland. Die Tarifeinigung sieht u. a. vor, die Gehälter der Beschäftigten in zwei Stufen – zum 1. Juni 2014 um 1,5 % und zum 1. April 2015 um weitere 2,0 % – anzuheben. Der Abschluss gilt rückwirkend ab April 2014 und hat eine zweijährige Laufzeit.

**Vereinbarter Verkauf der Individual Desktop Solutions (IDS).** Im April 2014 vereinbarte die Deutsche Telekom mit der Aurelius Gruppe den Verkauf der zum operativen Segment Systemgeschäft gehörenden IDS. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die zuständigen Behörden und soll Mitte 2014 abgeschlossen sein. Der Verkaufspreis sowie der Ertrag aus der Entkonsolidierung werden voraussichtlich nicht wesentlich sein.

**Vereinbarungen über den Erwerb sowie Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in den USA.** Im Januar 2014 hat die T-Mobile US mit Verizon Wireless Vereinbarungen über den Erwerb von Spektrum aus dem A-Band im Bereich von 700 MHz gegen Barzahlung sowie über die Übertragung bestimmter AWS- und PCS-Spektrumlizenzen geschlossen. Darüber hinaus hatte T-Mobile US im November 2013 eine Vereinbarung mit Verizon Wireless über den Tausch bestimmter AWS- und PCS-Spektrumlizenzen geschlossen. Der Erwerb des Spektrums aus dem A-Band im Bereich von 700 MHz wurde am 30. April 2014 abgeschlossen. Der Tausch des AWS- und PCS-Spektrums wurde am 29. April 2014 abgeschlossen.

## 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 8. Mai 2014

**Deutsche Telekom AG**  
**Der Vorstand**

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

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 2014, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37x Abs. 3 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 8. Mai 2014

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser  
Wirtschaftsprüfer

Uwe Schwalm  
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 2013 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA Q1 2014	EBIT Q1 2014	EBITDA Q1 2013	EBIT Q1 2013	EBITDA Gesamtjahr 2013	EBIT Gesamtjahr 2013
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>5 638</b>	<b>3 142</b>	<b>4 079</b>	<b>1 692</b>	<b>15 834</b>	<b>4 930</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(25)</b>	<b>(25)</b>	<b>(137)</b>	<b>(137)</b>	<b>(535)</b>	<b>(540)</b>
Personalrestrukturierung	(23)	(23)	(123)	(123)	(506)	(506)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(1)	(1)	(16)	(16)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(10)	(10)	(23)	(23)
Sonstiges	(2)	(2)	(3)	(3)	10	5
<b>USA</b>	<b>(49)</b>	<b>(49)</b>	<b>(34)</b>	<b>(34)</b>	<b>(232)</b>	<b>(329)</b>
Personalrestrukturierung	(46)	(46)	(23)	(23)	(179)	(179)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(1)	(1)	(1)	(1)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(3)	(3)	(10)	(10)	(52)	(52)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(97)
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
<b>EUROPA</b>	<b>(15)</b>	<b>(15)</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>(179)</b>	<b>(793)</b>
Personalrestrukturierung	(15)	(15)	(17)	(17)	(327)	(327)
Sachbezogene Restrukturierungen	1	1	0	0	3	3
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	59	59	183	183
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(614)
Sonstiges	(1)	(1)	0	0	(38)	(38)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(57)</b>	<b>(57)</b>	<b>(60)</b>	<b>(74)</b>	<b>(416)</b>	<b>(431)</b>
Personalrestrukturierung	(28)	(28)	(30)	(30)	(212)	(212)
Sachbezogene Restrukturierungen	(28)	(28)	(29)	(43)	(128)	(130)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	(71)	(84)
Sonstiges	(1)	(1)	(1)	(1)	(5)	(5)
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>1 662</b>	<b>1 662</b>	<b>(21)</b>	<b>(21)</b>	<b>(228)</b>	<b>(228)</b>
Personalrestrukturierung	(14)	(14)	(22)	(22)	(226)	(226)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(2)	(2)	(34)	(34)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1 705	1 705	0	0	40	40
Sonstiges	(28)	(28)	3	3	(8)	(8)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	(1)	(1)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	1	1	1	1
Sonstiges	1	1	0	0	0	0
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>1 517</b>	<b>1 517</b>	<b>(209)</b>	<b>(223)</b>	<b>(1 590)</b>	<b>(2 321)</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>4 121</b>	<b>1 625</b>	<b>4 288</b>	<b>1 915</b>	<b>17 424</b>	<b>7 251</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(686)		(677)		(2 772)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>939</b>		<b>1 238</b>		<b>4 479</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(304)		(443)		(1 364)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>635</b>		<b>795</b>		<b>3 115</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		587		767		2 755
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		48		28		360

**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. €

	31.03.2014	31.12.2013	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2013
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	8 891	7 891	1 000	12,7%	8 919
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	40 737	43 708	(2 971)	(6,8)%	35 835
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 628</b>	<b>51 599</b>	<b>(1 971)</b>	<b>(3,8)%</b>	<b>44 754</b>
Zinsabgrenzungen	(893)	(1 091)	198	18,1%	(816)
Sonstige	(917)	(881)	(36)	(4,1)%	(725)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>47 818</b>	<b>49 627</b>	<b>(1 809)</b>	<b>(3,6)%</b>	<b>43 213</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 706	7 970	(264)	(3,3)%	4 540
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	299	310	(11)	(3,5)%	15
Derivative finanzielle Vermögenswerte	647	771	(124)	(16,1)%	982
Andere finanzielle Vermögenswerte	1 202	1 483	(281)	(18,9)%	557
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>37 964</b>	<b>39 093</b>	<b>(1 129)</b>	<b>(2,9)%</b>	<b>37 119</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN QUARTAL 2014 DURCHGEFÜHRTEN AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE.**

in Mio. €

	Gesamtumsatz	Betriebsergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschreibungen	Wertminderungen	Segmentvermögen <sup>a</sup>	Segment-schulden <sup>a</sup>
<b>Q1 2013/31. MÄRZ 2013</b>								
DARSTELLUNG ZUM 31. MÄRZ 2013 – WIE BERICHTET								
Deutschland	5 566	1 152	2 118	2 255	(966)	-	30 738	23 200
USA	3 541	458	854	888	(396)	-	38 830	26 888
Europa	3 327	435	1 131	1 089	(696)	-	35 552	12 601
Systemgeschäft	2 319	(66)	115	175	(168)	(13)	8 705	5 381
Group Headquarters & Group Services	691	(284)	(120)	(99)	(152)	(12)	91 594	51 218
<b>SUMME</b>	<b>15 444</b>	<b>1 695</b>	<b>4 098</b>	<b>4 308</b>	<b>(2 378)</b>	<b>(25)</b>	<b>205 419</b>	<b>119 288</b>
Überleitung	(1 659)	(3)	(19)	(20)	16	-	(87 271)	(33 203)
<b>KONZERN</b>	<b>13 785</b>	<b>1 692</b>	<b>4 079</b>	<b>4 288</b>	<b>(2 362)</b>	<b>(25)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>
<b>Q1 2013/31. MÄRZ 2013</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNG LOCAL BUSINESS UNITS								
ZUM 1. JANUAR 2014								
Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	16	3	8	8	(4)	(1)	268	94
Systemgeschäft	(93)	(3)	(7)	(7)	5	(1)	(277)	(102)
Group Headquarters & Group Services	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SUMME</b>	<b>(77)</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>(2)</b>	<b>(9)</b>	<b>(8)</b>
Überleitung	77	-	(1)	(1)	(1)	2	9	8
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Q1 2013/31. MÄRZ 2013</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNG JOINT VENTURE EE								
ZUM 1. JANUAR 2014								
Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	-	-	-	-	-	-	(5 844)	-
Systemgeschäft	-	-	-	-	-	-	-	-
Group Headquarters & Group Services	-	-	-	-	-	-	(7 998)	1
<b>SUMME</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(13 842)</b>	<b>1</b>
Überleitung	-	-	-	-	-	-	13 842	(1)
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Q1 2013/31. MÄRZ 2013</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 31. MÄRZ 2014								
Deutschland	5 566	1 152	2 118	2 255	(966)	-	30 738	23 200
USA	3 541	458	854	888	(396)	-	38 830	26 888
Europa	3 343	438	1 139	1 097	(700)	(1)	29 976	12 695
Systemgeschäft	2 226	(69)	108	168	(163)	(14)	8 428	5 279
Group Headquarters & Group Services	691	(284)	(120)	(99)	(152)	(12)	83 596	51 219
<b>SUMME</b>	<b>15 367</b>	<b>1 695</b>	<b>4 099</b>	<b>4 309</b>	<b>(2 377)</b>	<b>(27)</b>	<b>191 568</b>	<b>119 281</b>
Überleitung	(1 582)	(3)	(20)	(21)	15	2	(73 420)	(33 196)
<b>KONZERN</b>	<b>13 785</b>	<b>1 692</b>	<b>4 079</b>	<b>4 288</b>	<b>(2 362)</b>	<b>(25)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. Dezember 2013.

## GLOSSAR.

Für weitere Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2013 und das darin enthaltene Glossar (Seite 257 ff.).

**FTTx.** Hierunter fallen die drei Glasfaser-Ausbaumöglichkeiten FTTB – Fiber to the Building (engl.) – Glasfaser bis zum Gebäude und FTTC – Fiber to the Curb (engl.) – Glasfaser bis zum Kabelverzweiger (KvZ) sowie FTTH – Fiber to the Home (engl.) – Glasfaser bis ins Haus.

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

## 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, 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.<sup>a</sup>

<b>8. Mai 2014</b>	<b>15. Mai 2014</b>	<b>11. Juni 2014</b>	<b>7. August 2014</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2014	Hauptversammlung 2014	Dividendenauszahlung <sup>b</sup>	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2014
<b>6. November 2014</b>	<b>26. Februar 2015</b>	<b>13. Mai 2015</b>	
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2014	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2014	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2015	

<sup>a</sup> Weitere Termine, Terminaktualisierungen und Hinweise zu Live-Übertragungen finden Sie auf [www.telekom.com](http://www.telekom.com).

<sup>b</sup> Es wird erwogen, die Dividende erneut wahlweise in bar oder in Form von Aktien zu leisten. Die Barausschüttung soll dann voraussichtlich am 11. Juni 2014 erfolgen. Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Vorschriften.

## IMPRESSUM.

Deutsche Telekom AG  
 Unternehmenskommunikation  
 D-53262 Bonn

Telefon 0228 181 4949  
 Telefax 0228 181 94004  
 E-Mail [medien@telekom.de](mailto:medien@telekom.de)  
[www.telekom.com](http://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](mailto:investor.relations@telekom.de)

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

Unseren Geschäftsbericht finden Sie im Internet unter:  
[www.telekom.com/geschaeftsbericht2013](http://www.telekom.com/geschaeftsbericht2013)  
[www.telekom.com/annualreport2013](http://www.telekom.com/annualreport2013)

Dieser Konzern-Zwischenbericht  
 1. Januar bis 31. März 2014  
 liegt auch in englischer Sprache vor.  
 Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 200 245A deutsch  
 KNr. 642 200 246A 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.

