



# KONZERN-ZWISCHENBERICHT

## 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2014

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK.

in Mio. €

	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	15 648	15 525	0,8%	45 656	44 467	2,7%	60 132
davon: Inlandsanteil	%			40,5	42,7		42,2
davon: Auslandsanteil	%			59,5	57,3		57,8
Betriebsergebnis (EBIT)	1 358	1 896	(28,4)%	6 276	5 113	22,7%	4 930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	506	588	(13,9)%	3 034	1 682	80,4%	930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	800	823	(2,8)%	2 023	2 400	(15,7)%	2 755
EBITDA	4 007	4 468	(10,3)%	14 062	12 579	11,8%	15 834
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4 575	4 659	(1,8)%	13 125	13 364	(1,8)%	17 424
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	30,0		28,7	30,0		28,9
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	€	0,11	(21,4)%	0,68	0,39	74,4%	0,21
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				125 009	115 301	8,4%	118 148
Eigenkapital				33 977	32 015	6,1%	32 063
Eigenkapitalquote	%			27,2	27,8		27,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten				41 809	39 726	5,2%	39 093
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 570	3 640	(1,9)%	9 719	9 623	1,0%	13 017
Cash Capex	(2 584)	(2 378)	(8,7)%	(8 727)	(7 600)	(14,8)%	(11 068)
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	1 125	1 427	(21,2)%	3 157	3 574	(11,7)%	4 606
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2 188)	(2 139)	(2,3)%	(7 224)	(5 691)	(26,9)%	(9 896)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	1 265	(1 090)	n.a.	(3 485)	(2 210)	(57,7)%	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.

	30.09.2014	31.12.2013	Veränderung 30.09.2014/ 31.12.2013 in %	30.09.2013	Veränderung 30.09.2014/ 30.09.2013 in %
Mobilfunk-Kunden	149,1	142,5	4,6%	140,3	6,3%
Festnetz-Anschlüsse <sup>a</sup>	30,0	30,8	(2,6)%	31,1	(3,5)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a,b</sup>	17,2	17,1	0,6%	17,1	0,6%

<sup>a</sup> Die Festnetz-Anschlüsse 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 dritten Quartal 2014

## 9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 9 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 9 Wirtschaftliches Umfeld
- 11 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 17 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 32 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 32 Prognose
- 33 Risiko- und Chancensituation

## 35 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 35 Konzern-Bilanz
- 36 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 37 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 38 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 40 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 41 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle
  
- 54 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 55 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 56 — WEITERE INFORMATIONEN

- 56 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 59 Glossar
- 60 Disclaimer
- 61 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE.

## ENTWICKLUNG IM KONZERN.

### KONZERNUMSATZ.

- Der Konzernumsatz stieg deutlich um 2,7 %. 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 und der intensive Wettbewerb unseren Umsatz.
- Der Umsatzbeitrag unseres operativen Segments Systemgeschäft entwickelte sich infolge der Neuausrichtung des Geschäftsmodells zur Schaffung nachhaltigen Wachstums rückläufig.
- Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreiseffekten sowie negativen Wechselkurseffekten lag unser Konzernumsatz um 0,9 Mrd. € über Vorjahresniveau.

### ANTEIL AUSLAND AM KONZERNUMSATZ.

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 59,5 % (Q1-Q3 2013: 57,3 %).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz deutlich um 4,5 Prozentpunkte und leistete damit – gemessen am Außenumsatz – den größten Beitrag zum Konzernumsatz.
- Dem gegenüber nahmen die prozentualen Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services ab.

### EBITDA BEREINIGT.

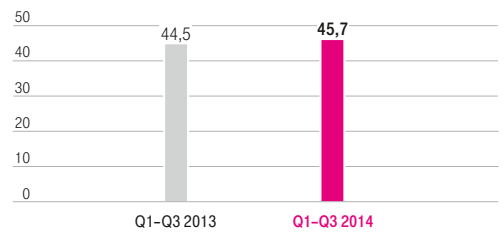
- Das bereinigte EBITDA sank um 1,8 %.
- Vor allem der Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013 wirkte sich positiv auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.
- Höhere Kosten für unseren integrierten Netzausbau in Deutschland, höhere Marktinvestitionen in den USA sowie operative EBITDA-Rückgänge in einzelnen europäischen Ländern hatten vermindernde Effekte zur Folge. Unser umfassendes Kosten-Management konnte den negativen Effekten teilweise entgegenwirken.
- Die bereinigte EBITDA-Marge reduzierte sich im Berichtszeitraum von 30,0 % auf 28,7 %. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 41,2 % und Europa mit 34,5 %.

### KONZERNÜBERSCHUSS.

- Der Konzernüberschuss erhöhte sich deutlich auf 3,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte insbesondere der Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Positiv wirkten sich auch Erträge aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. € aus.
- Vermindernd wirkten gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,3 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.

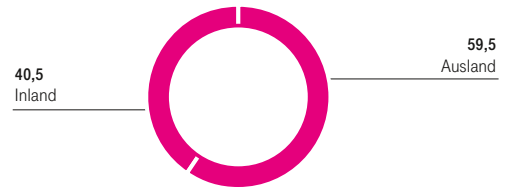
### Konzernumsatz.

in Mrd. €



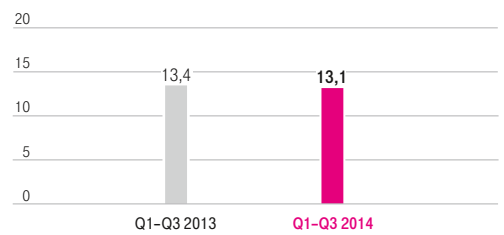
### Anteil Ausland am Konzernumsatz.

in %



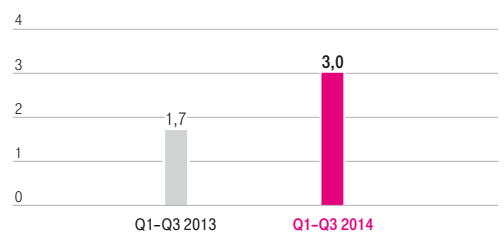
### EBITDA bereinigt.

in Mrd. €



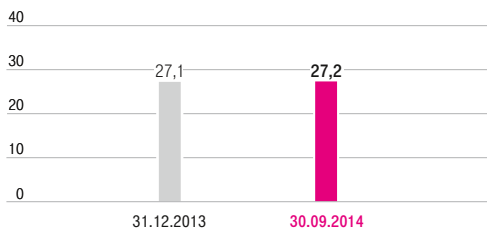
### Konzernüberschuss.

in Mrd. €

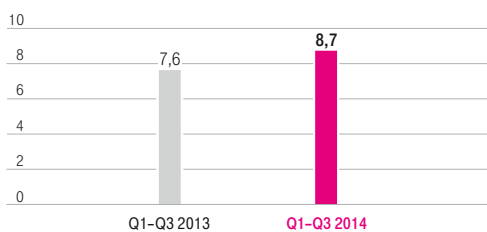


**Eigenkapitalquote.**

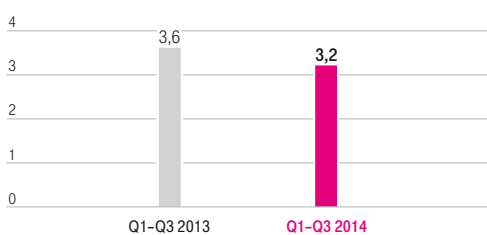
in %

**Cash Capex.**

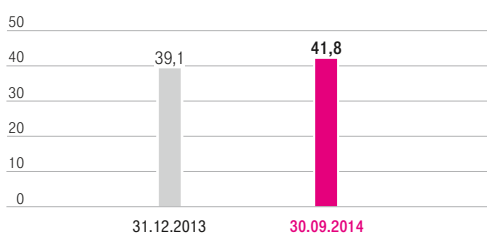
in Mrd. €

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

in Mrd. €

**Netto-Finanzverbindlichkeiten.**

in Mrd. €



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

Weitergehende Erläuterungen finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 11 ff.

**EIGENKAPITALQUOTE.**

- Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2013 auf 125,0 Mrd. €. Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 1,9 Mrd. € auf 34,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Überschuss (3,3 Mrd. €) sowie ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsrechnung (1,5 Mrd. €).
- Vermindernd wirkte die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2013 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG (2,2 Mrd. €). Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung erhöhte das Eigenkapital um 1,0 Mrd. €. Die Barausschüttung für unsere Aktionäre betrug 1,2 Mrd. €.
- Ebenso vermindern der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic (0,8 Mrd. €), erfolgsneutral erfasste versicherungsmathematische Verluste (0,7 Mrd. € nach Steuern) sowie die Dividendenausschüttungen an Minderheiten (0,1 Mrd. €).

**CASH CAPEX.**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich auf 8,7 Mrd. €.
- Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultierte hauptsächlich aus getätigten Spektrumerwerben von insgesamt 2,0 Mrd. €, v. a. in den USA, in der Tschechischen Republik, in der Slowakei und in Polen. Im Vergleichszeitraum erwarben wir Spektren von insgesamt 1,2 Mrd. €.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben bewegte sich der Cash Capex insgesamt um 0,3 Mrd. € über Vorjahresniveau.

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

- Der Free Cashflow lag um 0,4 Mrd. € unter Vorjahresniveau.
- Dazu trug der gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) bei. Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit entwickelte sich nahezu stabil.
- Positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkten im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlungen sowie ein positiver Effekt aus in der Berichtsperiode abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen von 0,4 Mrd. €. Um 0,5 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Im Vorjahr waren hier zudem Einzahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten von 0,2 Mrd. € enthalten.

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN.**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 2,7 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten v. a. der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (2,0 Mrd. €), Dividendenzahlungen – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (1,3 Mrd. €), der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic (0,8 Mrd. €), der Erwerb der GTS Central Europe Gruppe (0,5 Mrd. €), Währungseffekte (1,3 Mrd. €) sowie eine Vielzahl anderer Effekte.
- Vermindernd wirkten v. a. der Free Cashflow (3,2 Mrd. €) sowie der Verkauf von 70 % der Anteile an der Scout24 Gruppe (1,6 Mrd. €).

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK.

Die Entwicklung in den ersten neun Monaten 2014 war von weitgehender Kontinuität gekennzeichnet. Die Trends, die sich bereits zum Halbjahr ergaben, blieben im Wesentlichen unverändert. Der Umsatz im Konzern legte um 2,7% zu. Getrieben wurde dieses Wachstum durch das operative Segment USA, das alleine um 18,0% zulegen konnte. Zwar zeigten sich die Umsatztrends in Europa im dritten Quartal etwas verbessert, allerdings blieb es in den ersten neun Monaten bei einem deutlichen Umsatzrückgang insbesondere durch regulierungsbedingte Preisänderungen sowie den intensiven Wettbewerb. Das operative Segment Deutschland zeigte nach wie vor leichte Umsatzrückgänge.

Das bereinigte EBITDA war in den ersten neun Monaten leicht rückläufig. Während das operative Segment USA, trotz des anhaltend starken Kundenzuwachses und der damit verbundenen Kosten, leicht zulegen konnte, blieb das operative Ergebnis in Europa umsatzbedingt weiterhin unter Druck.

In Deutschland ergab sich bei anhaltend hoher Marge weiterhin ein leicht sinkendes bereinigtes EBITDA.

Der Cash Capex lag mit insgesamt 8,7 Mrd. € deutlich über dem Vorjahreswert, auch getrieben durch höhere Auszahlungen für den Erwerb von Spektrum. Aber auch ohne diese Spektrumsinvestitionen lag der Wert mit rund 6,8 Mrd. € um rund 5% über dem Vorjahr. Entsprechend lag der Free Cashflow mit 3,2 Mrd. € um 0,4 Mrd. € unter dem Vorjahrsniveau.

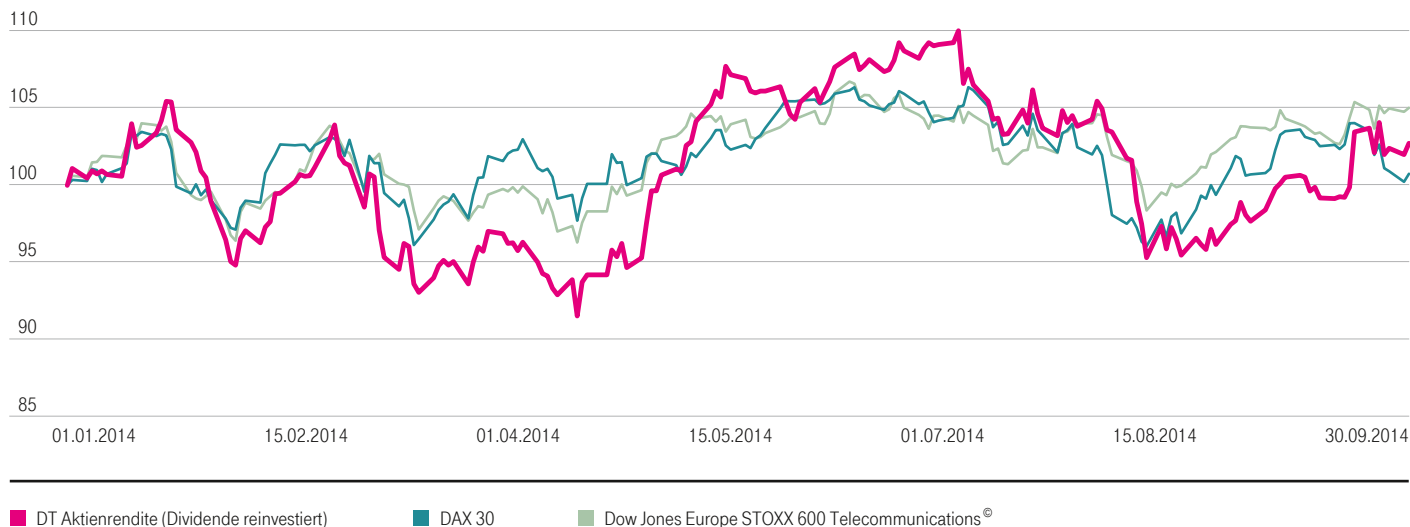
Der Konzernüberschuss stieg im Vorjahresvergleich deutlich: von 1,7 Mrd. € auf 3,0 Mrd. €. Erhöhend wirkte sich insbesondere der Ertrag aus den Entkonsolidierungen im Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe aus.

Vor dem Hintergrund der Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2014 hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose auf Konzernebene für das Gesamtjahr fest.

## DIE T-AKTIE.

### Aktienrendite der T-Aktie in den ersten drei Quartalen 2014.

in %



### Entwicklung der T-Aktie.

		Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Gesamtjahr 2013
<b>XETRA SCHLUSSKURSE</b>				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	12,00	10,72	12,43
Höchster Kurs	€	13,15	10,81	12,60
Niedrigster Kurs	€	11,05	8,01	8,01
<b>GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES</b>				
DAX 30	%	4,8	4,4	4,6
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	1,8	1,8	1,2
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	11,9	11,1	11,7
<b>MARKTKAPITALISIERUNG</b>				
Marktkapitalisierung	Mrd. €	54,4	47,7	55,3
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 536	4 451	4 451

**Historische Performance der T-Aktie zum 30. September 2014.**

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	2,9	16,5	65,1	81,3
DAX 30	0,8	10,2	72,2	66,9
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	5,3	14,5	43,5	55,6

Nach der starken Aufwärtsbewegung der Aktienmärkte im ersten Halbjahr 2014 folgte eine drastische Korrektur derselben im Juli. Insbesondere die wachsenden geopolitischen Spannungen und die Androhung und Umsetzung verschärfter Sanktionen im Zusammenhang mit der Ukraine-Krise belasteten die Kursentwicklung. Zwar erholten sich die Kurse im weiteren Quartalsverlauf wieder, dennoch blieb für den DAX 30 seit Jahresbeginn nur noch ein leichtes Plus von 0,8%. Während der Dow Jones Euro STOXX 50® mit plus 7,9% und der Nikkei in Japan mit plus 0,5% ungefähr auf Halbjahresniveau verharrten, konnte lediglich der Dow Jones seine Gewinne aus dem ersten Halbjahr ausbauen und die ersten neun Monate mit einer Gesamt-Performance von plus 4,9% beenden.

Etwas freundlicher als der DAX 30 und der Dow Jones präsentierte sich der europäische Telekommunikationssektor. Zum 30. September 2014 notierte der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® um rund 5,3% höher als zu Jahresbeginn. Die Erwartung weiterer Konsolidierung auf dem europäischen Telekommunikationsmarkt blieb weiterhin Haupttreiber der positiven Kurs-Performance.

In diesem Umfeld bewegte sich die T-Aktie etwas schwächer: Seit Jahresanfang legte sie – auf Total-Return-Basis – um knapp 3% zu. Während die Halbjahreszahlen, die am 8. August veröffentlicht wurden, sich im Rahmen der Markterwartungen bewegten, drückten die Medienberichte Anfang August, dass Sprint seine Pläne für einen Zusammenschluss mit T-Mobile US aufgegeben habe, auf den Kurs der Aktie.

**WICHTIGE EREIGNISSE IM DRITTEN QUARTAL 2014.****MITARBEITER.**

**Magyar Telekom erzielte Einigung mit Gewerkschaften.** Magyar Telekom einigte sich Ende Juli 2014 mit den Gewerkschaften auf einen Personalabbau sowie Tarifierhöhungen für den Zeitraum 2015 bis 2016. Gemäß der Einigung werden in unserem Tochterunternehmen bis zu 1 700 Stellen gestrichen. 40% der betroffenen Mitarbeiter sollen zwischen dem 1. Oktober 2014 und dem 1. März 2015 die Gesellschaft verlassen, während die restlichen 60% voraussichtlich zum 1. Januar 2016 ausscheiden werden. Die Summe der Abfindungszahlungen für das zweijährige Personalabbauprogramm wird sich auf rund 39 Mio. € belaufen.

**ÜBERNAHMEANGEBOT T-MOBILE US.**

Der französische Mobilfunk-Anbieter Iliad veröffentlichte am 31. Juli 2014 in einer Pressemitteilung, dass man dem Board of Directors der T-Mobile US ein vorläufiges Angebot für die Übernahme von 56,6% an dem Unternehmen gemacht habe. Am 13. Oktober 2014 veröffentlichte Iliad eine weitere Pressemitteilung, laut der die Übernahmepäne nicht weiter verfolgt würden.

**ERWEITERUNG MARKENPRÄSENZ.**

**Beteiligungen in Rumänien werden Teil der Marke „Telekom“.** Seit September 2014 agieren unsere rumänischen Beteiligungen Romtelecom und Cosmote Romania unter der Marke „Telekom“ und wurden in diesem Zusammenhang in Telekom Romania bzw. Telekom Romania Mobile umfirmiert. Ihr offizielles Markenzeichen ist das bekannte T-Logo mit dem dazugehörigen Markenversprechen „Erleben, was verbindet“. Dies ist ein weiterer Schritt zum Ausbau unserer Marktpräsenz in Europa und im Sinne unserer Strategie, durch Technologieführerschaft das beste Kundenerlebnis zu bieten.

**KOOPERATIONEN.**

Anfang Juli 2014 vereinbarten wir mit **salesforce.com** eine umfassende Partnerschaft. Zum einen wird der US-amerikanische Marktführer für geschäftliche Cloud-Lösungen künftig Rechenzentrumsleistungen von T-Systems in Deutschland nutzen. Zum anderen wird ein gemeinsamer Vertrieb der Cloud-Lösung „Salesforce1“ in 2015 gestartet. Die Software für Kundenbeziehungs-Management hilft Mittelständlern, das Verhalten ihrer Kunden in der digitalen Welt besser zu analysieren und Produkte sowie Dienstleistungen auf die Anforderungen des Markts zuzuschneiden.

T-Systems und der IT-Konzern **Cisco** haben eine strategische Partnerschaft für den Aufbau einer sicheren Cloud in Europa angekündigt. Nach den gemeinsamen Planungen wird T-Systems Mitbegründer des weltgrößten Cloud-Netzwerks „Intercloud“. Die europäische Plattform wird von T-Systems betrieben und vermarktet. Mit der Intercloud-Technologie können wir zukünftig Cloud Services für alle Bedarfe, für Mittelständler wie Großkunden, aus einer Hand und auf Basis deutscher Sicherheitsanforderungen anbieten.

Der eReader **tolino** ist seit Mitte Juli 2014 auch in Belgien verfügbar. Als internationaler Partner bietet Standaard Boekhandel toline in seinen Filialen und über seine Webshops an. Mit der Einführung des toline will Standaard Boekhandel eReading-Angebote im belgischen Markt etablieren. Die in Deutschland erfolgreiche toline Kooperation eröffnet damit nun auch internationalen Partnern die Möglichkeit, das Erfolgsmodell toline in ihre Märkte auszurollen.

**INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN.**

In unserem operativen Segment **Deutschland** kommen wir mit der Umsetzung unserer integrierten Netzstrategie gut voran. Unser LTE-Netz hatte zum Ende des dritten Quartals eine Bevölkerungsabdeckung von 79%. Das sind rund 64,5 Millionen Einwohner und damit fast 9,8 Millionen mehr als Ende 2013. Darüber hinaus haben wir bis zum 30. September 2014 bereits mehr als 3,7 Millionen Festnetz-Anschlüsse auf die IP-Technologie umgestellt. Im Rahmen unseres Glasfaser-Ausbaus konnten wir zum Ende des dritten Quartals eine Abdeckung von 40,2% erreichen; dies entspricht etwa 16,5 Millionen Haushalten.

Auch in unserem operativen Segment **Europa** arbeiten wir weiter konsequent an der Umsetzung unserer Strategie. Seit Mitte des Jahres bieten wir nun auch in Polen LTE-Mobilfunk-Technik an. Somit sind wir in allen unseren europäischen Mobilfunk-Märkten – außer in Albanien – mit LTE vertreten. Bei der Umstellung unserer Festnetze in den verschiedenen Landesgesellschaften auf IP haben wir bis zum 30. September 2014 einen Anteil von 34,9% über alle integrierten Gesellschaften erreicht, was etwa 3,2 Millionen Anschlüssen entspricht.

Der Netzausbau von **T-Mobile US** wird mit beschleunigtem Tempo fortgeführt. Das 4G-/LTE-Netz der Gesellschaft hat mittlerweile eine Abdeckung von 244 Millionen Einwohnern erreicht. Das Unternehmen setzt mit Hochdruck breitbandiges LTE ein, wobei es parallel dazu auch das 700 MHz-Spektrum aus dem A-Band sowie 4G/LTE im 1.900-PCS-Spektrum ausbaut. Darüber hinaus hat T-Mobile US als erster Anbieter VoLTE (Voice over LTE) eingeführt und nach aktuellem Stand eine landesweite VoLTE-Versorgung erzielt, was einer Bevölkerungsabdeckung von über 200 Millionen entspricht. Geschwindigkeit, Kapazität und Netzabdeckung werden innerhalb des gesamten Netzes von T-Mobile US schnell und fortlaufend optimiert. Bereits vor Vollzug des Zusammenschlusses mit MetroPCS hatte T-Mobile USA Integrationspläne ausgearbeitet, wonach u. a. das CDMA-Netz (Code Division Multiple Access) von MetroPCS und bestimmte überzählige Basisstationen abgeschaltet werden sollten. Im Juli 2014 hat T-Mobile US mit der Abschaltung des CDMA-Netzes und der überzähligen Basisstationen begonnen. Die Netzabschaltungen ermöglichen die Realisierung von Netzsynergien, die sich aus dem Zusammenschluss von T-Mobile USA und MetroPCS ergeben.

**T-Systems baut IT-Standort Deutschland aus.** In Biere bei Magdeburg eröffneten wir Anfang Juli 2014 das größte und modernste Rechenzentrum Deutschlands. Mit dem neuen Rechenzentrum können wir auch zukünftig die stark wachsende Nachfrage nach sicheren Cloud-Diensten aus Deutschland bedienen. Bis 2018 wird T-Systems die IT-Produktion an elf internationalen Standorten bündeln. Das Rechenzentrum in Biere wird dabei ein bedeutendes Drehkreuz der weltumspannenden Rechenzentrums-Infrastruktur von T-Systems sein.

#### NEUE TARIFE UND PRODUKTE.

Auf der Internationalen Funkausstellung (IFA) in Berlin Anfang September 2014 wurde der Startschuss für das erste integrierte Privatkundenangebot der Deutschen Telekom gegeben. Mit **MagentaEINS** bieten wir unseren Kunden in Deutschland attraktive Pakete an, die Mobilfunk und Festnetz clever miteinander verbinden. MagentaEINS ist gleichzeitig der Einstieg in eine neue Produktwelt: Reine Mobilfunk-Angebote werden unter MagentaMobil und reine Festnetz-Produkte unter MagentaZuhause zusammengefasst. Darüber hinaus umfassen MagentaEntertainment, MagentaWohnen und MagentaService weitere Angebote und Produkte, aus denen sich individuelle Lösungen zusammenstellen lassen.

Auf unserem IFA-Stand kündigten wir auch als weltweit einer der ersten Anbieter die Einführung eines neuen **Hybrid-Routers** an. Der neue Router „Speedport Hybrid“ bündelt beim Surfen zu Hause automatisch die Bandbreiten aus Festnetz und Mobilfunk. DSL und LTE arbeiten so Hand in Hand und ermöglichen auch in weniger gut versorgten Gebieten einen schnellen Zugang zum Internet. Im Herbst dieses Jahres startet „Hybrid“ zunächst in einigen Bundesländern. Ab Frühjahr 2015 ist eine Nutzung des Hybrid-Anschlusses bundesweit möglich.

Als einer der ersten Anbieter haben wir eine weltweit einsetzbare mobile Verschlüsselungslösung für Smartphones auf den Markt gebracht. Die sog. **Mobile Encryption App** für Android- und iOS-Geräte funktioniert im Gegensatz zu anderen Lösungen in jedem Telefonnetz und sogar ohne SIM-Karte über WLAN oder eine Satellitenverbindung. Selbst in Ländern, in denen das Telefonieren über das Internet blockiert wird, lässt sich mithilfe der Lösung verschlüsselt kommunizieren.

#### NEUE GROSSKUNDENVERTRÄGE.

Unsere T-Systems-Tochtergesellschaft Satellic N.V., an dem die STRABAG AG mit 24% als Minderheitsgesellschafter beteiligt ist, hat den Auftrag für die Errichtung und den Betrieb eines **satellitengestützten Lkw-Mauterhebungssystems** in Belgien erhalten. Am 25. Juli 2014 wurde eine vertragliche Vereinbarung zwischen Satellic und Viapass, der in Belgien zuständigen Behörde, unterzeichnet. Sie hat eine Laufzeit von mindestens zwölf Jahren und sieht zunächst vor, dass Satellic in den kommenden 18 Monaten das neue Mauterhebungssystem aufbauen wird.

#### AUSZEICHNUNGEN.

Im großen Netztest 2014 der Fachzeitschrift „connect“ konnten wir erneut die Spitzenposition erobern. Die Tester haben die Festnetze verschiedener Anbieter in Deutschland unter die Lupe genommen. In rund 1,6 Millionen Messungen wurden die Qualität und die Leistungsfähigkeit von DSL- und Breitband-Kabelanschlüssen untersucht. Das Fazit: Die Deutsche Telekom setzt sich in 2014 wieder an die Spitze aller Anbieter und zeigt überzeugende Leistungen in allen getesteten Disziplinen. Das Testergebnis bestätigt den Erfolg unserer Anstrengungen, unseren Kunden das beste Netzerlebnis zu bieten.

Auch international konnten wir im dritten Quartal überzeugen: Beim „**Top Marka Ranking**“, in dem die Reichweite von Print- und elektronischen Medien ermittelt wird, belegte T-Mobile Polska zum zweiten Mal in Folge den ersten Platz in der Kategorie „Telekommunikation“. T-Mobile Czech Republic wurde im September in Prag als „**Superbrand**“ für ihre außergewöhnlichen Marketing-Kampagnen und erfolgreichen Werbemaßnahmen ausgezeichnet. Als schnellster unter den österreichischen Anbietern in der Kategorie „Mobiles Browsen“ wurde T-Mobile Austria von „**Futurezone**“ – dem führenden österreichischen Technologieportal – ausgezeichnet. In der Gesamtbewertung bestätigte sich T-Mobile Austria mit einem starken zweiten Platz.

Das Analystenhaus **Experton** hat zum zweiten Mal Big Data-Anbieter in Deutschland bewertet. Die Analyse von 121 IT-Unternehmen ergab, dass T-Systems in den Kategorien „Big Data Operations“, „Big Data Security Analytics“ und „Big Data Consulting & Solutions“ zu den drei besten Anbietern gehört. Die Entwicklung von der guten Position des Vorjahres in die Spitzenposition der diesjährigen Experton-Studie ist auch die Folge unserer Neuausrichtung: Diese zielt auf die Stärkung neuer Geschäftsmodelle in Wachstumsfeldern wie Big Data, Cloud Computing oder Cyber Security, um uns auf dem wettbewerbsintensiven IT-Markt zukunftsfest zu positionieren.

Im August belegten wir den ersten Platz beim **oekom-Branchenrating** für unsere ökologischen und sozialen Leistungen. Vor allem beim Klimaschutz, in der Kundenorientierung, bei der Vermeidung von Elektroschrott und einer nachhaltigen Zulieferkette konnten wir im „oekom Industry Report Telecommunications“ überzeugen. Die oekom GmbH hatte insgesamt 108 Unternehmen aus dem Bereich der Telekommunikation auf ihre Nachhaltigkeitsleistungen, deren zeitliche Entwicklung sowie auf zahlreiche weitere Aspekte analysiert.



# 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 Segmentbericht-erstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 48).

## 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 in den ersten neun Monaten 2014, den Ausblick, die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken, 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 entwickelte sich in den ersten drei Quartalen 2014 mit einem gebremsten Tempo. Die erwartete Zunahme der Expansion im Welthandel ist auch im dritten Quartal 2014 ausgeblieben.

In unseren Kernmärkten haben sich die Volkswirtschaften – wenn auch mit zunehmend mäßigem Expansionstempo – in den ersten neun Monaten des Jahres 2014 mehrheitlich positiv entwickelt, was die gesamtwirtschaftliche Produktion betrifft. Die Lage am Arbeitsmarkt hat sich jedoch durch das niedrige Tempo der wirtschaftlichen Erholung in den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa nicht verbessert; die Zunahme an Erwerbstätigen hat sich verlangsamt und die Arbeitslosigkeit nimmt teilweise wieder geringfügig zu.

In Deutschland wuchs die Volkswirtschaft in den ersten neun Monaten 2014 moderat. Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich unverändert robust und die Arbeitslosenquote lag Ende September 2014 bei 6,5 %.

Die US-Wirtschaft verzeichnete dank der weiteren Erholung auf dem Arbeitsmarkt und der anhaltenden positiven Grunddynamik des privaten Konsums auch im dritten Quartal ein robustes Wachstum.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung in der Eurozone und den übrigen Ländern der europäischen Union war weiterhin sehr uneinheitlich. Sehr positive Wachstumsraten verzeichneten die Volkswirtschaften in Großbritannien, der Slowakei, Ungarn, Polen und der Tschechischen Republik. In den Niederlanden, Österreich und Rumänien war das Expansionstempo eher moderat. Zum dritten Quartal 2014 deuten die Prognosen in Griechenland erstmals seit 2009 eine positive Wachstumsrate an. Kroatien verzeichnete aufgrund seiner verhaltenen Reformen und seiner fehlenden Wettbewerbsfähigkeit erneut einen Rückgang des BIP. Diese Tendenz wurde noch verstärkt durch schwache Tourismuszahlen und Handelsumsätze in den Sommermonaten.

### Entwicklung des BIP in unseren Kernländern.

in %

	Q1 2014 gegenüber Q1 2013	Q2 2014 gegenüber Q2 2013	Q3 2014 gegenüber Q3 2013
Deutschland	2,2	1,3	1,3
USA	1,9	2,6	2,3
Griechenland	(1,0)	(0,4)	0,2
Rumänien	3,7	1,5	1,8
Polen	3,5	3,3	3,0
Ungarn	3,3	3,7	3,1
Tschechische Republik	2,6	2,5	2,7
Kroatien	(0,6)	(0,8)	(0,5)
Niederlande	0,1	1,1	1,2
Slowakei	2,1	2,3	2,4
Österreich	0,8	0,9	1,0
Großbritannien	2,9	3,2	3,2

Quelle: Oxford Economics, Stand Oktober 2014.

### AUSBLICK.

Wir gehen davon aus, dass sich die weltwirtschaftliche Expansion zum Ende des Jahres 2014 und in 2015 leicht beschleunigen wird. Dies sollte v. a. durch eine anziehende Dynamik des Wachstums in den Schwellenländern unterstützt werden. Die weiterhin expansive Geldpolitik und die abnehmenden fiskal-politischen Restriktionen könnten diesen Verlauf unterstützen.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN.

Die globalen Konjunkturrisiken haben im dritten Quartal 2014 wieder zugenommen. Eine Verschärfung der geopolitischen Spannungen, etwa in Nahost oder in der Ukraine, könnte die negativen Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und die Verunsicherung an den Kapitalmärkten weiter verstärken. Rückläufige Wachstumsprognosen für das Gesamtjahr 2014 wecken zudem die Sorge, dass die Erholung der Eurozone stagniert. Zudem zeigt die drohende Bankenkrise in Portugal, dass die europäische Staatsschulden- und Bankenkrise noch nicht überwunden ist. Das geringe Potenzialwachstum der hoch entwickelten Wirtschaftsnationen beeinträchtigt auch die Aussichten für die Schwellenländer. Wachsende Ungleichgewichte, wie z. B. die negative Immobilienpreisentwicklung in China, können die weltwirtschaftliche Entwicklung zusätzlich belasten.

### TELEKOMMUNIKATIONSMARKT.

Der Konsolidierungstrend in der ICT-Branche setzte sich auch im dritten Quartal weiter fort. Der Zusammenschluss der beiden größten niederländischen Kabelnetz-Betreiber der zur Liberty Global gehörenden UPC und Ziggo wurde von der EU-Kommission in Verbindung mit Auflagen am 10. Oktober 2014 genehmigt. Hierdurch wird ein neuer, starker, integrierter Kommunikationsanbieter auf dem niederländischen Telekommunikationsmarkt entstehen.

Die deutsche Bundesregierung hat am 20. August 2014 die „Digitale Agenda 2014–2017“ verabschiedet. Diese beschreibt die Strategie der Bundesregierung zur besseren Nutzung der Chancen der Digitalisierung für alle Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft. Die Digitale Agenda umfasst Umsetzungsmaßnahmen in sieben Handlungsfeldern, wie z. B. „Digitale Infrastrukturen“. Ziel ist u. a. – wie bereits im Koalitionsvertrag festgelegt – in 2018 in Deutschland flächendeckend eine Breitband-Versorgung mit mindestens 50 MBit/s erreicht zu haben. Hierzu will die Bundesregierung die erforderlichen Rahmenbedingungen schaffen, darunter die Bereitstellung zusätzlicher Frequenzen für den breitbandigen Mobilfunk, Fördermittel für Regionen, in denen ein wirtschaftlicher Ausbau nicht möglich ist, sowie die Unterstützung einer investitions- und innovationsfördernden Regulierung. Von diesen Maßnahmen sind positive Auswirkungen auf den Netzausbau und auf die Versorgung mit hohen Bandbreiten zu erwarten.

### 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.

**Finale BNetzA-Entscheidung zu Vectoring ergangen.** 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 – mussten in einem weiteren Verwaltungsverfahren durch die BNetzA festgelegt werden. Anfang Juni 2014 haben wir die Zwischenentscheidung erhalten, die es uns ermöglichte, Vectoring in Deutschland einzusetzen. Am 29. Juli 2014 erging – nach Abschluss der europäischen Notifizierung – die finale Entscheidung der BNetzA. Mit der Vermarktung der VDSL-Anschlüsse mit Vectoring-Technologie starteten wir am 1. September 2014. Somit können Kunden in den ausgebauten Gebieten mit bis zu 100 MBit/s beim Download bzw. bis zu 40 MBit/s im Upload im Internet surfen.

#### Einmalentgelte für die Teilnehmer-Anschlussleitung in Deutschland bleiben stabil.

Die Entgelte für die Bereitstellung und Kündigung der Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) wurden von der BNetzA am 30. Juni 2014 festgelegt. Das Entgelt der am häufigsten nachgefragten TAL-Variante ist lediglich leicht gesunken. Bei einzelnen Varianten sind Entgeltsteigerungen zu verzeichnen. Die Entgelte sind befristet bis zum 30. September 2016.

#### BNetzA beabsichtigt Absenkung von Interconnection-Entgelten in Deutschland.

Die Telekom Deutschland GmbH hat am 28. April und am 2. Mai 2014 Entgeltanträge für die Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelte bei der BNetzA eingereicht. Am 11. Juli 2014 veröffentlichte die BNetzA einen Beschlussentwurf, nach dem die Festnetz-Terminierungsentgelte zum 1. Dezember 2014 um 20 % auf 0,24 Cent/Min. sinken. Am 3. September 2014 veröffentlichte die BNetzA auch den Beschlussentwurf zur Festlegung neuer Mobilfunk-Terminierungsentgelte. Vom 1. Dezember 2014 bis zum 30. November 2015 sollen die Entgelte auf 1,72 Cent/Min. sinken, ab dem 1. Dezember 2015 bis zum 30. November 2016 auf 1,66 Cent/Min. Beide Entwürfe wurden bereits national konsultiert und werden nun auf EU-Ebene konsultiert.

#### Weitere Sonderabgaben bei unseren internationalen Beteiligungen.

Neben den bereits bekannten Sondersteuern, u. a. in Griechenland, Ungarn und Rumänien, hat die Kroatische Regierung eine Verdreifachung der Frequenznutzungsgebühren beschlossen, die am 23. Mai 2014 in Kraft getreten ist. Derzeit findet außerdem eine öffentliche Konsultation zur Änderung der Wegerechtsgebühren in Kroatien statt, die zu einer Mehrbelastung bei der Hrvatski Telekom führen könnte.

## FREQUENZVERGABE.

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

- Nachdem die Europäische Kommission und die BNetzA in **Deutschland** den Zusammenschluss der Unternehmen Telefónica Deutschland und E-Plus genehmigt und dabei entsprechende Frequenzauflagen erteilt haben, plant die BNetzA noch in 2014 die Eröffnung eines Vergabeverfahrens zur Neuregelung der 0,9 bzw. 1,8 GHz-Frequenzrechte aus den GSM-Lizenzen der deutschen Netzbetreiber. Zudem plant die Behörde, Frequenzen aus den Bereichen 0,7 GHz (Digitale Dividende II) und 1,5 GHz zu vergeben. Die Durchführung der eigentlichen Vergabeprozedur ist für das zweite Quartal 2015 geplant.
- In **Griechenland** hat die Regulierungsbehörde EETT eine Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz (Digitale Dividende) und 2,6 GHz am 13. Oktober 2014 in Form einer simultanen Mehrroundenauction durchgeführt. Neben unserer griechischen Beteiligung Cosmote haben sich nur die beiden anderen Mobilfunk-Betreiber Vodafone und WIND an der Auktion beteiligt. Cosmote konnte die gesetzten Ziele erreichen und hat sich eine wettbewerbsfähige Frequenzausstattung sichern können.
- In **Ungarn** wurde das dreistufige Verfahren zur Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 0,8, 0,9, 1,8 und 2,6 GHz abgeschlossen. Magyar Telekom hat erfolgreich an dem Vergabeverfahren teilgenommen und sich die vorgesehenen Frequenzressourcen sichern können.
- Die **tschechische** Regulierungsbehörde CTU startete eine Konsultation zur Versteigerung von Restspektrum in den Bereichen 1,8 und 2,6 GHz, das in der Auktion 2013 nicht veräußert wurde. T-Mobile Czech Republic analysiert die Bedingungen und bereitet sich auf eine Teilnahme an dem Verfahren vor. Es wird erwartet, dass die Auktion im Frühjahr 2015 beendet sein wird.
- In **Albanien** hat sich AMC um die Verlängerung ihrer im August 2014 ausgelaufenen GSM-Lizenz mit Frequenzen in den Bereichen 0,9 und 1,8 GHz beworben. Aufgrund ihrer Erfüllung aller Voraussetzungen wird mit der Genehmigung gerechnet; der Prozess dauert aber noch an. Die albanische Regulierungsbehörde AKEP plant noch für 2014 die Vergabe weiterer Mobilfunk-Frequenzen in den Bereichen 0,9 und 1,8 GHz. Eine Konsultation zur Vergabe von Frequenzen im 2,6 GHz-Band ist in Vorbereitung.
- In **Polen** hat der Regulierer UKE am 14. Oktober 2014 den Vergabeprozess für Frequenzen aus den Bändern 0,8 und 2,6 GHz gestartet. Man stützt sich dabei weitestgehend auf die bereits bekannten Vergabebedingungen aus der letzten Auktionsplanung. Die Frequenzen werden in einer simultanen Mehrroundenauction vergeben. Die Vergabe wird voraussichtlich im Dezember 2014 stattfinden.

- Zu weiteren Verzögerungen der Frequenzauktionsvorbereitungen ist es derweil in **Montenegro** gekommen, wo mit einer Veröffentlichung finaler Vergaberegeln und dem Start der Bietphase im ersten Halbjahr 2014 gerechnet wurde. Dieses Verfahren wird sich voraussichtlich nach 2015 verschieben.
- Die **US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde** Federal Communications Commission (FCC) wird am 13. November 2014 die Vergabeauktion für insgesamt 65 MHz an Frequenzen in den 1,6, 1,7 und 2,1 GHz-Bereichen beginnen. Die Behörde hat einen Mindestpreis von ca. 10,5 Mrd. US-\$ für die gesamte Auktion festgelegt. T-Mobile US wird an der Auktion teilnehmen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS.

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS.

#### UMSATZ.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2014 erzielten wir einen Konzernumsatz von 45,7 Mrd. €, der damit deutlich um 1,2 Mrd. € bzw. 2,7% 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 des Vorjahres Berücksichtigung fanden, sowie mit dem ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei. In unserem operativen Segment Europa wirkten die zum Teil bereits im Vorjahr erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen sowie der intensive Wettbewerb belastend. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den 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 eingeleitete Neuausrichtung des Geschäftsmodells von T-Systems belastete ebenso wie die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreiswirkungen von insgesamt 0,9 Mrd. € sowie negativen Wechselkurseffekten von rund 0,5 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, lag der Umsatz um 0,9 Mrd. € bzw. 2,0% 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 17 ff.) entnommen werden.

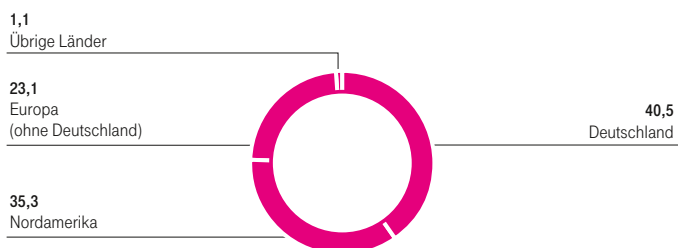
**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.**

in Mio. €

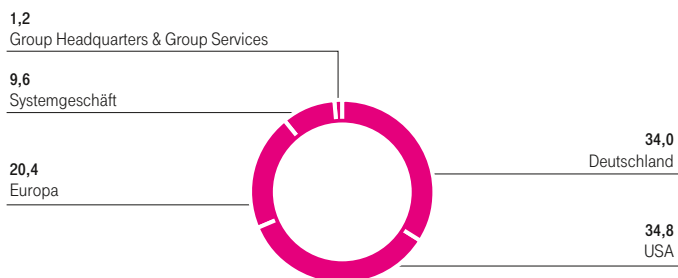
	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>14 894</b>	<b>15 114</b>	<b>15 648</b>	<b>15 525</b>	<b>0,8%</b>	<b>45 656</b>	<b>44 467</b>	<b>2,7%</b>	<b>60 132</b>
Deutschland	5 483	5 464	5 587	5 670	(1,5)%	16 534	16 801	(1,6)%	22 435
USA	5 074	5 270	5 554	5 108	8,7%	15 898	13 474	18,0%	18 556
Europa	3 125	3 163	3 317	3 440	(3,6)%	9 605	10 218	(6,0)%	13 704
Systemgeschäft	2 052	2 187	2 068	2 174	(4,9)%	6 307	6 570	(4,0)%	9 038
Group Headquarters & Group Services	622	610	596	635	(6,1)%	1 828	2 087	(12,4)%	2 879
Intersegmentumsatz	(1 462)	(1 580)	(1 474)	(1 502)	1,9%	(4 516)	(4 683)	3,6%	(6 480)

**Regionale Umsatzverteilung.**

in %

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.<sup>a</sup>**

in %



<sup>a</sup> Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 48).

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 34,8 % den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz u. a. aufgrund des Einbezugs der MetroPCS sowie des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden deutlich um 4,5 Prozentpunkte. Rückläufig zeigten sich hingegen die Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services. Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 57,3 % auf 59,5 %.

**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA.**

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte sich unser EBITDA um 1,5 Mrd. € auf 14,1 Mrd. €. Im EBITDA der ersten neun Monate 2014 waren insgesamt positive Sondereinflüsse von 0,9 Mrd. € enthalten. Diese resultierten im Wesentlichen aus dem Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Positiv wirkten sich auch Erträge aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie den Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. € aus. Gegenläufig wirkten sich Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS von rund 0,1 Mrd. € in unserem operativen Segment USA sowie das im Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom verhängte Bußgeld aus. Weitere Erläuterungen zu der ergangenen Bußgeldentscheidung finden sich im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen lagen mit 0,7 Mrd. € um 0,2 Mrd. € unter dem Niveau des Vorjahres.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten des Jahres 2014 ein gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum leicht vermindertes bereinigtes EBITDA von 13,1 Mrd. €. Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte von 0,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, negativ auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 17 ff.) entnommen werden.

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

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>									
<b>IM KONZERN</b>	<b>4 121</b>	<b>4 429</b>	<b>4 575</b>	<b>4 659</b>	<b>(1,8)%</b>	<b>13 125</b>	<b>13 364</b>	<b>(1,8)%</b>	<b>17 424</b>
Deutschland	2 230	2 256	2 324	2 375	(2,1)%	6 810	6 909	(1,4)%	8 936
USA	844	1 083	1 014	1 082	(6,3)%	2 941	2 900	1,4%	3 874
Europa	1 027	1 098	1 184	1 169	1,3%	3 309	3 383	(2,2)%	4 550
Systemgeschäft	138	288	197	197	0,0%	623	575	8,3%	774
Group Headquarters & Group Services	(118)	(160)	(145)	(155)	6,5%	(423)	(365)	(15,9)%	(655)
Überleitung	0	(136)	1	(9)	n.a.	(135)	(38)	n.a.	(55)

**EBIT.**

Das EBIT des Konzerns stieg gegenüber den ersten neun Monaten 2013 deutlich um 1,2 Mrd. € auf 6,3 Mrd. €. Dieser Anstieg ist v. a. auf die im EBITDA genannten Effekte zurückzuführen. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,3 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, insbesondere 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, hatten einen negativen Effekt auf die Entwicklung des EBIT.

**ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN.**

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum deutlich um 1,2 Mrd. € auf 4,2 Mrd. €. Unser Finanzergebnis blieb trotz des Einbezugs von MetroPCS sowie der lokalen Finanzierungsbedingungen der T-Mobile US gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum stabil. Dies lag u. a. an dem gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. € höheren Ergebnisanteil an unserem Joint Venture EE.

**KONZERNÜBERSCHUSS.**

Der Konzernüberschuss erhöhte sich von 1,7 Mrd. € auf 3,0 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,9 Mrd. € und lag damit auf Vorjahresniveau. Weitere Erläuterungen hierzu finden sich im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46).

Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode, u. a. bedingt durch den Erwerb der restlichen, bisher noch nicht von uns gehaltenen Anteile an der T-Mobile Czech Republic. Gegenläufig wirkte sich die Erhöhung der Anteile anderer Gesellschafter an der T-Mobile US aus.

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

	30.09.2014	31.12.2013
Deutschland	68 788	66 725
USA	38 151	37 071
Europa <sup>a</sup>	52 673	53 265
Systemgeschäft <sup>a</sup>	48 571	49 540
Group Headquarters & Group Services	20 404	21 995
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>228 588</b>	<b>228 596</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	20 354	20 523

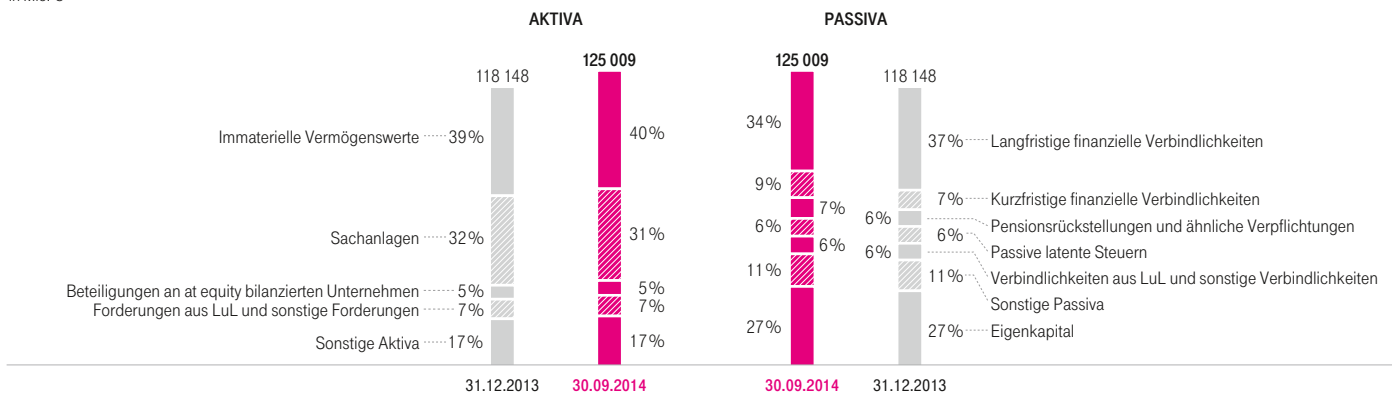
<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperiode wurden aufgrund der zum 1. Januar 2014 durchgeführten Änderungen in der Konzernstruktur rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 48).

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns blieb zum 30. September 2014 auf dem Niveau des Jahresendes 2013. Innerhalb unserer Segmente zeichneten sich zum Teil gegenläufige Entwicklungen ab: Im operativen Segment Deutschland erhöhten wir gegenüber dem Jahresende 2013 den Personalbestand durch den Aufbau von Personal im Wesentlichen für den Aus- und Umbau unserer „Netze der Zukunft“ um 3,1%. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg in den ersten neun Monaten 2014 um 2,9%. Der Anstieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 ist auf die Gewinnung zusätzlicher Kräfte im Einzelhandel und Kunden-Service zurückzuführen. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2013 leicht um 1,1%. Die Entwicklung ist durch gegenläufige Effekte geprägt: Zum einen reduzierte sich der Bestand an Mitarbeitern durch die Veräußerung der Anteile an der Euronet Communications in den Niederlanden. Ferner trugen Effizienzsteigerungsmaßnahmen in einigen Ländern unseres operativen Segments u. a. in Rumänien und in Kroatien zu einem Rückgang bei. Zum anderen stieg die Mitarbeiterzahl infolge der Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe seit dem 30. Mai 2014 sowie durch Zuwächse infolge des Personalumbaus in Griechenland. In unserem operativen Segment Systemgeschäft reduzierte sich die Mitarbeiteranzahl um 2,0%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus den Personalumbaumaßnahmen im Inland. Im Segment Group Headquarters & Group Services sank die Mitarbeiteranzahl im Vergleich zum Jahresende 2013 um 7,2%. Insbesondere die Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe sowie Personalumbaumaßnahmen waren hierfür ursächlich.

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS.

### Bilanzstruktur.

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 6,9 Mrd. €, dies war v. a. durch folgende Effekte verursacht:

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 4,2 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Investitionen in Höhe von 5,5 Mrd. €. Hierin sind 3,3 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die v. a. aus den beiden im April 2014 vollzogenen Transaktionen über den Erwerb sowie den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications stammen. Ebenfalls trugen Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,2 Mrd. € aus dem Einbezug der GTS Central Europe Gruppe und ein in diesem Zusammenhang angesetzter vorläufiger Goodwill in Höhe von 0,1 Mrd. € zum Anstieg bei. Währungskurseffekte in Höhe von 2,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten sich zudem buchwerterhöhend aus. Die Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 2,8 Mrd. € und Abgänge in Höhe von 0,6 Mrd. € im Zusammenhang mit dem Tausch von Mobilfunk-Spektrum mit Verizon Communications hatten einen gegenläufigen Effekt auf den Buchwert der immateriellen Vermögenswerte.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 1,3 Mrd. € auf 38,7 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 5,4 Mrd. €, v. a. in den operativen Segmenten Deutschland und USA, und Wechselkurseffekte in Höhe von 0,7 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, erhöhten den Buchwert. Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,4 Mrd. € – im Wesentlichen aus dem Einbezug der GTS Central Europe Gruppe (0,2 Mrd. €) und der Erstkonsolidierung von vier strukturierten Leasing-Objektgesellschaften (0,2 Mrd. €) – hatten ebenfalls einen erhöhenden Effekt. Planmäßige Abschreibungen in Höhe von 4,9 Mrd. € sowie Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. € standen dem entgegen.

Der Buchwert der Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen stieg in den ersten drei Quartalen 2014 um 0,4 Mrd. € auf 6,6 Mrd. €. Einerseits verringerten erhaltene Dividendenzahlungen des Joint Ventures EE den Beteiligungsbuchwert um 0,3 Mrd. €, andererseits hatten die Berücksichtigung

der verbleibenden als at equity bilanzierten Beteiligungen an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € sowie Wechselkurseffekte – im Wesentlichen aus der Umrechnung von Britischen Pfund in Euro – in Höhe von 0,4 Mrd. € einen erhöhenden Effekt.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen stiegen um 1,3 Mrd. € auf 9,1 Mrd. €, v. a. aufgrund des Kundenwachstums und 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 Ratenplan zu veräußern. Gegenläufig reduzierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 0,4 Mrd. €.

In den sonstigen Aktiva waren zum 30. September 2014 folgende wesentliche Effekte enthalten: Die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen sanken um 0,8 Mrd. €. Im Wesentlichen war hierfür der Vollzug der folgenden beiden Transaktionen ursächlich: Im operativen Segment USA wurde der Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications in Höhe von 0,6 Mrd. € abgeschlossen. Im Segment Group Headquarters & Group Services wurde der Verkauf der Anteile an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € vollzogen. Die Vorräte erhöhten sich um 0,2 Mrd. € aufgrund eines höheren Bevorratungsvolumens an Endgeräten (v. a. Smartphones) im Wesentlichen in unseren operativen Segmenten Deutschland und USA.

Unsere kurzfristigen und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 1,8 Mrd. € auf insgesamt 53,4 Mrd. € erhöht. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 47 des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.



Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 1,1 Mrd. € auf 8,1 Mrd. € war im Wesentlichen auf die Berücksichtigung erfolgsneutraler versicherungsmathematischer Verluste aufgrund des weiterhin rückläufigen Zinsniveaus zurückzuführen.

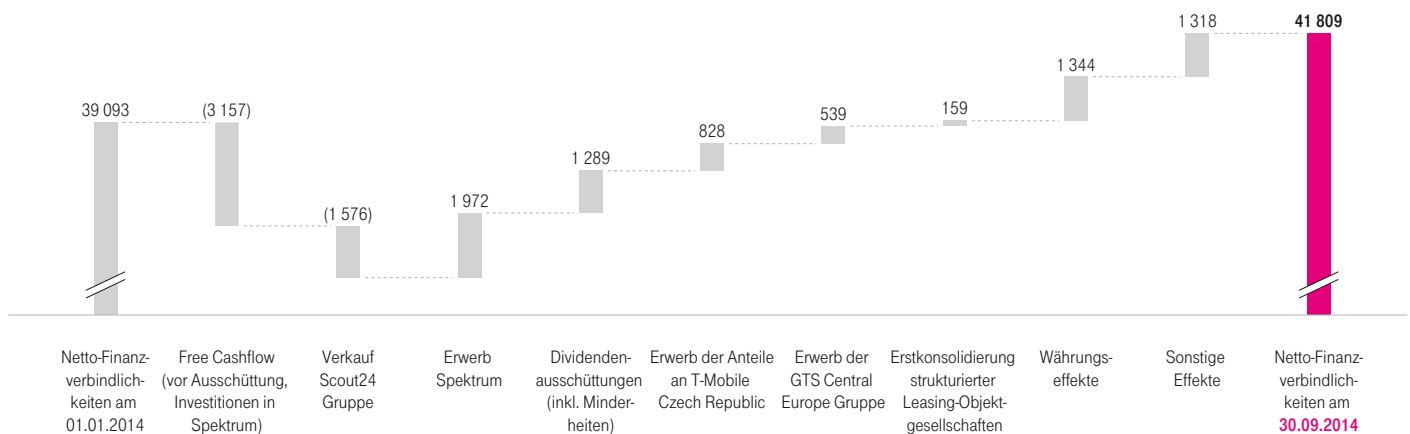
Die **passiven latenten Steuern** erhöhten sich um 0,6 Mrd. € auf 7,6 Mrd. € insbesondere aufgrund von Währungseffekten bei der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 0,8 Mrd. € – u. a. durch den Aufbau von Lagerbeständen bei Endgeräten (v. a. Smartphones) sowie aufgrund des Netzwerkausbaus im operativen Segment USA – erhöht.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 1,9 Mrd. € auf 34,0 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der Überschuss in Höhe von 3,3 Mrd. € und ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1,5 Mrd. €. Zudem wurde im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,0 Mrd. € durchgeführt. Dem entgegen standen Dividendenausschüttungen für das Geschäftsjahr 2013 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 2,2 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. €. Weitere das Eigenkapital mindernde Effekte resultierten aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic in Höhe von 0,8 Mrd. €, der Berücksichtigung von versicherungsmathematischen Verlusten (nach Steuern) in Höhe von 0,7 Mrd. € sowie der erfolgsneutralen Bewertung von Sicherungsinstrumenten in Höhe von 0,1 Mrd. €.

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten.

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 1,3 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Darüber hinaus ist in den sonstigen Effekten eine Auszahlung im Rahmen einer Wholesale-Transaktion enthalten. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 56 ff.).

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

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>OPERATIVER CASHFLOW<sup>a</sup></b>	<b>3 860</b>	<b>3 831</b>	<b>4 240</b>	<b>4 052</b>	<b>4,6%</b>	<b>11 931</b>	<b>11 527</b>	<b>3,5%</b>	<b>15 289</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(898)	(644)	(670)	(411)	(63,0)%	(2 212)	(1 715)	(29,0)%	(2 075)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT<sup>a</sup></b>	<b>2 962</b>	<b>3 187</b>	<b>3 570</b>	<b>3 641</b>	<b>(2,0)%</b>	<b>9 719</b>	<b>9 812</b>	<b>(0,9)%</b>	<b>13 214</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(2 065)	(2 197)	(2 493)	(2 260)	(10,3)%	(6 755)	(6 415)	(5,3)%	(8 861)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	86	59	48	46	4,3%	193	177	9,0%	253
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)<sup>a</sup></b>	<b>983</b>	<b>1 049</b>	<b>1 125</b>	<b>1 427</b>	<b>(21,2)%</b>	<b>3 157</b>	<b>3 574</b>	<b>(11,7)%</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 sank gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,4 Mrd. €. Dazu trugen die gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € erhöhten Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen bei. Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit entwickelte sich nahezu stabil.

Folgende Effekte waren im Cashflow aus Geschäftstätigkeit enthalten: im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlungen sowie in der Berichtsperiode abgeschlossene Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Daraus resultierte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein positiver Effekt von 0,4 Mrd. €. Im Vorjahr waren zudem um 0,1 Mrd. € höhere Auszahlungen für Abfindungen enthalten. Um 0,5 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Im Vorjahr waren hier zudem Einzahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,2 Mrd. € enthalten.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 47 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. €

	01.10.2013 bis 30.09.2014	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>		
Umsatzerlöse	61 321	60 132
Betriebsergebnis (EBIT)	6 093	4 930
Abschreibungen	(11 224)	(10 904)
EBITDA	17 317	15 834
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	17 185	17 424
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 282	930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	2 378	2 755
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	€ 0,51	0,21
<b>CASHFLOW</b>		
Cashflow aus Geschäftstätigkeit <sup>a</sup>	13 121	13 214
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (Cash Capex)	(9 201)	(8 861)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	269	253
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	4 189	4 606

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

Die Umsatzerlöse stiegen um 1,2 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 1,2 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. € sowie aus Erträgen aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie den Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS von rund 0,1 Mrd. € in unserem operativen Segment USA sowie das im Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom verhängte Bußgeld aus. Diesen Sonder-



einflüssen standen um rund 0,3 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, entgegen.

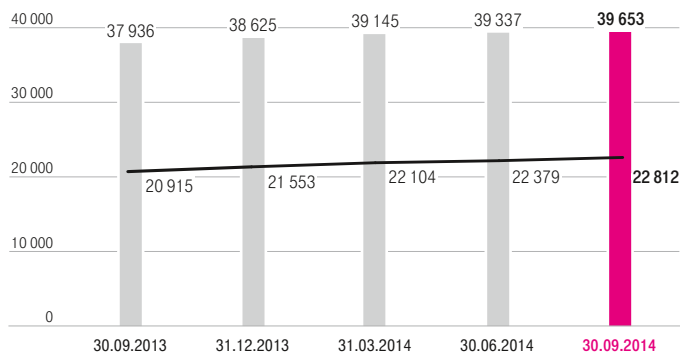
Die zuvor genannten Effekte sind ebenso maßgeblich für die Veränderungen unserer weiteren unbereinigten Ergebnisgrößen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE.

### DEUTSCHLAND. KUNDENENTWICKLUNG.

#### Mobifunk-Kunden.

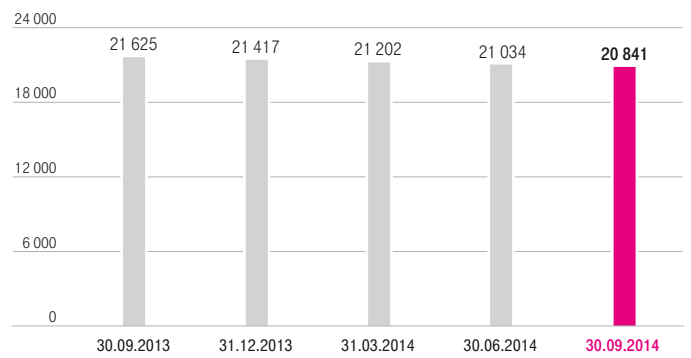
in Tsd.



— Vertragskunden

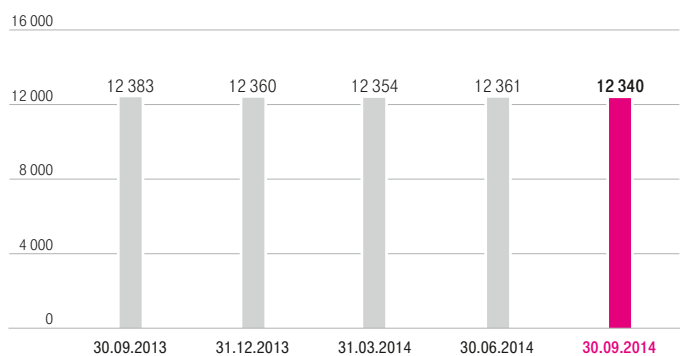
#### Festnetz-Anschlüsse.

in Tsd.



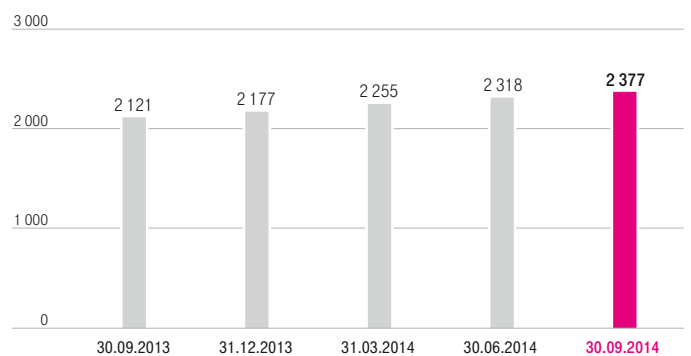
#### Breitband-Anschlüsse.

in Tsd.



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

in Tsd.



<sup>a</sup> Angeschlossene Kunden.

in Tsd.

	30.09.2014	30.06.2014	Veränderung 30.09.2014/ 30.06.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.09.2014/ 31.12.2013 in %	30.09.2013	Veränderung 30.09.2014/ 30.09.2013 in %
<b>GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden	39 653	39 337	0,8%	38 625	2,7%	37 936	4,5%
Vertragskunden	22 812	22 379	1,9%	21 553	5,8%	20 915	9,1%
Prepaid-Kunden	16 841	16 957	(0,7)%	17 072	(1,4)%	17 021	(1,1)%
Festnetz-Anschlüsse	20 841	21 034	(0,9)%	21 417	(2,7)%	21 625	(3,6)%
davon: IP-basiert	3 744	3 167	18,2%	2 141	74,9%	1 774	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12 340	12 361	(0,2)%	12 360	(0,2)%	12 383	(0,3)%
davon: Glasfaser	1 608	1 494	7,6%	1 246	29,1%	1 165	38,0%
TV (IPTV, Sat)	2 377	2 318	2,5%	2 177	9,2%	2 121	12,1%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	8 954	9 101	(1,6)%	9 257	(3,3)%	9 299	(3,7)%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	323	341	(5,3)%	390	(17,2)%	419	(22,9)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1 971	1 812	8,8%	1 564	26,0%	1 495	31,8%
davon: Glasfaser	586	475	23,4%	274	n.a.	222	n.a.
<b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	30 039	30 064	(0,1)%	29 943	0,3%	29 623	1,4%
Vertragskunden	16 651	16 316	2,1%	15 669	6,3%	15 159	9,8%
Prepaid-Kunden	13 388	13 748	(2,6)%	14 275	(6,2)%	14 463	(7,4)%
Festnetz-Anschlüsse	16 392	16 556	(1,0)%	16 923	(3,1)%	17 109	(4,2)%
davon: IP-basiert	3 404	2 882	18,1%	1 960	73,7%	1 629	n.a.
Breitband-Anschlüsse	9 919	9 934	(0,2)%	9 963	(0,4)%	9 983	(0,6)%
davon: Glasfaser	1 376	1 275	7,9%	1 064	29,3%	994	38,4%
TV (IPTV, Sat)	2 190	2 133	2,7%	2 001	9,4%	1 948	12,4%
<b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	9 614	9 273	3,7%	8 682	10,7%	8 314	15,6%
Vertragskunden	6 161	6 064	1,6%	5 885	4,7%	5 755	7,1%
Prepaid-Kunden (M2M)	3 453	3 209	7,6%	2 797	23,5%	2 558	35,0%
Festnetz-Anschlüsse	3 419	3 442	(0,7)%	3 445	(0,8)%	3 465	(1,3)%
davon: IP-basiert	319	268	19,0%	164	94,5%	128	n.a.
Breitband-Anschlüsse	2 097	2 102	(0,2)%	2 072	1,2%	2 074	1,1%
davon: Glasfaser	229	215	6,5%	180	27,2%	169	35,5%
TV (IPTV, Sat)	185	184	0,5%	174	6,3%	172	7,6%

**Gesamt.**

Wir behaupten unsere führende Position im Festnetz und wollen uns im Mobilfunk bei den mobilen Serviceumsätzen dauerhaft auf Platz 1 etablieren. Unser Ziel ist es, der führende integrierte Telekommunikationsanbieter in Deutschland zu sein. Mit MagentaEINS bieten wir seit September 2014 unser erstes integriertes Produkt bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten auf dem Markt an. Unsere neuen MagentaMobil-Tarife sind ebenso im September 2014 erfolgreich gestartet.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technik zur Verfügung. Wir beabsichtigen, bis 2018 unser Netz auf IP-Technologie umzustellen. Allein in den ersten drei Quartalen 2014 konnten wir 1 603 Tsd. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse und damit insgesamt 3,7 Mio. Retail-Kunden migrieren.

Im stark umkämpften Mobilfunk-Markt gewannen wir 1 259 Tsd. Vertragskunden in den ersten drei Quartalen 2014 hinzu. Davon entfielen 637 Tsd. auf das eigene Geschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“. Bei den Prepaid-Kunden verzeichneten wir einen Rückgang von 231 Tsd., im Wesentlichen bedingt durch die Migration von Kunden zu günstigen Vertragsangeboten.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten. Die Anzahl dieser Anschlüsse stieg innerhalb der ersten drei Quartale 2014 um 674 Tsd. auf insgesamt 2 194 Tsd. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und unserer innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben. In den Vectoring-Gebieten, die von der BNetzA freigegeben wurden, können Kunden seit September 2014 mit bis zu 100 MBit/s beim Download bzw. bis zu 40 MBit/s beim Upload im Internet surfen.

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: Wir haben zum Ende des dritten Quartals 2014 rund 86 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

### **Mobilfunk.**

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Wir setzen neue Impulse durch unsere herausragende Netzqualität und durch das neue Produkt-Portfolio für werthaltige Vertragskunden sowie für Neukunden. Insgesamt konnten wir 1 028 Tsd. Neukunden im Mobilfunk hinzugewinnen. Der Rückgang bei den Prepaid-Kunden wurde durch den starken Vertragskundenzuwachs überkompensiert. Insgesamt 273 Tsd. Kunden nutzen eine Breitband-Anbindung via Mobilfunk. Besonders positiv entwickelten sich der Bereich Geschäftskunden sowie unsere Zweitmarke „congstar“.

Der Anteil an Smartphones, v. a. an Android- und iOS-Endgeräten (iPhones), belief sich auf 70,7 %. Der Trend zu integrierten Flatrates mit höheren Datengeschwindigkeiten setzt sich weiter fort.

### **Festnetz.**

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Die Marktentwicklung gestaltet sich im Festnetz weiterhin herausfordernd, im Wesentlichen durch die preisaggressiven Wettbewerbsangebote. Deshalb gehen wir neue Wege der Vermarktung mit regionalen Angeboten und einem Fokus auf TV- und VDSL-Anschlüsse. Daher konnten wir im dritten Quartal 2014 unsere Breitband-Anschlüsse nahezu stabil bei 12,3 Mio. halten. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 19,3 % TV-Kunden. Der Anteil ist somit um 1,7 Prozentpunkte gegenüber dem Jahresende 2013 gestiegen. Im klassischen Festnetz sanken die Anschlüsse um 576 Tsd. gegenüber dem Jahresende 2013. In den letzten beiden Quartalen 2014 lagen wir erstmalig seit zehn Jahren bei den Anschlussverlusten pro Quartal unter der 200 Tausend-Marke.

### **Privatkunden.**

**Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher.** In den ersten drei Quartalen 2014 steigerten wir die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden um 0,3 % gegenüber dem Jahresende 2013. Wir konnten 982 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 887 Tsd., insbesondere im Bereich der Wiederverkäufer (Service Provider) sowie durch den Wechsel in attraktive Vertragstarife.

In den ersten drei Quartalen 2014 konnten wir im Festnetz 1 444 Tsd. Kunden auf IP-basierte Retail-Anschlüsse migrieren sowie 189 Tsd. weitere TV-Kunden gewinnen. Von den 9,9 Mio. Breitband-Anschlüssen nutzen rund 1,4 Mio. Kunden einen Glasfaser-Anschluss – davon haben wir 312 Tsd. in den ersten drei Quartalen 2014 hinzugewonnen. Die Anschlussverluste im Festnetz

lagen bei 531 Tsd. und somit deutlich unter den Anschlussverlusten der ersten drei Quartale 2013 von 680 Tsd. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern und regionalen Anbietern.

### **Geschäftskunden.**

**Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen.** Besonders erfolgreich waren wir in den ersten drei Quartalen 2014 im Mobilfunk – mit 276 Tsd. neuen Vertragskunden – sowie im Bereich Maschine zu Maschine – mit einem Zuwachs von 656 Tsd. Karten. Das Wachstum im Bereich Maschine zu Maschine resultiert aus dem verstärkten Einsatz von SIM-Karten im Wesentlichen in der Automobilbranche und der Logistikindustrie. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten und in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. Bei den Festnetz-Anschlüssen blieben wir gegenüber dem Jahresende 2013 stabil bei 3,4 Mio. Die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. Anschlüssen auf dem Niveau des Jahresendes 2013, wobei wir einen Anstieg von 27,2 % bei den Glasfaser-Kunden verzeichneten.

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 in den ersten drei Quartalen 2014 um 407 Tsd. bzw. 26,0 % war im Wesentlichen getrieben durch die hohe Nachfrage im Zusammenhang mit dem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 67 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 303 Tsd. bzw. 3,3 %. 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	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 483	5 464	5 587	5 670	(1,5)%	16 534	16 801	(1,6)%	22 435
Privatkunden	2 928	2 918	3 029	3 086	(1,8)%	8 875	9 099	(2,5)%	12 122
Geschäftskunden	1 404	1 418	1 430	1 431	(0,1)%	4 252	4 236	0,4%	5 676
Wholesale	952	942	934	959	(2,6)%	2 828	2 840	(0,4)%	3 811
Mehrwertdienste	63	57	59	71	(16,9)%	179	224	(20,1)%	288
Sonstiges	136	129	135	123	9,8%	400	402	(0,5)%	538
Betriebsergebnis (EBIT)	1 249	1 239	1 279	1 279	0,0%	3 767	3 614	4,2%	4 435
EBIT-Marge %	22,8	22,7	22,9	22,6		22,8	21,5		19,8
Abschreibungen	(956)	(978)	(957)	(989)	3,2%	(2 891)	(2 933)	1,4%	(3 966)
EBITDA	2 205	2 217	2 236	2 268	(1,4)%	6 658	6 547	1,7%	8 401
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(25)	(39)	(88)	(107)	17,8%	(152)	(362)	58,0%	(535)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 230	2 256	2 324	2 375	(2,1)%	6 810	6 909	(1,4)%	8 936
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	40,7	41,3	41,6	41,9		41,2	41,0		39,7
<b>CASH CAPEX</b>	(705)	(1 018)	(1 009)	(892)	(13,1)%	(2 732)	(2 130)	(28,3)%	(3 411)

**Gesamtumsatz.**

Der Umsatzrückgang in den ersten drei Quartalen 2014 lag bei 1,6% gegenüber der Vorjahresperiode. Ursächlich hierfür war der Umsatzrückgang im klassischen Festnetz-Geschäft mit 2,6%. Positiv im Festnetz wirkten sich die Vermarktung unserer TV-Anschlüsse und der gestiegene Umsatz mit Media Receivern und Routern aus. Dies konnte jedoch den Umsatzrückgang im Breitband-Geschäft und in der klassischen Festnetz-Telefonie nicht kompensieren. Der Mobilfunk-Umsatz blieb trotz des hohen Wettbewerbsdrucks stabil. Die gute Entwicklung im Bereich Geschäftskunden sowie unserer Zweitmarke „congstar“ konnte den Umsatzrückgang bei unserer Erstmarke und bei den Wiederverkäufern nahezu kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz um 2,5% v. a. aufgrund der mengen- und preisbedingt rückläufigen Entwicklung im Festnetz-Bereich. Im Mobilfunk sank der Umsatz um 1,6%. Während die mobilen Serviceumsätze um 1,8% aufgrund rückläufiger Sprachtelefonie und geringerer Umsätze mit Textnachrichten insbesondere im Bereich Prepaid sanken, verzeichneten wir eine positive Umsatzentwicklung bei den Datenumsätzen von 26,5%. Der Umsatz mit Mobilfunk-Endgeräten blieb stabil, insbesondere aufgrund der gestiegenen Smartphone-Vermarktung im dritten Quartal 2014.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 0,4%. 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 Umsatz im **Wholesale-Bereich** lag mit minus 0,4% beinahe auf Vorjahresniveau, wobei im zweiten Quartal des Vorjahres ein Sondereffekt aufgrund von nachträglichen Preissenkungen für die Teilnehmer-Anschlussleitung enthalten war. Ohne diesen Effekt war der Bereich Wholesale leicht rückläufig mit 2,0%. Der Rückgang resultierte v. a. aus Mengeneffekten bei Interconnection-Verbindungen und -Anschlüssen, welche teilweise durch die positive Entwicklung bei den entbündelten Anschlüssen im Wesentlichen durch das Kontingentmodell kompensiert werden konnten.

Hauptgründe für die rückläufigen Umsätze von 20,1% 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 zum Jahresende 2013.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war gegenüber der Vorjahresperiode mit 1,4% leicht rückläufig und lag bei 6,8 Mrd. €. Dies resultierte im Wesentlichen aus gestiegenen Personalkosten im Rahmen der Tarifierhöhung und für den Personalaufbau für unseren integrierten Netzausbau. Höhere Marktinvestitionen im Mobilfunk im dritten Quartal 2014 – u. a. getrieben durch die gestiegene Smartphone-Vermarktung – belasteten ebenfalls das bereinigte EBITDA. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 41,2% liegen wir über unserem Zielwert von 40%. Das EBITDA lag in den ersten drei Quartalen 2014 bei 6,7 Mrd. € und somit um 1,7% höher als in der Vorjahresperiode, v. a. aufgrund höherer Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalaufbau im Vorjahr.

**EBIT.**

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode um 4,2% auf 3,8 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund geringerer Sondereinflüsse in den ersten drei Quartalen 2014 gegenüber der Vergleichsperiode.

**Cash Capex.**

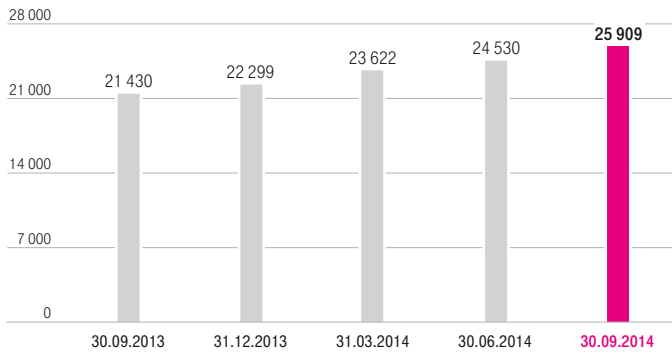
Der Cash Capex stieg in den ersten drei Quartalen 2014 gegenüber der Vergleichsperiode um 602 Mio. €. Wir investierten in den ersten drei Quartalen 2014 verstärkt im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

## USA.

## KUNDENENTWICKLUNG.

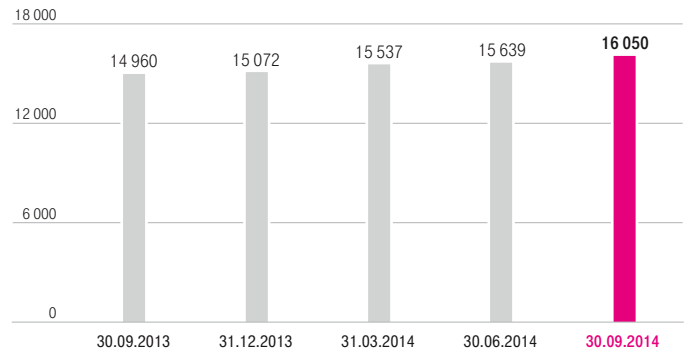
## Eigene Postpaid-Kunden.

in Tsd.



## Eigene Prepaid-Kunden.

in Tsd.



in Tsd.

	30.09.2014	30.06.2014	Veränderung 30.09.2014/ 30.06.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.09.2014/ 31.12.2013 in %	30.09.2013	Veränderung 30.09.2014/ 30.09.2013 in %
<b>USA</b>							
Mobilfunk-Kunden	52 890	50 545	4,6%	46 684	13,3%	45 039	17,4%
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	41 959	40 169	4,5%	37 371	12,3%	36 390	15,3%
Eigene Postpaid-Kunden	25 909	24 530	5,6%	22 299	16,2%	21 430	20,9%
Eigene Prepaid-Kunden	16 050	15 639	2,6%	15 072	6,5%	14 960	7,3%
Wholesale-Kunden	10 931	10 376	5,3%	9 313	17,4%	8 649	26,4%
M2M	4 269	4 047	5,5%	3 602	18,5%	3 430	24,5%
MVNO	6 662	6 329	5,3%	5 711	16,7%	5 219	27,6%

Zum 30. September 2014 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 52,9 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 46,7 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2013. Der Anstieg um netto 6,2 Mio. Kunden stellt eine Verbesserung im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum dar, in dem ein Anstieg um netto 2,8 Mio. 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 neun Monaten 2014 um netto 3 610 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 137 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Die deutliche Verbesserung in diesem Kundensegment ist eine Folge der hohen Anzahl an Neukunden sowie einer verbesserten Wechselrate bei den eigenen Postpaid-Kunden. Der Bruttozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden war hauptsächlich auf die sehr positive Resonanz auf das „Uncarrier“-Wertversprechen sowie auf die Vermarktung attraktiver Angebote für Services und Endgeräte, einschließlich des Angebots von vier Mobilfunk-Anschlüssen für 100 US-\$, zurückzuführen. Des Weiteren wirkte sich die positive Resonanz der Kunden auf mobile Breitband-Angebote erhöhend aus.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg zum 30. September 2014 um netto 978 Tsd. gegenüber einem Zuwachs von netto 216 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Der höhere Bruttozuwachs bei den eigenen Prepaid-Kunden ist hauptsächlich das Ergebnis des Zusammenschlusses mit MetroPCS und des nachfolgenden Ausbaus der Marke in neuen Märkten.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2014 um netto 1 618 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 379 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen eine Folge des Zuwachses bei den von unseren MVNO-Partnern angebotenen Monatstarifen. Das anhaltende Wachstum der Anzahl der MVNO- und M2M-Kunden konnte auch in den ersten neun Monaten 2014 fortgesetzt werden.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 074	5 270	5 554	5 108	8,7%	15 898	13 474	18,0%	18 556
Betriebsergebnis (EBIT)	154	707	123	412	(70,1)%	984	1 225	(19,7)%	1 404
EBIT-Marge %	3,0	13,4	2,2	8,1		6,2	9,1		7,6
Abschreibungen	(641)	(704)	(746)	(607)	(22,9)%	(2 091)	(1 532)	(36,5)%	(2 238)
EBITDA	795	1 411	869	1 019	(14,7)%	3 075	2 757	11,5%	3 642
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(49)	328	(145)	(63)	n.a.	134	(143)	n.a.	(232)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	844	1 083	1 014	1 082	(6,3)%	2 941	2 900	1,4%	3 874
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	16,6	20,6	18,3	21,2		18,5	21,5		20,9
<b>CASH CAPEX</b>	(690)	(2 397)	(870)	(767)	(13,4)%	(3 957)	(2 423)	(63,3)%	(3 279)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA belief sich in den ersten neun Monaten 2014 auf 15,9 Mrd. €; dies entspricht einem Anstieg um 18,0% gegenüber 13,5 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 21,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS stiegen die Serviceumsätze, v. a. aufgrund des anhaltenden Erfolgs des „Uncarrier“-Wertversprechens und dem daraus resultierenden höheren durchschnittlichen Postpaid-Kundenbestand insbesondere durch unsere Werbemaßnahmen für Endgeräte und Services, an. Gegenläufig zu diesem Mengeneffekt wirkte sich ein niedrigerer durchschnittlicher Umsatz je eigenen Postpaid-Kunden infolge des Erfolgs der „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, infolge der hohen Anzahl an Neukunden sowie aufgrund der wachsenden Nachfrage nach höherwertigen Endgeräten.

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

Das bereinigte EBITDA lag mit 2,9 Mrd. € leicht über Vorjahresniveau. Auf US-Dollar-Basis stieg das bereinigte EBITDA um 4,4%, einschließlich des positiven Effekts aus dem Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013. Das bereinigte EBITDA war beeinflusst von höheren Umsätzen durch eigene Postpaid-Kunden infolge der positiven Resonanz auf das „Uncarrier“-Wertversprechen und der damit gestiegenen Kundenbasis.

Diesem Zuwachs standen höhere Werbekosten, gestiegene Aufwendungen für Provisionen aufgrund der gestiegenen Brutto-Kundenzuwächse sowie höhere Verluste bei Endgeräteverkäufen infolge eines gestiegenen Smartphone-Absatzes gegenüber. Nicht im bereinigten EBITDA der ersten neun Monate 2014 berücksichtigt sind Erträge von 0,1 Mrd. €, darunter 0,4 Mrd. € Erträge aus der Spektrumtransaktion mit Verizon Communications, denen Kosten für die aktienbasierte Vergütung von 0,1 Mrd. € sowie Kosten im Rahmen des Zusammenschlusses mit MetroPCS von 0,2 Mrd. € – darunter 0,1 Mrd. € für die Abschaltung des CDMA-Netztes der MetroPCS – gegenüber standen. Die bereinigte EBITDA-Marge war gegenüber dem Vorjahreszeitraum bedingt durch die bereits beschriebenen Faktoren rückläufig, da das Umsatzwachstum der Serviceumsätze in den ersten neun Monaten 2014 überproportional zur Entwicklung des bereinigten EBITDA verlief.

**EBIT.**

Das Betriebsergebnis reduzierte sich von 1,2 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2013 um 19,7% auf 984 Mio. € in den ersten neun Monaten 2014. Ursächlich waren höhere planmäßige Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Einbezug von MetroPCS seit Mai 2013 und dem Aufbau des LTE-Netztes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms. Diesen Kosten standen ein leicht höheres bereinigtes EBITDA sowie die Erträge aus der Spektrumtransaktion in den ersten neun Monaten 2014 gegenüber.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex stieg von 2,4 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2013 um 63,3% auf 4,0 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2014 aufgrund des Erwerbs von Spektrum aus dem A-Band im Bereich von 0,7 GHz für 1,7 Mrd. €.

**EUROPA.**

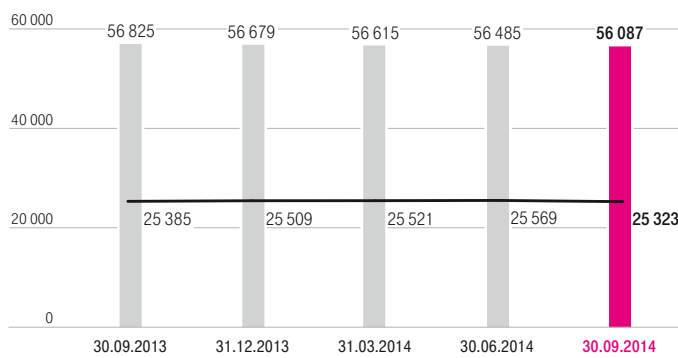
Seit dem 1. Januar 2014 wird das ICSS/GNF-Geschäft der Local Business Units (LBU), das bisher organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Zusätzlich erfolgte zum 1. Januar 2014 der Zusammenschluss der lokalen Geschäftskundeneinheiten 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. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 48).

**KUNDENENTWICKLUNG.**

**Mobilfunk-Kunden.**

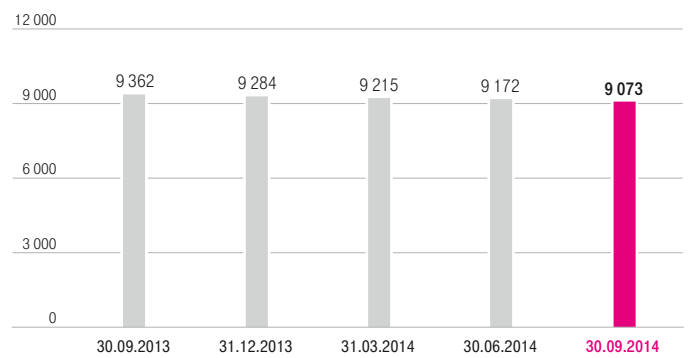
in Tsd.



— Vertragskunden

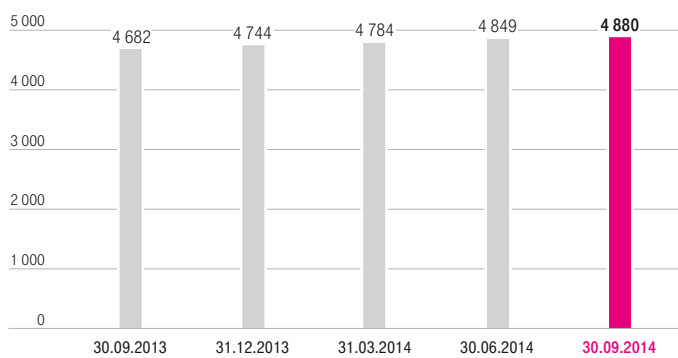
**Festnetz-Anschlüsse.<sup>a</sup>**

in Tsd.



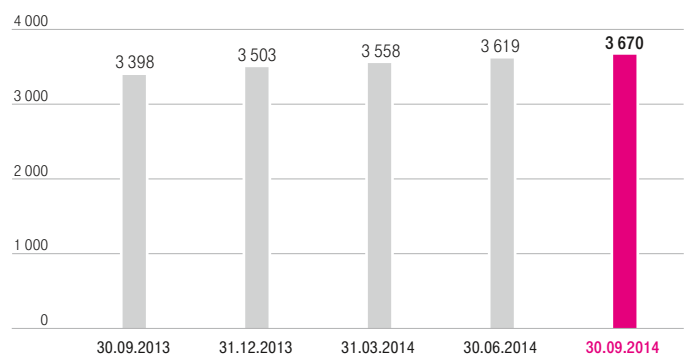
**Breitband-Anschlüsse Retail.<sup>a</sup>**

in Tsd.



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

in Tsd.



<sup>a</sup> Die Festnetz-Anschlüsse 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.

in Tsd.

	30.09.2014	30.06.2014	Veränderung 30.09.2014/ 30.06.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.09.2014/ 31.12.2013 in %	30.09.2013	Veränderung 30.09.2014/ 30.09.2013 in %
<b>EUROPA, GESAMT*</b>							
Mobilfunk-Kunden	56 087	56 485	(0,7)%	56 679	(1,0)%	56 825	(1,3)%
Festnetz-Anschlüsse	9 073	9 172	(1,1)%	9 284	(2,3)%	9 362	(3,1)%
davon: IP-basiert	3 169	2 934	8,0%	2 472	28,2%	2 258	40,3%
Breitband-Anschlüsse Retail	4 880	4 849	0,6%	4 744	2,9%	4 682	4,2%
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 670	3 619	1,4%	3 503	4,8%	3 398	8,0%
Teilnehmer-Anschlusleitung (TAL)/Wholesale PSTN	2 323	2 328	(0,2)%	2 230	4,2%	2 211	5,1%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	154	156	(1,3)%	150	2,7%	152	1,3%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	136	127	7,1%	101	34,7%	91	49,5%
<b>GRIECHENLAND</b>							
Mobilfunk-Kunden	7 336	7 398	(0,8)%	7 477	(1,9)%	7 550	(2,8)%
Festnetz-Anschlüsse	2 645	2 675	(1,1)%	2 746	(3,7)%	2 794	(5,3)%
Breitband-Anschlüsse	1 357	1 333	1,8%	1 286	5,5%	1 270	6,9%
<b>RUMÄNIEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 945	6 046	(1,7)%	6 153	(3,4)%	6 125	(2,9)%
Festnetz-Anschlüsse	2 272	2 308	(1,6)%	2 369	(4,1)%	2 385	(4,7)%
Breitband-Anschlüsse	1 196	1 200	(0,3)%	1 193	0,3%	1 175	1,8%
<b>UNGARN</b>							
Mobilfunk-Kunden	4 933	4 898	0,7%	4 887	0,9%	4 853	1,6%
Festnetz-Anschlüsse	1 611	1 611	-	1 596	0,9%	1 597	0,9%
Breitband-Anschlüsse	953	944	1,0%	922	3,4%	906	5,2%
<b>POLEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	15 728	15 675	0,3%	15 563	1,1%	15 667	0,4%
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 993	5 946	0,8%	5 831	2,8%	5 733	4,5%
Festnetz-Anschlüsse	132	130	1,5%	129	2,3%	127	3,9%
Breitband-Anschlüsse	132	132	-	129	2,3%	127	3,9%
<b>KROATIEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	2 332	2 308	1,0%	2 303	1,3%	2 392	(2,5)%
Festnetz-Anschlüsse	1 094	1 114	(1,8)%	1 133	(3,4)%	1 156	(5,4)%
Breitband-Anschlüsse	683	680	0,4%	670	1,9%	667	2,4%
<b>NIEDERLANDE</b>							
Mobilfunk-Kunden	3 964	4 277	(7,3)%	4 441	(10,7)%	4 534	(12,6)%
<b>SLOWAKEI</b>							
Mobilfunk-Kunden	2 228	2 237	(0,4)%	2 262	(1,5)%	2 263	(1,5)%
Festnetz-Anschlüsse	898	908	(1,1)%	922	(2,6)%	919	(2,3)%
Breitband-Anschlüsse	546	540	1,1%	521	4,8%	511	6,8%
<b>ÖSTERREICH</b>							
Mobilfunk-Kunden	4 022	4 118	(2,3)%	4 091	(1,7)%	4 044	(0,5)%
<b>ÜBRIGE<sup>b</sup></b>							
Mobilfunk-Kunden	3 604	3 582	0,6%	3 671	(1,8)%	3 663	(1,6)%
Festnetz-Anschlüsse	421	425	(0,9)%	390	7,9%	385	9,4%
Breitband-Anschlüsse	303	302	0,3%	274	10,6%	269	12,6%

\* Die Festnetz-Anschlüsse 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 sowie die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe (seit dem 30. Mai 2014).

## Gesamt.

Zum 30. September 2014 zeigten die Kundenbestände in den Märkten unseres operativen Segments Europa eine uneinheitliche Entwicklung gegenüber dem Vorjahresende. Nach wie vor belastend wirkte die anhaltend hohe Wettbewerbsintensität auf unseren Telekommunikationsmärkten; positiv wirkten die leichten Verbesserungen der konjunkturellen Lage in einigen Ländern unseres operativen Segments. Die Anzahl der Mobilfunk-Kunden lag leicht unter dem Niveau zum 31. Dezember 2013. Im Breitband setzten sich die positiven Trends der vergangenen Quartale weiter fort: v. a. infolge unserer Strategie, den Ausbau der Breitband-Technologie kontinuierlich voranzutreiben. Im Vergleich zum Jahresende 2013 stieg die Anzahl unserer Breitband-Anschlüsse Retail um 2,9%. Gerade Produkte auf Basis von Glasfaser-Technologie gewinnen bei unseren Kunden eine zunehmend stärkere Bedeutung. Davon profitierte auch das TV-Geschäft mit einem Anstieg von 4,8% gegenüber dem 31. Dezember 2013. Die Anzahl der IP-Anschlüsse erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2013 deutlich um 28,2% – wesentlich bedingt durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa und durch den Einbezug der GTS Central Europe Gruppe seit dem 30. Mai 2014.

## Mobilfunk.

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Zum 30. September 2014 verzeichneten wir einen Gesamtbestand von rund 56,1 Mio. Mobilfunk-Kunden; gegenüber dem 31. Dezember 2013 entspricht dies einem leichten Rückgang von 1,0%. Dies ist hauptsächlich auf die Veräußerung der Marke „Simpel“ und der hierunter geführten Kundenbeziehungen bei unserer Tochtergesellschaft in den Niederlanden zurückzuführen. Ohne diesen Effekt lag der Vertragskundenbestand auf Segmentebene knapp über dem Niveau des Vorjahresendes. 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 versprechen wir unseren Kunden eine noch schnellere Breitband-Anbindung über Mobilfunk und bauen unsere Netze konsequent mit der 4G-/LTE-Technologie aus. Mit Erfolg, denn wir sind heute schon in allen Ländern unseres operativen Segments – bis auf Albanien – mit LTE in den jeweiligen Mobilfunk-Märkten präsent. Die Schnelligkeit unserer Netze in Verbindung mit innovativen Bündel-Produktangeboten ließen die Verkäufe von mobilen Endgeräten, v. a. Smartphones und Tablets, steigen. Im Hinblick auf den Geschäftskundenbereich stellt unser Mobilfunknetz einen erkennbaren



Wettbewerbsvorteil dar. Besonders deutlich wird dies im Vertragskundengeschäft: Mit einem Bestand von rund 25,3 Mio. Kunden zum 30. September 2014 lag der Anteil der Geschäftskunden am gesamten Vertragskundenbestand bei 32%. Der Anstieg der Geschäftskunden bei unseren Vertragskunden gegenüber dem Vorjahresendwert konnte den leichten Rückgang – ohne Berücksichtigung der unter der Marke „Simpel“ geführten Kunden in den Vorjahren – bei den Privatkunden überkompensieren. Positiv dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments – v. a. die Tschechische Republik und Ungarn.

Der Prepaid-Kundenbestand reduzierte sich zum Ende des dritten Quartals 2014 gegenüber dem Jahresendwert 2013. Gründe hierfür waren zum einen der harte Wettbewerb auf den Mobilfunk-Märkten in unseren europäischen Ländern. Zum anderen ist diese Entwicklung auch auf die Umsetzung unserer langfristigen Strategie zurückzuführen, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren.

#### **Festnetz.**

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Das TV-Geschäft etablierte sich in unserem operativen Segment Europa über die vergangenen Quartale als beständiger Wachstumsmotor. So stieg zum 30. September 2014 der Gesamtkundenbestand um 4,8% auf 3,7 Mio. TV-Kunden an. Davon entfiel ein Großteil der Nettozuwächse von insgesamt 167 Tsd. auf die Sat-TV-Kunden, v. a. in Griechenland, sowie auf die IPTV-Kunden, v. a. in Ungarn und der Slowakei.

Eine erfreuliche Entwicklung verzeichneten auch unsere IP-basierten Anschlüsse: Im Vergleich zum 31. Dezember 2013 wuchs deren Anzahl sogar deutlich um 28,2% auf einen Bestand von rund 3,2 Mio. Anschlüssen; gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres waren es sogar 40%. Größtenteils war dieser Zuwachs auf die erfolgreiche Migration auf die IP-Technologie in unseren integrierten Ländern, in denen wir mit Mobilfunk und Festnetz vertreten sind, zurückzuführen. Nach EJR Mazedonien wird nun die Slowakei konzernweit das zweite Land sein, das zum Ende dieses Jahres die Migration abgeschlossen haben wird. Aber auch in Kroatien und Ungarn sind wir auf einem guten Weg. Insgesamt erreichten wir zum 30. September 2014 einen Anteil der IP-basierten Anschlüsse von 34,9%. Positiv dazu beigetragen hatte auch die Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum 30. September 2014 rund 9,1 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Der Rückgang gegenüber dem Jahresende 2013 von 2,3% war v. a. bedingt durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail stieg die Anzahl im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 2,9% auf rund 4,9 Mio., gegenüber dem Ende der ersten neun Monate des Vorjahres sogar um 4,2%. Treiber waren hierbei v. a. innovative Tarifpläne, die TV mit Internet bündeln. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahresendwert ist im Wesentlichen auf das DSL-Geschäft v. a. in Griechenland zurückzuführen. Gerade die zukunftsorientierte VDSL-Technologie erfreute sich hier eines regen Zuwachses. Auch andere Anschlusstechnologien wie z. B. die Breitband-Kabelanschlüsse in Ungarn oder die FTTH-Anschlüsse in Rumänien zeigten kontinuierliche Zuwachsraten. Auch trug der Einbezug der GTS Central Europe Gruppe leicht zu diesem Wachstum bei.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	3 125	3 163	3 317	3 440	(3,6)%	9 605	10 218	(6,0)%	13 704
Griechenland	691	697	727	771	(5,7)%	2 115	2 228	(5,1)%	2 988
Rumänien	261	242	247	254	(2,8)%	750	745	0,7%	1 017
Ungarn	366	362	370	377	(1,9)%	1 098	1 156	(5,0)%	1 563
Polen	350	365	388	392	(1,0)%	1 103	1 184	(6,8)%	1 584
Tschechische Republik	214	217	211	242	(12,8)%	642	729	(11,9)%	973
Kroatien	210	221	243	237	2,5%	674	695	(3,0)%	929
Niederlande	393	379	376	412	(8,7)%	1 148	1 211	(5,2)%	1 666
Slowakei	197	192	195	200	(2,5)%	584	592	(1,4)%	828
Österreich	192	201	210	225	(6,7)%	603	625	(3,5)%	828
Übrige <sup>a</sup>	301	336	413	386	7,0%	1 050	1 220	(13,9)%	1 548
Betriebsergebnis (EBIT)	401	416	497	620	(19,8)%	1 314	1 488	(11,7)%	972
EBIT-Marge %	12,8	13,2	15,0	18,0		13,7	14,6		7,1
Abschreibungen	(611)	(658)	(645)	(651)	0,9%	(1 914)	(2 038)	6,1%	(3 399)
EBITDA	1 012	1 074	1 142	1 271	(10,1)%	3 228	3 526	(8,5)%	4 371
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(15)	(24)	(42)	102	n.a.	(81)	143	n.a.	(179)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	1 027	1 098	1 184	1 169	1,3%	3 309	3 383	(2,2)%	4 550
Griechenland	260	282	303	301	0,7%	845	865	(2,3)%	1 165
Rumänien	66	70	60	69	(13,0)%	196	197	(0,5)%	283
Ungarn	94	123	129	124	4,0%	346	336	3,0%	438
Polen	134	141	149	145	2,8%	424	432	(1,9)%	599
Tschechische Republik	92	91	93	102	(8,8)%	276	322	(14,3)%	425
Kroatien	82	86	101	105	(3,8)%	269	292	(7,9)%	404
Niederlande	148	150	161	116	38,8%	459	338	35,8%	495
Slowakei	78	76	80	87	(8,0)%	234	249	(6,0)%	337
Österreich	44	60	67	62	8,1%	171	157	8,9%	192
Übrige <sup>a</sup>	32	16	41	58	(29,3)%	89	198	(55,1)%	216
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,9	34,7	35,7	34,0		34,5	33,1		33,2
<b>CASH CAPEX</b>	(585)	(422)	(457)	(500)	8,6%	(1 464)	(2 406)	39,2%	(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), GTS Central Europe Gruppe (seit dem 30. Mai 2014), Europa Headquarter sowie Group Technology.

**Gesamtumsatz.**

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2014 einen Gesamtumsatz von 9,6 Mrd. € und lag damit 6,0% unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Operativ (ohne Berücksichtigung von Konsolidierungs- und Wechselkurseffekten) reduzierte sich der Segmentumsatz um 3,8%. Zusätzlich zu den bereits im letzten Jahr erfolgten Veräußerungen, wie die 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. Positive Einflüsse auf die Umsatzentwicklung hatten die Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 sowie der GTS Central Europe Gruppe ab dem 30. Mai 2014.

Operativ beeinflussten Entscheidungen von Regulierungsbehörden unseren Segmentumsatz immer noch deutlich negativ: Abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie Roaming-Regulierungen in fast allen Ländern unseres

operativen Segments waren ursächlich für deutlich mehr als die Hälfte unseres operativen Umsatzrückgangs. Zusätzlich waren unsere Umsätze in den ersten neun Monaten 2014 weiterhin von wettbewerbsbedingten Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz belastet, obgleich in einigen wenigen Märkten erste Anzeichen einer Erholung zu beobachten sind.

Betrachtet man den Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war das Geschäft in Griechenland in den ersten neun Monaten 2014 am stärksten von absoluten Umsatzrückgängen betroffen, dem folgten Polen und die Tschechische Republik. Diese Länder mussten sowohl regulierungs- als auch marktbedingte Umsatzrückgänge hinnehmen. Auf Segmentebene war das Privatkundengeschäft stärker von Umsatzrückgängen betroffen als der Geschäftskundenbereich. Insgesamt rückläufig entwickelte sich auch das Wholesale-Geschäft. Hingegen positive Umsatzbeiträge auf Segmentebene erzielten wir in Rumänien v. a. durch höhere Umsätze beim B2B/ICT- sowie beim Wholesale-Geschäft, welche die Rückgänge aus der Sprachtelefonie deutlich ausglich.

Mit der konsequenten Ausrichtung der Länder unseres operativen Segments Europa auf die Wachstumsfelder konnten wir den negativen Umsatzeffekten aus der Sprachtelefonie auf Segmentebene teilweise entgegenwirken. Der Anteil der Wachstumsfelder machte zum Ende der ersten neun Monate 2014 bereits ein Viertel des Segmentumsatzes aus. Dabei stellt das mobile Datengeschäft den größten Treiber dar: Hier stiegen die Umsätze gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres um insgesamt 15 % bzw. 151 Mio. € (ohne Berücksichtigung von Konsolidierungs- und Wechselkurseffekten). Dazu beigetragen haben alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere die Niederlande, die Tschechische Republik, Österreich und Ungarn. Der Großteil des Umsatzes aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf den Privatkundenbereich. Durch attraktive Tarife in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten wie z. B. Smartphones und Tablets stieg die Nutzungsrate bei den Datendiensten deutlich an. Im Bereich TV setzte sich der positive Trend der vergangenen Quartale fort: In den ersten neun Monaten 2014 stieg der TV-Umsatz um 30 % – ohne Berücksichtigung des Erwerbs von DIGI Slovakia um 25 % – v. a. in Griechenland und Kroatien. Dank der Erweiterung unseres Produkt- und Service-Portfolios sowie des Erwerbs der GTS Central Europe Gruppe erzielten wir auch im Geschäftskundenbereich B2B/ICT höhere Umsätze gegenüber der Vergleichsperiode: Bei den Landesgesellschaften trugen im Wesentlichen die Slowakei, Griechenland, Rumänien und Kroatien dazu bei. Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern zeigten auch die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Vorjahres eine positive Entwicklung. Dieser Umsatzanstieg 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 entrichtet eine regelmäßige monatliche Service-Gebühr sowie eine monatliche Zahlung für das gewählte Endgerät. Für den Kunden bleibt das Endgerät somit auch ohne Subventionen weiterhin bezahlbar.

#### **EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2014 ein bereinigtes EBITDA von 3,3 Mrd. €; das sind 2,2 % weniger als im Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung der Konsolidierungs- sowie der negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro lag das bereinigte EBITDA sogar um 0,5 % über dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt deutlich positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung wirkten sich gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge in den Niederlanden, in Ungarn und in Österreich sowie im Festnetz-Geschäft von Griechenland und Rumänien aus. Diesen positiven Effekten standen Rückgänge im Wesentlichen im Mobilfunk-Geschäft in Griechenland und dem Geschäft in der Tschechischen Republik, in Kroatien sowie in der Slowakei gegenüber. Auch die ICSS war umsatzbedingt rückläufig.

Die insgesamt geringeren operativen Umsätze auf Segmentebene belasteten die bereinigte EBITDA-Entwicklung im Periodenvergleich. 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 entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten im griechischen Festnetz-Geschäft. Der Umsatzbeitrag aus dem alternativen Modell für Endgeräte wirkte sich ebenfalls positiv auf das Ergebnis aus. Darüber hinaus sanken insgesamt unsere direkten Kosten, einerseits durch gezielte Maßnahmen bei der Kundenbindung und -gewinnung

und andererseits infolge regulierungsbedingt niedrigerer Interconnection-Kosten. Zusätzlich zu den oben erwähnten Gründen ist der Rückgang des EBITDA auch auf die im Vorjahr erzielten Entkonsolidierungsgewinne aus dem Verkauf unserer bulgarischen Mobilfunk-Gesellschaften sowie der Hellas Sat, welche jeweils als Sondereinflüsse erfasst waren, zurückzuführen. In der aktuellen Periode belastete das im Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom verhängte Bußgeld das EBITDA.

#### **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 in den ersten neun Monaten 2014 einen Umsatz von 2,1 Mrd. €. Damit verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 5,1 %. Ohne Berücksichtigung der seit dem 1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung von Hellas Sat sank der Umsatz um 4,8 %. Der verbleibende operative Umsatzrückgang war überwiegend bedingt durch das Mobilfunk-Geschäft. Die mobilen Sprachumsätze waren u. a. durch die zunehmende Attraktivität von Flat-Tarifen und dem damit verbundenen niedrigeren Preisgefüge weiterhin unter Druck – trotz gestiegener Nettozuwächse bei Vertragskunden. Teils kompensatorisch wirkten die leicht höheren Umsätze bei den mobilen Datendiensten gegenüber der Vorjahresperiode u. a. durch die höhere Nutzung der Datendienste infolge einer gestiegenen Nachfrage nach Smartphones.

Auch der Festnetz-Bereich war von Umsatzrückgängen betroffen, im Wesentlichen bei den Sprachdiensten. Diese wurden durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie von rund 6 % belastet. Das Breitband-Geschäft konnte im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Vorjahres aufgrund positiver Effekte aus dem erfreulichen Zuwachs v. a. bei den VDSL-Anschlüssen leicht zu einer Kompensierung beitragen. Das TV-Geschäft setzte sein erfolgreiches Wachstum auch in den ersten neun Monaten 2014 weiter fort und konnte seinen Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode deutlich steigern. Insbesondere durch das erweiterte TV-Angebot konnten wir weiterhin ein starkes Kundenwachstum verzeichnen. Darüber hinaus erzielte auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag.

In den ersten neun Monaten 2014 verringerte sich das bereinigte EBITDA in Griechenland auf 845 Mio. €. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 2,3 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Entkonsolidierung von Hellas Sat sank das bereinigte EBITDA um 1,8 %. Dieser Rückgang ist hauptsächlich durch die negativen Umsatzeffekte im Mobilfunk-Geschäft verursacht. Mit unseren Programmen zur Effizienzsteigerung im Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft konnten wir teilweise den negativen Effekten entgegenwirken. Der Erfolg dieser Programme zeigte sich v. a. beim Festnetz in geringeren Personalkosten. Auch leistete die Entwicklung der direkten Kosten einen leichten positiven EBITDA-Beitrag.

**Slowakei (Junior leader).** Unsere slowakische Beteiligung erwirtschaftete in den ersten neun Monaten 2014 einen gegenüber der Vorjahresperiode um 1,4 % verminderten Umsatz von 584 Mio. €. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 reduzierte sich der Umsatz um 4,4 %. Dieser Rückgang stammt ausschließlich

aus dem Mobilfunk-Geschäft. Regulierungsbedingt geringere Terminierungsentgelte sowie das niedrigere Preisniveau bei den mobilen Sprachumsätzen setzten unsere Umsätze weiterhin deutlich unter Druck. Nur teilweise konnte eine höhere Nutzung bei den Sprachdiensten diesen Rückgang auffangen. Die mobilen Datendienste erwiesen sich auch in den ersten neun Monaten 2014 als konstanter Umsatztreiber mit einer Steigerungsrate von 11 %, u. a. durch eine konstant hohe Nutzung der Datendienste. Der Festnetz-Bereich erzielte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, getrieben durch das erfolgreiche TV-Geschäft, steigende Umsätze. Dies ist Folge des Erwerbs der DIGI Slovakia im vergangenen Jahr. Darüber hinaus leistete der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen positiven Beitrag, der die Einbußen bei der Sprachtelefonie durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie und ein niedrigeres Preisniveau weitgehend kompensieren konnte. Bei der Migration von PSTN-Anschlüssen auf die zukunftsweisende IP-Technologie ist unsere slowakische Beteiligung wieder einen deutlichen Schritt vorangekommen: So konnten wir zum 30. September 2014 eine Migrationsquote von mehr als 90 % vorweisen.

Das bereinigte EBITDA betrug in den ersten neun Monaten 2014 234 Mio. € und reduzierte sich damit gegenüber dem Vergleichszeitraum um 6,0 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb von DIGI Slovakia sank das bereinigte EBITDA um 8,3 %. Dieser Rückgang stammt größtenteils aus Umsatzverlusten. Zusätzlich dazu stiegen die direkten Kosten leicht – u. a. durch das B2B-/ICT-Geschäft. Teilweise konnten regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie optimierte Ausgaben für die Kundenbindung und -gewinnung diesem Rückgang entgegenwirken. Einsparungen bei den indirekten Kosten leisteten zusätzlich einen positiven Beitrag.

**Polen (Mobile runner-up).** In den ersten neun Monaten 2014 betrugen unsere Umsätze in Polen 1,1 Mrd. € und lagen damit 6,8 % unter dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung der leicht positiven Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro reduzierte sich der Umsatz um 7,4 %. Dieser Rückgang war v. a. auf die regulierungsbedingte Absenkung der Terminierungsentgelte im Jahr 2013 zurückzuführen. Zusätzlich dazu wirkte sich das geringere Preisniveau im polnischen Mobilfunk-Markt negativ auf unsere Umsätze aus. Auch das SMS-Geschäft verzeichnete infolge eines niedrigeren Durchschnittspreises, gepaart mit einer geringeren Nutzung des SMS-Dienstes, Umsatzrückgänge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Leicht kompensatorisch wirkten sich höhere Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten in den ersten neun Monaten 2014 gegenüber der Vorjahresperiode aus. Auch trugen höhere Umsätze beim mobilen Datengeschäft, teils getrieben durch eine gesteigerte Nutzung der Datendienste, zu einem positiven Umsatzeffekt bei.

Das bereinigte EBITDA belief sich in den ersten drei Quartalen 2014 auf 424 Mio. € und sank damit gegenüber der Vorjahresperiode leicht um 1,9 %. Ohne Berücksichtigung der leicht positiven Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 2,5 %. Zum Teil konnten wir den Umsatzrückgang durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie durch eine gezieltere Ansprache bei der Kundenbindung und -gewinnung kompensieren. Auch durch unser striktes Kosten-Management bei den indirekten Kosten konnten wir einen positiven Effekt auf das bereinigte EBITDA erzielen.

**Niederlande (Smart attacker).** In den ersten neun Monaten 2014 erzielten wir in den Niederlanden einen Umsatz von 1,1 Mrd. €; das entspricht einem Rückgang von 5,2 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Veräußerung der Euronet Communications zum 2. Januar 2014 bewegten sich die Umsätze auf Vorjahresniveau. Dieses operative Ergebnis war zum einen deutlich geprägt von der Entwicklung des mobilen Datengeschäfts, das im Periodenvergleich um 24 % anstieg. Die im September letzten Jahres neu eingeführten Tarife und die anhaltend hohe Nachfrage nach Smartphones führten zu einer deutlich höheren Nutzung der Datendienste. Zum anderen erhöhten sich die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen an eigene Kunden und an Wholesale-Kunden. Das Geschäft mit MVNOs leistete ebenfalls einen positiven Umsatzbeitrag. Dadurch konnten die teils regulierungsbedingten sowie teils preisbedingten Rückgänge bei den Sprachumsätzen kompensiert werden.

Das bereinigte EBITDA stieg in den ersten neun Monaten 2014 gegenüber der Vorjahresperiode um 35,8 % und betrug somit 459 Mio. €. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Veräußerung der Anteile an der Euronet Communications erhöhte sich das bereinigte EBITDA um 39,7 %. Gesunkene direkte Kosten – v. a. durch gezieltere Maßnahmen bei der Kundenbindung und -gewinnung sowie regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten – trugen zu diesem Ergebnis bei. Einen ebenfalls nennenswerten positiven Beitrag zum bereinigten EBITDA leisteten Einsparungen bei den indirekten Kosten.

#### **EBIT.**

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT in den ersten neun Monaten 2014 bei 1,3 Mrd. €; dies entspricht einer Minderung um 11,7 %. Dieser Rückgang stammt hauptsächlich aus dem niedrigeren EBITDA. Geringere Abschreibungen u. a. durch den Verkauf unserer Landesgesellschaften in Bulgarien sowie infolge zielgerichteter Investitionsinitiativen in den meisten Ländern unseres operativen Segments wirkten dem Ergebnisrückgang entgegen. Vor allem in Griechenland, Polen und Ungarn reduzierten sich die Abschreibungen auf Sachanlagen.

#### **Cash Capex.**

In den ersten neun Monaten 2014 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 1,5 Mrd. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 39,2 %, der hauptsächlich aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in den Niederlanden, Rumänien und Polen in den ersten neun Monaten des Vorjahres resultiert. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben sowie aus dem Verkauf unserer Landesgesellschaften in Bulgarien war der Cash Capex insgesamt auf Segmentebene stabil auf Vorjahresniveau, da unsere Landesgesellschaften bei Investitionsausgaben weiterhin sehr überlegt agierten. Gründe dafür waren eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen – z. B. durch Steuern.

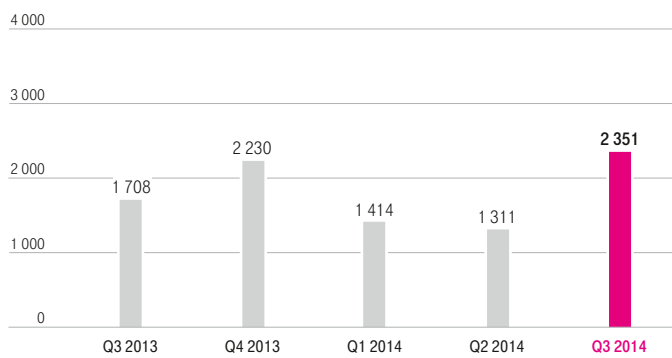
**SYSTEMGESCHÄFT.**

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,

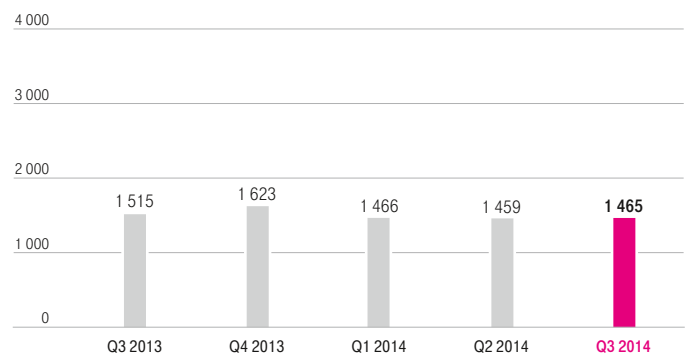
die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic; der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 48).

**WESENTLICHE KPIs.****Auftragseingang.**

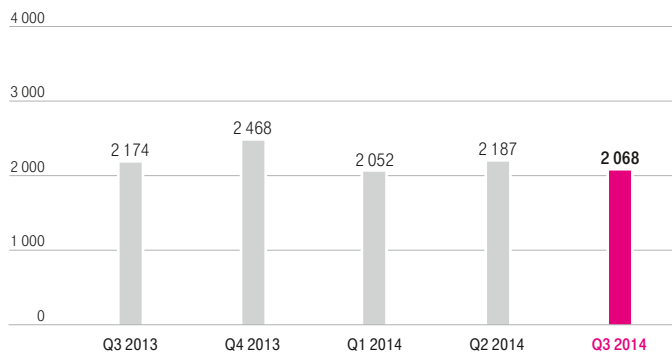
in Mio. €

**Umsatz extern.**

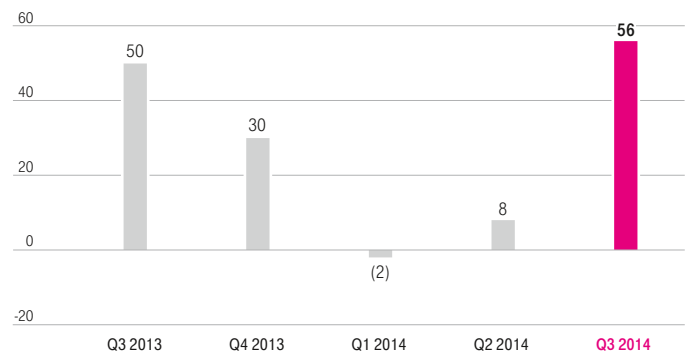
in Mio. €

**Umsatz.**

in Mio. €

**EBIT bereinigt.**

in Mio. €



		30.09.2014	30.06.2014	Veränderung 30.09.2014/ 30.06.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.09.2014/ 31.12.2013 in %	30.09.2013	Veränderung 30.09.2014/ 30.09.2013 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	5 076	2 725	n.a.	7 792	n.a.	5 562	(8,7)%
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>								
Anzahl der betreuten Server	Stück	61 619	61 546	0,1%	62 308	(1,1)%	60 012	2,7%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,57	1,49	5,4%	1,31	19,8%	1,20	30,8%
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>								
Fakturierte Stunden	Mio.	4,7	3,2	n.a.	6,6	n.a.	5,0	(6,0)%
Utilization Rate	%	83,5	82,3	1,2%p	82,5	1,0%p	82,3	1,2%p

**Geschäftsentwicklung.**

In den ersten drei Quartalen 2014 konnten wir neue Verträge im In- und Ausland abschließen: So hat T-Systems z. B. im Automobilssektor mit der Daimler AG einen der größten Aufträge für Systemintegration in der Unternehmensgeschichte gewonnen. Weiterhin erhielten wir einen Auftrag für die Errichtung und den Betrieb eines satellitengestützten Lkw-Mauterhebungssystems in Belgien. Trotzdem verzeichneten wir einen Rückgang beim Auftragseingang im Berichtszeitraum um 8,7 % gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum. Dies ist auf die gestartete Neuausrichtung des Geschäftsmodells – mit dem Ziel, zukünftig nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen – zurückzuführen. In diesem Zusammenhang haben wir die Rentabilitätskriterien für die Annahme von Neuaufträgen verschärft. Die Dienste mit anhaltend geringer Profitabilität werden wir künftig über spezialisierte Partner anbieten oder bei wenig attraktiver Nachfrage ganz aus dem Leistungskatalog streichen. Von der Neuausrichtung gestärkt, konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchsetzen. 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. Durch die Einführung der neuen

Produktvariante „Dynamic Services for Collaboration“ (DSC) wird das erfolgreiche Cloud-Angebot erweitert und ist nun auch für kleinere Unternehmen ab 1 000 Arbeitsplätzen – statt wie bisher 5 000 – verfügbar. Verschiedene internationale Unternehmen nutzen dieses Angebot bereits, sodass die DSC-Plattform aus unserer sicheren „Private Cloud“ inzwischen rund 1,5 Mio. Arbeitsplätze versorgt. Ein weiterer Baustein für den Ausbau unseres Cloud-Geschäfts ist die Erweiterung unserer strategischen Partnerschaften wie z. B. mit dem US-amerikanischen Marktführer für geschäftliche Cloud-Lösungen salesforce.com.

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir kontinuierlich unsere ICT-Ressourcen. Die Zahl der betreuten Server stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,7 %. 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 entstehen größere und leistungsstärkere Einheiten. So haben wir Anfang Juli 2014 das größte Rechenzentrum in Biere bei Magdeburg eröffnet. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 30,8 % auf 1,57 Mio. Stück.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 052	2 187	2 068	2 174	(4,9)%	6 307	6 570	(4,0)%	9 038
Betriebsergebnis (EBIT)	(59)	(131)	(97)	(20)	n.a.	(287)	(205)	(40,0)%	(294)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(57)	(139)	(153)	(70)	n.a.	(349)	(312)	(11,9)%	(431)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(2)	8	56	50	12,0%	62	107	(42,1)%	137
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(0,1)	0,4	2,7	2,3		1,0	1,6		1,5
Abschreibungen	(140)	(286)	(141)	(148)	4,7%	(567)	(482)	(17,6)%	(652)
EBITDA	81	155	44	128	(65,6)%	280	277	1,1%	358
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(57)	(133)	(153)	(69)	n.a.	(343)	(298)	(15,1)%	(416)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	138	288	197	197	0,0%	623	575	8,3%	774
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	6,7	13,2	9,5	9,1		9,9	8,8		8,6
<b>CASH CAPEX</b>	(253)	(254)	(319)	(270)	(18,1)%	(826)	(692)	(19,4)%	(1 066)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 6,3 Mrd. € und lag somit um 4,0 % unter dem Vorjahreswert. Dies geht zu einem großen Teil auf die geplant rückläufigen Umsätze im Zusammenhang mit der eingeleiteten Neuausrichtung zurück.

Der Umsatz der Market Unit, also im Wesentlichen das Geschäft mit externen Kunden, lag mit 5,0 Mrd. € um 5,8 % unter dem Vorjahreswert. Sowohl der nationale als auch der internationale Umsatz sanken gegenüber dem Vergleichszeitraum. Der geplante Umsatzrückgang aus der Neuausrichtung sowie die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft belasteten die Umsatzentwicklung. Weiterhin hatten neben Wechselkurseffekten die im ersten Halbjahr 2013 stattgefundenen Verkäufe von T-Systems Italia und des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France einen negativen Einfluss auf den Umsatz.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der im Wesentlichen die nationalen internen IT-Projekte des Konzerns bündelt, lag der Umsatz um 3,9 % über dem Vorjahresniveau. Der Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum beruht auf einer Teilabrechnung der fortgeschrittenen Implementierung des konzernweiten ERP-Systems im zweiten Quartal 2014. Ohne diesen Effekt ist aufgrund von Kosteneinsparungen im Konzern der Umsatz planmäßig rückläufig.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Im Berichtszeitraum stieg das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 48 Mio. € bzw. 8,3 %. Der Anstieg ist auf einen deutlich verbesserten Beitrag der Telekom IT zurückzuführen. Bei der Market Unit ist das bereinigte EBITDA deutlich rückläufig. Grund dafür sind u. a. notwendige Aufwendungen zur Neuausrichtung des Geschäftsmodells mit dem Ziel, zukünftig nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg von 8,8 % im Vorjahresvergleichszeitraum auf 9,9 %. Das EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,1 % auf 280 Mio. €. Die Sondereinflüsse lagen im Wesentlichen bedingt durch Restrukturierungsprogramme über Vorjahresniveau.

**EBIT, bereinigtes EBIT.**

Das bereinigte EBIT lag in den ersten drei Quartalen 2014 um 45 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Die Abschreibungen lagen in der Berichtsperiode über dem Niveau des Vorjahres. Dies stand insbesondere im Zusammenhang mit der fortgeschrittenen Implementierung des konzernweiten ERP-Systems. Die bereinigte EBIT-Marge fiel im Berichtszeitraum von 1,6 % auf 1,0 %.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 826 Mio. € und damit um 134 Mio. € über dem Vorjahresniveau. Dieser Anstieg steht im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells, welches wir mit der zunehmenden Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen weiterentwickeln. Deshalb investieren wir in intelligente Netzlösungen wie Vernetztes Automobil, Gesundheit oder Energie sowie digitale Zukunftsfelder wie Cloud Computing oder Cyber Security. Darüber hinaus wirkten Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen, gegenläufig.

**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.

Im Berichtszeitraum unterstützte unser Personaldienstleister Vivento als zentraler Ansprechpartner die operativen Segmente bei ihren Personalumbaumaßnahmen. Vivento vermittelt Beamte und Angestellte in externe Beschäftigungsperspektiven, insbesondere in den öffentlichen Dienst. Hierzu hat der Dienstleister seit Jahresbeginn zusätzlich eine neue zentrale Rolle übernommen mit dem Ziel, fachliches Know-how im Konzern zu halten, um somit den Einsatz externer Mitarbeiter zu reduzieren.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	622	610	596	635	(6,1)%	1 828	2 087	(12,4)%	2 879
davon: Digital Business Unit	156	137	129	224	(42,4)%	422	671	(37,1)%	970
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 395	(456)	(447)	(393)	(13,7)%	492	(1 004)	n.a.	(1 582)
Abschreibungen	(149)	(152)	(163)	(183)	10,9%	(464)	(513)	9,6%	(699)
<b>EBITDA</b>	1 544	(304)	(284)	(210)	(35,2)%	956	(491)	n.a.	(883)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	1 662	(144)	(139)	(55)	n.a.	1 379	(126)	n.a.	(228)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(118)	(160)	(145)	(155)	6,5%	(423)	(365)	(15,9)%	(655)
davon: Digital Business Unit	1	(12)	(13)	44	n.a.	(24)	99	n.a.	121
<b>CASH CAPEX</b>	(65)	(81)	(94)	(97)	3,1%	(240)	(268)	10,4%	(411)



**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz des Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich in den ersten drei Quartalen 2014 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 12,4%. 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. Die konzern-internen Serviceumsätze gingen gegenüber den ersten drei Quartalen des Vorjahres leicht zurück.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres war das bereinigte EBITDA des Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 58 Mio. € rückläufig. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den Wegfall des operativen Beitrags der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Das Ergebnis des verbliebenen Anteils von rund 30% 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. Auch rückläufig waren die Erträge aus Markenlizenzen. Gegenläufig wirkten höhere Erträge aus Immobilienverkäufen, Kosteneinsparungen bei den Group Services und geringere Aufwendungen für die Bildung von Rückstellungen.

Insgesamt war das EBITDA in der Berichtsperiode mit positiven Sondereinflüssen in Höhe von rund 1,4 Mrd. € beeinflusst. Diese resultierten maßgeblich aus dem Ertrag in Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe. Aufwendungen – insbesondere für Personalmaßnahmen sowie für die Bildung von sonstigen Rückstellungen – belasteten das EBITDA ebenso wie das im Verfahren der Europäischen Kommission gegen Deutsche Telekom verhängte Bußgeld.

**EBIT.**

Das EBIT verbesserte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um rund 1,5 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 28 Mio. €, im Wesentlichen resultierend aus geringeren Anschaffungen von Software-Lizenzen und dem fehlenden Anteil aus der Scout24 Gruppe.

**EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE  
(30. SEPTEMBER 2014).**

**Vorzeitiger Rückkauf von Anleihen der T-Mobile US.** Im Oktober 2014 hat T-Mobile US Senior Notes, die einen Zinssatz von 7,875% und eine Laufzeit bis 2018 haben, im Wert von 1,0 Mrd. US-\$ getilgt.

Informationen zu der am 9. Oktober 2014 von der Europäischen Kommission veröffentlichten Überarbeitung ihrer **Empfehlung zu relevanten Märkten** finden sich im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f.

Informationen zu der am 13. Oktober 2014 stattgefundenen Auktion zur **Frequenzvergabe in Griechenland** finden sich im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 9 ff.

Erläuterungen zu der am 15. Oktober 2014 ergangenen Bußgeldentscheidung im Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom sowie den jeweils im Oktober 2014 erfolgten Änderungen bei den Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen, den Verfahren wegen Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten sowie den Verfahren wegen GSM-Frequenzverlängerung befinden sich im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f.

**PROGNOSE.**

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Im Folgenden werden die zum heutigen Zeitpunkt vorliegenden wesentlichen Erkenntnisse über Veränderungen zu den im zusammengefassten Lagebericht 2013 veröffentlichten Prognosen (Geschäftsbericht 2013, Seite 127 ff.) erläutert. Die darüber hinaus 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.

**VERÄNDERUNGEN ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2013.**

Die Deutsche Telekom hat im Geschäftsbericht 2013 die Erwartungen des Konzerns und des operativen Segments Europa für 2014 ohne Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe dargestellt. Zum 30. Mai 2014 wurde die Übernahme vollzogen, sodass wir seitdem GTS im operativen Segment Europa vollkonsolidieren. Für das operative Segment Europa ändern sich auf vergleichbarer Basis unsere im Geschäftsbericht 2013 abgegebenen Prognoseaussagen für 2014 nicht.

Für unser operatives Segment USA haben wir im Geschäftsbericht 2013 eine Erwartung für das bereinigte EBITDA 2014 in Höhe von rund 6,1 Mrd. US-\$ formuliert. Diesen Erwartungswert wird die T-Mobile US leicht unterschreiten, da sie ein stärkeres Kundenwachstum und folglich höhere Kundengewinnungskosten erwartet.

Für den Konzern bestätigen wir unter Berücksichtigung beider Effekte weiterhin unsere bisherigen Prognoseaussagen.



## RISIKO- UND CHANCENSITUATION.

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.

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahren Toll Collect wurde im Mai 2014 eine weitere mündliche Verhandlung durchgeführt. Im Hinblick auf die in diesem Zusammenhang durchgeführte Neueinschätzung des Verfahrens und des auf die Deutsche Telekom entfallenden Risikoanteils wurde bilanzielle Risikovorsorge in angemessener Höhe gebildet. Beide Parteien reichten weitere Schriftsätze im August und September 2014 ein. Im Zeitraum Ende September bis Anfang Oktober 2014 fand eine weitere mündliche Verhandlung statt.

**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 derzeit insgesamt rund 364 Mio. € zuzüglich Zinsen. Am 16. Juli 2014 fanden mündliche Verhandlungen betreffend zwei der gegen die DeTeMedien GmbH gerichteten Klagen vor dem Landgericht Frankfurt am Main statt, welche das Gericht mit Urteilen vom 22. Oktober 2014 abwies. Die Entscheidungen sind nicht rechtskräftig. In zahlreichen weiteren Verfahren werden mündliche Verhandlungen im vierten Quartal 2014 sowie im ersten Quartal 2015 stattfinden.

**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 Landgerichts 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. Im Verfahren der Versatel GmbH gegen die Telekom Deutschland GmbH wies der Bundesgerichtshof mit Beschluss vom 23. September 2014 die Nichtzulassungsbeschwerde der Versatel zurück. Die zuvor erfolgte Abweisung der Klage der Versatel ist damit rechtskräftig.

**Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Im Berufungsverfahren der Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (KDG) gegen das erstinstanzliche Urteil des Landgerichts Frankfurt am Main bezifferte die KDG im Juni 2014 im Wege der Klageerweiterung ihre Ansprüche für das Jahr 2013 und fordert nunmehr Rückzahlung für vermeintlich zu viel gezahlte Entgelte von insgesamt ca. 407 Mio. € nebst Zinsen.

**Schadensersatzklagen im Zusammenhang mit Entgelten für die Überlassung von Teilnehmerdaten.** Mit Urteil vom 2. Juli 2014 wies das Oberlandesgericht Düsseldorf die Berufung des telegate-Gründers Dr. Harisch zurück. Gegen die Nichtzulassung der Revision hat Dr. Harisch am 8. Juli 2014 Beschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt. Im Schadensersatzverfahren der klickTel AG, die heute zur telegate AG gehört, ist die zuvor erfolgte Abweisung der Klage der klickTel AG rechtskräftig geworden.

**Entgelte für die Überlassung von Teilnehmer-Anschlussleitungen.** Die zuletzt anhängige Klage eines Wettbewerbers bezüglich der Neubescheidung der TAL-Einmalentgelte 2001 wurde mit Urteil des Verwaltungsgerichts Köln vom 19. März 2014 abgewiesen. Die Entscheidung ist nunmehr rechtskräftig.

**Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten.** Im Juli 2014 hat die US-amerikanische Wettbewerbsbehörde Federal Trade Commission (FTC) wegen angeblich nicht erlaubten Fakturierens von durch Dritte bereitgestellten Premium-SMS-Inhalten Klage gegen die T-Mobile US erhoben. Des Weiteren haben die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) und andere US-Behörden Untersuchungen und Ermittlungen in Bezug auf die Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten gegen die T-Mobile US eingeleitet. T-Mobile US führt derzeit Vergleichsgespräche mit den hier tätigen US-Behörden, um die Streitigkeiten in Zusammenhang mit den Gerichtsverfahren, Ermittlungen und Untersuchungen beizulegen.

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 gegen den Zusammenschluss von MetroPCS und T-Mobile USA wurde von den Klägern nach einem am 16. April 2014 abgeschlossenen Vergleich über die Erstattung von Verfahrenskosten zurückgenommen. Damit sind alle Klageverfahren beendet, die sich gegen den Zusammenschluss von MetroPCS und T-Mobile USA richteten.

**Vergabe von Frequenzen – GSM-Frequenzverlängerung.** Mit Beschluss vom 9. Oktober 2014 hat das Oberverwaltungsgericht Münster die Nichtzulassungsbeschwerde der Airdata gegen das klageabweisende Urteil des Verwaltungsgerichts Köln vom 28. November 2013 zurückgewiesen. Das Urteil des Verwaltungsgerichts Köln ist damit rechtskräftig.

### KARTELL- UND VERBRAUCHERSCHUTZVERFAHREN.

**Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom.** Die Europäische Kommission hat am 15. Oktober 2014 festgestellt, dass Slovak Telekom ihre Marktmacht auf dem slowakischen Breitband-Markt missbraucht habe und im Zuge dessen Bußgelder gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom verhängt. Die Europäische Kommission ist der Auffassung, dass Slovak Telekom einen entbündelten Zugang zu ihren Teilnehmeranschlüssen verweigert und eine Margenbeschnidung gegenüber alternativen Anbietern bewirkt habe. Die Bußgelder belaufen sich auf 38,8 Mio. € gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom sowie zusätzliche 31,1 Mio. € gegen Deutsche Telekom, da bereits im Jahr 2003 ein Bußgeld gegen Deutsche Telekom wegen Margenbeschnidung in Deutschland verhängt wurde. Deutsche Telekom und Slovak Telekom werden die Entscheidung beim Gericht der Europäischen Union anfechten.

**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. 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 kann darüber hinaus zu einer Abschaffung der Roaming-Aufschläge gegenüber nationalen Preisen ab 2016 führen, was zu erheblichen Umsatzverlusten führen kann. Einen entsprechenden Text hat das EU-Parlament in erster Lesung im April 2014 verabschiedet. Die Vorschläge werden derzeit vom Europäischen Rat beraten. Die Mehrheit der Mitgliedsstaaten unterstützt im Grundsatz ebenfalls eine Abschaffung von Roaming-Aufschlägen. Im Rat wird als möglicher Umsetzungszeitraum 2016 oder 2017 diskutiert.

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. Die Vorschläge werden derzeit vom Europäischen Rat beraten.

Am 9. Oktober 2014 hat die Europäische Kommission eine Überarbeitung ihrer **Empfehlung zu relevanten Märkten**, die für eine Telekommunikationsregulierung in Frage kommen, veröffentlicht. In der Empfehlung werden verschiedene Produktmärkte definiert, in denen Regulierungsmaßnahmen grundsätzlich Anwendung finden sollen. In der nun vorliegenden Empfehlung wird die Anzahl der zur Regulierung vorgesehenen Märkte von sieben auf vier Märkte reduziert. Die neue Empfehlung bietet Chancen einer Deregulierung der Telefondienstmärkte (Endkundentarife für den Telefonanschluss und Vorleistungsprodukte wie „Call by Call“). Außerdem erlaubt die Empfehlung, bei Glasfaser-Anschlüssen auf eine Verpflichtung zur sog. „Physischen Entbündelung“ von Anschlussnetzen zugunsten effizienterer „aktiver“ Vorleistungsprodukte zu verzichten. Auf der anderen Seite birgt die Empfehlung das Risiko einer Ausweitung von Regulierung bei einzelnen Vorleistungen für Geschäftskundenmärkte. Die Empfehlung ist in den zukünftigen Marktanalyseverfahren von den nationalen Regulierungsbehörden zu berücksichtigen.

**SONSTIGES.**

**Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France.** Bei dem Verkauf des Systems Integration-Geschäftsbereichs der T-Systems France Mitte des Jahres 2013 musste gegenüber dem zuständigen Betriebsrat eine Garantieerklärung mit einer Laufzeit von 15 Monaten abgegeben werden. Die Garantie sah vor, die Mitarbeiter im Falle der Insolvenz des Käufers zu entschädigen. Die 15-monatige Garantiefrist verstrich Anfang September 2014, ohne dass diese in Anspruch genommen wurde.

**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. €

	30.09.2014	31.12.2013	Veränderung	Veränderung in %	30.09.2013
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>22 121</b>	<b>21 963</b>	<b>158</b>	<b>0,7%</b>	<b>18 020</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 250	7 970	(720)	(9,0)%	5 675
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9 059	7 712	1 347	17,5%	7 146
Ertragsteuerforderungen	76	98	(22)	(22,4)%	112
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 708	2 745	(37)	(1,3)%	2 230
Vorräte	1 275	1 062	213	20,1%	1 342
Übrige Vermögenswerte	1 501	1 343	158	11,8%	1 437
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	252	1 033	(781)	(75,6)%	78
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>102 888</b>	<b>96 185</b>	<b>6 703</b>	<b>7,0%</b>	<b>97 281</b>
Immaterielle Vermögenswerte <sup>a</sup>	50 152	45 967	4 185	9,1%	46 972
Sachanlagen <sup>a</sup>	38 746	37 427	1 319	3,5%	37 501
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 581	6 167	414	6,7%	6 247
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1 859	1 362	497	36,5%	1 528
Aktive latente Steuern	5 060	4 960	100	2,0%	4 708
Übrige Vermögenswerte	490	302	188	62,3%	325
<b>BILANZSUMME</b>	<b>125 009</b>	<b>118 148</b>	<b>6 861</b>	<b>5,8%</b>	<b>115 301</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>26 860</b>	<b>22 496</b>	<b>4 364</b>	<b>19,4%</b>	<b>25 188</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	10 961	7 891	3 070	38,9%	11 169
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8 012	7 259	753	10,4%	6 701
Ertragsteuerverbindlichkeiten	242	308	(66)	(21,4)%	428
Sonstige Rückstellungen	3 231	3 120	111	3,6%	2 709
Übrige Schulden	4 414	3 805	609	16,0%	4 181
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	113	(113)	n.a.	-
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>64 172</b>	<b>63 589</b>	<b>583</b>	<b>0,9%</b>	<b>58 098</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	42 398	43 708	(1 310)	(3,0)%	38 154
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 128	7 006	1 122	16,0%	7 172
Sonstige Rückstellungen	2 133	2 071	62	3,0%	1 957
Passive latente Steuern	7 550	6 916	634	9,2%	6 845
Übrige Schulden	3 963	3 888	75	1,9%	3 970
<b>SCHULDEN</b>	<b>91 032</b>	<b>86 085</b>	<b>4 947</b>	<b>5,7%</b>	<b>83 286</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>33 977</b>	<b>32 063</b>	<b>1 914</b>	<b>6,0%</b>	<b>32 015</b>
Gezeichnetes Kapital	11 611	11 395	216	1,9%	11 395
Eigene Anteile	(54)	(54)	0	0,0%	(6)
	11 557	11 341	216	1,9%	11 389
Kapitalrücklage	51 760	51 428	332	0,6%	51 346
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(39 415)	(37 437)	(1 978)	(5,3)%	(37 333)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(1 356)	(2 383)	1 027	43,1%	(2 276)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	3 034	930	2 104	n.a.	1 682
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>25 580</b>	<b>23 879</b>	<b>1 701</b>	<b>7,1%</b>	<b>24 808</b>
Anteile anderer Gesellschafter	8 397	8 184	213	2,6%	7 207
<b>BILANZSUMME</b>	<b>125 009</b>	<b>118 148</b>	<b>6 861</b>	<b>5,8%</b>	<b>115 301</b>

<sup>a</sup> Die Werte der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen wurden bei der T-Mobile US zum 30. September 2013 rückwirkend angepasst (Geschäftsbericht 2013, Seite 195).

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.

in Mio. €

	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>15 648</b>	<b>15 525</b>	<b>0,8%</b>	<b>45 656</b>	<b>44 467</b>	<b>2,7%</b>	<b>60 132</b>
Umsatzkosten	(9 602)	(9 398)	(2,2)%	(27 741)	(26 320)	(5,4)%	(36 255)
<b>BRUTTOERGNIS VOM UMSATZ</b>	<b>6 046</b>	<b>6 127</b>	<b>(1,3)%</b>	<b>17 915</b>	<b>18 147</b>	<b>(1,3)%</b>	<b>23 877</b>
Vertriebskosten	(3 390)	(3 456)	1,9%	(10 008)	(10 067)	0,6%	(13 797)
Allgemeine Verwaltungskosten	(1 170)	(912)	(28,3)%	(3 464)	(3 303)	(4,9)%	(4 518)
Sonstige betriebliche Erträge	278	410	(32,2)%	2 888	1 029	n.a.	1 326
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(406)	(273)	(48,7)%	(1 055)	(693)	(52,2)%	(1 958)
<b>BETRIEBSERGNIS</b>	<b>1 358</b>	<b>1 896</b>	<b>(28,4)%</b>	<b>6 276</b>	<b>5 113</b>	<b>22,7%</b>	<b>4 930</b>
Zinsergebnis	(610)	(552)	(10,5)%	(1 784)	(1 595)	(11,8)%	(2 162)
Zinserträge	58	43	34,9%	209	182	14,8%	228
Zinsaufwendungen	(668)	(595)	(12,3)%	(1 993)	(1 777)	(12,2)%	(2 390)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(11)	(29)	62,1%	(32)	(103)	68,9%	(71)
Sonstiges Finanzergebnis	(82)	(174)	52,9%	(250)	(398)	37,2%	(569)
<b>FINANZERGNIS</b>	<b>(703)</b>	<b>(755)</b>	<b>6,9%</b>	<b>(2 066)</b>	<b>(2 096)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(2 802)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>655</b>	<b>1 141</b>	<b>(42,6)%</b>	<b>4 210</b>	<b>3 017</b>	<b>39,5%</b>	<b>2 128</b>
Ertragsteuern	(113)	(304)	62,8%	(924)	(915)	(1,0)%	(924)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>542</b>	<b>837</b>	<b>(35,2)%</b>	<b>3 286</b>	<b>2 102</b>	<b>56,3%</b>	<b>1 204</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	506	588	(13,9)%	3 034	1 682	80,4%	930
Anteile anderer Gesellschafter	36	249	(85,5)%	252	420	(40,0)%	274
<b>IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN</b>							
Personalaufwand	(3 612)	(3 614)	0,1%	(10 855)	(11 033)	1,6%	(15 144)
Abschreibungen	(2 649)	(2 572)	(3,0)%	(7 786)	(7 466)	(4,3)%	(10 904)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(967)	(889)	(8,8)%	(2 810)	(2 490)	(12,9)%	(4 176)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 682)	(1 683)	0,1%	(4 976)	(4 976)	0,0%	(6 728)

## ERGEBNIS JE AKTIE.

	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung in %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	506	588	(13,9)%	3 034	1 682	80,4%	930
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 464	4 352	2,6%	4 464	4 352	2,6%	4 370
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/ VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,11</b>	<b>0,14</b>	<b>(21,4)%</b>	<b>0,68</b>	<b>0,39</b>	<b>74,4%</b>	<b>0,21</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG.

in Mio. €

	Q3 2014	Q3 2013	Veränderung	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Veränderung	Gesamtjahr 2013
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>542</b>	<b>837</b>	<b>(295)</b>	<b>3 286</b>	<b>2 102</b>	<b>1 184</b>	<b>1 204</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(433)	6	(439)	(1 047)	183	(1 230)	48
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	(17)	17	(17)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	131	(4)	135	317	(56)	373	(16)
	<b>(302)</b>	<b>2</b>	<b>(304)</b>	<b>(730)</b>	<b>110</b>	<b>(840)</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	0	0	0	(3)	0	(3)	0
Erfolgsneutrale Änderung	1 212	(183)	1 395	1 504	(635)	2 139	(901)
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	(8)	(5)	(3)	(5)	(7)	2	(4)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	(179)	(15)	(164)	(233)	130	(363)	178
Erfolgsneutrale Änderung	211	67	144	92	(68)	160	(162)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	(1)	(9)	8	3	(6)	9	(37)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(11)	(17)	6	44	(20)	64	(5)
	<b>1 224</b>	<b>(162)</b>	<b>1 386</b>	<b>1 402</b>	<b>(606)</b>	<b>2 008</b>	<b>(931)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>922</b>	<b>(160)</b>	<b>1 082</b>	<b>672</b>	<b>(496)</b>	<b>1 168</b>	<b>(916)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>1 464</b>	<b>677</b>	<b>787</b>	<b>3 958</b>	<b>1 606</b>	<b>2 352</b>	<b>288</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	1 101	526	575	3 347	1 290	2 057	197
Anteile anderer Gesellschafter	363	151	212	611	316	295	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				11	
Transaktionen mit Eigentümern			(1 028)		
Gewinnvortrag				(5 353)	5 353
Dividendenausschüttung				(3 010)	
Kapitalerhöhung	332		811		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			57		
Aktienrückkauf				(2)	
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 682
Sonstiges Ergebnis				125	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				2	
<b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2013</b>	<b>11 395</b>	<b>(6)</b>	<b>51 346</b>	<b>(37 333)</b>	<b>1 682</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			(523)		
Gewinnvortrag				930	(930)
Dividendenausschüttung				(2 215)	
Kapitalerhöhung	216		805		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			50		
Aktienrückkauf					
Überschuss/(Fehlbetrag)					3 034
Sonstiges Ergebnis				(717)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				24	
<b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2014</b>	<b>11 611</b>	<b>(54)</b>	<b>51 760</b>	<b>(39 415)</b>	<b>3 034</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 bilanzierte Unternehmen	Steuern			
(2 448)	(36)	43	327	42	(104)	25 928	4 603	30 531
						11	287	298
418						(609)	2 338	1 729
						0		0
						(3 010)	(358)	(3 368)
						1 143		1 143
						57	21	78
						(2)		(2)
						1 682	420	2 102
(529)		(7)	62	(23)	(20)	(392)	(104)	(496)
						<b>1 290</b>	<b>316</b>	<b>1 606</b>
						0		0
(2 559)	(38)	36	389	19	(123)	24 808	7 207	32 015
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063
						0	1	1
21						(502)	(341)	(843)
						0		0
						(2 215)	(82)	(2 297)
						1 021		1 021
						50	24	74
						0		0
						3 034	252	3 286
1 129		(5)	(141)	3	44	313	359	672
						<b>3 347</b>	<b>611</b>	<b>3 958</b>
						0		0
(1 453)	(63)	33	202	(9)	(66)	25 580	8 397	33 977

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.**

in Mio. €

	Q3 2014	Q3 2013	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013	Gesamtjahr 2013
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>542</b>	<b>837</b>	<b>3 286</b>	<b>2 102</b>	<b>1 204</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 649	2 572	7 786	7 466	10 904
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	113	304	924	915	924
Zinserträge und -aufwendungen	610	552	1 784	1 595	2 162
Sonstiges Finanzergebnis	82	174	250	398	569
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	11	29	32	103	71
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	43	(122)	(1 666)	(130)	(131)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	30	28	114	49	101
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(6)	3	(411)	47	138
Veränderung aktives Working Capital	(462)	(37)	(1 274)	(893)	(1 266)
Veränderung der Rückstellungen	286	67	(37)	(636)	(195)
Veränderung übriges passives Working Capital	455	(424)	1 343	432	696
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(187)	(157)	(516)	(514)	(648)
Erhaltene Dividenden	74	92	316	204	273
Nettozahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten	0	133	0	200	290
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4 240</b>	<b>4 051</b>	<b>11 931</b>	<b>11 338</b>	<b>15 092</b>
Gezahlte Zinsen	(798)	(573)	(2 816)	(2 311)	(2 961)
Erhaltene Zinsen	128	162	604	596	886
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>3 570</b>	<b>3 640</b>	<b>9 719</b>	<b>9 623</b>	<b>13 017</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte <sup>a</sup>	(668)	(697)	(3 622)	(2 778)	(4 498)
Sachanlagen <sup>a</sup>	(1 916)	(1 681)	(5 105)	(4 822)	(6 570)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(32)	(147)	(480)	(349)	(667)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(20)	(43)	(621)	(45)	(48)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	6	1	11	6	8
Sachanlagen	42	45	182	171	245
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	25	15	54	42	54
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(49)	570	1 540	662	650
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Vollkonsolidierung der MetroPCS	-	-	-	1 641	1 641
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	420	(189)	809	(210)	(701)
Sonstiges	4	(13)	8	(9)	(10)
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(2 188)</b>	<b>(2 139)</b>	<b>(7 224)</b>	<b>(5 691)</b>	<b>(9 896)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	5 072	3 757	9 328	9 662	10 874
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(6 580)	(5 297)	(13 367)	(13 214)	(18 033)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	3 020	655	3 079	3 732	9 334
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(195)	(2)	(208)	(129)	(129)
Dividendenausschüttungen	(4)	(200)	(1 289)	(2 232)	(2 243)
Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG	-	-	-	(2)	(2)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(43)	(34)	(121)	(116)	(172)
Aktioptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	(32)	31	(17)	89	102
Kapitalerhöhung T-Mobile US	-	-	-	-	1 313
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	-	-	(828)	-	-
Aktienrückkauf OTE	(5)	-	(64)	-	-
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE Aktioptionen	0	-	26	-	-
Sonstiges	32	0	(24)	0	(22)
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>1 265</b>	<b>(1 090)</b>	<b>(3 485)</b>	<b>(2 210)</b>	<b>1 022</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	220	(64)	238	(73)	(167)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	85	32	-	(32)
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>2 867</b>	<b>432</b>	<b>(720)</b>	<b>1 649</b>	<b>3 944</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>4 383</b>	<b>5 243</b>	<b>7 970</b>	<b>4 026</b>	<b>4 026</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>7 250</b>	<b>5 675</b>	<b>7 250</b>	<b>5 675</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 30. September 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 30. September 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 Konzernrechnungsbildung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2013 (Geschäftsbericht 2013, Seite 168 ff.).

### ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDEDE 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 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 wurde 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 Entscheidungsmacht 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 wurde 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 Juni 2013 hat das IASB eng gefasste 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. Das 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. Daher müssen nunmehr 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 TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN.

### ERWERB DER GTS CENTRAL EUROPE GRUPPE.

Der mit einem Consortium aus internationalen Private Equity-Investoren Anfang November 2013 geschlossene Vertrag zur Übernahme von 100 % der Anteile an der Consortium 1 S.à.r.l (Luxemburg) und damit an der GTS Central Europe Gruppe (GTS) wurde am 30. Mai 2014 vollzogen. Dem Erwerb hatten die zuständigen Behörden bereits bis zum 15. April 2014 zugestimmt. GTS ist einer der führenden infrastruktur-basierten Anbieter von Telekommunikationsdiensten in Zentral- und Osteuropa und verfügt über ein weitreichendes Glasfasernetz sowie mehrere Rechenzentren. Auf dieser Basis bietet GTS z. B. Sprach- und Datendienste, Virtual Private Networks sowie Cloud-Dienste an. Mit dem Kauf verfolgt die Deutsche Telekom das Ziel, im operativen Segment Europa das lokale und paneuropäische B2B-Geschäft einschließlich internationaler Wholesale-Kunden zu stärken und weiterzuentwickeln.

Die zum Erwerbszeitpunkt übertragene Gegenleistung in Form einer Barzahlung für den Erwerb von GTS beläuft sich auf 301 Mio. €. Zahlungen für den Erwerb wurden insgesamt in Höhe von 539 Mio. € geleistet (siehe Tabelle Cashflow aus Investitionstätigkeit in den Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung). Der Unterschied bestand im Wesentlichen aus der Ablösung von Krediten der GTS gegenüber Dritten, die nicht der übertragenen Gegenleistung hinzuzurechnen waren. Im Vergleich zum 30. Juni 2014 wurden im Wesentlichen Bewertungsgrundlagen bei den aktivierten Kundenstämmen sowie bei den Sachanlagen angepasst. Der angesetzte Goodwill reduzierte sich daher im Zuge der Fortführung der Kaufpreisallokation um 16 Mio. € auf 137 Mio. €. Die Kaufpreisallokation ist zum 30. September 2014 nahezu abgeschlossen. Derzeit werden noch tieferegehende Analysen hinsichtlich

wertbestimmender Faktoren im Businessplan einzelner GTS-Einheiten durchgeführt, mit der Folge, dass gegenwärtig nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden kann, dass sich noch Auswirkungen auf die Bewertung insbesondere der Kundenstämmen ergeben könnten.

Die Kaufpreisallokation ist gemäß IFRS 3 spätestens ein Jahr nach dem Vollzug der Transaktion abzuschließen.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten vorläufigen beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden der GTS sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

in Mio. €

	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>AKTIVA</b>	
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>138</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	41
Andere kurzfristige Vermögenswerte	9
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	64
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>592</b>
Immaterielle Vermögenswerte	345
davon: Goodwill	137
davon: Kundenstamm	194
davon: Übrige	14
Sachanlagen	223
Andere langfristige Vermögenswerte	24
<b>VERMÖGENSWERTE</b>	<b>730</b>
<b>PASSIVA</b>	
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>383</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	222
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	27
Übrige Schulden	54
Andere kurzfristige Schulden	16
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	64
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>46</b>
Passive latente Steuern	43
Andere langfristige Schulden	3
<b>SCHULDEN</b>	<b>429</b>

Die Bewertung der aktivierten Kundenstämmen basiert auf der Residualwertmethode (Multi Period Excess Earnings-Methode), deren wichtigste Einflussgröße die Bewertung der erwarteten Kundenbindungsdauer ist. Für die Kundenstämmen des lokalen und paneuropäischen B2B-Geschäfts der GTS wurde eine Nutzungsdauer von sieben Jahren unterstellt. Kundenstämmen, die dem Bereich international Wholesale zugeordnet wurden, haben eine Nutzungsdauer von 17 Jahren. Die Sachanlagen wurden unter Zugrundelegung aktueller Schätzungen der Wiederbeschaffungskosten unter Berücksichtigung eines Abnutzungsabschlags (indirekte Kostenmethode) ermittelt. Bei den erworbenen kurzfristigen Forderungen der GTS wird nicht davon ausgegangen, dass es in Zukunft in nennenswertem Umfang zu Zahlungsausfällen kommen wird. Die erworbenen kurzfristigen Forderungen entsprechen damit im Wesentlichen den Bruttobeträgen der vertraglichen Forderungen.

Die Werte, die in den beiden Bilanzposten zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen sowie Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen ausgewiesen werden, beziehen sich auf den slowakischen Teil der GTS. Der Veräußerungserlös und der Erfolg aus der Entkonsolidierung waren nicht wesentlich. Die Transaktion wurde am 2. Juni 2014 abgeschlossen.

Der erworbene Goodwill in Höhe von vorläufig 0,1 Mrd. €, der in der Konzern-Bilanz der Deutschen Telekom anzusetzen ist, berechnet sich wie folgt:

in Mio. €

	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
Übertragene Gegenleistung	301
Erworbene Vermögenswerte für 100% der Anteile	(593)
Erworbene Schulden für 100% der Anteile	429
<b>GOODWILL</b>	<b>137</b>

Der Goodwill wird durch Synergien bestimmt, die im Hinblick auf zukünftiges Geschäftspotenzial durch den Auftritt als integrierter Telekommunikationsanbieter in den Regionen Zentral- und Osteuropa durch die Akquisition entstehen. Zum 30. September 2014 bestanden keine wesentlichen wechselkursbedingten Schwankungen auf den Buchwert des Goodwills.

Der aufgrund des Unternehmenszusammenschlusses neu entstandene Goodwill wird nach lokalem Steuerrecht nicht angesetzt und ist somit steuerlich nicht abzugsfähig. Latente Steuern auf den Goodwill sind im Rahmen der Kaufpreisallokation nicht entstanden und werden auch in Zukunft nicht entstehen.

Der Konzernumsatz der Deutschen Telekom in der Berichtsperiode erhöhte sich aufgrund des Erwerbs der GTS um 99 Mio. €. Hätte sich der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2014 ereignet, wäre der Umsatz des Konzerns zusätzlich um 133 Mio. € höher ausgefallen. Im Ergebnis der laufenden Berichtsperiode der Deutschen Telekom ist ein Verlust der GTS in Höhe von 4 Mio. € enthalten. Hätte sich der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2014 ereignet, wäre der Überschuss des Deutsche Telekom Konzerns zusätzlich um 31 Mio. € niedriger ausgefallen.

Bis zum 30. September 2014 entstanden keine wesentlichen transaktionsbezogenen Kosten.

#### 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 ergab sich aus beiden Transaktionen und unter Berücksichtigung des Einbezugs der at equity bilanzierten Anteile von ca. 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 IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN 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.

Am 2. Januar 2014 veräußerte die Deutsche Telekom 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 die ersten drei Quartale 2014 dargestellt.

in Mio. €

	Deutschland	USA	Europa	Systemgeschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung	Gesamt
Umsatzerlöse	(8)	1 278	(140)	(38)	(243)	1	850
Umsatzkosten	5	(809)	59	55	41	(1)	(650)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>(3)</b>	<b>469</b>	<b>(81)</b>	<b>17</b>	<b>(202)</b>	<b>0</b>	<b>200</b>
Vertriebskosten	0	(265)	87	2	110	(1)	(67)
Allgemeine Verwaltungskosten	1	(27)	(4)	7	31	0	8
Sonstige betriebliche Erträge	0	2	(183)	0	(3)	1	(183)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	0	(33)	0	(1)	0	(29)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>3</b>	<b>179</b>	<b>(214)</b>	<b>26</b>	<b>(65)</b>	<b>0</b>	<b>(71)</b>
Zinsergebnis	0	(77)	6	0	1	0	(70)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Sonstiges Finanzergebnis	25	(23)	38	(5)	(1)	0	34
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>25</b>	<b>(100)</b>	<b>44</b>	<b>(5)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(36)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>28</b>	<b>79</b>	<b>(170)</b>	<b>21</b>	<b>(65)</b>	<b>0</b>	<b>(107)</b>
Ertragsteuern	0	0	8	0	3	0	11
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>28</b>	<b>79</b>	<b>(162)</b>	<b>21</b>	<b>(62)</b>	<b>0</b>	<b>(96)</b>

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

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 zurechnenden 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 45 zu entnehmen.

#### AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ. ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN.

Der Rückgang um 0,8 Mrd. € der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen im Vergleich zum 31. Dezember 2013 beruht im Wesentlichen auf zwei Effekten: Im April 2014 wurde der Tausch von Mobilfunk-Spektrumlizenzen in Höhe von 0,6 Mrd. € mit Verizon Communications zur Verbesserung der Mobilfunk-Netzabdeckung in den

USA abgeschlossen. Im Februar 2014 wurde der Verkauf der Scout24 Gruppe vollzogen. Hieraus resultierte ein Rückgang in Höhe von 0,3 Mrd. €.

#### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 4,2 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Investitionen in Höhe von 5,5 Mrd. €. Hierin sind 3,3 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die im Wesentlichen aus den beiden im April 2014 vollzogenen Transaktionen über den Erwerb sowie den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications stammen. Ebenfalls trugen Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,2 Mrd. € aus dem Einbezug der GTS Central Europe Gruppe und ein in diesem Zusammenhang angesetzter vorläufiger Goodwill in Höhe von 0,1 Mrd. € zum Anstieg bei. Währungskurseffekte in Höhe von 2,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten sich zudem buchwerterhöhend aus. Die Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 2,8 Mrd. € und Abgänge in Höhe von 0,6 Mrd. € im Zusammenhang mit dem Tausch von Mobilfunk-Spektrum mit Verizon Communications hatten einen gegenläufigen Effekt auf den Buchwert der immateriellen Vermögenswerte.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 1,3 Mrd. € auf 38,7 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 5,4 Mrd. € und Wechselkurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro in Höhe von 0,7 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,4 Mrd. € – im Wesentlichen aus dem Einbezug der GTS Central Europe Gruppe (0,2 Mrd. €) und der Erstkonsolidierung von vier strukturierten Leasing-Objektgesellschaften (0,2 Mrd. €) – hatten ebenfalls einen erhöhenden Effekt. Planmäßige Abschreibungen in Höhe von 4,9 Mrd. € sowie Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. € standen dem entgegen.

**BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN.**

Der Buchwert der Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen stieg in den ersten drei Quartalen 2014 um 0,4 Mrd. € auf 6,6 Mrd. €. Einerseits verringerten erhaltene Dividendenzahlungen des Joint Ventures EE den Beteiligungsbuchwert um 0,3 Mrd. €, andererseits hatten die Berücksichtigung der verbleibenden als at equity bilanzierten Beteiligungen an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € sowie Wechselkurseffekte – im Wesentlichen aus der Umrechnung von Britischen Pfund in Euro – in Höhe von 0,4 Mrd. € einen erhöhenden Effekt.

**FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN.**

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 1,8 Mrd. € auf insgesamt 53,4 Mrd. €.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. September 2014 dargestellt:

in Mio. €

	30.09.2014	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	43 292	6 192	11 092	26 008
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 605	1 688	1 560	357
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 448	167	558	723
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	969	53	646	270
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	989	635	270	84
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	2 012	1 919	91	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 044	307	416	321
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>53 359</b>	<b>10 961</b>	<b>14 633</b>	<b>27 765</b>

**EIGENKAPITAL.**

Bei der für das Geschäftsjahr 2013 beschlossenen Dividende in Höhe von 0,50 € pro Aktie konnten die Aktionäre zwischen der Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar oder dessen Umwandlung in Aktien der Deutschen Telekom AG wählen. Im Juni 2014 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € für Aktien aus genehmigtem Kapital eingebracht und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Dafür hat die Deutsche Telekom AG im Juni 2014 eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,2 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklage hat sich in diesem Zusammenhang um 0,8 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 84,4 Mio. Stück.

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>(502)</b>	<b>(341)</b>	<b>(843)</b>
Erwerb restliche Anteile der T-Mobile Czech Republic	(455)	(373)	(828)
Sonstige Effekte	(47)	32	(15)

## AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE.

in Mio. €	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013
Erträge aus Entkonsolidierungen	1 708	183
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	504	73
Erträge aus Kostenerstattungen	337	327
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	55	64
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte gemäß IFRS 5	17	19
Übrige sonstige betriebliche Erträge	267	363
	<b>2 888</b>	<b>1 029</b>

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,5 Mrd. € gestiegen. Diese resultieren aus dem Verkauf der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Infolge der zum Zeitpunkt des Verlusts der Beherrschung vorzunehmenden Bewertung der bei der Deutschen Telekom verbleibenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert ergibt sich ein Ertrag in Höhe von 0,5 Mrd. €. Im Vorjahresvergleichszeitraum waren Erträge aus den Veräußerungen der Beteiligungen an der Hellas Sat in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie an der Cosmo Bulgaria Mobile (Globul) und der Germanos Telecom Bulgaria (Germanos) von ebenfalls insgesamt 0,1 Mrd. € enthalten. Der Anstieg der Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten um 0,4 Mrd. € resultiert im Wesentlichen aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. €. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten eine Vielzahl von kleineren Einzelsachverhalten.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN.

in Mio. €	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(96)	(119)
Wertminderungen	(48)	(67)
Verluste aus Entkonsolidierungen	(41)	(52)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(870)	(455)
	<b>(1 055)</b>	<b>(693)</b>

Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Aufwendungen im Zusammenhang mit bestehenden Finanz-Factoring-Verträgen in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie eine Vielzahl von betragsmäßig geringen Einzelsachverhalten.

### ERTRAGSTEUERN.

In den ersten drei Quartalen 2014 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist auf die nur geringe Steuerbelastung des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe zurückzuführen.

### SONSTIGE ANGABEN.

#### ABSCHREIBUNGEN.

Die Abschreibungen stiegen gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,3 Mrd. € auf 7,8 Mrd. € an. Ursächlich hierfür 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. Nutzungsdauerverkürzungen im Hinblick auf die Stilllegung des CDMA-Mobilfunknetzes der im letzten Geschäftsjahr übernommenen MetroPCS (0,1 Mrd. €) wirkten sich ebenfalls erhöhend auf die Entwicklung der Abschreibungen aus. Geringere Abschreibungen im operativen Segment Europa, u. a. durch den Verkauf der Landesgesellschaften in Bulgarien im Vorjahr, wirkten sich gegenläufig aus.



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

Positiv beeinflusst wurde der Cashflow aus Geschäftstätigkeit durch im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlungen. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Daraus resultiert im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein positiver Effekt auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit von 0,4 Mrd. €. Darüber hinaus waren im Vorjahresvergleichszeitraum Auszahlungen im Zusammenhang mit der AT&T- und der MetroPCS-Transaktion in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. € und um 0,1 Mrd. € höhere Auszahlungen für Abfindungen im Cashflow aus Geschäftstätigkeit enthalten. Dem standen um 0,5 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen gegenüber, die den Cashflow aus Geschäftstätigkeit belasteten. Im Vorjahr waren zudem Einzahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,2 Mrd. € enthalten.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit.**

in Mio. €	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(2 732)	(2 130)
Operatives Segment USA	(3 957)	(2 423)
Operatives Segment Europa	(1 464)	(2 406)
Operatives Segment Systemgeschäft	(826)	(692)
Group Headquarters & Group Services	(240)	(268)
Überleitung	492	319
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen <sup>a</sup>	1 540	662
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	648	(340)
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	182	171
Staatsanleihen (netto)	57	(159)
Erwerb GTS Central Europe Gruppe	(539)	-
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Einbeziehung von MetroPCS	-	1 641
Sonstiges	(385)	(66)
	<b>(7 224)</b>	<b>(5 691)</b>

<sup>a</sup> Enthält im Geschäftsjahr 2014 Einzahlungen in Höhe von 1,6 Mrd. € aus dem Verkauf von 70 % der Anteile an der Scout24 Gruppe.

Der Cash Capex erhöhte sich um 1,1 Mrd. € auf 8,7 Mrd. €. Im operativen Segment Deutschland stieg er v. a. aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie erfolgten Investitionen in den Glasfaserkabel-Ausbau sowie in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur. In den ersten drei Quartalen 2014 wurden Mobilfunk-Lizenzen von insgesamt 2,0 Mrd. € erworben, v. a. im operativen Segment USA, in der Tschechischen Republik, in der Slowakei und in Polen. Im Vorjahr waren im operativen Segment Europa 1,2 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen v. a. in den Niederlanden, Rumänien und Polen enthalten.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.**

in Mio. €	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2013
Begebung Anleihen	3 019	3 456
Commercial Paper (netto)	1 456	1 956
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	136	(547)
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE Aktienoptionen	26	-
Aktienoptionen T-Mobile US	17	89
Rückzahlung Anleihen	(3 794)	(3 265)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 289)	(2 232)
Schuldscheindarlehen (netto)	(1 219)	(309)
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	(828)	-
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(618)	-
Rückzahlung Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(214)	(375)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(121)	(116)
Aktienrückkauf OTE	(64)	-
Kredite OTE (netto)	(34)	(260)
Rückzahlung Finanzverbindlichkeiten gegenüber Sireo	-	(534)
Rückzahlung EIB-Kredite	-	(32)
Sonstiges	42	(41)
	<b>(3 485)</b>	<b>(2 210)</b>

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

Im Juni 2014 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Angaben zum „Eigenkapital“, Seite 45). Die zahlungswirksame Erfüllung der Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG betrug 1,2 Mrd. €.

Die Deutsche Telekom hat in den ersten drei Quartalen 2014 Finanzierungsformen in Höhe von 0,5 Mrd. € gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. 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 die ersten drei Quartale 2014 und 2013.

Im laufenden Geschäftsjahr 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 56 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 17 ff. zu entnehmen.

**Segmentinformationen in den ersten drei Quartalen.**

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-Q3 2014	15 529	1 005	16 534	3 767	(2 888)	(3)	29 823	22 518	18
	Q1-Q3 2013	15 774	1 027	16 801	3 614	(2 932)	(1)	30 738	23 200	17
USA	Q1-Q3 2014	15 896	2	15 898	984	(2 081)	(10)	46 935	33 499	211
	Q1-Q3 2013	13 470	4	13 474	1 225	(1 533)	1	38 830	26 888	198
Europa	Q1-Q3 2014	9 314	291	9 605	1 314	(1 913)	(1)	30 172	12 144	54
	Q1-Q3 2013	9 820	398	10 218	1 488	(2 035)	(3)	29 976	12 695	59
Systemgeschäft	Q1-Q3 2014	4 390	1 917	6 307	(287)	(564)	(3)	8 524	5 697	11
	Q1-Q3 2013	4 621	1 949	6 570	(205)	(469)	(13)	8 428	5 279	24
Group Headquarters & Group Services	Q1-Q3 2014	527	1 301	1 828	492	(434)	(30)	80 475	46 777	6 286
	Q1-Q3 2013	782	1 305	2 087	(1 004)	(464)	(49)	83 596	51 219	5 869
<b>SUMME</b>	Q1-Q3 2014	<b>45 656</b>	<b>4 516</b>	<b>50 172</b>	<b>6 270</b>	<b>(7 880)</b>	<b>(47)</b>	<b>195 929</b>	<b>120 635</b>	<b>6 580</b>
	Q1-Q3 2013	<b>44 467</b>	<b>4 683</b>	<b>49 150</b>	<b>5 118</b>	<b>(7 433)</b>	<b>(65)</b>	<b>191 568</b>	<b>119 281</b>	<b>6 167</b>
Überleitung	Q1-Q3 2014	-	(4 516)	(4 516)	6	141	0	(70 920)	(29 603)	1
	Q1-Q3 2013	-	(4 683)	(4 683)	(5)	34	(2)	(73 420)	(33 196)	-
<b>KONZERN</b>	Q1-Q3 2014	<b>45 656</b>	-	<b>45 656</b>	<b>6 276</b>	<b>(7 739)</b>	<b>(47)</b>	<b>125 009</b>	<b>91 032</b>	<b>6 581</b>
	Q1-Q3 2013	<b>44 467</b>	-	<b>44 467</b>	<b>5 113</b>	<b>(7 399)</b>	<b>(67)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>	<b>6 167</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. September 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.

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahren Toll Collect wurde im Mai 2014 eine weitere mündliche Verhandlung durchgeführt. Im Hinblick auf die in diesem Zusammenhang durchgeführte Neueinschätzung des Verfahrens und des auf die Deutsche Telekom entfallenden Risikoanteils wurde bilanzielle Risikovorsorge in angemessener Höhe gebildet. Beide Parteien reichten weitere Schriftsätze im August und September 2014 ein. Im Zeitraum Ende September bis Anfang Oktober 2014 fand eine weitere mündliche Verhandlung statt. Eine Inanspruchnahme aus der gesamtschuldnerischen Haftung über den auf die Deutsche Telekom entfallenden Anteil hinaus erachten wir als unwahrscheinlich.

**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 derzeit insgesamt rund 364 Mio. € zuzüglich Zinsen. Am 16. Juli 2014 fanden mündliche Verhandlungen betreffend zwei der gegen die DeTeMedien GmbH gerichteten Klagen vor dem Landgericht Frankfurt am Main statt, welche das Gericht mit Urteilen vom 22. Oktober 2014 abwies. Die Entscheidungen sind nicht rechtskräftig. In zahlreichen weiteren Verfahren werden mündliche Verhandlungen im vierten Quartal 2014 sowie im ersten Quartal 2015 stattfinden. Die Deutsche Telekom weist ihre im Geschäftsbericht 2013 angegebene Eventualverbindlichkeit aufgrund einer im ersten Quartal 2014 durchgeführten Neueinschätzung des Sachverhalts nicht mehr als solche aus.

**Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Im Berufungsverfahren der Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (KDG) gegen das erstinstanzliche Urteil des Landgerichts Frankfurt am Main bezifferte die KDG im Juni 2014 im Wege der Klageerweiterung ihre Ansprüche für das Jahr 2013 und fordert nunmehr Rückzahlung für vermeintlich zu viel gezahlte Entgelte von insgesamt ca. 407 Mio. € nebst Zinsen. Die finanziellen Auswirkungen des Verfahrens können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

**Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten.** Im Juli 2014 hat die US-amerikanische Wettbewerbsbehörde Federal Trade Commission (FTC) wegen angeblich nicht erlaubten Fakturierens von durch Dritte bereitgestellten Premium-SMS-Inhalten Klage gegen die T-Mobile US erhoben. Des Weiteren

haben die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) und andere US-Behörden Untersuchungen und Ermittlungen in Bezug auf die Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten gegen die T-Mobile US eingeleitet. T-Mobile US führt derzeit Vergleichsgespräche mit den hier tätigen US-Behörden, um die Streitigkeiten in Zusammenhang mit den Gerichtsverfahren, Ermittlungen und Untersuchungen beizulegen. Die im Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. Juni 2014 angegebene Eventualverbindlichkeit wird damit nicht mehr als solche ausgewiesen.

**Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom.** Die Europäische Kommission hat am 15. Oktober 2014 festgestellt, dass Slovak Telekom ihre Marktmacht auf dem slowakischen Breitband-Markt missbraucht habe und im Zuge dessen Bußgelder gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom verhängt. Die Europäische Kommission ist der Auffassung, dass Slovak Telekom einen entbündelten Zugang zu ihren Teilnehmeranschlüssen verweigert und eine Margenbeschneidung gegenüber alternativen Anbietern bewirkt habe. Die Bußgelder belaufen sich auf 38,8 Mio. € gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom sowie zusätzliche 31,1 Mio. € gegen Deutsche Telekom, da bereits im Jahr 2003 ein Bußgeld gegen Deutsche Telekom wegen Margenbeschneidung in Deutschland verhängt wurde. Deutsche Telekom und Slovak Telekom werden die Entscheidung beim Gericht der Europäischen Union anfechten. Die Deutsche Telekom weist ihre im Geschäftsbericht 2013 angegebene Eventualverbindlichkeit damit nicht mehr als solche aus.

**Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France.** Bei dem Verkauf des Systems Integration-Geschäftsbereichs der T-Systems France Mitte des Jahres 2013 musste gegenüber dem zuständigen Betriebsrat eine Garantierklärung mit einer Laufzeit von 15 Monaten abgegeben werden. Die Garantie sah vor, die Mitarbeiter im Falle der Insolvenz des Käufers zu entschädigen. Die 15-monatige Garantiefrist verstrich Anfang September 2014, ohne dass diese in Anspruch genommen wurde. Die Deutsche Telekom weist ihre im Geschäftsbericht 2013 angegebene Eventualverbindlichkeit damit nicht mehr als solche aus.

## KÜNFTIGE VERPFLICHTUNGEN AUS OPERATING LEASING-GESCHÄFTEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Deutschen Telekom zum 30. September 2014:

in Mio. €

	30.09.2014
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	18 221
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 085
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	845
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	5 593
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	8 260
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 725
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	32
Andere sonstige Verpflichtungen	1 299
	<b>41 060</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN.

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

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.09.2014	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	7 250	7 250			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	8 853	8 853			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n.a.	2 963	2 731			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	616	616			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	11	11			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	671		350	321	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	599				599
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	104				104
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	323			231	92
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	7 986	7 986			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	43 292	43 292			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 605	3 605			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	969	969			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	989	989			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	294	294			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	2 012	2 012			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n.a.	1 448				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	489				489
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	555			477	78
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	18 834	18 834			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	11	11			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	671		350	321	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	599				599
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	58 853	58 853			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	489				489

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

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von 1,3 Mrd. € (31. Dezember 2013: 1,0 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte enthalten u. a. nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente, deren beizulegende Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher am 30. September 2014 in Höhe von 350 Mio. € (31. Dezember 2013: 280 Mio. €) zu Anschaffungskosten bewertet worden sind. Für sie bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.09.2014 <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				-
232	-	LaR/n.a.	2 672	2 469			203	-
-	-	LaR	941	941				-
-	-	HtM	12	12				-
321	321	AfS	652		280	372		372
599	599	FAHfT	596				596	596
104	104	FAHfT	158				158	158
323	323	n.a.	175			113	62	175
-	-	FLAC	7 231	7 231				-
48 184	48 184	FLAC	40 535	40 535				44 631
3 721	3 721	FLAC	4 105	4 105				4 219
1 134	1 134	FLAC	1 072	1 072				1 230
1 024	1 024	FLAC	891	891				881
-	-	FLAC	40	40				-
-	-	FLAC	1 967	1 967				-
1 448	1 843	n.a.	1 446				1 446	1 768
489	489	FLHfT	581				581	581
555	555	n.a.	1 002			726	276	1 002
-	-	LaR	18 019	18 019				-
-	-	HtM	12	12				-
321	321	AfS	652		280	372		372
599	599	FAHfT	596				596	596
54 063	54 063	FLAC	55 801	55 801				50 961
489	489	FLHfT	581				581	581

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

in Mio. €

	30.09.2014				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)	315	6		321	365	7		372
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		599		599		596		596
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		323		323		175		175
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		489		489		581		581
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		555		555		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 315 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 Input-Parameter in die Bewertung einfließen. Für derivative Finanzinstrumente entspricht der beizulegende Zeitwert dem Betrag, den die Deutsche Telekom bei Übertragung des Finanzinstruments zum Abschluss-Stichtag entweder erhalten würde oder zahlen müsste. Dabei finden zum Abschluss-Stichtag relevante Zinssätze der Vertragspartner Anwendung. Als Wechselkurse werden die am Abschluss-Stichtag geltenden Mittelkurse verwendet. 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 294 Mio. € (31. Dezember 2013: 40 Mio. €), die das Ausfallrisiko weiter reduzierten. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 922 Mio. € (31. Dezember 2013: 771 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. September 2014 ein maximales Ausfallrisiko<sup>a</sup> in Höhe von 53 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 616 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.

<sup>a</sup> Aufgrund der sehr guten Bonität der Kontraktbanken ist das Ausfallrisiko als gering zu betrachten.

## 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 30. September 2014, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

Bis zum 30. September 2014 wurden vom Joint Venture EE angelegte Gelder von der Deutschen Telekom an die Gesellschaft in Höhe von netto 0,2 Mrd. € zurückgezahlt.

Die KfW Bankengruppe hat sich die ihr für das Geschäftsjahr 2013 zustehende Dividende für die gehaltenen Aktien an der Deutschen Telekom AG teilweise in bar auszahlen lassen und teilweise Aktien aus genehmigtem Kapital gewählt. In diesem Zusammenhang wurden im Juni 2014 32 559 Tsd. Stück Aktien übertragen. Der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 2014 17,4 %.

## 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. In der Hauptversammlung am 15. Mai 2014 wurde Johannes Geismann, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, der zuvor bereits gerichtlich in den Aufsichtsrat bestellt worden war, in das Gremium gewählt.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. SEPTEMBER 2014).

**Vorzeitiger Rückkauf von Anleihen der T-Mobile US.** Im Oktober 2014 hat T-Mobile US Senior Notes, die einen Zinssatz von 7,875 % und eine Laufzeit bis 2018 haben, im Wert von 1,0 Mrd. US-\$ getilgt.

Erläuterungen zu der am 15. Oktober 2014 ergangenen Bußgeldentscheidung im Verfahren der Europäischen Kommission gegen Slovak Telekom und Deutsche Telekom sowie den jeweils im Oktober 2014 erfolgten Änderungen bei den Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen und den Verfahren wegen Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten befinden sich im Abschnitt „Eventualverbindlichkeiten“, Seite 49.

## 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 6. November 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 30. September 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 6. November 2014

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser  
Wirtschaftsprüfer

Verena Heineke  
Wirtschaftsprüferin

# 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-Q3 2014	EBIT Q1-Q3 2014	EBITDA Q1-Q3 2013	EBIT Q1-Q3 2013	EBITDA Gesamtjahr 2013	EBIT Gesamtjahr 2013
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>14 062</b>	<b>6 276</b>	<b>12 579</b>	<b>5 113</b>	<b>15 834</b>	<b>4 930</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(152)</b>	<b>(152)</b>	<b>(362)</b>	<b>(362)</b>	<b>(535)</b>	<b>(540)</b>
Personalrestrukturierung	(138)	(138)	(376)	(376)	(506)	(506)
Sachbezogene Restrukturierungen	(7)	(7)	(13)	(13)	(16)	(16)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(10)	(10)	(23)	(23)
Sonstiges	(7)	(7)	37	37	10	5
<b>USA</b>	<b>134</b>	<b>134</b>	<b>(143)</b>	<b>(143)</b>	<b>(232)</b>	<b>(329)</b>
Personalrestrukturierung	(110)	(110)	(124)	(124)	(179)	(179)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(1)	(1)	(1)	(1)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	240	240	(18)	(18)	(52)	(52)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(97)
Sonstiges	4	4	0	0	0	0
<b>EUROPA</b>	<b>(81)</b>	<b>(81)</b>	<b>143</b>	<b>143</b>	<b>(179)</b>	<b>(793)</b>
Personalrestrukturierung	(57)	(57)	(52)	(52)	(327)	(327)
Sachbezogene Restrukturierungen	3	3	10	10	3	3
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1)	(1)	182	182	183	183
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(614)
Sonstiges	(26)	(26)	3	3	(38)	(38)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(343)</b>	<b>(349)</b>	<b>(298)</b>	<b>(312)</b>	<b>(416)</b>	<b>(431)</b>
Personalrestrukturierung	(159)	(159)	(136)	(136)	(212)	(212)
Sachbezogene Restrukturierungen	(139)	(145)	(91)	(92)	(128)	(130)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(23)	(23)	(71)	(84)	(71)	(84)
Sonstiges	(22)	(22)	0	0	(5)	(5)
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>1 379</b>	<b>1 379</b>	<b>(126)</b>	<b>(126)</b>	<b>(228)</b>	<b>(228)</b>
Personalrestrukturierung	(96)	(96)	(128)	(128)	(226)	(226)
Sachbezogene Restrukturierungen	(26)	(26)	(10)	(10)	(34)	(34)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1 660	1 660	16	16	40	40
Sonstiges	(159)	(159)	(4)	(4)	(8)	(8)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Personalrestrukturierung	0	0	1	1	(1)	(1)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	1	1	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	1	1
Sonstiges	1	1	(1)	(1)	0	0
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>937</b>	<b>931</b>	<b>(785)</b>	<b>(799)</b>	<b>(1 590)</b>	<b>(2 321)</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>13 125</b>	<b>5 345</b>	<b>13 364</b>	<b>5 912</b>	<b>17 424</b>	<b>7 251</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 995)		(2 089)		(2 772)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>3 350</b>		<b>3 823</b>		<b>4 479</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 075)		(1 122)		(1 364)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>2 275</b>		<b>2 701</b>		<b>3 115</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 023		2 400		2 755
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		252		301		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. €

	30.09.2014	31.12.2013	Veränderung	Veränderung in %	30.09.2013
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	10 961	7 891	3 070	38,9%	11 169
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	42 398	43 708	(1 310)	(3,0)%	38 154
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>53 359</b>	<b>51 599</b>	<b>1 760</b>	<b>3,4%</b>	<b>49 323</b>
Zinsabgrenzungen	(915)	(1 091)	176	16,1%	(929)
Sonstige	(1 171)	(881)	(290)	(32,9)%	(803)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>51 273</b>	<b>49 627</b>	<b>1 646</b>	<b>3,3%</b>	<b>47 591</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 250	7 970	(720)	(9,0)%	5 675
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	245	310	(65)	(21,0)%	301
Derivative finanzielle Vermögenswerte	922	771	151	19,6%	892
Andere finanzielle Vermögenswerte	1 047	1 483	(436)	(29,4)%	997
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>41 809</b>	<b>39 093</b>	<b>2 716</b>	<b>6,9%</b>	<b>39 726</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN  
2014 DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE  
KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE.**

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>Q1-Q3 2013/30. SEPTEMBER 2013</b>								
DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2013 – WIE BERICHTET								
Deutschland	16 801	3 614	6 547	6 909	(2 932)	(1)	30 738	23 200
USA	13 474	1 225	2 757	2 900	(1 533)	1	38 830	26 888
Europa	10 183	1 477	3 502	3 358	(2 022)	(3)	35 552	12 601
Systemgeschäft	6 878	(194)	301	599	(482)	(13)	8 705	5 381
Group Headquarters & Group Services	2 087	(1 004)	(491)	(365)	(464)	(49)	91 594	51 218
<b>SUMME</b>	<b>49 423</b>	<b>5 118</b>	<b>12 616</b>	<b>13 401</b>	<b>(7 433)</b>	<b>(65)</b>	<b>205 419</b>	<b>119 288</b>
Überleitung	(4 956)	(5)	(37)	(37)	34	(2)	(87 271)	(33 203)
<b>KONZERN</b>	<b>44 467</b>	<b>5 113</b>	<b>12 579</b>	<b>13 364</b>	<b>(7 399)</b>	<b>(67)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>
<b>Q1-Q3 2013/30. SEPTEMBER 2013</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNG LOCAL BUSINESS UNITS								
ZUM 1. JANUAR 2014								
Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	35	11	24	25	(13)	-	268	94
Systemgeschäft	(308)	(11)	(24)	(24)	13	-	(277)	(102)
Group Headquarters & Group Services	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SUMME</b>	<b>(273)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(9)</b>	<b>(8)</b>
Überleitung	273	-	-	(1)	-	-	9	8
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Q1-Q3 2013/30. SEPTEMBER 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-Q3 2013/30. SEPTEMBER 2013</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2014								
Deutschland	16 801	3 614	6 547	6 909	(2 932)	(1)	30 738	23 200
USA	13 474	1 225	2 757	2 900	(1 533)	1	38 830	26 888
Europa	10 218	1 488	3 526	3 383	(2 035)	(3)	29 976	12 695
Systemgeschäft	6 570	(205)	277	575	(469)	(13)	8 428	5 279
Group Headquarters & Group Services	2 087	(1 004)	(491)	(365)	(464)	(49)	83 596	51 219
<b>SUMME</b>	<b>49 150</b>	<b>5 118</b>	<b>12 616</b>	<b>13 402</b>	<b>(7 433)</b>	<b>(65)</b>	<b>191 568</b>	<b>119 281</b>
Überleitung	(4 683)	(5)	(37)	(38)	34	(2)	(73 420)	(33 196)
<b>KONZERN</b>	<b>44 467</b>	<b>5 113</b>	<b>12 579</b>	<b>13 364</b>	<b>(7 399)</b>	<b>(67)</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/(-fehlbetrag), Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.

## FINANZKALENDER.<sup>a</sup>

<b>6. November 2014</b>	<b>26. Februar 2015</b>	<b>26.–27. Februar 2015</b>	<b>13. Mai 2015</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2014	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2014	Kapitalmarkttag 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2015
<b>21. Mai 2015</b>	<b>6. August 2015</b>	<b>5. November 2015</b>	
Hauptversammlung 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2015	

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

## 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)

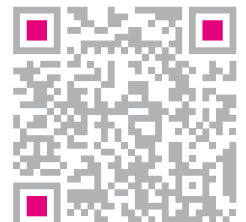
Dieser Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. September 2014 liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 200 256A deutsch  
 KNr. 642 200 257A 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.





# DEUTSCHE TELEKOM

## Q3/14 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 Q3/14



LIFE IS FOR SHARING.

# LEADING EUROPEAN TELCO: KEY ACHIEVEMENTS IN Q3

## KEY ACHIEVEMENTS

- LTE (79% POP coverage) and fiber roll out (40% Household coverage) continuing in Germany. Europe: 1.9k LTE-sites (+19%) added in Q3.
- All-IP migration: Europe achieves IP-Share of 35%. IP lines in Germany doubled versus year ago to 3.7 million.
- Germany: Mobile market with improved service revenue trends (-1.0%)<sup>1</sup>. Deutsche Telekom continues to outperform mobile market (-0.1%). Broadband net adds (-20k) and line losses (-193k) seasonally impacted by higher churn but trend improvement vs. prior year continues. Fiber net adds (+225k) almost doubled vs. last year. TV: +59k. Ongoing strong adj. EBITDA margin of 41.6%.
- US: Record branded postpaid customer additions (1,379), postpaid phone ARPU stabilized, US\$ revenue with 8.8% growth
- Europe: Improved revenue trends and ongoing focus on profitability: adj. EBITDA +1.3%, margin of 35.7%

## Q3 FINANCIAL HIGHLIGHTS

- Group revenue growth of 0.8% to €15.6 billion
- Adj. EBITDA of €4.6 billion (-1.8%) – on track to deliver on guidance
- FCF of €1.1 billion in line with FY guidance
- Financial guidance for FY 2014 confirmed

1) Based on management estimates



LIFE IS FOR SHARING.

# 9M/14: KEY FIGURES

€ mn	Q3			9M		
	2013	2014	Change	2013	2014	Change
Revenue	15,525	15,648	0.8%	44,467	45,656	2.7%
Adj. EBITDA	4,659	4,575	-1.8%	13,364	13,125	-1.8%
Adj. net profit	823	800	-2.8%	2,400	2,023	-15.7%
Net profit	588	506	-13.9%	1,682	3,034	80.4%
Adj. EPS (in €)	0.18	0.17	-5.6%	0.55	0.45	-18.2%
EPS (in €)	0.14	0.11	-21.4%	0.39	0.68	74.4%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,427	1,125	-21.2%	3,574	3,157	-11.7%
Cash capex <sup>2</sup>	2,260	2,493	10.3%	6,415	6,755	5.3%
Net debt (in € bn)	39.7	41.8	5.2%	39.7	41.8	5.2%

1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment and before effects in connection with the AT&T transaction and compensation payments for MetroPCS employees

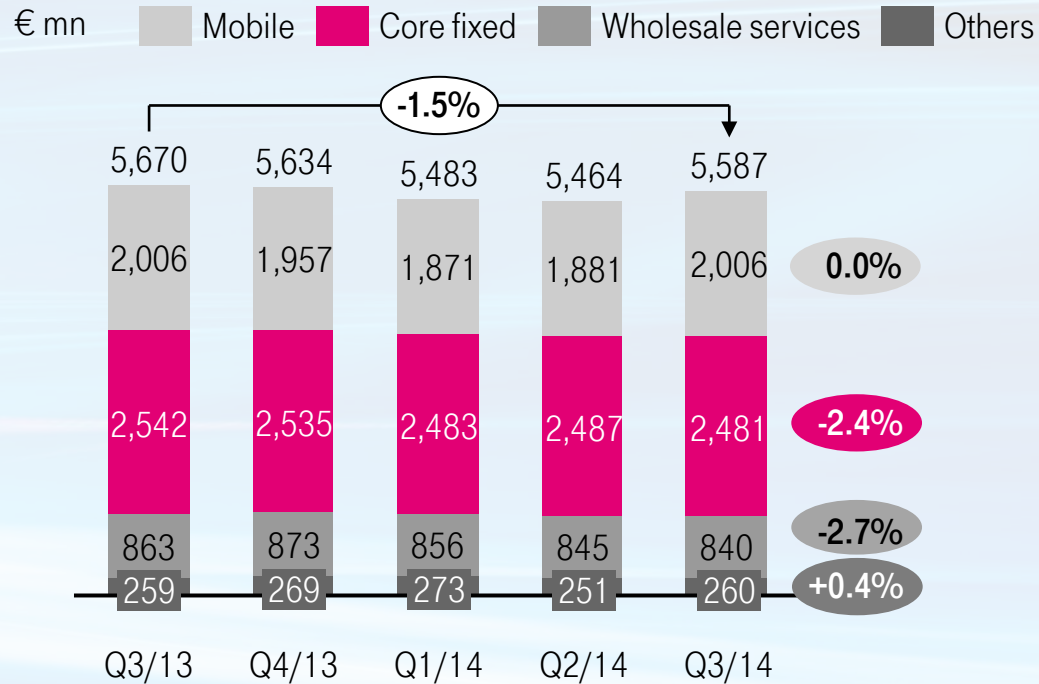
2) Before spectrum payments. Q3/13: €118 million; Q3/14: 91 million; 9M/13: €1,185 million; 9M/14: €1,972 million



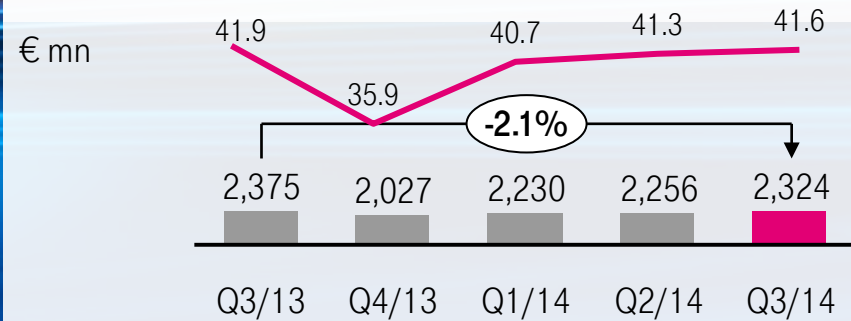
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: CONTINUED SOLID MARGIN AND REVENUE TRENDS

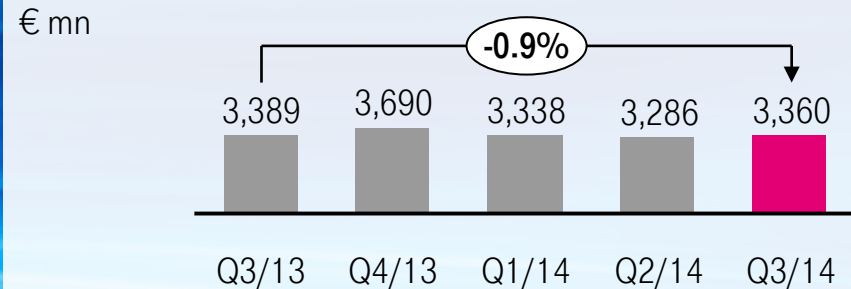
## REVENUE



## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



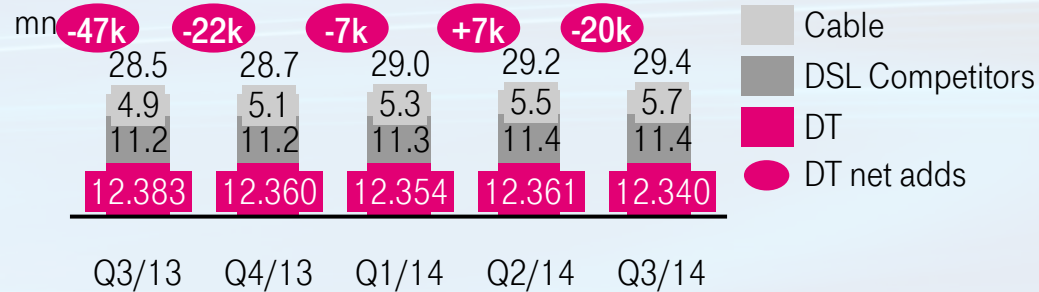
## ADJ. OPEX



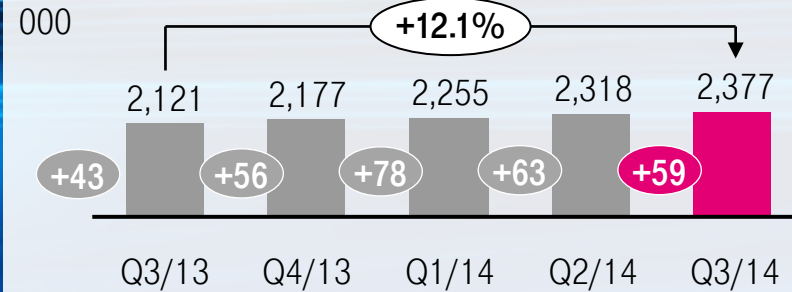
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY FIXED: LINE LOSSES -24%YOY FOR THE 2<sup>ND</sup> CONSECUTIVE QUARTER. FIBER NET ADDS ALMOST DOUBLED

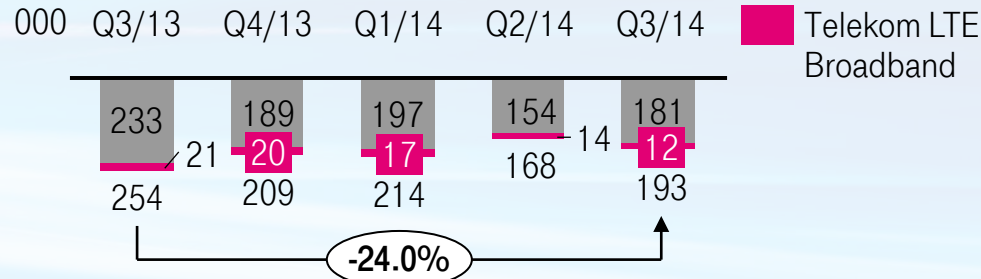
## GERMAN BROADBAND MARKET<sup>1</sup>



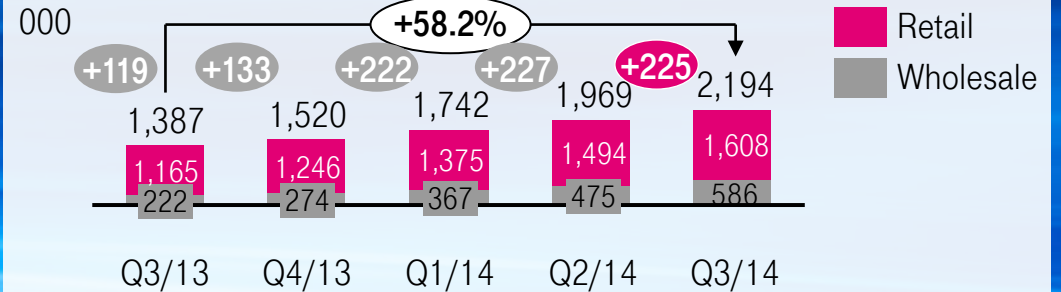
## ENTERTAIN CUSTOMERS



## LINE LOSSES



## FIBER CUSTOMERS<sup>2</sup>

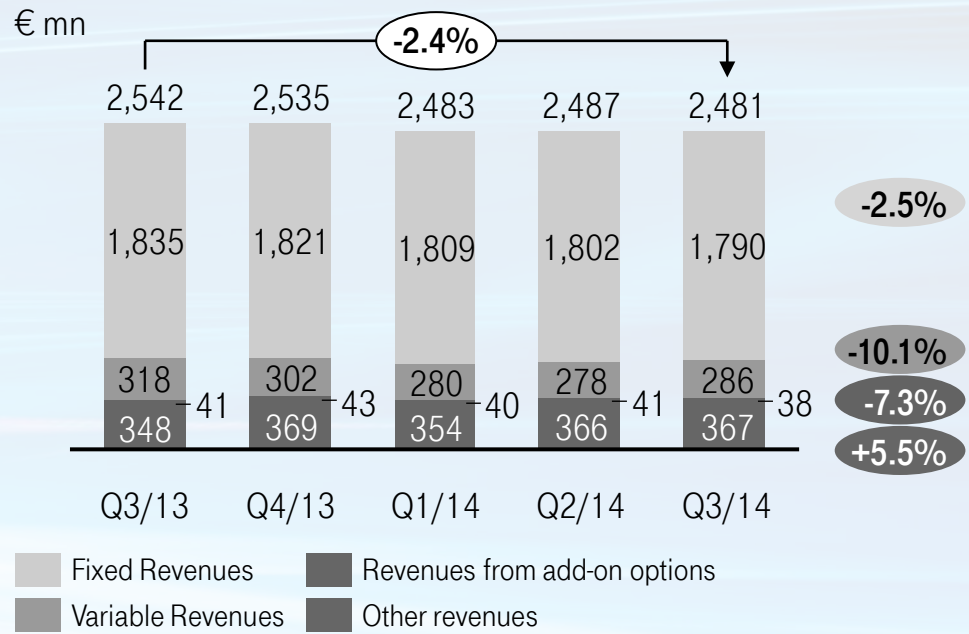


1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

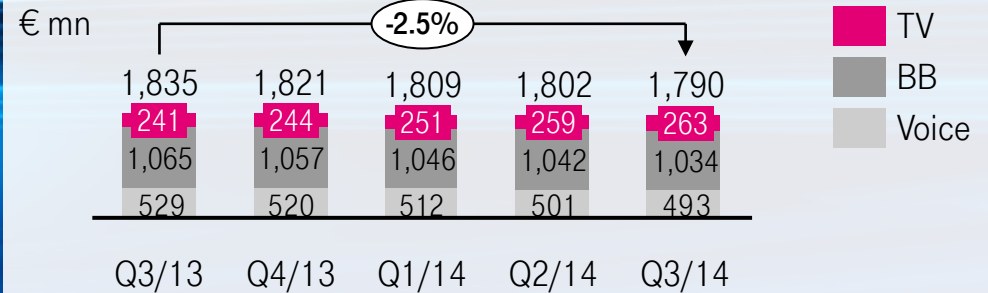


# GERMANY FIXED: CONTINUED SOLID REVENUE TREND IN CORE FIXED NETWORK

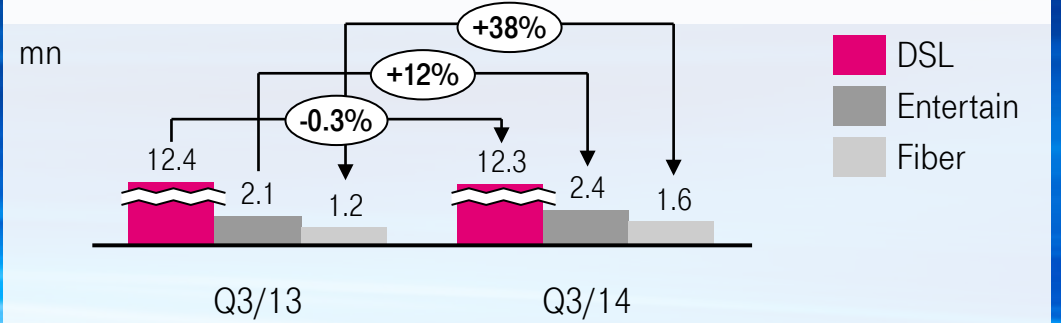
## FIXED NETWORK REVENUE (CORE FIXED)



## FIXED REVENUES (FIXED LINE)



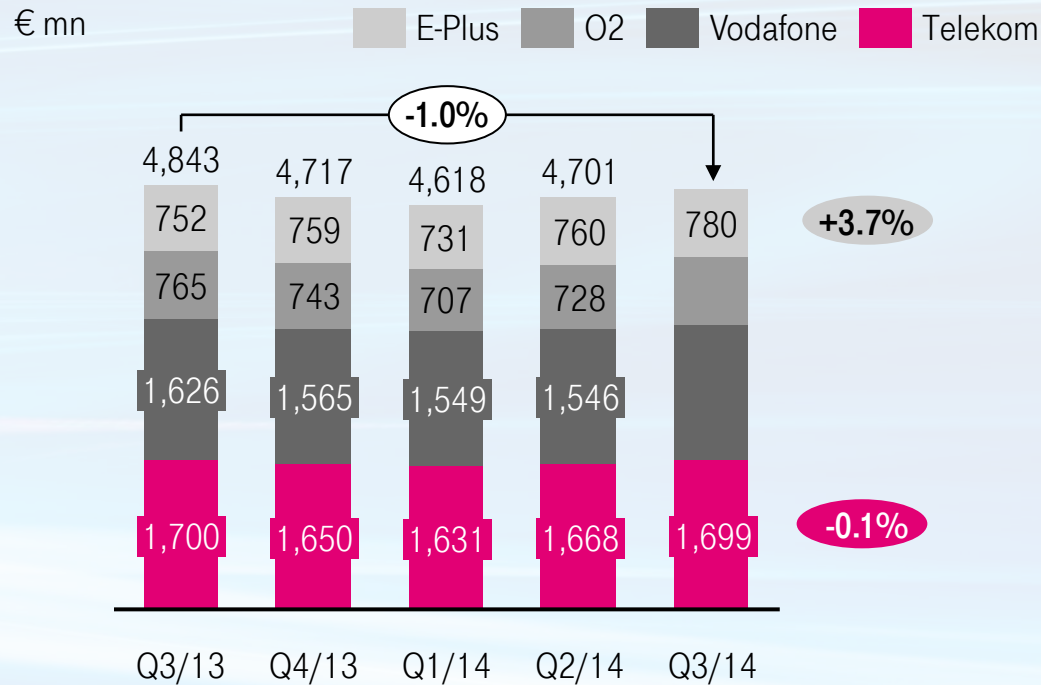
## RETAIL UPSSELL STRATEGY ACCESS



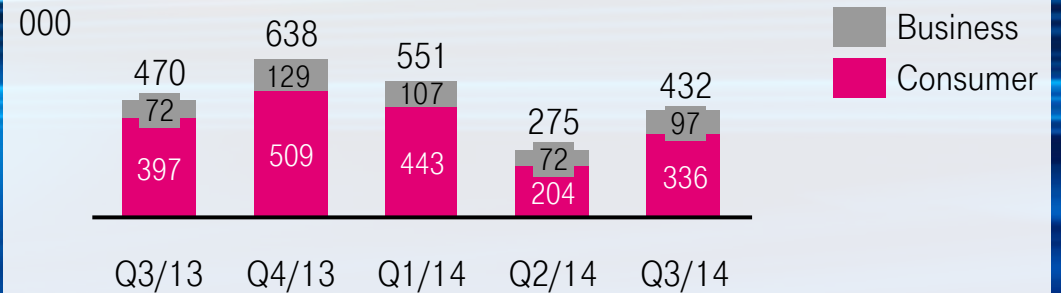
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY MOBILE: DT CONTINUES TO OUTPERFORM MARKET

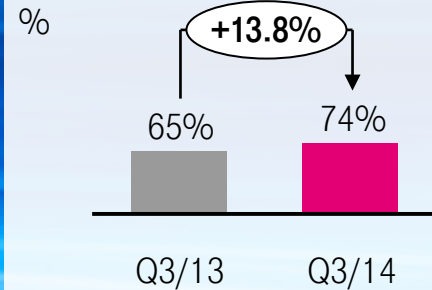
## GERMAN MOBILE MARKET SERVICE REVENUE<sup>1</sup>



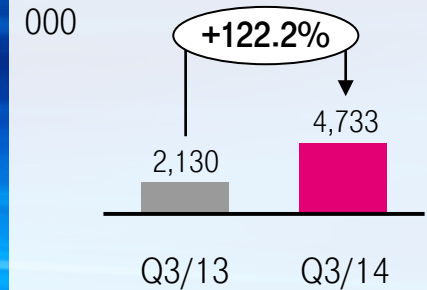
## CONTRACT NET ADDS



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



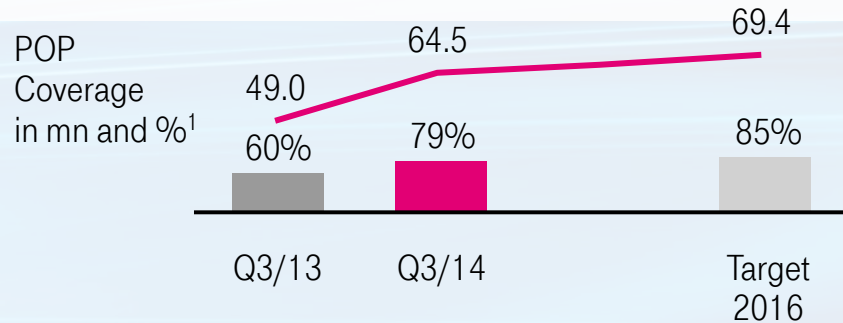
## LTE CUSTOMERS<sup>3</sup>



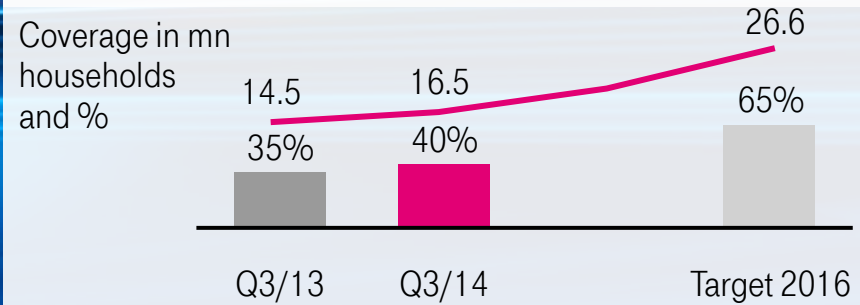
1) Based on management estimates 2) Of own branded retail customers 3) Customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

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

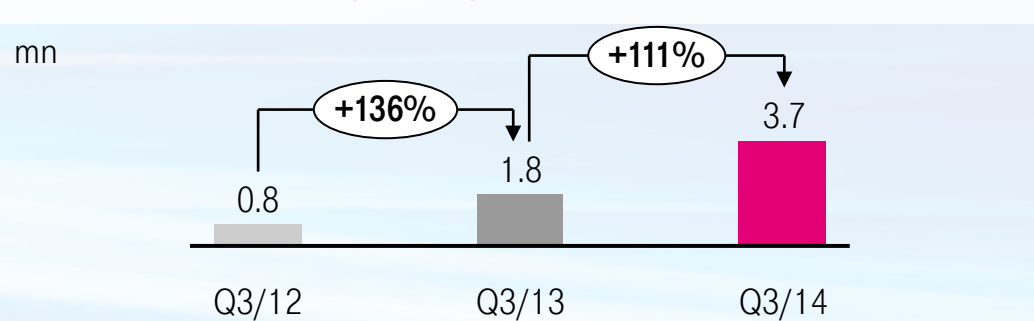
## INS- STATUS LTE ROLLOUT



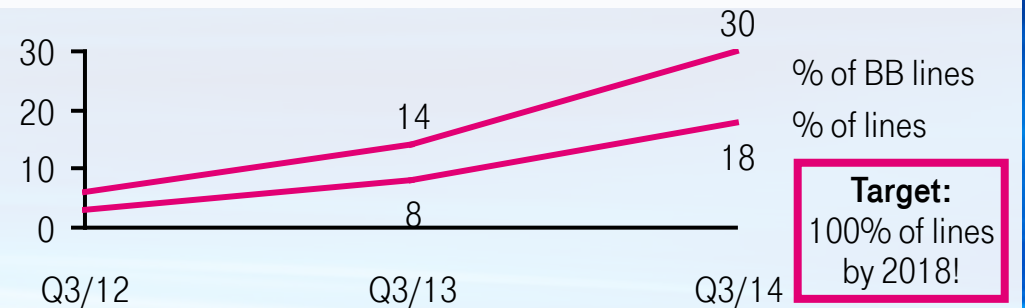
## INS- STATUS FIBER ROLLOUT<sup>2</sup>



## STATUS IP ACCESSES (RETAIL)



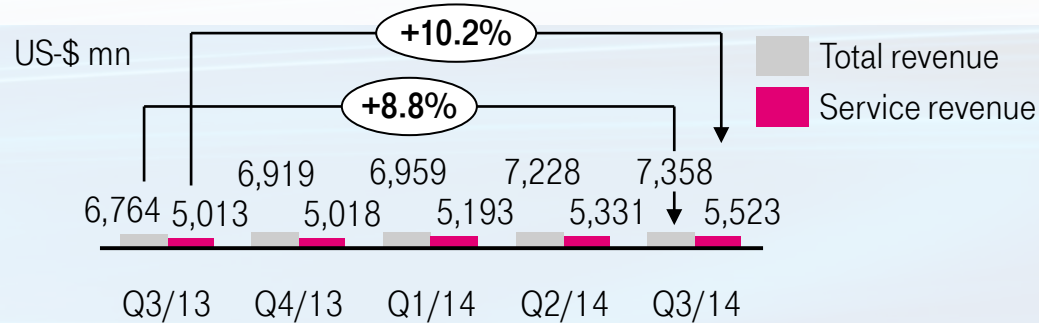
## STATUS IP ACCESSES (RETAIL)



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

# TMUS: RECORD BRANDED POSTPAID CUSTOMER GROWTH QUARTER

## REVENUE AND SERVICE REVENUE

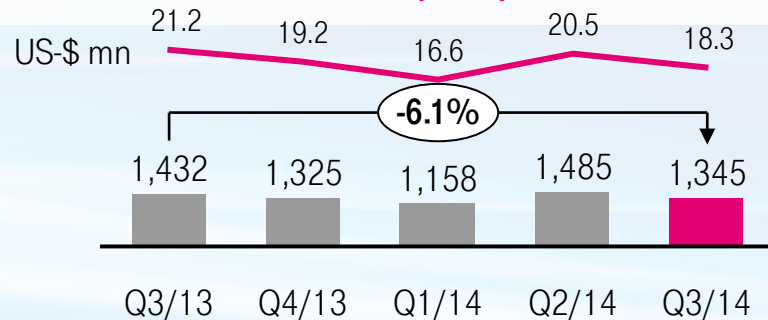


## NET ADDITIONS

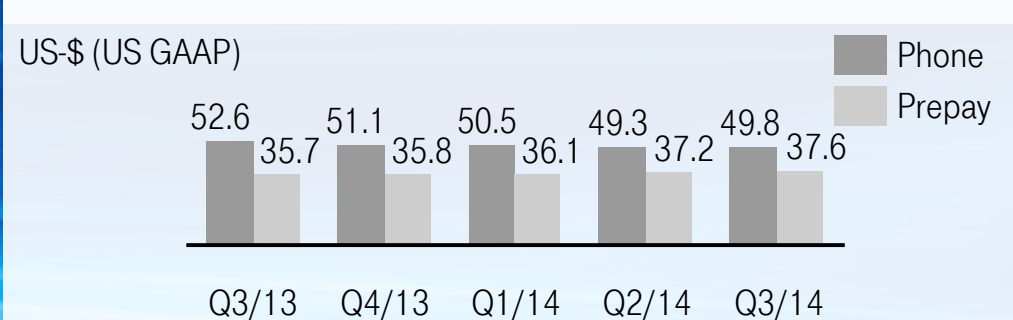
in 000

Total net adds	Q3/13	Q4/13	Q1/14	Q2/14	Q3/14
	1,023	1,645	2,391	1,470	2,345
BranDED:					
▪ Postpaid	648	869	1,323	908	1,379
▪ Prepay	24	112	465	102	411
Wholesale <sup>1</sup>	351	664	603	460	555

## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



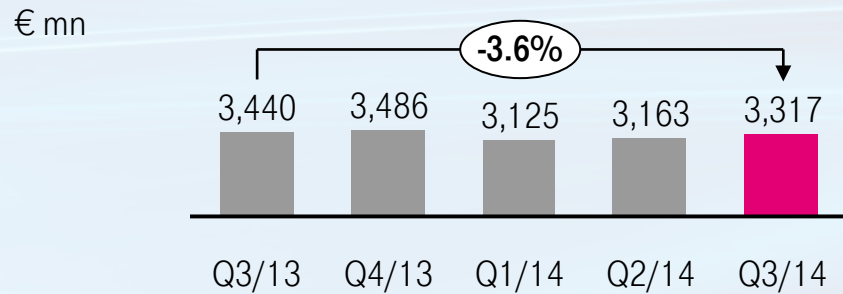
## BRANDED CUSTOMERS: POSTPAID PHONE AND PREPAY ARPU



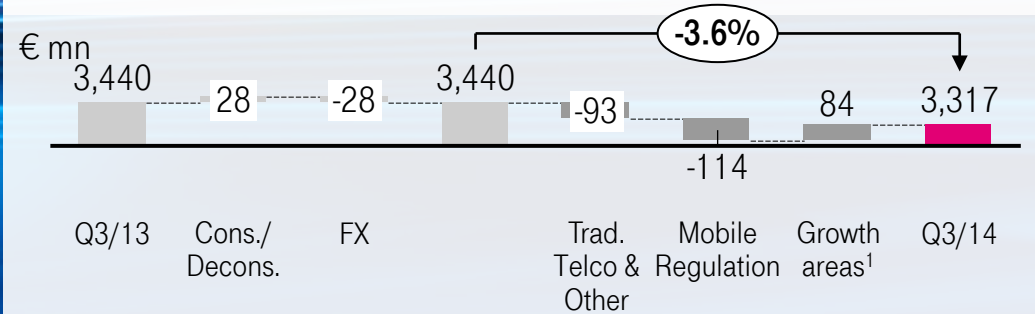
1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.

# EUROPE: STRONG MARGIN AS A RESULT OF RADICAL FOCUS ON COST TRANSFORMATION

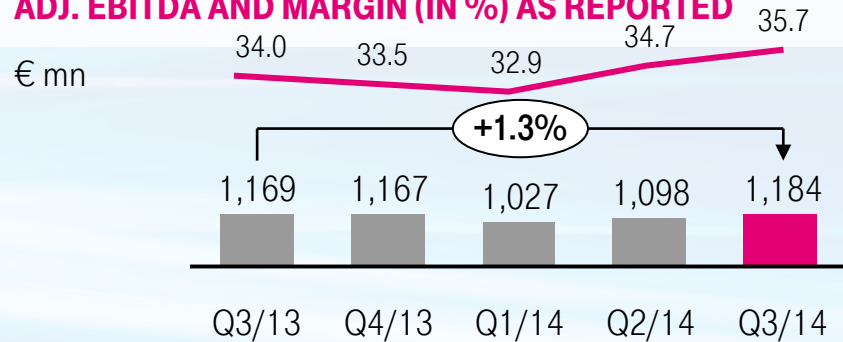
## REVENUE AS REPORTED



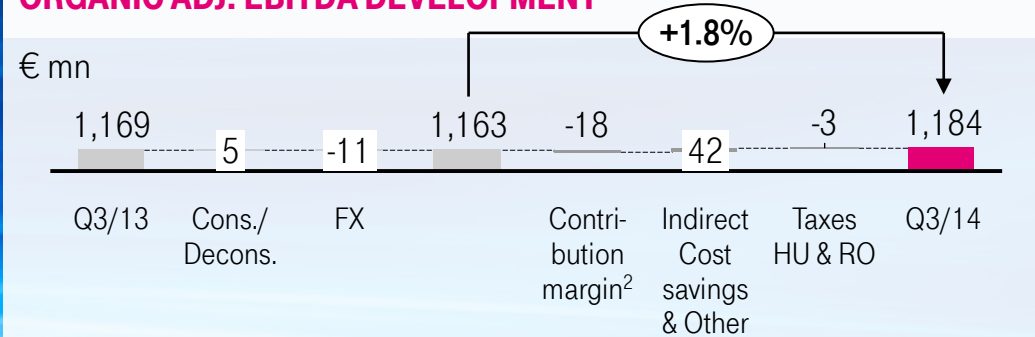
## ORGANIC REVENUE DEVELOPMENT



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



## ORGANIC ADJ. EBITDA DEVELOPMENT



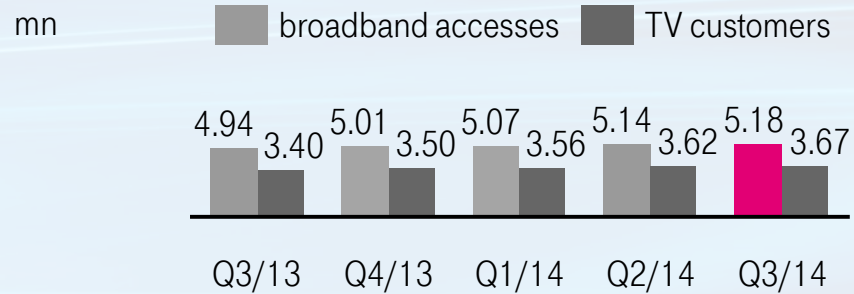
1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other) 2) Total Revenues - Direct Cost



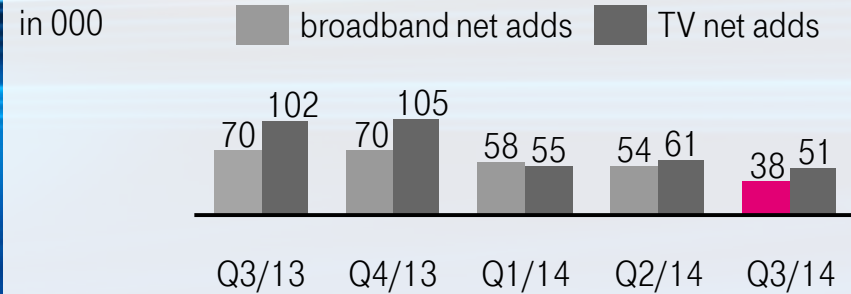
LIFE IS FOR SHARING.

# EUROPE: CONTINUED MOMENTUM IN MOBILE AND FIXED KEY GROWTH AREAS

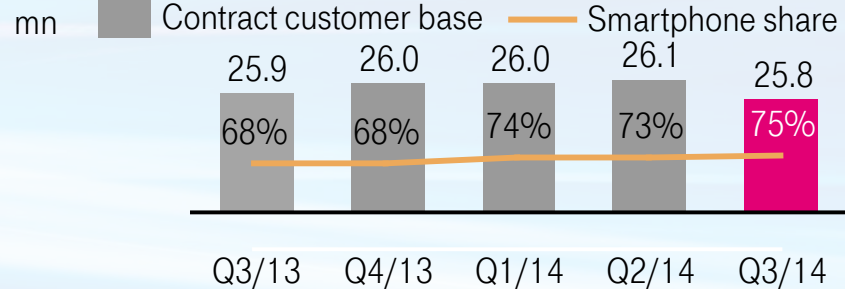
## POCKETS OF GROWTH - BROADBAND AND TV<sup>1</sup>



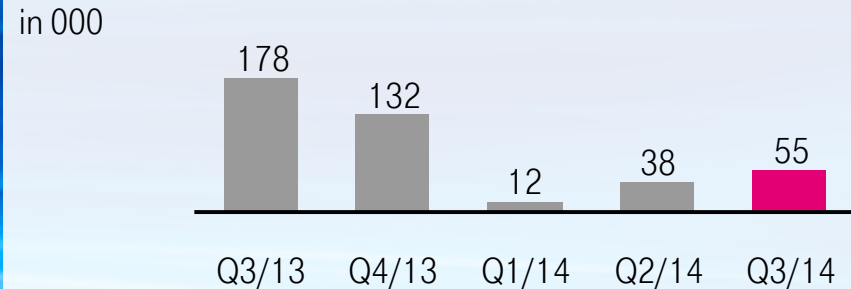
## NET ADDS - BROADBAND AND TV<sup>1</sup>



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



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



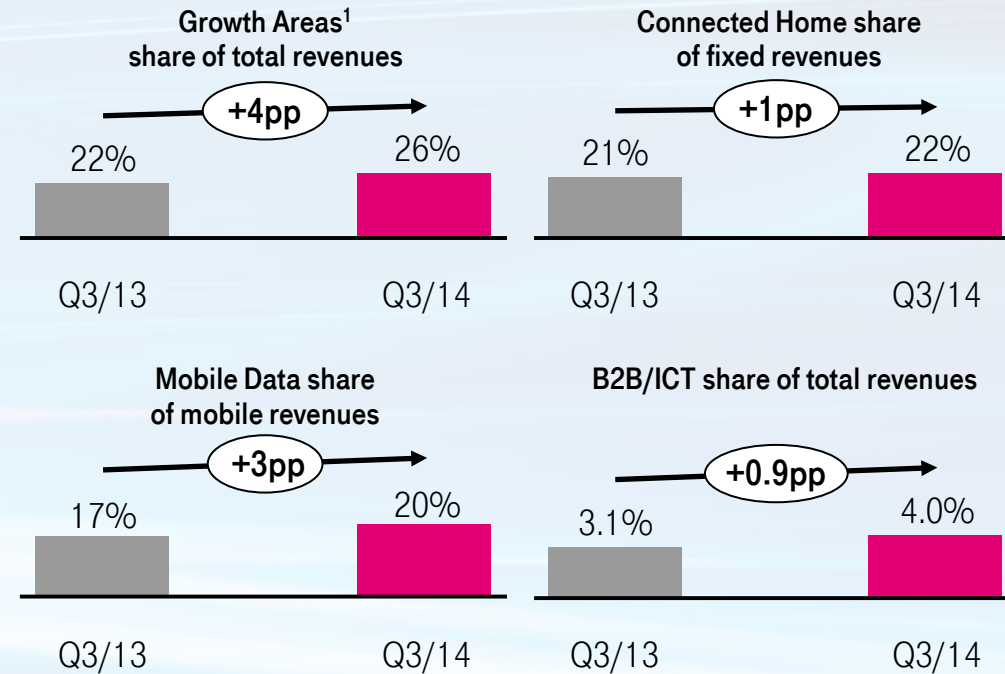
<sup>1</sup>) incl. business customers shifted to T-Systems in Hungary as of 1.1.2011. Smartphone share w/o AL and Bulgaria based on purchased devices. TV figures include DiGi Slovakia as of 1. September 2013 (not counted as net adds). The customers of our companies in Bulgaria and Online in the Netherlands 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. Total contract customer count in Q3 negatively impacted by sale of Simpel (NL) and the bankruptcy of a service provider in A (-282k). Net adds adjusted for these effects. GTS included in BB base as of May 30, 2014.



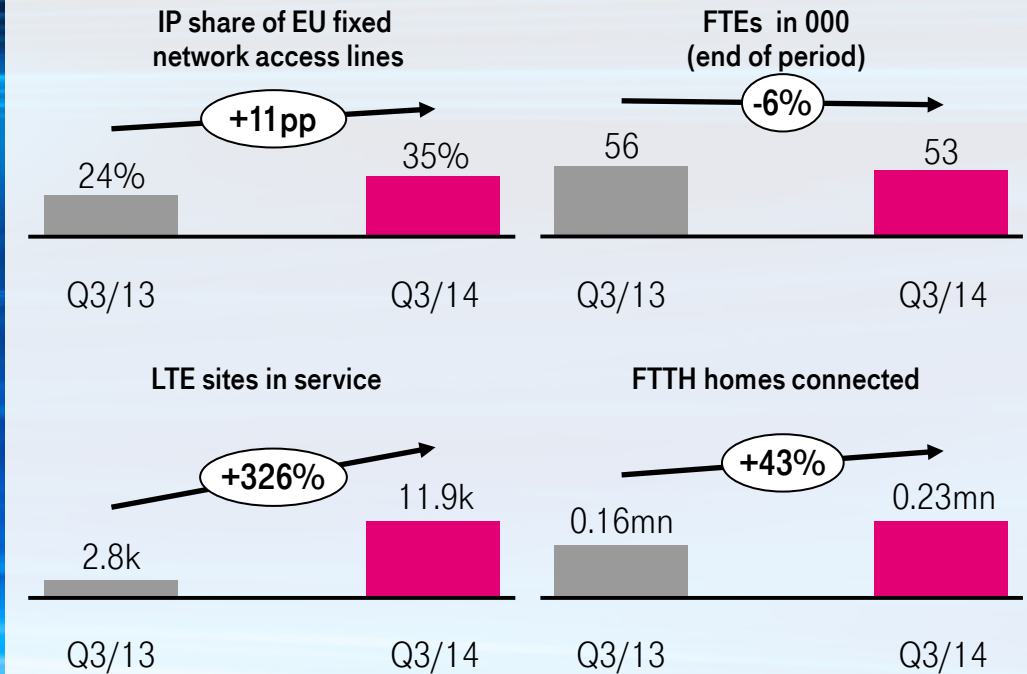


# EUROPE: SUCCESSFUL REVENUE AND COST TRANSFORMATION

## REVENUE TRANSFORMATION



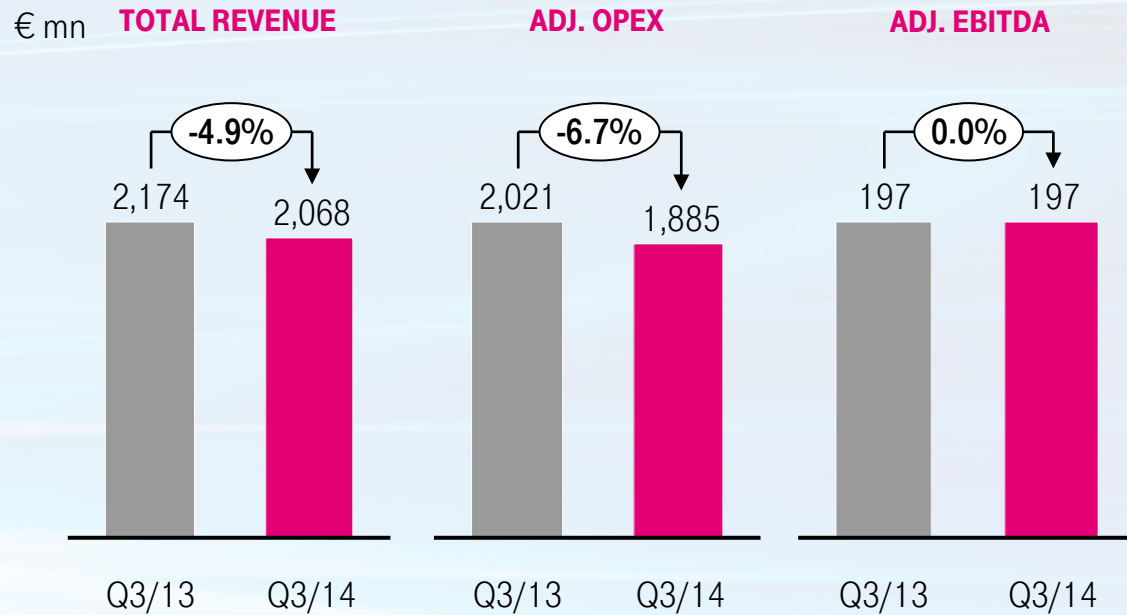
## TECHNOLOGY AND COST TRANSFORMATION



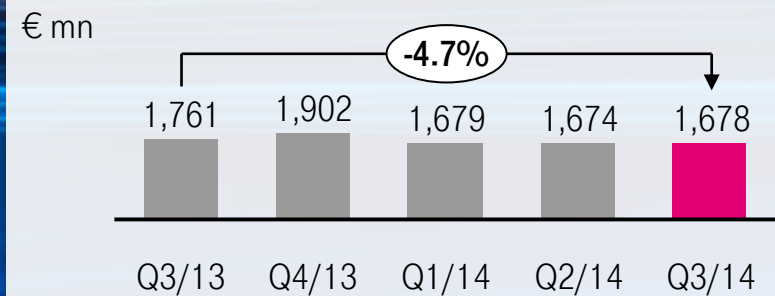
1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other)

# SYSTEMS SOLUTIONS: COST REDUCTION MEASURES BEAR FIRST FRUIT

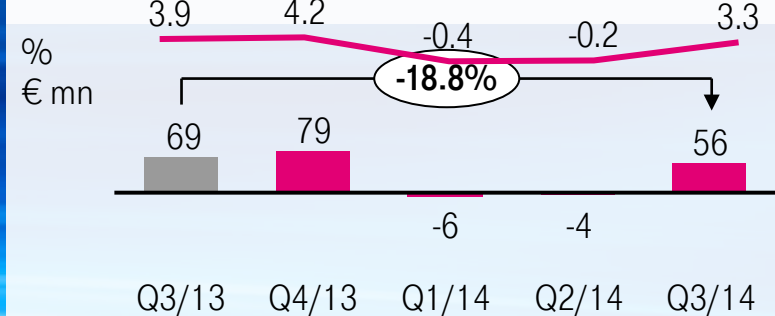
## T-SYSTEMS FINANCIALS AS REPORTED



## REVENUE MARKET UNIT



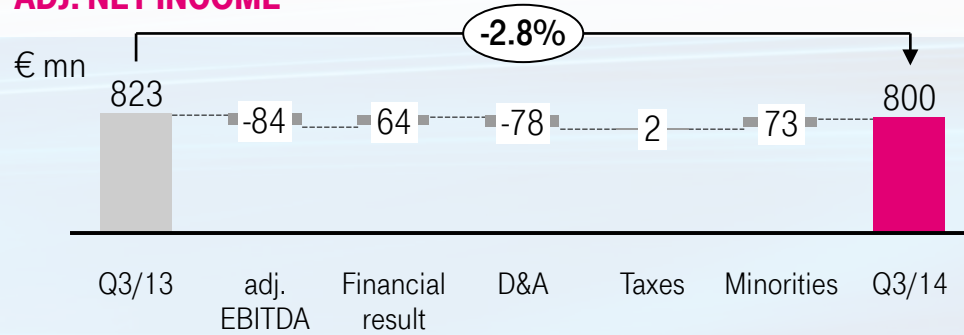
## ADJ. EBIT AND MARGIN MARKET UNIT



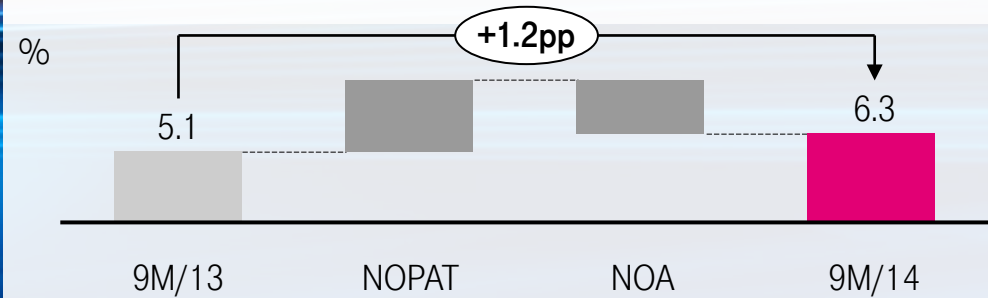


# FINANCIALS: FCF IN LINE WITH FY TARGET

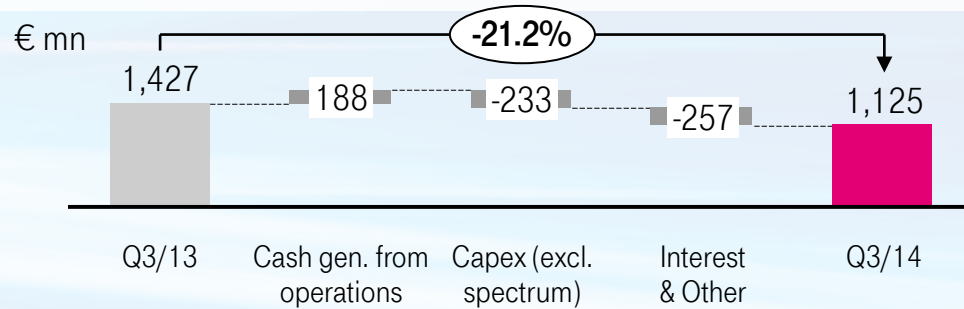
## ADJ. NET INCOME



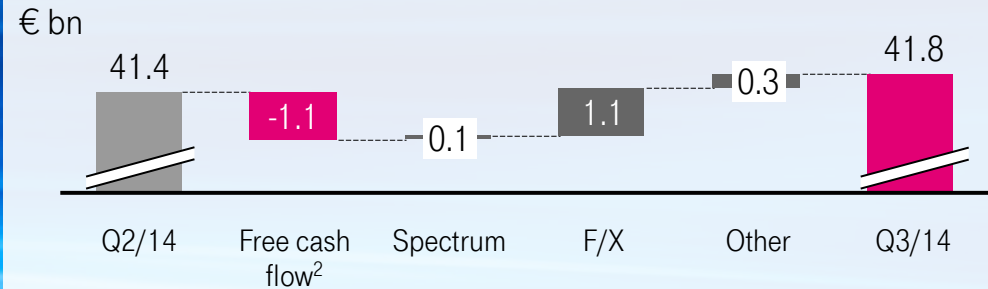
## ROCE DEVELOPMENT<sup>2</sup>



## FREE CASH FLOW<sup>1</sup>



## NET DEBT DEVELOPMENT



1) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment 2) includes book gain on sale of Scout24



# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS WITHIN TARGET RANGES

€ bn	30/09/2013	31/12/2013	31/03/2014	30/06/2014	30/09/2014
Balance sheet total	115.3	118.1	117.3	118.0	125.0
Shareholders' equity	32.0	32.1	32.8	32.5	34.0
Net debt	39.7	39.1	38.0	41.4	41.8
Net debt/Adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.3	2.2	2.2	2.4	2.4
Equity ratio	27.8%	27.1%	27.9%	27.5%	27.2%
<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:	<b>BBB+</b> stable outlook				
Moody's:	<b>Baa1</b> stable outlook				
S&P:	<b>BBB+</b> stable outlook				

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

# 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 Q3 2014

## DEUTSCHE TELEKOM

 Q3 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 calender
- 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	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48
Additional information	50

## EUROPE

Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	66

## EUROPE

Netherlands	67
Croatia	68
Slovakia	70
Austria	72
Bulgaria	73

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

## GLOSSARY

84



# GROUP

## AT A GLANCE I<sup>1,2,3</sup>

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>GROUP</b>		<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>15.648</b>	<b>0,8</b>	<b>44.467</b>	<b>45.656</b>	<b>2,7</b>
Germany		5.670	5.634	22.435	5.483	5.464	5.587	(1,5)	16.801	16.534	(1,6)
United States		5.108	5.082	18.556	5.074	5.270	5.554	8,7	13.474	15.898	18,0
Europe		3.440	3.486	13.704	3.125	3.163	3.317	(3,6)	10.218	9.605	(6,0)
Systems Solutions		2.174	2.468	9.038	2.052	2.187	2.068	(4,9)	6.570	6.307	(4,0)
Group Headquarters & Group Services		635	792	2.879	622	610	596	(6,1)	2.087	1.828	(12,4)
Reconciliation		(1.502)	(1.797)	(6.480)	(1.462)	(1.580)	(1.474)	1,9	(4.683)	(4.516)	3,6
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.331	5.282	21.056	5.146	5.138	5.245	(1,6)	15.774	15.529	(1,6)
United States		5.106	5.082	18.552	5.073	5.269	5.554	8,8	13.470	15.896	18,0
Europe		3.313	3.354	13.174	3.018	3.074	3.222	(2,7)	9.820	9.314	(5,2)
Systems Solutions		1.515	1.623	6.244	1.466	1.459	1.465	(3,3)	4.621	4.390	(5,0)
Group Headquarters & Group Services		260	324	1.106	191	174	162	(37,7)	782	527	(32,6)
<b>GROUP</b>		<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>15.648</b>	<b>0,8</b>	<b>44.467</b>	<b>45.656</b>	<b>2,7</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.375	2.027	8.936	2.230	2.256	2.324	(2,1)	6.909	6.810	(1,4)
United States		1.082	974	3.874	844	1.083	1.014	(6,3)	2.900	2.941	1,4
Europe		1.169	1.167	4.550	1.027	1.098	1.184	1,3	3.383	3.309	(2,2)
Systems Solutions		197	199	774	138	288	197	n.a.	575	623	8,3
Group Headquarters & Group Services		(155)	(290)	(655)	(118)	(160)	(145)	6,5	(365)	(423)	(15,9)
Reconciliation		(9)	(17)	(55)	0	(136)	1	n.a.	(38)	(135)	n.a.
<b>GROUP</b>		<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>4.429</b>	<b>4.575</b>	<b>(1,8)</b>	<b>13.364</b>	<b>13.125</b>	<b>(1,8)</b>
Proportional EBITDA		3.920	3.095	14.387	3.494	3.684	3.838	(2,1)	11.292	11.016	(2,4)

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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of Jan. 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.

3 As of May 30, 2014, including GTS Central Europe group.



# GROUP

## AT A GLANCE II<sup>1, 2, 3</sup>

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
<b>(EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
	%										
Germany	%	41,9	35,9	39,7	40,7	41,3	41,6	(0,3p)	41,0	41,2	0,2p
United States	%	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	18,3	(2,9p)	21,5	18,5	(3,0p)
Europe	%	34,0	33,5	33,2	32,9	34,7	35,7	1,7p	33,1	34,5	1,4p
Systems Solutions	%	9,1	8,1	8,6	6,7	13,2	9,5	0,4p	8,8	9,9	1,1p
Group Headquarters & Group Services	%	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(26,2)	(24,3)	0,1p	(17,5)	(23,1)	(5,6p)
<b>GROUP</b>	<b>%</b>	<b>30,0</b>	<b>25,9</b>	<b>28,9</b>	<b>27,7</b>	<b>29,3</b>	<b>29,2</b>	<b>(0,8p)</b>	<b>30,0</b>	<b>28,7</b>	<b>(1,3p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		892	1.281	3.411	705	1.018	1.009	13,1	2.130	2.732	28,3
United States		767	856	3.279	690	2.397	870	13,4	2.423	3.957	63,3
Europe		500	1.255	3.661	585	422	457	(8,6)	2.406	1.464	(39,2)
Systems Solutions		270	374	1.066	253	254	319	18,1	692	826	19,4
Group Headquarters & Group Services		97	143	411	65	81	94	(3,1)	268	240	(10,4)
Reconciliation		(148)	(441)	(760)	(101)	(226)	(165)	(11,5)	(319)	(492)	(54,2)
<b>GROUP</b>		<b>2.378</b>	<b>3.468</b>	<b>11.068</b>	<b>2.197</b>	<b>3.946</b>	<b>2.584</b>	<b>8,7</b>	<b>7.600</b>	<b>8.727</b>	<b>14,8</b>
- thereof spectrum investment		118	1.022	2.207	132	1.749	91	(22,9)	1.185	1.972	66,4
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		823	355	2.755	587	636	800	(2,8)	2.400	2.023	(15,7)
as reported		588	(752)	930	1.817	711	506	(13,9)	1.682	3.034	80,4
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>											
		<b>1.427</b>	<b>1.032</b>	<b>4.606</b>	<b>983</b>	<b>1.049</b>	<b>1.125</b>	<b>(21,2)</b>	<b>3.574</b>	<b>3.157</b>	<b>(11,7)</b>
Proportional free cash flow		1.346	781	4.042	1.043	958	944	(29,9)	3.261	2.945	(9,7)
<b>NET DEBT</b>		<b>39.726</b>	<b>39.093</b>	<b>39.093</b>	<b>37.964</b>	<b>41.385</b>	<b>41.809</b>	<b>5,2</b>	<b>39.726</b>	<b>41.809</b>	<b>5,2</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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of Jan. 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.

3 As of May 30, 2014, including GTS Central Europe group.

# DT GROUP

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

	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change compared to		Change compared to	
		2013	2013	2014	2014	2014	prior quarter		prior year	
		'000	'000	'000	'000	'000	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2,3,4,5</b>	<b>17.079</b>	<b>17.118</b>	<b>17.151</b>	<b>17.222</b>	<b>17.232</b>	<b>10</b>	<b>0,1</b>	<b>153</b>	<b>0,9</b>
Germany		12.383	12.360	12.354	12.361	12.340	(21)	(0,2)	(43)	(0,3)
Europa		4.682	4.744	4.784	4.849	4.880	31	0,6	198	4,2
Greece		1.244	1.260	1.274	1.308	1.333	25	1,9	89	7,2
Romania		1.175	1.193	1.200	1.200	1.196	(4)	(0,3)	21	1,8
Hungary		832	851	867	877	887	10	1,1	55	6,6
Czech Republic		127	129	131	132	132	0	0,0	5	3,9
Croatia		631	628	624	621	617	(4)	(0,6)	(14)	(2,2)
Slovakia		431	434	436	440	441	1	0,2	10	2,3
other		242	249	252	272	273	1	0,4	31	12,8
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3,4,5,6</b>	<b>31.052</b>	<b>30.765</b>	<b>30.485</b>	<b>30.278</b>	<b>29.985</b>	<b>(293)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1.067)</b>	<b>(3,4)</b>
Germany		21.625	21.417	21.202	21.034	20.841	(193)	(0,9)	(784)	(3,6)
Europa		9.362	9.284	9.215	9.172	9.073	(99)	(1,1)	(289)	(3,1)
Greece		2.794	2.746	2.702	2.675	2.645	(30)	(1,1)	(149)	(5,3)
Romania		2.385	2.369	2.341	2.308	2.272	(36)	(1,6)	(113)	(4,7)
Hungary		1.597	1.596	1.595	1.611	1.611	0	0,0	14	0,9
Czech Republic		127	129	130	130	132	2	1,5	5	3,9
Croatia		1.156	1.133	1.138	1.114	1.094	(20)	(1,8)	(62)	(5,4)
Slovakia		919	922	914	908	898	(10)	(1,1)	(21)	(2,3)
other		385	390	396	425	421	(4)	(0,9)	36	9,4
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>	<b>3,7</b>	<b>140.307</b>	<b>142.504</b>	<b>145.351</b>	<b>146.873</b>	<b>149.139</b>	<b>2.266</b>	<b>1,5</b>	<b>8.832</b>	<b>6,3</b>
Germany		37.936	38.625	39.145	39.337	39.653	316	0,8	1.717	4,5
United States	8	45.039	46.684	49.075	50.545	52.890	2.345	4,6	7.851	17,4
Europa		56.825	56.679	56.615	56.485	56.087	(398)	(0,7)	(738)	(1,3)
Greece		7.550	7.477	7.416	7.398	7.336	(62)	(0,8)	(214)	(2,8)
Romania		6.125	6.153	6.080	6.046	5.945	(101)	(1,7)	(180)	(2,9)
Hungary		4.853	4.887	4.878	4.898	4.933	35	0,7	80	1,6
Poland		15.667	15.563	15.748	15.675	15.728	53	0,3	61	0,4
Czech Republic		5.733	5.831	5.912	5.946	5.993	47	0,8	260	4,5
Croatia		2.392	2.303	2.272	2.308	2.332	24	1,0	(60)	(2,5)
Netherlands	9	4.534	4.441	4.343	4.277	3.964	(313)	(7,3)	(570)	(12,6)
Slovakia		2.263	2.262	2.257	2.237	2.228	(9)	(0,4)	(35)	(1,5)
Austria		4.044	4.091	4.105	4.118	4.022	(96)	(2,3)	(22)	(0,5)
other		3.663	3.671	3.604	3.582	3.604	22	0,6	(59)	(1,6)

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 subscribers (0,5mn mobile subscribers) and accesses (0,1 mn 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 Jan. 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 GTS Central Europe Group is part of the European Segment since May 30, 2014.

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

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

8 On May 1, 2013 prepaid customers increased by 8,918 tsd in connection with the acquisition of MetroPCS.

9 Our subsidiary in the Netherlands sold its Simpel brand and the customer relationships maintained under the brand effective Aug. 1, 2014. This decreased our customer base by 226 thousand customers. Customer figures for prior periods have not been adjusted.

# 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	16		
Provisions for pensions	18		
Maturity profile	19		
Liquidity reserves	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
		<hr/>	
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	46
		EBITDA reconciliation	47
		Operational	48
		Additional information	50
		<hr/>	
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	56
		EBITDA reconciliation	57
		Greece	59
		Romania	61
		Hungary	63
		Poland	65
		Czech Republic	66
		<hr/>	
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	67
		Croatia	68
		Slovakia	70
		Austria	72
		Bulgaria	73
		<hr/>	
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
		<hr/>	
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
		<hr/>	
		<b>GLOSSARY</b>	84

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>15.525</b>	<b>15.679</b>	<b>60.193</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>15.648</b>	<b>0,8</b>	<b>44.514</b>	<b>45.656</b>	<b>2,6</b>
Cost of sales		(9.243)	(9.724)	(35.679)	(9.067)	(8.901)	(9.305)	(0,7)	(25.955)	(27.273)	(5,1)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>6.282</b>	<b>5.955</b>	<b>24.514</b>	<b>5.827</b>	<b>6.213</b>	<b>6.343</b>	<b>1,0</b>	<b>18.559</b>	<b>18.383</b>	<b>(0,9)</b>
Selling expenses		(3.403)	(3.663)	(13.554)	(3.260)	(3.279)	(3.341)	1,8	(9.891)	(9.880)	0,1
General and administrative expenses		(831)	(785)	(3.844)	(927)	(1.120)	(1.040)	(25,2)	(3.059)	(3.087)	(0,9)
Other operating income		277	264	1.069	245	255	286	3,2	805	786	(2,4)
Other operating expenses		(237)	(432)	(934)	(260)	(275)	(322)	(35,9)	(502)	(857)	(70,7)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.088</b>	<b>1.339</b>	<b>7.251</b>	<b>1.625</b>	<b>1.794</b>	<b>1.926</b>	<b>(7,8)</b>	<b>5.912</b>	<b>5.345</b>	<b>(9,6)</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	13,4	8,5	12,0	10,9	11,9	12,3	(1,1p)	13,3	11,7	(1,6p)
Profit (loss) from financial activities		(758)	(683)	(2.772)	(686)	(615)	(694)	8,4	(2.089)	(1.995)	4,5
of which: finance costs		(552)	(567)	(2.162)	(597)	(577)	(610)	(10,5)	(1.595)	(1.784)	(11,8)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.330</b>	<b>656</b>	<b>4.479</b>	<b>939</b>	<b>1.179</b>	<b>1.232</b>	<b>(7,4)</b>	<b>3.823</b>	<b>3.350</b>	<b>(12,4)</b>
Income taxes		(351)	(242)	(1.364)	(304)	(422)	(349)	0,6	(1.122)	(1.075)	4,2
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>979</b>	<b>414</b>	<b>3.115</b>	<b>635</b>	<b>757</b>	<b>883</b>	<b>(9,8)</b>	<b>2.701</b>	<b>2.275</b>	<b>(15,8)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		156	59	360	48	121	83	(46,8)	301	252	(16,3)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>823</b>	<b>355</b>	<b>2.755</b>	<b>587</b>	<b>636</b>	<b>800</b>	<b>(2,8)</b>	<b>2.400</b>	<b>2.023</b>	<b>(15,7)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.571)	(2.721)	(10.173)	(2.496)	(2.635)	(2.649)	(3,0)	(7.452)	(7.780)	(4,4)
<b>EBITDA</b>		<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>4.429</b>	<b>4.575</b>	<b>(1,8)</b>	<b>13.364</b>	<b>13.125</b>	<b>(1,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	30,0	25,9	28,9	27,7	29,3	29,2	(0,8p)	30,0	28,7	(1,3p)

# DT GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>15.648</b>	<b>0,8</b>	<b>44.467</b>	<b>45.656</b>	<b>2,7</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>588</b>	<b>(752)</b>	<b>930</b>	<b>1.817</b>	<b>711</b>	<b>506</b>	<b>(13,9)</b>	<b>1.682</b>	<b>3.034</b>	<b>80,4</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		249	(146)	274	34	182	36	(85,5)	420	252	(40,0)
= Profit (loss)		837	(898)	1.204	1.851	893	542	(35,2)	2.102	3.286	56,3
- Income taxes		(304)	(9)	(924)	(550)	(261)	(113)	62,8	(915)	(924)	(1,0)
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.141	(889)	2.128	2.401	1.154	655	(42,6)	3.017	4.210	39,5
- Profit (loss) from financial activities		(755)	(706)	(2.802)	(741)	(622)	(703)	6,9	(2.096)	(2.066)	1,4
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.896</b>	<b>(183)</b>	<b>4.930</b>	<b>3.142</b>	<b>1.776</b>	<b>1.358</b>	<b>(28,4)</b>	<b>5.113</b>	<b>6.276</b>	<b>22,7</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.572)	(3.438)	(10.904)	(2.496)	(2.641)	(2.649)	(3,0)	(7.466)	(7.786)	(4,3)
<b>= EBITDA</b>		<b>4.468</b>	<b>3.255</b>	<b>15.834</b>	<b>5.638</b>	<b>4.417</b>	<b>4.007</b>	<b>(10,3)</b>	<b>12.579</b>	<b>14.062</b>	<b>11,8</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	28,8	20,8	26,3	37,9	29,2	25,6	(3,2p)	28,3	30,8	2,5p
- Special factors affecting EBITDA		(191)	(805)	(1.590)	1.517	(12)	(568)	n.a.	(785)	937	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>4.429</b>	<b>4.575</b>	<b>(1,8)</b>	<b>13.364</b>	<b>13.125</b>	<b>(1,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	30,0	25,9	28,9	27,7	29,3	29,2	(0,8p)	30,0	28,7	(1,3p)

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>15.648</b>	<b>0,8</b>	<b>44.467</b>	<b>45.656</b>	<b>2,7</b>
Cost of sales		(9.398)	(9.935)	(36.255)	(9.134)	(9.005)	(9.602)	(2,2)	(26.320)	(27.741)	(5,4)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>6.127</b>	<b>5.730</b>	<b>23.877</b>	<b>5.760</b>	<b>6.109</b>	<b>6.046</b>	<b>(1,3)</b>	<b>18.147</b>	<b>17.915</b>	<b>(1,3)</b>
Selling expenses		(3.456)	(3.730)	(13.797)	(3.301)	(3.317)	(3.390)	1,9	(10.067)	(10.008)	0,6
General and administrative expenses		(912)	(1.215)	(4.518)	(970)	(1.324)	(1.170)	(28,3)	(3.303)	(3.464)	(4,9)
Other operating income		410	297	1.326	1.957	653	278	(32,2)	1.029	2.888	n.a.
Other operating expenses		(273)	(1.265)	(1.958)	(304)	(345)	(406)	(48,7)	(693)	(1.055)	(52,2)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.896</b>	<b>(183)</b>	<b>4.930</b>	<b>3.142</b>	<b>1.776</b>	<b>1.358</b>	<b>(28,4)</b>	<b>5.113</b>	<b>6.276</b>	<b>22,7</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	12,2	(1,2)	8,2	21,1	11,8	8,7	(3,5p)	11,5	13,7	2,2p
Profit (loss) from financial activities		(755)	(706)	(2.802)	(741)	(622)	(703)	6,9	(2.096)	(2.066)	1,4
of which: finance costs		(552)	(567)	(2.162)	(597)	(577)	(610)	(10,5)	(1.595)	(1.784)	(11,8)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.141</b>	<b>(889)</b>	<b>2.128</b>	<b>2.401</b>	<b>1.154</b>	<b>655</b>	<b>(42,6)</b>	<b>3.017</b>	<b>4.210</b>	<b>39,5</b>
Income taxes		(304)	(9)	(924)	(550)	(261)	(113)	62,8	(915)	(924)	(1,0)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>837</b>	<b>(898)</b>	<b>1.204</b>	<b>1.851</b>	<b>893</b>	<b>542</b>	<b>(35,2)</b>	<b>2.102</b>	<b>3.286</b>	<b>56,3</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		249	(146)	274	34	182	36	(85,5)	420	252	(40,0)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>588</b>	<b>(752)</b>	<b>930</b>	<b>1.817</b>	<b>711</b>	<b>506</b>	<b>(13,9)</b>	<b>1.682</b>	<b>3.034</b>	<b>80,4</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.572)	(3.438)	(10.904)	(2.496)	(2.641)	(2.649)	(3,0)	(7.466)	(7.786)	(4,3)
<b>EBITDA</b>		<b>4.468</b>	<b>3.255</b>	<b>15.834</b>	<b>5.638</b>	<b>4.417</b>	<b>4.007</b>	<b>(10,3)</b>	<b>12.579</b>	<b>14.062</b>	<b>11,8</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	28,8	20,8	26,3	37,9	29,2	25,6	(3,2p)	28,3	30,8	2,5p

# DT GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>(14)</b>	<b>(61)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>
Cost of sales		(155)	(211)	(576)	(67)	(104)	(297)	(365)	(468)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>(155)</b>	<b>(225)</b>	<b>(637)</b>	<b>(67)</b>	<b>(104)</b>	<b>(297)</b>	<b>(412)</b>	<b>(468)</b>
Selling expenses		(53)	(67)	(243)	(41)	(38)	(49)	(176)	(128)
General and administrative expenses		(81)	(430)	(674)	(43)	(204)	(130)	(244)	(377)
Other operating income	1	133	33	257	1.712	398	(8)	224	2.102
Other operating expenses		(36)	(833)	(1.024)	(44)	(70)	(84)	(191)	(198)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>(192)</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(2.321)</b>	<b>1.517</b>	<b>(18)</b>	<b>(568)</b>	<b>(799)</b>	<b>931</b>
Profit (loss) from financial activities		3	(23)	(30)	(55)	(7)	(9)	(7)	(71)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>(189)</b>	<b>(1.545)</b>	<b>(2.351)</b>	<b>1.462</b>	<b>(25)</b>	<b>(577)</b>	<b>(806)</b>	<b>860</b>
Income taxes		47	233	440	(246)	161	236	207	151
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(142)</b>	<b>(1.312)</b>	<b>(1.911)</b>	<b>1.216</b>	<b>136</b>	<b>(341)</b>	<b>(599)</b>	<b>1.011</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		93	(205)	(86)	(14)	61	(47)	119	0
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(235)</b>	<b>(1.107)</b>	<b>(1.825)</b>	<b>1.230</b>	<b>75</b>	<b>(294)</b>	<b>(718)</b>	<b>1.011</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(1)	(717)	(731)	0	(6)	0	(14)	(6)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>(191)</b>	<b>(805)</b>	<b>(1.590)</b>	<b>1.517</b>	<b>(12)</b>	<b>(568)</b>	<b>(785)</b>	<b>937</b>

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

# DT GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(325)</b>	<b>(1.541)</b>	<b>(2.517)</b>	<b>(195)</b>	<b>(416)</b>	<b>(560)</b>	<b>(72,3)</b>	<b>(976)</b>	<b>(1.171)</b>	<b>(20,0)</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(137)	(204)	(486)	(7)	(50)	(90)	34,3	(282)	(147)	47,9
of which: expenses for severance payments		(65)	(333)	(714)	(48)	(47)	(109)	(67,7)	(381)	(204)	46,5
of which: expenses / income for partial retirement		(20)	(36)	(85)	(29)	(31)	(37)	(85,0)	(49)	(97)	(98,0)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(68)	(63)	(166)	(42)	(44)	(25)	63,2	(103)	(111)	(7,8)
of which: restructuring charges		(6)	(77)	(196)	(30)	(68)	(86)	n.a.	(119)	(184)	(54,6)
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(83)	(48)	(173)	(8)	(48)	(159)	(91,6)	(125)	(215)	(72,0)
of which: others		54	(780)	(697)	(31)	(128)	(53)	n.a.	83	(212)	n.a.
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>133</b>	<b>33</b>	<b>257</b>	<b>1.712</b>	<b>398</b>	<b>(8)</b>	<b>n.a.</b>	<b>224</b>	<b>2.102</b>	<b>n.a.</b>
of which: income due to asset sales		134	31	256	1.712	386	1	(99,3)	225	2.099	n.a.
of which: others		(1)	2	1	0	12	(9)	n.a.	(1)	3	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(14)</b>	<b>(61)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>2</b>	<b>(192)</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(2.321)</b>	<b>1.517</b>	<b>(18)</b>	<b>(568)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(799)</b>	<b>931</b>	<b>n.a.</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES</b>		<b>(1)</b>	<b>(717)</b>	<b>(731)</b>	<b>0</b>	<b>(6)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(14)</b>	<b>(6)</b>	<b>57,1</b>
of which: restructuring charges		12	(1)	(2)	0	(6)	0	n.a.	(1)	(6)	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		(13)	0	(13)	0	0	0	n.a.	(13)	0	n.a.
of which: others		0	(716)	(716)	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON EBITDA</b>	<b>2</b>	<b>(191)</b>	<b>(805)</b>	<b>(1.590)</b>	<b>1.517</b>	<b>(12)</b>	<b>(568)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(785)</b>	<b>937</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting Total revenue: 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	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		<b>3</b>	<b>(23)</b>	<b>(30)</b>	<b>(55)</b>	<b>(7)</b>	<b>(9)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(7)</b>	<b>(71)</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		<b>(189)</b>	<b>(1.545)</b>	<b>(2.351)</b>	<b>1.462</b>	<b>(25)</b>	<b>(577)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(806)</b>	<b>860</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON TAXES</b>		<b>47</b>	<b>233</b>	<b>440</b>	<b>(246)</b>	<b>161</b>	<b>236</b>	<b>n.a.</b>	<b>207</b>	<b>151</b>	<b>(27,1)</b>
Tax effect of special factors within EBIT		90	266	518	43	(58)	164	82,2	252	149	(40,9)
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		4	10	18	1	1	2	(50,0)	8	4	(50,0)
Other tax effects		(47)	(43)	(96)	(290)	218	70	n.a.	(53)	(2)	96,2
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		<b>93</b>	<b>(205)</b>	<b>(86)</b>	<b>(14)</b>	<b>61</b>	<b>(47)</b>	<b>n.a.</b>	<b>119</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>	<b>1</b>	<b>(235)</b>	<b>(1.107)</b>	<b>(1.825)</b>	<b>1.230</b>	<b>75</b>	<b>(294)</b>	<b>(25,1)</b>	<b>(718)</b>	<b>1.011</b>	<b>n.a.</b>

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

# DT GROUP

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

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS					PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS					TOTAL EFFECT	PRO FORMA			
	Q3 2013 millions of €	Q3 2014 millions of €	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe		Systems Solutions	GHS	Q3 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>	<b>15.525</b>	<b>15.648</b>	<b>78</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>78</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>144</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>50</b>	<b>0</b>	<b>94</b>	<b>66</b>	<b>15.714</b>	<b>1,2</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1.896</b>	<b>1.358</b>	<b>(2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>161</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>131</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>163</b>	<b>1.521</b>	<b>(19,8)</b>
Profit (loss) from financial activities	(755)	(703)	(3)	0	0	(3)	0	0	(3)	0	0	(3)	0	0	0	(703)	6,9
of which finance costs	(552)	(610)	(3)	0	0	(3)	0	0	(3)	0	0	(3)	0	0	0	(610)	(10,5)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>1.141</b>	<b>655</b>	<b>(5)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(5)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>158</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>128</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>163</b>	<b>818</b>	<b>(28,3)</b>
Income taxes	(304)	(113)	2	0	0	2	0	0	(1)	0	0	0	0	(1)	(3)	(116)	61,8
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>837</b>	<b>542</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>157</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>128</b>	<b>0</b>	<b>29</b>	<b>160</b>	<b>702</b>	<b>(16,1)</b>

# DT GROUP

## CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE CURRENT YEAR

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS						PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	
	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	Europe	United States	Systems Solutions	GHS		Q1-Q3 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>44.467</b>	<b>45.656</b>	<b>1.395</b>	<b>0</b>	<b>1.278</b>	<b>117</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>545</b>	<b>8</b>	<b>257</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>242</b>	<b>(850)</b>	<b>44.806</b>	<b>0,8</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>5.113</b>	<b>6.276</b>	<b>181</b>	<b>0</b>	<b>179</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>252</b>	<b>(3)</b>	<b>216</b>	<b>0</b>	<b>(26)</b>	<b>65</b>	<b>71</b>	<b>6.347</b>	<b>24,1</b>
Profit (loss) from financial activities	(2.096)	(2.066)	(104)	0	(100)	(4)	0	0	(68)	(25)	(48)	0	5	0	36	(2.030)	3,1
of which finance costs	(1.595)	(1.784)	(81)	0	(77)	(4)	0	0	(11)	0	(10)	0	0	(1)	70	(1.714)	(7,5)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>3.017</b>	<b>4.210</b>	<b>77</b>	<b>0</b>	<b>79</b>	<b>(2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>184</b>	<b>(28)</b>	<b>168</b>	<b>0</b>	<b>(21)</b>	<b>65</b>	<b>107</b>	<b>4.317</b>	<b>43,1</b>
Income taxes	(915)	(924)	1	0	0	1	0	0	(10)	0	(7)	0	0	(3)	(11)	(935)	(2,2)
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>2.102</b>	<b>3.286</b>	<b>78</b>	<b>0</b>	<b>79</b>	<b>(1)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>174</b>	<b>(28)</b>	<b>161</b>	<b>0</b>	<b>(21)</b>	<b>62</b>	<b>96</b>	<b>3.382</b>	<b>60,9</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

	Note	Sep. 30, 2013 millions of €	Dec. 31, 2013 millions of €	Mar. 31, 2014 millions of €	Jun. 30, 2014 millions of €	Sep. 30, 2014 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>18.020</b>	<b>21.963</b>	<b>22.270</b>	<b>18.402</b>	<b>22.121</b>	<b>20,2</b>	<b>22,8</b>
Cash and cash equivalents		5.675	7.970	7.706	4.383	7.250	65,4	27,8
Trade and other receivables		7.146	7.712	7.536	8.112	9.059	11,7	26,8
Current recoverable income taxes		112	98	146	113	76	(32,7)	(32,1)
Other financial assets		2.230	2.745	2.695	2.805	2.708	(3,5)	21,4
Inventories		1.342	1.062	1.139	1.231	1.275	3,6	(5,0)
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		78	1.033	1.211	86	252	n.a.	n.a.
Other assets		1.437	1.343	1.837	1.672	1.501	(10,2)	4,5
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>97.281</b>	<b>96.185</b>	<b>95.073</b>	<b>99.626</b>	<b>102.888</b>	<b>3,3</b>	<b>5,8</b>
Intangible assets		46.972	45.967	45.157	48.566	50.152	3,3	6,8
Property, plant and equipment		37.501	37.427	37.255	37.705	38.746	2,8	3,3
Investments accounted for using the equity method		6.247	6.167	6.257	6.467	6.581	1,8	5,3
Other financial assets		1.528	1.362	1.265	1.680	1.859	10,7	21,7
Deferred tax assets		4.708	4.960	4.841	4.914	5.060	3,0	7,5
Other assets		325	302	298	294	490	66,7	50,8
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>115.301</b>	<b>118.148</b>	<b>117.343</b>	<b>118.028</b>	<b>125.009</b>	<b>5,9</b>	<b>8,4</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Sep. 30, 2013 millions of €	Dec. 31, 2013 millions of €	Mar. 31, 2014 millions of €	Jun. 30, 2014 millions of €	Sep. 30, 2014 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>LIABILITIES</b>		<b>83.286</b>	<b>86.085</b>	<b>84.577</b>	<b>85.527</b>	<b>91.032</b>	<b>6,4</b>	<b>9,3</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>25.188</b>	<b>22.496</b>	<b>23.490</b>	<b>25.691</b>	<b>26.860</b>	<b>4,6</b>	<b>6,6</b>
Financial liabilities		11.169	7.891	8.891	10.767	10.961	1,8	(1,9)
Trade and other payables		6.701	7.259	6.696	7.441	8.012	7,7	19,6
Income tax liabilities		428	308	295	290	242	(16,6)	(43,5)
Other provisions		2.709	3.120	3.315	2.976	3.231	8,6	19,3
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		0	113	0	38	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.181	3.805	4.293	4.179	4.414	5,6	5,6
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>58.098</b>	<b>63.589</b>	<b>61.087</b>	<b>59.836</b>	<b>64.172</b>	<b>7,2</b>	<b>10,5</b>
Financial liabilities		38.154	43.708	40.737	39.104	42.398	8,4	11,1
Provisions for pensions and other employee benefits		7.172	7.006	7.285	7.642	8.128	6,4	13,3
Other provisions		1.957	2.071	2.083	2.035	2.133	4,8	9,0
Deferred tax liabilities		6.845	6.916	7.103	7.194	7.550	4,9	10,3
Other liabilities		3.970	3.888	3.879	3.861	3.963	2,6	(0,2)
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>32.015</b>	<b>32.063</b>	<b>32.766</b>	<b>32.501</b>	<b>33.977</b>	<b>4,5</b>	<b>6,1</b>
Issued capital		11.395	11.395	11.395	11.611	11.611	n.a.	1,9
Capital reserves		51.346	51.428	50.996	51.746	51.760	0,0	0,8
Retained earnings incl. carryforwards		(37.333)	(37.437)	(36.670)	(39.117)	(39.415)	(0,8)	(5,6)
Total other comprehensive income		(2.276)	(2.383)	(2.502)	(2.250)	(1.356)	39,7	40,4
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		0	0	0	0	0	n.a.	n.a.
Net profit (loss)		1.682	930	1.817	2.528	3.034	20,0	80,4
Treasury shares		(6)	(54)	(54)	(54)	(54)	n.a.	n.a.
Non-controlling interests		7.207	8.184	7.784	8.037	8.397	4,5	16,5
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>115.301</b>	<b>118.148</b>	<b>117.343</b>	<b>118.028</b>	<b>125.009</b>	<b>5,9</b>	<b>8,4</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 2012)</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				

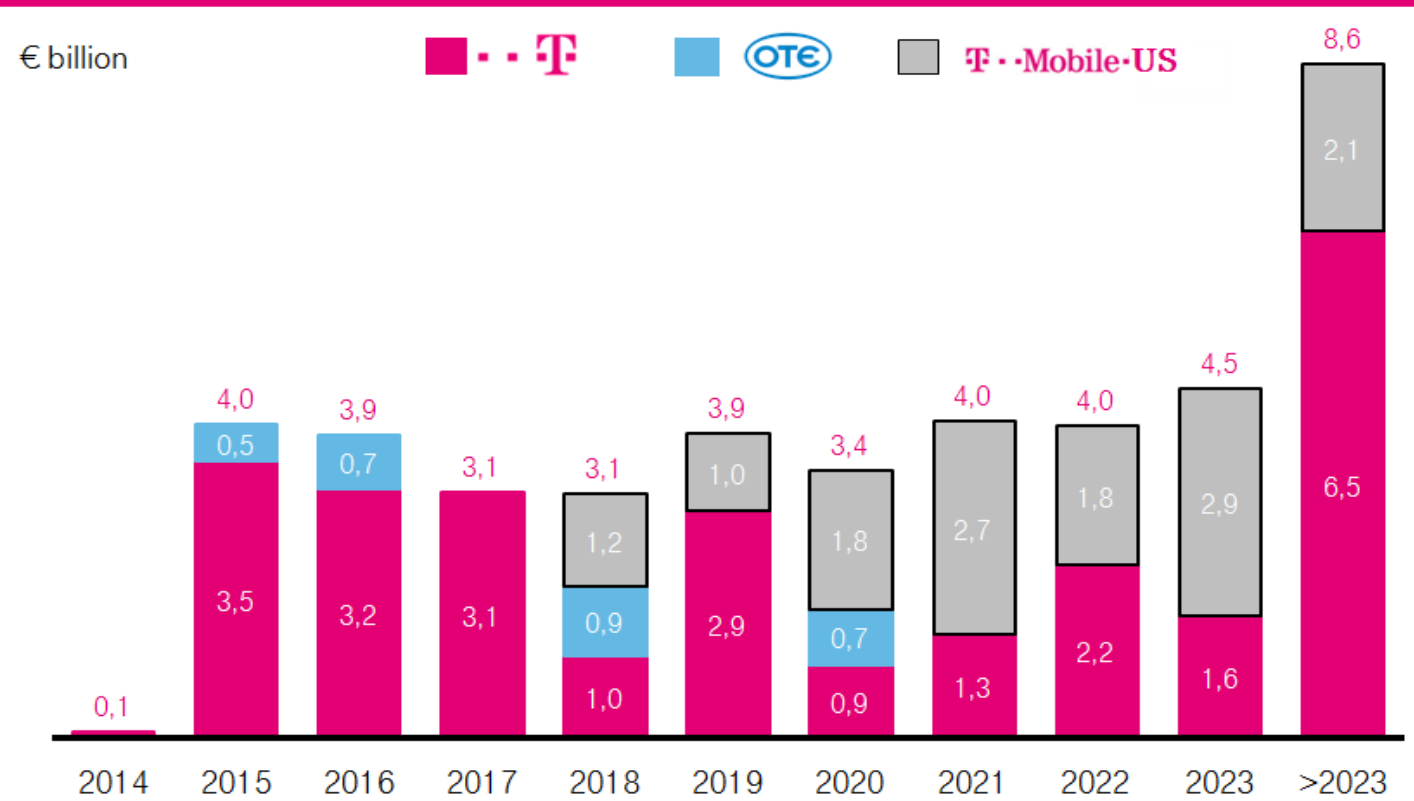
1 Increase in obligation in 2012 mainly due to a change in the discount rate.

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 SEPTEMBER 30, 2014

## Bonds, Medium Term Notes (MTN) and "Schuldscheindarlehen"



# LIQUIDITY RESERVE AS OF SEPTEMBER 30, 2014

€ billion	61,9	Total line availability
	20,1	<b>Liquidity reserve</b>
		Unused bank lines: € 11,7 bn
		Other liquid assets: € 8,4 bn
	41,8	<b>Net-debt</b>
		<b>Gross debt</b> € 51,3 bn
		Bonds: € 43,3 bn
		Other financial liabilities: € 8,0 bn
		<b>Liquid financial assets</b> € 9,5 bn
		Cash & equivalents: € 7,3 bn
	Available-for-sale/held-for-trading financial assets € 0,2 bn	
	Other financial assets: € 2,0 bn	
Numbers rounded		

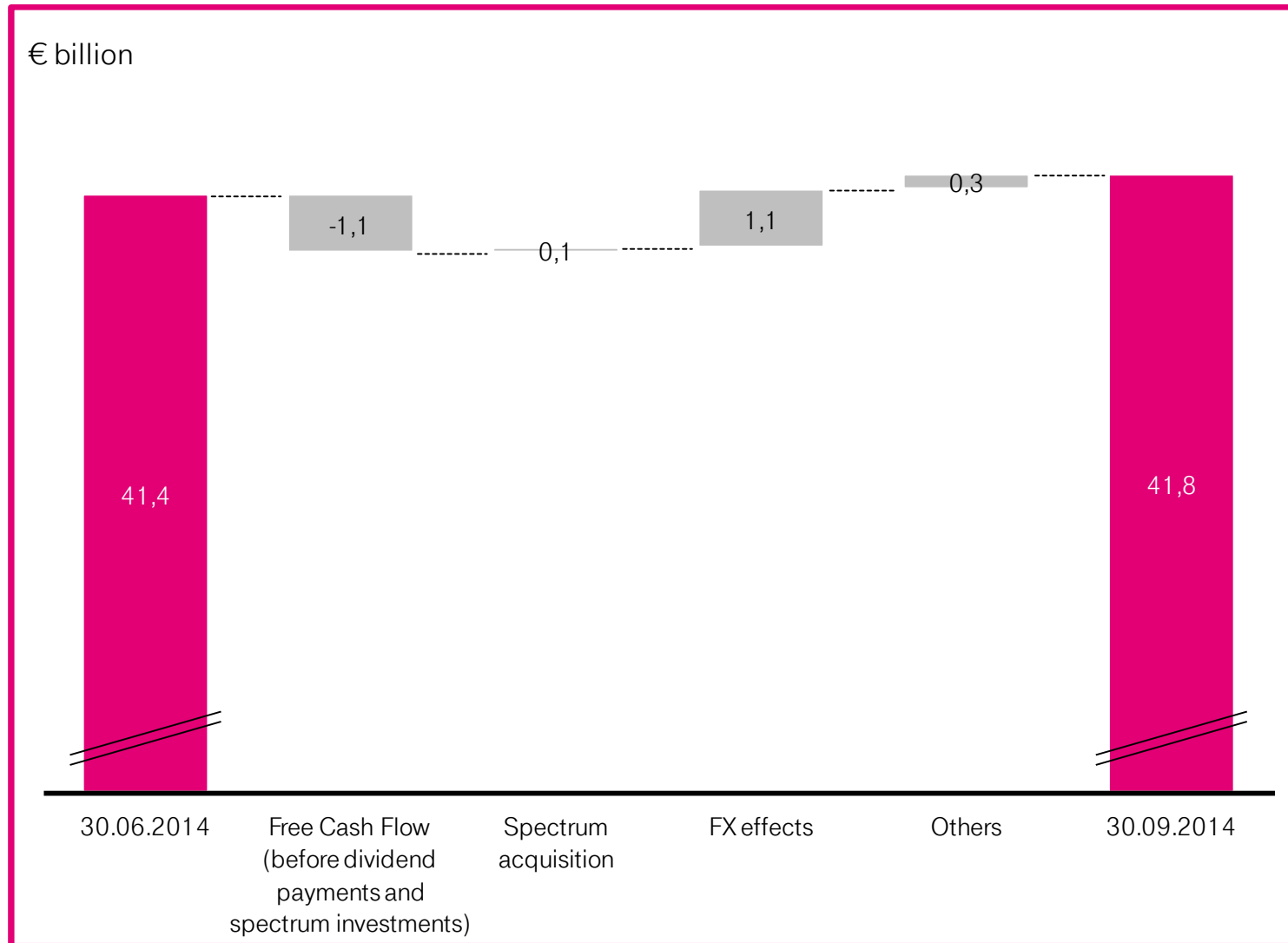


# DT GROUP

## NET DEBT

		Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Jun. 30, 2014	Sep. 30, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		
Bonds		39.225	40.535	40.101	40.084	43.292	8,0	10,4
Other financial liabilities		8.366	9.092	7.717	7.882	7.981	1,3	(4,6)
<b>GROSS DEBT</b>		<b>47.591</b>	<b>49.627</b>	<b>47.818</b>	<b>47.966</b>	<b>51.273</b>	<b>6,9</b>	<b>7,7</b>
Cash and cash equivalents		5.675	7.970	7.706	4.383	7.250	65,4	27,8
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		301	310	299	287	245	(14,6)	(18,6)
Other financial assets		1.889	2.254	1.849	1.911	1.969	3,0	4,2
<b>NET DEBT</b>		<b>39.726</b>	<b>39.093</b>	<b>37.964</b>	<b>41.385</b>	<b>41.809</b>	<b>1,0</b>	<b>5,2</b>

# NET DEBT DEVELOPMENT Q3 2014



Numbers rounded

# DT GROUP

## CASH CAPEX

		Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		892	1.281	3.411	705	1.018	1.009	13,1	2.130	2.732	28,3
United States		767	856	3.279	690	2.397	870	13,4	2.423	3.957	63,3
Europe		500	1.255	3.661	585	422	457	(8,6)	2.406	1.464	(39,2)
Systems Solutions		270	374	1.066	253	254	319	18,1	692	826	19,4
Group Headquarters & Group Services		97	143	411	65	81	94	(3,1)	268	240	(10,4)
Reconciliation		(148)	(441)	(760)	(101)	(226)	(165)	(11,5)	(319)	(492)	(54,2)
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>2.378</b>	<b>3.468</b>	<b>11.068</b>	<b>2.197</b>	<b>3.946</b>	<b>2.584</b>	<b>8,7</b>	<b>7.600</b>	<b>8.727</b>	<b>14,8</b>
- thereof spectrum investment		118	1.022	2.207	132	1.749	91	(22,9)	1.185	1.972	66,4

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
Net profit (loss)		588	(752)	930	1.817	711	506	(13,9)	1.682	3.034	80,4
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		249	(146)	274	34	182	36	(85,5)	420	252	(40,0)
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>837</b>	<b>(898)</b>	<b>1.204</b>	<b>1.851</b>	<b>893</b>	<b>542</b>	<b>(35,2)</b>	<b>2.102</b>	<b>3.286</b>	<b>56,3</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		2.572	3.438	10.904	2.496	2.641	2.649	3,0	7.466	7.786	4,3
Income tax expense/(benefit)		304	9	924	550	261	113	(62,8)	915	924	1,0
Interest (income) and interest expenses		552	567	2.162	597	577	610	10,5	1.595	1.784	11,8
Other financial (income) expense		174	171	569	117	51	82	(52,9)	398	250	(37,2)
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		29	(32)	71	27	(6)	11	(62,1)	103	32	(68,9)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(122)	(1)	(131)	(1.709)	0	43	n.a.	(130)	(1.666)	n.a.
Other non-cash transactions		28	52	101	53	31	30	7,1	49	114	n.a.
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		3	91	138	(26)	(379)	(6)	n.a.	47	(411)	n.a.
Change in assets carried as working capital		(37)	(373)	(1.266)	(496)	(316)	(462)	n.a.	(893)	(1.274)	(42,7)
Change in provisions		67	441	(195)	153	(476)	286	n.a.	(636)	(37)	94,2
Change in other liabilities carried as working capital		(424)	264	696	188	700	455	n.a.	432	1.343	n.a.
Income taxes received (paid)		(157)	(134)	(648)	(178)	(151)	(187)	(19,1)	(514)	(516)	(0,4)
Dividends received		92	69	273	237	5	74	(19,6)	204	316	54,9
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		133	90	290	0	0	0	n.a.	200	0	n.a.
Break-up fee T-Mobile USA		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Tax effect break-up fee T-Mobile USA		0	0	137	0	0	0	n.a.	137	0	n.a.
Retention bonus T-Mobile USA/compensation payments for MetroPCS employees		1	8	60	0	0	0	n.a.	52	0	n.a.
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>4.052</b>	<b>3.762</b>	<b>15.289</b>	<b>3.860</b>	<b>3.831</b>	<b>4.240</b>	<b>4,6</b>	<b>11.527</b>	<b>11.931</b>	<b>3,5</b>
Interest received (paid)		(411)	(360)	(2.075)	(898)	(644)	(670)	(63,0)	(1.715)	(2.212)	(29,0)
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>3.641</b>	<b>3.402</b>	<b>13.214</b>	<b>2.962</b>	<b>3.187</b>	<b>3.570</b>	<b>(2,0)</b>	<b>9.812</b>	<b>9.719</b>	<b>(0,9)</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.214)	(2.370)	(8.608)	(1.979)	(2.138)	(2.445)	(10,4)	(6.238)	(6.562)	(5,2)
Intangible assets	1	(696)	(1.718)	(4.490)	(732)	(2.217)	(662)	4,9	(2.772)	(3.611)	(30,3)
Property, plant and equipment	1	(1.636)	(1.674)	(6.325)	(1.379)	(1.670)	(1.874)	(14,5)	(4.651)	(4.923)	(5,8)
Spectrum investment		118	1.022	2.207	132	1.749	91	(22,9)	1.185	1.972	66,4
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>		<b>1.427</b>	<b>1.032</b>	<b>4.606</b>	<b>983</b>	<b>1.049</b>	<b>1.125</b>	<b>(21,2)</b>	<b>3.574</b>	<b>3.157</b>	<b>(11,7)</b>

1 Cash outflows for investments in intangible assets and property, plant and equipment were adjusted retrospectively in 2013 and in Q1/2014.

# DT GROUP PERSONNEL<sup>1</sup>

AT REPORTING DATE	Note	Sep. 30,	Dec. 31,	Mar. 31,	Jun. 30,	Sep. 30,	Change compared to		Change compared to	
		2013	2013	2014	2014	2014	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		67.434	66.725	67.318	67.883	68.788	905	1,3	1.354	2,0
United States		34.132	37.071	36.633	38.374	38.151	(223)	(0,6)	4.019	11,8
Europe		55.744	53.265	52.982	53.933	52.673	(1.260)	(2,3)	(3.071)	(5,5)
Systems Solutions		49.468	49.540	49.436	49.032	48.571	(461)	(0,9)	(897)	(1,8)
Group Headquarters & Group Services		22.316	21.995	20.871	20.675	20.404	(271)	(1,3)	(1.912)	(8,6)
of which Telekom Placement Services		8.100	8.000	8.900	8.700	8.600	(100)	(1,1)	500	6,2
<b>GROUP</b>		<b>229.094</b>	<b>228.596</b>	<b>227.240</b>	<b>229.897</b>	<b>228.588</b>	<b>(1.309)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(506)</b>	<b>(0,2)</b>
of which: Domestic		117.658	116.643	115.975	116.088	116.377	289	0,2	(1.281)	(1,1)
of which: International		111.436	111.953	111.265	113.809	112.211	(1.598)	(1,4)	775	0,7
of which: Civil servants (domestic)		20.988	20.523	20.578	20.414	20.354	(60)	(0,3)	(634)	(3,0)

AVERAGE	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change compared to	
		2013	2013	2014	2014	2014	prior year	
							abs.	%
Germany		67.516	66.992	67.396	67.544	68.581	1.065	1,6
United States		33.881	35.962	36.400	37.639	37.990	4.109	12,1
Europe		56.329	54.689	52.990	53.268	52.997	(3.332)	(5,9)
Systems Solutions		49.448	49.535	49.476	49.162	48.703	(745)	(1,5)
Group Headquarters & Group Services		22.328	22.143	21.344	20.746	20.470	(1.858)	(8,3)
of which Telekom Placement Services		8.100	8.100	8.400	8.700	8.600	500	6,2
<b>GROUP</b>		<b>229.502</b>	<b>229.321</b>	<b>227.606</b>	<b>228.358</b>	<b>228.741</b>	<b>(761)</b>	<b>(0,3)</b>
of which: Domestic		117.739	117.114	116.552	115.917	116.343	(1.396)	(1,2)
of which: International		111.763	112.207	111.054	112.441	112.399	636	0,6
of which: Civil servants (domestic)		21.087	20.732	20.628	20.465	20.383	(704)	(3,3)

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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of Jan. 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.

As of May 30, 2014, including GTS Central Europe group.

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q3 2013 €	Q4 2013 €	FY 2013 €	Q1 2014 €	Q2 2014 €	Q3 2014 €
1 US Dollar (USD)	0,75504	0,73457	0,75289	0,73015	0,72902	0,75415
1 British pound (GBP)	1,17022	1,18926	1,17714	1,20718	1,22685	1,25958
100 Czech korunas (CZK)	3,86870	3,74759	3,85018	3,64337	3,64355	3,62069
100 Croatian kunas (HRK)	13,25530	13,10810	13,19720	13,07380	13,15850	13,11850
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,35604	3,36065	3,36771	3,24976	3,26795	3,20286
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62362	1,62584	1,61831	1,62249	1,62334	1,62636
100 Polish Zloty (PLN)	23,54300	23,88820	23,82270	23,89150	23,98580	23,95220
10 Romanian leu (RON)	2,25165	2,24648	2,26252	2,22159	2,25860	2,26521

## END OF PERIOD

	Sep. 30 2013 €	Dec. 31 2013 €	Mar. 31 2014 €	Jun. 30 2014 €	Sep. 30 2014 €
1 US Dollar (USD)	0,74085	0,72597	0,72458	0,73228	0,79522
1 British pound (GBP)	1,19542	1,20086	1,20644	1,24830	1,28653
100 Czech korunas (CZK)	3,88750	3,64929	3,64469	3,64314	3,63705
100 Croatian kunas (HRK)	13,13020	13,12490	13,07470	13,19980	13,08540
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,35295	3,36594	3,25664	3,23275	3,22199
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62273	1,62712	1,62102	1,62168	1,62246
100 Polish Zloty (PLN)	23,67970	24,08060	23,96540	24,04580	23,94910
10 Romanian leu (RON)	2,24175	2,23723	2,24189	2,28175	2,26768



# 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	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operational	48
Additional information	50

## EUROPE

Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	66

## EUROPE

Netherlands	67
Croatia	68
Slovakia	70
Austria	72
Bulgaria	73

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

## GLOSSARY

	84
--	----



# GERMANY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>5.670</b>	<b>5.648</b>	<b>22.496</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>5.587</b>	<b>(1,5)</b>	<b>16.848</b>	<b>16.534</b>	<b>(1,9)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.331</b>	<b>5.296</b>	<b>21.117</b>	<b>5.146</b>	<b>5.138</b>	<b>5.245</b>	<b>(1,6)</b>	<b>15.821</b>	<b>15.529</b>	<b>(1,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.375</b>	<b>2.027</b>	<b>8.936</b>	<b>2.230</b>	<b>2.256</b>	<b>2.324</b>	<b>(2,1)</b>	<b>6.909</b>	<b>6.810</b>	<b>(1,4)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	41,9	35,9	39,7	40,7	41,3	41,6	(0,3p)	41,0	41,2	0,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(989)	(1.028)	(3.961)	(956)	(978)	(957)	3,2	(2.933)	(2.891)	1,4
Profit (loss) from operations = EBIT		1.386	999	4.975	1.274	1.278	1.367	(1,4)	3.976	3.919	(1,4)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>892</b>	<b>1.281</b>	<b>3.411</b>	<b>705</b>	<b>1.018</b>	<b>1.009</b>	<b>13,1</b>	<b>2.130</b>	<b>2.732</b>	<b>28,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.483</b>	<b>746</b>	<b>5.525</b>	<b>1.525</b>	<b>1.238</b>	<b>1.315</b>	<b>(11,3)</b>	<b>4.779</b>	<b>4.078</b>	<b>(14,7)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>5.587</b>	<b>(1,5)</b>	<b>16.801</b>	<b>16.534</b>	<b>(1,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.331</b>	<b>5.282</b>	<b>21.056</b>	<b>5.146</b>	<b>5.138</b>	<b>5.245</b>	<b>(1,6)</b>	<b>15.774</b>	<b>15.529</b>	<b>(1,6)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.268</b>	<b>1.854</b>	<b>8.401</b>	<b>2.205</b>	<b>2.217</b>	<b>2.236</b>	<b>(1,4)</b>	<b>6.547</b>	<b>6.658</b>	<b>1,7</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,0	32,9	37,4	40,2	40,6	40,0	n.a.	39,0	40,3	1,3p
Depreciation, amortization and impairment losses		(989)	(1.033)	(3.966)	(956)	(978)	(957)	3,2	(2.933)	(2.891)	1,4
Profit (loss) from operations = EBIT		1.279	821	4.435	1.249	1.239	1.279	n.a.	3.614	3.767	4,2
<b>CASH CAPEX</b>		<b>892</b>	<b>1.281</b>	<b>3.411</b>	<b>705</b>	<b>1.018</b>	<b>1.009</b>	<b>13,1</b>	<b>2.130</b>	<b>2.732</b>	<b>28,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.376</b>	<b>573</b>	<b>4.990</b>	<b>1.500</b>	<b>1.199</b>	<b>1.227</b>	<b>(10,8)</b>	<b>4.417</b>	<b>3.926</b>	<b>(11,1)</b>

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

# GERMANY

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>5.587</b>	<b>(1,5)</b>	<b>16.801</b>	<b>16.534</b>	<b>(1,6)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>1</b>	<b>5.670</b>	<b>5.648</b>	<b>22.496</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>5.587</b>	<b>(1,5)</b>	<b>16.848</b>	<b>16.534</b>	<b>(1,9)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.279	821	4.435	1.249	1.239	1.279	n.a.	3.614	3.767	4,2
- Depreciation, amortization and impairment losses		(989)	(1.033)	(3.966)	(956)	(978)	(957)	3,2	(2.933)	(2.891)	1,4
<b>= EBITDA</b>		<b>2.268</b>	<b>1.854</b>	<b>8.401</b>	<b>2.205</b>	<b>2.217</b>	<b>2.236</b>	<b>(1,4)</b>	<b>6.547</b>	<b>6.658</b>	<b>1,7</b>
EBITDA margin	%	40,0	32,9	37,4	40,2	40,6	40,0	n.a.	39,0	40,3	1,3p
- Special factors affecting EBITDA		(107)	(173)	(535)	(25)	(39)	(88)	17,8	(362)	(152)	58,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.375</b>	<b>2.027</b>	<b>8.936</b>	<b>2.230</b>	<b>2.256</b>	<b>2.324</b>	<b>(2,1)</b>	<b>6.909</b>	<b>6.810</b>	<b>(1,4)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	41,9	35,9	39,7	40,7	41,3	41,6	(0,3p)	41,0	41,2	0,2p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(107)</b>	<b>(173)</b>	<b>(535)</b>	<b>(25)</b>	<b>(39)</b>	<b>(88)</b>	<b>17,8</b>	<b>(362)</b>	<b>(152)</b>	<b>58,0</b>
- of which personnel		(103)	(130)	(506)	(23)	(36)	(79)	23,3	(376)	(138)	63,3
- of which other		(4)	(43)	(29)	(2)	(3)	(9)	n.a.	14	(14)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(107)</b>	<b>(178)</b>	<b>(540)</b>	<b>(25)</b>	<b>(39)</b>	<b>(88)</b>	<b>17,8</b>	<b>(362)</b>	<b>(152)</b>	<b>58,0</b>
- of which personnel		(103)	(130)	(506)	(23)	(36)	(79)	23,3	(376)	(138)	63,3
- of which other		(4)	(48)	(34)	(2)	(3)	(9)	n.a.	14	(14)	n.a.

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

## GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000)	1	21.625	21.417	21.202	21.034	20.841 (3,6)
IP	('000)	1	1.774	2.141	2.640	3.167	3.744 n.a.
Broadband	('000)	1	12.383	12.360	12.354	12.361	12.340 (0,3)
Fiber	('000)	1,2	1.165	1.246	1.375	1.494	1.608 38,0
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.121	2.177	2.255	2.318	2.377 12,1
ULLs	('000)	1	9.299	9.257	9.207	9.101	8.954 (3,7)
Wholesale bundled	('000)	1	419	390	362	341	323 (22,9)
Wholesale unbundled	('000)	1	1.495	1.564	1.675	1.812	1.971 31,8
Fiber	('000)		222	274	367	475	586 n.a.
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Total	('000)		37.936	38.625	39.145	39.337	39.653 4,5
- contract	('000)		20.915	21.553	22.104	22.379	22.812 9,1
- prepaid	('000)		17.021	17.072	17.040	16.957	16.841 (1,1)

## CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %
<b>GERMANY - CONSUMER</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000)	1	17.109	16.923	16.698	16.556	16.392 (4,2)
IP	('000)	1	1.629	1.960	2.407	2.882	3.404 n.a.
Broadband	('000)	1	9.983	9.963	9.927	9.934	9.919 (0,6)
Fiber	('000)	1,2	994	1.064	1.171	1.275	1.376 38,4
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	1.948	2.001	2.071	2.133	2.190 12,4
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Total	('000)		29.623	29.943	30.174	30.064	30.039 1,4
- contract	('000)		15.159	15.669	16.112	16.316	16.651 9,8
- prepaid	('000)		14.463	14.275	14.061	13.748	13.388 (7,4)

## BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %
<b>GERMANY - BUSINESS</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000)	1	3.465	3.445	3.460	3.442	3.419 (1,3)
IP	('000)	1	128	164	216	268	319 n.a.
Broadband	('000)	1	2.074	2.072	2.101	2.102	2.097 1,1
Fiber	('000)	1,2	169	180	200	215	229 35,5
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	172	174	182	184	185 7,6
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Mobile communications	('000)		8.314	8.682	8.971	9.273	9.614 15,6
- contract	('000)		5.755	5.885	5.992	6.064	6.161 7,1
- prepaid (M2M)	('000)		2.558	2.797	2.979	3.209	3.453 35,0

1 Figures do not add up.

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

# GERMANY

## REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>5.587</b>	<b>(1,5)</b>	<b>16.801</b>	<b>16.534</b>	<b>(1,6)</b>
<b>FIXED NETWORK</b>		<b>2.542</b>	<b>2.535</b>	<b>10.183</b>	<b>2.483</b>	<b>2.487</b>	<b>2.481</b>	<b>(2,4)</b>	<b>7.648</b>	<b>7.451</b>	<b>(2,6)</b>
of which Fixed Revenues (Fixed line)		1.835	1.821	7.376	1.809	1.802	1.790	(2,5)	5.555	5.401	(2,8)
Voice only revenues		529	520	2.144	512	501	493	(6,8)	1.624	1.506	(7,3)
Broadband revenues		1.065	1.057	4.275	1.046	1.042	1.034	(2,9)	3.218	3.122	(3,0)
TV revenues		241	244	957	251	259	263	9,1	713	773	8,4
of which Variable Revenues (Fixed line)		318	302	1.246	280	278	286	(10,1)	944	844	(10,6)
of which Revenues from add-on options (Fixed line)		41	43	166	40	41	38	(7,3)	123	119	(3,3)
thereof revenues from voice centric options		21	21	83	20	20	20	(4,8)	62	60	(3,2)
thereof revenues from broadband centric options		7	7	28	7	6	7	n.a.	21	20	(4,8)
thereof revenues from TV centric options		13	14	54	13	14	13	n.a.	40	40	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>2.006</b>	<b>1.957</b>	<b>7.730</b>	<b>1.871</b>	<b>1.881</b>	<b>2.006</b>	<b>n.a.</b>	<b>5.773</b>	<b>5.758</b>	<b>(0,3)</b>
of which Service Revenues		1.700	1.650	6.651	1.631	1.668	1.699	(0,1)	5.001	4.998	(0,1)
thereof Data Revenues		651	679	2.440	697	715	727	11,7	1.761	2.139	21,5
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>	<b>1</b>	<b>863</b>	<b>873</b>	<b>3.426</b>	<b>856</b>	<b>845</b>	<b>840</b>	<b>(2,7)</b>	<b>2.553</b>	<b>2.541</b>	<b>(0,5)</b>
of which access full ULL		320	304	1.220	315	312	305	(4,7)	916	932	1,7
of which bundled and unbundled access line		107	108	422	123	120	119	11,2	314	362	15,3
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>79</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>n.a.</b>	<b>59</b>	<b>60</b>	<b>1,7</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>71</b>	<b>65</b>	<b>293</b>	<b>64</b>	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>(16,9)</b>	<b>228</b>	<b>179</b>	<b>(21,5)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>169</b>	<b>184</b>	<b>725</b>	<b>189</b>	<b>175</b>	<b>182</b>	<b>7,7</b>	<b>541</b>	<b>546</b>	<b>0,9</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>5.587</b>	<b>(1,5)</b>	<b>16.801</b>	<b>16.534</b>	<b>(1,6)</b>
Consumer		3.086	3.023	12.122	2.928	2.918	3.029	(1,8)	9.099	8.875	(2,5)
Business customers		1.431	1.440	5.676	1.404	1.418	1.430	(0,1)	4.236	4.252	0,4
Wholesale services		959	971	3.811	952	942	934	(2,6)	2.840	2.828	(0,4)
Value-added services		71	64	288	63	57	59	(16,9)	224	179	(20,1)
Others		123	136	538	136	129	135	9,8	402	400	(0,5)

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

2 Contains mainly security packages and hosting storages.

## GERMANY

### MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>0,5p</b>
- contract	(%)	1,1	1,0	1,1	1,1	1,4	1,6	0,5p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>81</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>67</b>	<b>77</b>	<b>73</b>	<b>(9,9)</b>
- contract	(€)	133	131	131	101	120	109	(18,0)
- prepaid	(€)	20	17	19	15	10	10	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>213</b>	<b>207</b>	<b>207</b>	<b>214</b>	<b>224</b>	<b>258</b>	<b>21,1</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>(6,7)</b>
- contract	(€)	24	23	24	23	23	23	(4,2)
- prepaid	(€)	4	3	3	3	3	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>84</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>80</b>	<b>81</b>	<b>83</b>	<b>(1,2)</b>
- contract	(min)	135	132	134	129	129	132	(2,2)

### CONSUMER - KPIS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>0,6p</b>
- contract	(%)	1,2	1,1	1,2	1,2	1,6	2,0	0,8p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>78</b>	<b>67</b>	<b>80</b>	<b>73</b>	<b>(8,8)</b>
- contract	(€)	124	127	123	92	113	98	(21,0)
- prepaid	(€)	25	23	23	21	15	14	(44,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>227</b>	<b>253</b>	<b>236</b>	<b>227</b>	<b>253</b>	<b>272</b>	<b>19,8</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	22	21	22	20	20	20	(9,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	3	3	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>52</b>	<b>51</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>74</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>1,3</b>
- contract	(min)	122	121	122	112	116	120	(1,6)

### BUSINESS CUSTOMERS - KPIS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>85</b>	<b>70</b>	<b>84</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>74</b>	<b>(12,9)</b>
- contract	(€)	175	146	167	141	158	182	4,0
- prepaid	(€)	0	2	2	2	2	2	n.a.
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>187</b>	<b>150</b>	<b>162</b>	<b>190</b>	<b>180</b>	<b>231</b>	<b>23,5</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	(€)	31	30	31	30	31	30	(3,2)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>47</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>1p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>129</b>	<b>126</b>	<b>129</b>	<b>128</b>	<b>119</b>	<b>120</b>	<b>(7,0)</b>
- contract	(min)	185	183	184	189	180	184	(0,5)

# GERMANY

## MAGENTA MOBIL

MAGENTA MOBIL PLANS IN €	S	M	L	L Plus
Monthly charge (without handset)	29.95	39.95	49.95	79.95
Monthly charge (with handset)	39.95	49.95	59.95	—
Monthly charge (with top handset)	49.95	59.95	69.95	99.95
Voice and SMS <sup>1</sup>	flat	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	up to 16 Mbit/s	up to 50 Mbit/s	up to 100 Mbit/s	max
- Data Speed (upload)	up to 2 Mbit/s	up to 5 Mbit/s	up to 10 Mbit/s	max
- Data Volume until speed step down	500 MB	1.5 GB	3 GB	5 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	—	—	—	100
International SMS (pieces)	—	—	—	100
HotSpot Flatrate	—	—	—	free
MultiSim	4.95€ / mth	4.95€ / mth	4.95€ / mth	free <sup>2</sup>
Roaming Voice, SMS and Data	—	—	—	free (EU)
Fixed line number	—	—	—	free
Activation fee	29.95	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months	24 months

<sup>1</sup> voice and sms within all german networks (mobile and fixed network).

<sup>2</sup> up to two MultiSIM bookable.

# GERMANY

## MOBILE OPTIONS

INTERNATIONAL OPTIONS IN €	ALL INCLUSIVE (ROAMING)	INTERNATIONAL 100 or 400	INTERNATIONAL PACKAGE	INTERNATIONAL SMS 100
Monthly charge	10.00	5.00	9.95 or 29.95	9.95
Description	All Inclusive ( <b>Roaming</b> ), International <sup>1</sup> 100, International SMS <sup>1</sup> 100 1 EU and Country Group 1 and 2.	Use your flat (voice, SMS & data) tariff <b>in</b> Europe	100 or 400 min. mobile and fixed Network <b>to</b> european countries.	100 SMS <b>to</b> EU
VOICE OPTIONS IN €	FAMILY	FIXED LINE NUMBER		
Monthly charge	4.95	4.95		
Description	free calls between 4 mobil numbers (onnet) and to one fixed line number.	fixed line number and call forwarding from this number.		
ADDITIONAL DATA VOLUME OPTIONS IN €	Data S	Data M	Data L	
Monthly charge	9.95	14.95	24.95	
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB	
OTHER OPTIONS IN €	ON-THE-GO PACKAGE	MULTISIM	HOTSPOT FLAT	SPEED LTE MAX
Monthly charge	10.00	4.95	4.95	4.95
Description	up to two MultiSIM bookable, Hotspot Flat, fixed line number	up to two MultiSIM bookable.	—	max. LTE Speed

# 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

## MAGENTA ZUHAUSE (VALID AS OF OCT. 15, 2014)

valid for new customers

**Magenta**  
Zuhause

**S**

monthly

**29,95€**

for the first 12 month  
13-24 month: **34,95€**

**Magenta**  
Zuhause

**M**

monthly

**34,95€**

for the first 24 month,  
as of month 25: **39,95€**

**Magenta**  
Zuhause

**L**

monthly

**39,95€**

for the first 24 month,  
as of month 25: **44,95€**

  
Communication

  
Internet

  
TV

**FLAT**  
to all German  
networks

**FLAT**  
up to  
**16 MBIT/S**  
(download)  
up to **2,4 MBIT/S**  
(upload)

**FLAT**  
up to  
**50 MBIT/S**  
(download)  
up to **10 MBIT/S**  
(upload)

**FLAT**  
up to  
**100 MBIT/S**  
(download)  
up to **40 MBIT/S**  
(upload)

**100 TV-CHANNELS,  
THEREOF 23 IN HD**

- time-shift TV
- programm manager
- TV-media library

**ENTERTAIN**

**+ 5 € / MONTH  
+ MEDIA RECEIVER**

or

**100 TV-CHANNELS,  
THEREOF 47 IN HD**

- in addition to Entertain package:
- 24 additional HD-channels
  - 3 month Big TV w/o surcharge

**ENTERTAIN  
PREMIUM**

**+10 € / MONTH  
+MEDIA RECEIVER**

# 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/LTE	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

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

<b>DOUBLE PLAY VIA WIRELESS<sup>1</sup> IN €</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
Monthly Charge <sup>2</sup>	34.95 <sup>3</sup>	39.95 <sup>4</sup>	49.95 <sup>5</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 national	flat		
international	from 2.9		
fixed to mobile	19.0		
<b>Options</b>			
Speed On	€14.95 per 10GB	€14.95 per 15GB	€14.95 per 30GB
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month		
mobile flat	to Telekom Mobile €14.95 per month		
CountryFlat 1	€3.95 per month		
CountryFlat 2	€14.95 per month		
Mail & Cloud M	€4.95 per month		
Security Package M	€3.95 per month		

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price until Dec. 31, 2014. Regular price €39.95

4 Promotional price until Dec. 31, 2014. Regular price €49.95

5 Promotional price until Dec. 31, 2014. Regular price €69.95

For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT.

# GERMANY

## SINGLE PLAY

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

2 Universal-PSTN up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.

# GERMANY

## DOUBLE PLAY

DOUBLE PLAY IN €	CALL & SURF BASIC <sup>1</sup> (4.1)	CALL & SURF COMFORT <sup>1</sup>	CALL & SURF COMFORT SPEED <sup>5</sup>	CALL & SURF COMFORT PLUS <sup>1</sup>
	29.95	34.95 <sup>6</sup>	39.95 <sup>2,6</sup>	44.95 <sup>4,6</sup>
	Bandwidth DSL 2 Mbit/s, flat rate Internet usage. <sup>3</sup>	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat Internet and flat voice.	Bandwidth VDSL 50 Mbit/s <sup>6</sup> , flat Internet and flat voice.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat Internet and flat voice, Security pack, Hotspot flat, e-Mail-Paket.
CITY, DLD	€ CENT/MINUTE			
Off peak	2.9		flat	
Peak	2.9		flat	
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	
fixed to mobile flatrate			€19.95 per month <sup>5</sup>	
Set-up			One off charge PSTN / IP €69.95	

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

2 Promotional price until Dec. 31, 2014. Regular price €44.95. €34.95 for the first 24 months for new BB-customers until Oct. 15, 2014 (IP-Product only)

2 Also available with 100 / 200 Mbit/s (IP-Product only) for + €5 / +€10 (promotional price)

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

4 Promotional Price €39.95 for customer retention (IP-Product only)

5 Only available for IP-Product.

6 Overall promotion: €29.95 for the first 6 months for new BB-customers until Oct. 15, 2014 (IP-Product only)

For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT

# GERMANY

## TRIPLE PLAY

TRIPLE PLAY IN €	ENTERTAIN COMFORT <sup>1</sup>	ENTERTAIN PREMIUM <sup>1</sup>	ENTERTAIN SAT <sup>1,4</sup>	ENTERTAIN COMFORT SAT <sup>1,4</sup>
	39.95 <sup>3</sup>	44.95 <sup>3,5</sup>	39.95 <sup>5</sup>	39.95 <sup>3,5</sup>
	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus <sup>2,3</sup> flat internet and flat voice, video on demand, IPTV basic package.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus <sup>2,3</sup> flat Internet and flat voice, video on demand, IPTV premium package.	Bandwidth DSL min. 3 Mbit/s, flat Internet and flat voice, video on demand, IPTV basic package. No Pay TV possible.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus flat internet and flat voice, video on demand, IPTV basic package.
	<b>€ CENT/MINUTE</b>			
international calls	from 2.9			
fixed to mobile calls	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			
fixed to mobile flatrate	€19.95 per month <sup>1</sup>			
Set-up	One off charge PSTN / IP €69.95			

1 Available for / as IP-Product only

2 Also available with 50 / 100 / 200 Mbit/s for +€5 / +€10 / +€15 (promotional price); additional promotion: 50 Mbit/s w/o charge in the first 24 months for new broadband customers

3 Promotional price for 24 months for new Entertain customers until Dec. 31, 2014; Regular price €44.95 (Comfort/Comfort Sat) / €49.95 (Premium)

4 Digital SAT-Environment is necessary

5 Overall promotion: €29.95 for the first 6 months for new broadband-customers; from May 5, 2014 until Oct. 15, 2014.

For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT

# FIXED NETWORK

## OVERVIEW DOM. INTERCONNECTION TARIFFS (EXCL. VAT)

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

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

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

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

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

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

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid to Sep. 30, 2016.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

10 Monthly fee for VDSL Vectoring (over 50 to 100

Mbit/s): 29.52 €. Launch Aug. 01, 2014.





# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	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	16		
Provisions for pensions	18		
Maturity profile	19		
Liquidity reserves	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	46
		EBITDA reconciliation	47
		Operational	48
		Additional information	50
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	56
		EBITDA reconciliation	57
		Greece	59
		Romania	61
		Hungary	63
		Poland	65
		Czech Republic	66
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	67
		Croatia	68
		Slovakia	70
		Austria	72
		Bulgaria	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	84

## UNITED STATES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1 - Q3	Q1 - Q3	Change
	Note	2013	2013	2013	2014	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>5.554</b>	<b>8,7</b>	<b>13.474</b>	<b>15.898</b>	<b>18,0</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.106</b>	<b>5.082</b>	<b>18.552</b>	<b>5.073</b>	<b>5.269</b>	<b>5.554</b>	<b>8,8</b>	<b>13.470</b>	<b>15.896</b>	<b>18,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>1.083</b>	<b>1.014</b>	<b>(6,3)</b>	<b>2.900</b>	<b>2.941</b>	<b>1,4</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	18,3	(2,9)p	21,5	18,5	(3,0)p
Depreciation, amortization and impairment losses		(607)	(609)	(2.141)	(641)	(704)	(746)	(22,9)	(1.532)	(2.091)	(36,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		475	365	1.733	203	379	268	(43,6)	1.368	850	(37,9)
<b>CASH CAPEX</b>	<b>2</b>	<b>767</b>	<b>624</b>	<b>3.021</b>	<b>690</b>	<b>686</b>	<b>868</b>	<b>13,2</b>	<b>2.397</b>	<b>2.244</b>	<b>(6,4)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	<b>2</b>	<b>315</b>	<b>350</b>	<b>853</b>	<b>154</b>	<b>397</b>	<b>146</b>	<b>(53,7)</b>	<b>503</b>	<b>697</b>	<b>38,6</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1 - Q3	Q1 - Q3	Change
	Note	2013	2013	2013	2014	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>5.554</b>	<b>8,7</b>	<b>13.474</b>	<b>15.898</b>	<b>18,0</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.106</b>	<b>5.082</b>	<b>18.552</b>	<b>5.073</b>	<b>5.269</b>	<b>5.554</b>	<b>8,8</b>	<b>13.470</b>	<b>15.896</b>	<b>18,0</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.019</b>	<b>885</b>	<b>3.642</b>	<b>795</b>	<b>1.411</b>	<b>869</b>	<b>(14,7)</b>	<b>2.757</b>	<b>3.075</b>	<b>11,5</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	19,9	17,4	19,6	15,7	26,8	15,6	(4,3)p	20,5	19,3	(1,2)p
Depreciation, amortization and impairment losses		(607)	(706)	(2.238)	(641)	(704)	(746)	(22,9)	(1.532)	(2.091)	(36,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		412	179	1.404	154	707	123	(70,1)	1.225	984	(19,7)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>767</b>	<b>856</b>	<b>3.279</b>	<b>690</b>	<b>2.397</b>	<b>870</b>	<b>13,4</b>	<b>2.423</b>	<b>3.957</b>	<b>63,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>252</b>	<b>29</b>	<b>363</b>	<b>105</b>	<b>(986)</b>	<b>(1)</b>	<b>n.a.</b>	<b>334</b>	<b>(882)</b>	<b>n.a.</b>

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, EUR 49mn in Q1/14, EUR (328)mn in Q2/14, and EUR 145mn in Q3/14.

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 232mn in Q4/13, EUR 1.711 mn in Q2/14, EUR 2mn in Q3/14.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2013 millions of €	Q1 - Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>5.554</b>	<b>8,7</b>	<b>13.474</b>	<b>15.898</b>	<b>18,0</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		412	179	1.404	154	707	123	(70,1)	1.225	984	(19,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(607)	(706)	(2.238)	(641)	(704)	(746)	(22,9)	(1.532)	(2.091)	(36,5)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.019</b>	<b>885</b>	<b>3.642</b>	<b>795</b>	<b>1.411</b>	<b>869</b>	<b>(14,7)</b>	<b>2.757</b>	<b>3.075</b>	<b>11,5</b>
EBITDA margin	%	19,9	17,4	19,6	15,7	26,8	15,6	(4,3p)	20,5	19,3	(1,2p)
- Special factors affecting EBITDA		(63)	(89)	(232)	(49)	328	(145)	n.a.	(143)	134	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>1.083</b>	<b>1.014</b>	<b>(6,3)</b>	<b>2.900</b>	<b>2.941</b>	<b>1,4</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	18,3	(2,9p)	21,5	18,5	(3,0p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q1 - Q3 2013 millions of €	Q1 - Q3 2014 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(63)</b>	<b>(89)</b>	<b>(232)</b>	<b>(49)</b>	<b>328</b>	<b>(145)</b>	<b>(143)</b>	<b>134</b>
- of which personnel		(62)	(55)	(179)	(46)	(45)	(19)	(124)	(110)
- of which other		(1)	(34)	(53)	(3)	373	(126)	(19)	244
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(63)</b>	<b>(186)</b>	<b>(329)</b>	<b>(49)</b>	<b>328</b>	<b>(145)</b>	<b>(143)</b>	<b>134</b>
- of which personnel		(62)	(55)	(179)	(46)	(45)	(19)	(124)	(110)
- of which other		(1)	(131)	(150)	(3)	373	(126)	(19)	244

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, EUR 49mn in Q1/14, EUR (328)mn in Q2/14, and EUR 145mn Q3/14.

# UNITED STATES OPERATIONAL

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1 - Q3 2013	Q1 - Q3 2014	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>45.039</b>	<b>46.684</b>	<b>46.684</b>	<b>49.075</b>	<b>50.545</b>	<b>52.890</b>	<b>17,4</b>	<b>45.039</b>	<b>52.890</b>	<b>17,4</b>	
- Branded postpaid	('000)	21.430	22.299	22.299	23.622	24.530	25.909	20,9	21.430	25.909	20,9	
- Branded prepay	('000)	14.960	15.072	15.072	15.537	15.639	16.050	7,3	14.960	16.050	7,3	
<b>-BRANDED</b>	('000)	<b>36.390</b>	<b>37.371</b>	<b>37.371</b>	<b>39.159</b>	<b>40.169</b>	<b>41.959</b>	<b>15,3</b>	<b>36.390</b>	<b>41.959</b>	<b>15,3</b>	
- Machine-to-machine	('000)	3.430	3.602	3.602	3.822	4.047	4.269	24,5	3.430	4.269	24,5	
- MVNO	('000)	5.219	5.711	5.711	6.094	6.329	6.662	27,6	5.219	6.662	27,6	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>8.649</b>	<b>9.313</b>	<b>9.313</b>	<b>9.916</b>	<b>10.376</b>	<b>10.931</b>	<b>26,4</b>	<b>8.649</b>	<b>10.931</b>	<b>26,4</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.023</b>	<b>1.645</b>	<b>4.377</b>	<b>2.391</b>	<b>1.470</b>	<b>2.345</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.732</b>	<b>6.206</b>	<b>n.a.</b>	
- Branded postpaid	('000)	648	869	2.006	1.323	908	1.379	n.a.	1.137	3.610	n.a.	
- Branded prepay	('000)	24	112	328	465	102	411	n.a.	216	978	n.a.	
<b>-BRANDED</b>	('000)	<b>672</b>	<b>981</b>	<b>2.334</b>	<b>1.788</b>	<b>1.010</b>	<b>1.790</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.353</b>	<b>4.588</b>	<b>n.a.</b>	
- Machine-to-machine	('000)	7	172	512	220	225	222	n.a.	340	667	96,2	
- MVNO	('000)	344	492	1.531	383	235	333	(3,2)	1.039	951	(8,5)	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>351</b>	<b>664</b>	<b>2.043</b>	<b>603</b>	<b>460</b>	<b>555</b>	<b>58,1</b>	<b>1.379</b>	<b>1.618</b>	<b>17,3</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>(0,1p)</b>	
- Branded postpaid	(%)	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5	1,7	0,0p	1,8	1,6	(0,2p)	
- Branded prepay	(%)	5,0	5,1	5,4	4,3	4,5	4,8	(0,2p)	5,5	4,5	(1,0p)	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>5.554</b>	<b>8,7</b>	<b>13.474</b>	<b>15.898</b>	<b>18,0</b>	
Service revenue	(€ million)	1	3.785	3.685	13.968	3.785	3.887	4.168	10,1	10.282	11.840	15,2
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>1.014</b>	<b>(6,3)</b>	<b>2.900</b>	<b>2.941</b>	<b>1,4</b>	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	18,3	(2,9p)	21,5	18,5	(3,0p)	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	28,6	26,4	27,7	22,3	27,9	24,3	(4,3p)	28,2	24,8	(3,4p)	
<b>BLENDED ARPU</b>	(€)	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>(3,6)</b>	<b>29</b>	<b>26</b>	<b>(10,3)</b>	
- Branded postpaid	(€)	38	36	38	35	34	35	(7,9)	39	35	(10,3)	
- Branded prepay	(€)	27	26	26	26	27	28	3,7	26	27	3,8	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>11,0p</b>	<b>41</b>	<b>52</b>	<b>11,0p</b>	
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)	<b>1.141</b>	<b>1.112</b>	<b>1.077</b>	<b>1.127</b>	<b>1.131</b>	<b>1.112</b>	<b>(2,5)</b>	<b>1.063</b>	<b>1.123</b>	<b>5,6</b>	
- Branded postpaid	(min)	981	981	975	992	997	981	0,0	973	990	1,7	
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>767</b>	<b>856</b>	<b>3.279</b>	<b>690</b>	<b>2.397</b>	<b>870</b>	<b>13,4</b>	<b>2.423</b>	<b>3.957</b>	<b>63,3</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>767</b>	<b>624</b>	<b>3.021</b>	<b>690</b>	<b>868</b>	<b>13,2</b>	<b>2.397</b>	<b>2.244</b>	<b>(6,4)</b>	
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>315</b>	<b>350</b>	<b>853</b>	<b>154</b>	<b>397</b>	<b>146</b>	<b>503</b>	<b>697</b>	<b>38,6</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 Includes revenues from providing recurring wireless, customer roaming and handset insurance services.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, EUR 49mn in Q1/14, EUR (328)mn in Q2/14, and EUR 145mn Q3/14.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 232mn in Q4/13, EUR 1.711mn in Q2/14, EUR 2mn in Q3/14.

# UNITED STATES

## OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1 - Q3 2013	Q1 - Q3 2014	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>45.039</b>	<b>46.684</b>	<b>46.684</b>	<b>49.075</b>	<b>50.545</b>	<b>52.890</b>	<b>17,4</b>	<b>45.039</b>	<b>52.890</b>	<b>17,4</b>	
Branded postpaid	('000)	21.430	22.299	22.299	23.622	24.530	25.909	20,9	21.430	25.909	20,9	
Branded prepay	('000)	14.960	15.072	15.072	15.537	15.639	16.050	7,3	14.960	16.050	7,3	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>36.390</b>	<b>37.371</b>	<b>37.371</b>	<b>39.159</b>	<b>40.169</b>	<b>41.959</b>	<b>15,3</b>	<b>36.390</b>	<b>41.959</b>	<b>15,3</b>	
Machine-to-machine	('000)	3.430	3.602	3.602	3.822	4.047	4.269	24,5	3.430	4.269	24,5	
MVNO	('000)	5.219	5.711	5.711	6.094	6.329	6.662	27,6	5.219	6.662	27,6	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>8.649</b>	<b>9.313</b>	<b>9.313</b>	<b>9.916</b>	<b>10.376</b>	<b>10.931</b>	<b>26,4</b>	<b>8.649</b>	<b>10.931</b>	<b>26,4</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.023</b>	<b>1.645</b>	<b>4.377</b>	<b>2.391</b>	<b>1.470</b>	<b>2.345</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.732</b>	<b>6.206</b>	<b>n.a.</b>	
Branded postpaid	('000)	648	869	2.006	1.323	908	1.379	n.a.	1.137	3.610	n.a.	
Branded prepay	('000)	24	112	328	465	102	411	n.a.	216	978	n.a.	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>672</b>	<b>981</b>	<b>2.334</b>	<b>1.788</b>	<b>1.010</b>	<b>1.790</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.353</b>	<b>4.588</b>	<b>n.a.</b>	
Machine-to-machine	('000)	7	172	512	220	225	222	n.a.	340	667	96,2	
MVNO	('000)	344	492	1.531	383	235	333	(3,2)	1.039	951	(8,5)	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>351</b>	<b>664</b>	<b>2.043</b>	<b>603</b>	<b>460</b>	<b>555</b>	<b>58,1</b>	<b>1.379</b>	<b>1.618</b>	<b>17,3</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>(0,1p)</b>	
- Branded postpaid	(%)	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5	1,7	0,0p	1,8	1,6	(0,2p)	
- Branded prepay	(%)	5,0	5,1	5,4	4,3	4,5	4,8	(0,2p)	5,5	4,5	(1,0p)	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>6.764</b>	<b>6.919</b>	<b>24.666</b>	<b>6.959</b>	<b>7.228</b>	<b>7.358</b>	<b>8,8</b>	<b>17.747</b>	<b>21.545</b>	<b>21,4</b>	
Service revenue	(USD million)	<b>1</b>	5.013	5.018	18.563	5.193	5.331	5.523	10,2	13.545	16.047	18,5
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>2</b>	<b>1.432</b>	<b>1.325</b>	<b>5.146</b>	<b>1.158</b>	<b>1.485</b>	<b>1.345</b>	<b>(6,1)</b>	<b>3.821</b>	<b>3.988</b>	<b>4,4</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	21,2	19,2	20,9	16,6	20,5	18,3	(2,9p)	21,5	18,5	(3,0p)	
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	28,6	26,4	27,7	22,3	27,8	24,4	(4,2p)	28,2	24,9	(3,3p)	
<b>BLENDED ARPU</b>	(USD)	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>(5,3)</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>(5,3)</b>	
- Branded postpaid	(USD)	51	49	51	48	47	47	(7,8)	52	47	(9,6)	
- Branded prepay	(USD)	35	36	34	36	37	37	5,7	34	36	5,9	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>11,0p</b>	<b>41</b>	<b>52</b>	<b>11,0p</b>	
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)	<b>1.141</b>	<b>1.112</b>	<b>1.077</b>	<b>1.127</b>	<b>1.131</b>	<b>1.112</b>	<b>(2,5)</b>	<b>1.063</b>	<b>1.123</b>	<b>5,6</b>	
- Branded postpaid	(min)	981	981	975	992	997	981	0,0	973	990	1,7	
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>1.018</b>	<b>1.164</b>	<b>4.357</b>	<b>947</b>	<b>3.305</b>	<b>1.153</b>	<b>13,3</b>	<b>3.193</b>	<b>5.405</b>	<b>69,3</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.018</b>	<b>847</b>	<b>4.005</b>	<b>947</b>	<b>940</b>	<b>1.150</b>	<b>13,0</b>	<b>3.158</b>	<b>3.037</b>	<b>(3,8)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>415</b>	<b>478</b>	<b>1.141</b>	<b>212</b>	<b>544</b>	<b>195</b>	<b>(53,0)</b>	<b>663</b>	<b>951</b>	<b>43,4</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 Includes revenues from providing recurring wireless, customer roaming and handset insurance services.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 83mn in Q3/13, USD 121mn in Q4/13, USD 67mn in Q1/14, USD (445)mn in Q2/14, and USD 190mn Q3/14.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 317mn in Q4/13, USD 2.365mn in Q2/14, USD 3mn in Q3/14.

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 Mar. 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 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 and up to 10 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 Mar. 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 and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

7 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$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>

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

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

\$50.00
\$60.00
\$70.00
\$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

Stateside International Talk with Mobile <sup>9</sup>
Stateside International Talk <sup>10</sup>
Stateside International Text <sup>11</sup>

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

\$15.00
\$10.00
\$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

MATCH PHONE DATA MOBILE INTERNET PLAN	PRICING <sup>1</sup>	HOTSPOT ACCESS <sup>3</sup>
---------------------------------------	----------------------	-----------------------------

Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1GB, 3GB or 5GB	\$10	Included
---	------	----------

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$10 SIM starter kit and deposit may be required.

2 GSM voice line is required for this plan

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 Match Phone Data plans match the largest GSM data bucket on the BAN. 0-1GB = 1GB MI data, 1GB-3GB = 3GB MI data, 3GB+ = 5GB MI Data

### SIMPLE CHOICE VALUE<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>

MOBILE INTERNET PLANS	PRICING <sup>1</sup>	HOTSPOT ACCESS <sup>3</sup>
-----------------------	----------------------	-----------------------------

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).

ON DEMAND MOBILE INTERNET PASSES (Postpaid) <sup>1,2,3</sup>	PRICING <sup>1</sup>	HOTSPOT ACCESS <sup>3</sup>
--	----------------------	-----------------------------

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.

PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES <sup>1,2,3</sup>	PRICING <sup>1</sup>	HOTSPOT ACCESS
--	----------------------	----------------

Unlimited, Overage-Free 500 MB data (use for 1 day)	\$5.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 3 GB data (use for 30 days)	\$30.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 5 GB data (use for 30 days)	\$40.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 7 GB data (use for 30 days)	\$50.00	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.

PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES <sup>1,2,3</sup>	PRICING <sup>1</sup>	HOTSPOT ACCESS
---	----------------------	----------------

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



# 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	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operational	48
Additional information	50

## EUROPE

Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	66

## EUROPE

Netherlands	67
Croatia	68
Slovakia	70
Austria	72
Bulgaria	73

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

## GLOSSARY

	84
--	----

# EUROPE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>3.317</b>	<b>(3,6)</b>	<b>10.218</b>	<b>9.605</b>	<b>(6,0)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.313</b>	<b>3.354</b>	<b>13.174</b>	<b>3.018</b>	<b>3.074</b>	<b>3.222</b>	<b>(2,7)</b>	<b>9.820</b>	<b>9.314</b>	<b>(5,2)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,3</b>	<b>1.169</b>	<b>1.167</b>	<b>4.550</b>	<b>1.027</b>	<b>1.098</b>	<b>1.184</b>	<b>1,3</b>	<b>3.383</b>	<b>3.309</b>	<b>(2,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,0	33,5	33,2	32,9	34,7	35,7	1,7p	33,1	34,5	1,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(651)	(747)	(2.785)	(611)	(658)	(645)	0,9	(2.038)	(1.914)	6,1
Profit (loss) from operations = EBIT	4	518	420	1.765	416	440	539	4,1	1.345	1.395	3,7
<b>CASH CAPEX</b>	<b>5</b>	<b>382</b>	<b>466</b>	<b>1.713</b>	<b>453</b>	<b>385</b>	<b>368</b>	<b>(3,7)</b>	<b>1.247</b>	<b>1.206</b>	<b>(3,3)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>787</b>	<b>701</b>	<b>2.837</b>	<b>574</b>	<b>713</b>	<b>816</b>	<b>3,7</b>	<b>2.136</b>	<b>2.103</b>	<b>(1,5)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>3.317</b>	<b>(3,6)</b>	<b>10.218</b>	<b>9.605</b>	<b>(6,0)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.313</b>	<b>3.354</b>	<b>13.174</b>	<b>3.018</b>	<b>3.074</b>	<b>3.222</b>	<b>(2,7)</b>	<b>9.820</b>	<b>9.314</b>	<b>(5,2)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.271</b>	<b>845</b>	<b>4.371</b>	<b>1.012</b>	<b>1.074</b>	<b>1.142</b>	<b>(10,1)</b>	<b>3.526</b>	<b>3.228</b>	<b>(8,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,9	24,2	31,9	32,4	34,0	34,4	(2,5p)	34,5	33,6	(0,9p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(651)	(1.361)	(3.399)	(611)	(658)	(645)	0,9	(2.038)	(1.914)	6,1
Profit (loss) from operations = EBIT		620	(516)	972	401	416	497	(19,8)	1.488	1.314	(11,7)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>500</b>	<b>1.255</b>	<b>3.661</b>	<b>585</b>	<b>422</b>	<b>457</b>	<b>(8,6)</b>	<b>2.406</b>	<b>1.464</b>	<b>(39,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>771</b>	<b>(410)</b>	<b>710</b>	<b>427</b>	<b>652</b>	<b>685</b>	<b>(11,2)</b>	<b>1.120</b>	<b>1.764</b>	<b>57,5</b>

1 GTS Central Europe Group is part of the European segment since May 30, 2014; impact on consolidated operating segment revenue is EUR 25mn in Q2/14 and EUR 74mn in Q3/14.

2 GTS Central Europe Group is part of the European segment since May 30, 2014; impact on consolidated operating segment EBITDA is EUR 6mn in Q2/14 and EUR 19mn in Q3/14.

3 Special factors affecting EBITDA: EUR -102mn in Q3/13, EUR 322mn in Q4/13, EUR 15mn in Q1/14, EUR 24mn in Q2/14 and EUR 42mn in Q3/14.

4 Special factors affecting EBIT: EUR -102mn in Q3/13 (thereof EUR -102mn resulting from EBITDA), EUR 936mn in Q4/13 (thereof EUR 322mn resulting from EBITDA), EUR 15mn in Q1/14 (thereof EUR 15mn resulting from EBITDA), EUR 24mn in Q2/14 (thereof EUR 24mn resulting from EBITDA) and EUR 42mn in Q3/14 (thereof EUR 42mn resulting from EBITDA).

5 Excluding payments for spectrum licences: 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, EUR 2mn in Q1/14 in Austria, EUR 31mn in Q2/14 in Slovakia, EUR 4mn in Q2/14 in Romania, EUR 1mn in Q2/14 in Poland, EUR 1mn in Q2/14 in Austria and EUR 89mn in Q3/14 in Poland.

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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment.

In addition, as of Jan. 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	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>3.317</b>	<b>(3,6)</b>	<b>10.218</b>	<b>9.605</b>	<b>(6,0)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>3.317</b>	<b>(3,6)</b>	<b>10.218</b>	<b>9.605</b>	<b>(6,0)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		620	(516)	972	401	416	497	(19,8)	1.488	1.314	(11,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(651)	(1.361)	(3.399)	(611)	(658)	(645)	0,9	(2.038)	(1.914)	6,1
<b>= EBITDA</b>		<b>1.271</b>	<b>845</b>	<b>4.371</b>	<b>1.012</b>	<b>1.074</b>	<b>1.142</b>	<b>(10,1)</b>	<b>3.526</b>	<b>3.228</b>	<b>(8,5)</b>
EBITDA margin	%	36,9	24,2	31,9	32,4	34,0	34,4	(2,5p)	34,5	33,6	(0,9p)
- Special factors affecting EBITDA		102	(322)	(179)	(15)	(24)	(42)	n.a.	143	(81)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>1.169</b>	<b>1.167</b>	<b>4.550</b>	<b>1.027</b>	<b>1.098</b>	<b>1.184</b>	<b>1,3</b>	<b>3.383</b>	<b>3.309</b>	<b>(2,2)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	34,0	33,5	33,2	32,9	34,7	35,7	1,7p	33,1	34,5	1,4p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>102</b>	<b>(322)</b>	<b>(179)</b>	<b>(15)</b>	<b>(24)</b>	<b>(42)</b>	<b>n.a.</b>	<b>143</b>	<b>(81)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(24)	(275)	(327)	(15)	(14)	(28)	(16,7)	(52)	(57)	(9,6)
- of which other		126	(47)	148	0	(10)	(14)	n.a.	195	(24)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>102</b>	<b>(936)</b>	<b>(793)</b>	<b>(15)</b>	<b>(24)</b>	<b>(42)</b>	<b>n.a.</b>	<b>143</b>	<b>(81)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(24)	(275)	(327)	(15)	(14)	(28)	(16,7)	(52)	(57)	(9,6)
- of which other	1	126	(661)	(466)	0	(10)	(14)	n.a.	195	(24)	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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment. In addition, as of Jan. 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	Q3 2013 '000	Q4 2013 '000	Q1 2014 '000	Q2 2014 '000	Q3 2014 '000	Change %
<b>GREECE</b>							
- Fixed network Access Lines		2.794	2.746	2.702	2.675	2.645	(5,3)
- Broadband Access Lines		1.270	1.286	1.299	1.333	1.357	6,9
- Mobile Customers		7.550	7.477	7.416	7.398	7.336	(2,8)
<b>ROMANIA</b>							
- Fixed network Access Lines		2.385	2.369	2.341	2.308	2.272	(4,7)
- Broadband Access Lines		1.175	1.193	1.200	1.200	1.196	1,8
- Mobile Customers		6.125	6.153	6.080	6.046	5.945	(2,9)
<b>HUNGARY</b>							
- Fixed network Access Lines		1.597	1.596	1.595	1.611	1.611	0,9
- Broadband Access Lines		906	922	936	944	953	5,2
- Mobile Customers		4.853	4.887	4.878	4.898	4.933	1,6
<b>POLAND</b>							
- Mobile Customers		15.667	15.563	15.748	15.675	15.728	0,4
<b>CZECH REPUBLIC</b>							
- Fixed network Access Lines		127	129	130	130	132	3,9
- Broadband Access Lines		127	129	131	132	132	3,9
- Mobile Customers		5.733	5.831	5.912	5.946	5.993	4,5
<b>CROATIA</b>							
- Fixed network Access Lines		1.156	1.133	1.138	1.114	1.094	(5,4)
- Broadband Access Lines		667	670	678	680	683	2,4
- Mobile Customers		2.392	2.303	2.272	2.308	2.332	(2,5)
<b>NETHERLANDS</b>							
- Mobile Customers	1	4.534	4.441	4.343	4.277	3.964	(12,6)
<b>SLOVAKIA</b>							
- Fixed network Access Lines		919	922	914	908	898	(2,3)
- Broadband Access Lines		511	521	532	540	546	6,8
- Mobile Customers		2.263	2.262	2.257	2.237	2.228	(1,5)
<b>AUSTRIA</b>							
- Mobile Customers		4.044	4.091	4.105	4.118	4.022	(0,5)
<b>OTHER</b>							
- Fixed network Access Lines	2	385	390	396	425	421	9,4
- Broadband Access Lines	2	269	274	278	302	303	12,6
- Mobile Customers		3.663	3.671	3.604	3.582	3.604	(1,6)
<b>TOTAL</b>							
- Fixed network Access Lines	3	9.362	9.284	9.215	9.172	9.073	(3,1)
- IP	3	2.258	2.472	2.680	2.934	3.169	40,3
- Broadband Access Lines Retail	3	4.682	4.744	4.784	4.849	4.880	4,2
- Wholesale Bundled Access Lines		152	150	158	156	154	1,3
- Wholesale Unbundled Access Lines		91	101	113	127	136	49,5
- TV (IPTV, Sat, cable)	3,4	3.398	3.503	3.558	3.619	3.670	8,0
- Mobile Customers	1,5	56.825	56.679	56.615	56.485	56.087	(1,3)

1 Our subsidiary in the Netherlands sold its Simpel brand and the customer relationships maintained under the brand effective Aug. 1, 2014. This decreased our customer base by 226 thousand customers. Customer figures for prior periods have not been adjusted.

2 GTS Central Europe Group is part of the European Segment since May 30, 2014.

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

4 Incl. DIGI Slovakia since Sept. 1, 2013.

5 The customers of our companies in Bulgaria have no longer been included in the Europe operating segment since Aug. 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	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>771</b>	<b>760</b>	<b>2.988</b>	<b>691</b>	<b>697</b>	<b>727</b>	<b>(5,7)</b>	<b>2.228</b>	<b>2.115</b>	<b>(5,1)</b>
- of which Fixed network		456	469	1.801	428	418	436	(4,4)	1.332	1.282	(3,8)
- of which Mobile communications		355	331	1.337	295	313	329	(7,3)	1.006	937	(6,9)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>301</b>	<b>300</b>	<b>1.165</b>	<b>260</b>	<b>282</b>	<b>303</b>	<b>0,7</b>	<b>865</b>	<b>845</b>	<b>(2,3)</b>
- of which Fixed network		144	166	602	149	154	157	9,0	436	460	5,5
- of which Mobile communications		142	115	512	106	116	134	(5,6)	397	356	(10,3)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>39,0</b>	<b>39,5</b>	<b>39,0</b>	<b>37,6</b>	<b>40,5</b>	<b>41,7</b>	<b>2,7p</b>	<b>38,8</b>	<b>40,0</b>	<b>1,2p</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	31,6	35,4	33,4	34,8	36,8	36,0	4,4p	32,7	35,9	3,2p
- of which Mobile communications	<b>%</b>	40,0	34,7	38,3	35,9	37,1	40,7	0,7p	39,5	38,0	(1,5p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>88</b>	<b>107</b>	<b>332</b>	<b>71</b>	<b>86</b>	<b>95</b>	<b>8,0</b>	<b>225</b>	<b>252</b>	<b>12,0</b>
- of which Fixed network		45	83	183	33	36	41	(8,9)	100	110	10,0
- of which Mobile communications		43	16	139	37	50	50	16,3	123	137	11,4
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>213</b>	<b>193</b>	<b>833</b>	<b>189</b>	<b>196</b>	<b>208</b>	<b>(2,3)</b>	<b>640</b>	<b>593</b>	<b>(7,3)</b>
- of which Fixed network		99	83	419	116	118	116	17,2	336	350	4,2
- of which Mobile communications		99	99	373	69	66	84	(15,2)	274	219	(20,1)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 5mn in Q3/13, EUR 267mn in Q4/13, EUR 1mn in Q1/14, EUR 15mn in Q2/14 and EUR 1mn in Q3/14.

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.794	2.746	2.746	2.702	2.675	2.645	(5,3)	2.794	2.645	(5,3)
- IP	('000)	7	9	9	10	12	13	85,7	7	13	85,7
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.244	1.260	1.260	1.274	1.308	1.333	7,2	1.244	1.333	7,2
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	218	256	256	278	296	321	47,2	218	321	47,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	26	26	26	26	25	24	(7,7)	26	24	(7,7)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1.902	1.944	1.944	1.979	2.002	2.016	6,0	1.902	2.016	6,0
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	285	253	1.072	241	256	269	(5,6)	819	766	(6,5)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>7.550</b>	<b>7.477</b>	<b>7.477</b>	<b>7.416</b>	<b>7.398</b>	<b>7.336</b>	<b>(2,8)</b>	<b>7.550</b>	<b>7.336</b>	<b>(2,8)</b>
- contract	('000)	2.262	2.249	2.249	2.224	2.224	2.222	(1,8)	2.262	2.222	(1,8)
- prepaid	('000)	5.288	5.228	5.228	5.192	5.174	5.114	(3,3)	5.288	5.114	(3,3)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(52)</b>	<b>(73)</b>	<b>(220)</b>	<b>(61)</b>	<b>(18)</b>	<b>(45)</b>	<b>13,5</b>	<b>(147)</b>	<b>(124)</b>	<b>15,6</b>
- contract	('000)	(21)	(13)	(53)	(25)	0	15	n.a.	(40)	(11)	72,5
- prepaid	('000)	(30)	(60)	(167)	(36)	(18)	(60)	(100,0)	(107)	(114)	(6,5)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,9</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,6	1,3	1,5	1,2	1,3	1,4	(0,2p)	1,5	1,3	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>(6,3)</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	69	66	67	62	77	64	(7,2)	68	68	0,0
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	1	0,0	2	1	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>41</b>	<b>(18,0)</b>	<b>50</b>	<b>44</b>	<b>(12,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>
- contract	(€)	29	26	27	25	27	28	(3,4)	28	27	(3,6)
- prepaid	(€)	6	5	5	5	5	5	(16,7)	5	5	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>2p</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>297</b>	<b>296</b>	<b>291</b>	<b>281</b>	<b>302</b>	<b>309</b>	<b>4,0</b>	<b>289</b>	<b>298</b>	<b>3,1</b>
- contract	(min)	438	433	422	421	457	454	3,7	418	444	6,2

1 Contract Net Adds in Q3/14 adjusted due to product definition adaption.



# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>254</b>	<b>272</b>	<b>1.017</b>	<b>261</b>	<b>242</b>	<b>247</b>	<b>(2,8)</b>	<b>745</b>	<b>750</b>	<b>0,7</b>
- of which Fixed network		152	162	608	157	149	152	0,0	446	458	2,7
- of which Mobile communications		116	123	458	118	102	107	(7,8)	335	327	(2,4)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>69</b>	<b>86</b>	<b>283</b>	<b>66</b>	<b>70</b>	<b>60</b>	<b>(13,0)</b>	<b>197</b>	<b>196</b>	<b>(0,5)</b>
- of which Fixed network		35	52	162	39	44	35	0,0	110	118	7,3
- of which Mobile communications		32	35	121	26	26	26	(18,8)	86	78	(9,3)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>27,2</b>	<b>31,6</b>	<b>27,8</b>	<b>25,3</b>	<b>28,9</b>	<b>24,3</b>	<b>(2,9p)</b>	<b>26,4</b>	<b>26,1</b>	<b>(0,3p)</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	23,0	32,1	26,6	24,8	29,5	23,0	n.a.	24,7	25,8	1,1p
- of which Mobile communications	<b>%</b>	27,6	28,5	26,4	22,0	25,5	24,3	(3,3p)	25,7	23,9	(1,8p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>23</b>	<b>41</b>	<b>264</b>	<b>40</b>	<b>44</b>	<b>35</b>	<b>52,2</b>	<b>223</b>	<b>119</b>	<b>(46,6)</b>
- of which Fixed network		13	31	75	24	25	26	n.a.	44	75	70,5
- of which Mobile communications		10	10	189	16	19	9	(10,0)	179	44	(75,4)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>46</b>	<b>45</b>	<b>19</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>(45,7)</b>	<b>(26)</b>	<b>77</b>	<b>n.a.</b>
- of which Fixed network		22	21	87	15	19	9	(59,1)	66	43	(34,8)
- of which Mobile communications		22	25	(68)	10	7	17	(22,7)	(93)	34	n.a.

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

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.385	2.369	2.369	2.341	2.308	2.272	(4,7)	2.385	2.272	(4,7)
- IP	('000)	248	250	250	262	271	283	14,1	248	283	14,1
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.175	1.193	1.193	1.200	1.200	1.196	1,8	1.175	1.196	1,8
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.320	1.353	1.353	1.370	1.384	1.397	5,8	1.320	1.397	5,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	98	97	378	95	79	83	(15,3)	281	257	(8,5)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>6.125</b>	<b>6.153</b>	<b>6.153</b>	<b>6.080</b>	<b>6.046</b>	<b>5.945</b>	<b>(2,9)</b>	<b>6.125</b>	<b>5.945</b>	<b>(2,9)</b>
- contract	('000)	1.606	1.639	1.639	1.611	1.622	1.636	1,9	1.606	1.636	1,9
- prepaid	('000)	4.519	4.515	4.515	4.469	4.424	4.309	(4,6)	4.519	4.309	(4,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>19</b>	<b>28</b>	<b>(215)</b>	<b>(73)</b>	<b>(35)</b>	<b>(100)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(243)</b>	<b>(208)</b>	<b>14,4</b>
- contract	('000)	6	33	0	(27)	11	15	n.a.	(32)	(2)	93,8
- prepaid	('000)	14	(5)	(215)	(46)	(45)	(115)	n.a.	(211)	(206)	2,4
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>3,5</b>	<b>0,2p</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,2	1,4	1,1	1,3	1,4	0,3p	1,5	1,3	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>0,0</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>(10,0)</b>
- contract	(€)	59	57	66	60	68	49	(16,9)	70	59	(15,7)
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	1	0,0	1	1	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>(59,1)</b>	<b>24</b>	<b>9</b>	<b>(62,5)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	11	11	11	11	9	10	(9,1)	11	10	(9,1)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>9p</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>278</b>	<b>287</b>	<b>279</b>	<b>294</b>	<b>301</b>	<b>298</b>	<b>7,2</b>	<b>276</b>	<b>298</b>	<b>8,0</b>
- contract	(min)	396	408	402	427	465	465	17,4	399	452	13,3

# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>362</b>	<b>370</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1.156</b>	<b>1.098</b>	<b>(5,0)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>362</b>	<b>370</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1.156</b>	<b>1.098</b>	<b>(5,0)</b>
- of which Fixed network	1	172	198	749	180	163	163	(5,2)	551	506	(8,2)
- of which Mobile communications		206	208	813	186	199	207	0,5	605	592	(2,1)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>362</b>	<b>370</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1.156</b>	<b>1.098</b>	<b>(5,0)</b>
- of which Consumer		234	239	930	215	226	232	(0,9)	691	673	(2,6)
- of which Business		67	69	273	64	66	66	(1,5)	204	196	(3,9)
<b>EBITDA</b>	2	<b>124</b>	<b>102</b>	<b>438</b>	<b>94</b>	<b>123</b>	<b>129</b>	<b>4,0</b>	<b>336</b>	<b>346</b>	<b>3,0</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>32,9</b>	<b>25,1</b>	<b>28,0</b>	<b>25,7</b>	<b>34,0</b>	<b>34,9</b>	<b>2,0p</b>	<b>29,1</b>	<b>31,5</b>	<b>2,4p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>72</b>	<b>170</b>	<b>342</b>	<b>64</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>(38,9)</b>	<b>172</b>	<b>151</b>	<b>(12,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>52</b>	<b>(68)</b>	<b>96</b>	<b>30</b>	<b>80</b>	<b>85</b>	<b>63,5</b>	<b>164</b>	<b>195</b>	<b>18,9</b>

1 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 6mn in Q4/13, EUR 1mn in Q2/14 and EUR 12mn in Q3/14.

# HUNGARY

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.597	1.596	1.596	1.595	1.611	1.611	0,9	1.597	1.611	0,9
- IP	('000)	636	665	665	683	745	807	26,9	636	807	26,9
Broadband Access Lines Retail	('000)	832	851	851	867	877	887	6,6	832	887	6,6
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	871	885	885	896	905	910	4,5	871	910	4,5
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	49	46	46	43	41	40	(18,4)	49	40	(18,4)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	17	16	16	15	14	13	(23,5)	17	13	(23,5)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	25	25	25	26	26	26	4,0	25	26	4,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	170	168	663	157	167	170	0,0	495	494	(0,2)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.853</b>	<b>4.887</b>	<b>4.887</b>	<b>4.878</b>	<b>4.898</b>	<b>4.933</b>	<b>1,6</b>	<b>4.853</b>	<b>4.933</b>	<b>1,6</b>
- contract	('000)	2.342	2.370	2.370	2.375	2.413	2.445	4,4	2.342	2.445	4,4
- prepaid	('000)	2.511	2.517	2.517	2.503	2.485	2.488	(0,9)	2.511	2.488	(0,9)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>14</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>(9)</b>	<b>20</b>	<b>35</b>	<b>n.a.</b>	<b>16</b>	<b>46</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	21	28	83	5	38	32	52,4	55	75	36,4
- prepaid	('000)	(7)	6	(33)	(14)	(18)	4	n.a.	(39)	(29)	25,6
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,1	0,9	1,1	1,1	0,9	0,9	(0,2p)	1,1	1,0	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>22</b>	<b>26</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>(27,3)</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>(15,0)</b>
- contract	(€)	51	62	48	41	34	34	(33,3)	43	36	(16,3)
- prepaid	(€)	6	10	6	6	6	7	16,7	5	6	20,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>45</b>	<b>65</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>(6,7)</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>(2,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	19	19	19	18	19	19	0,0	19	19	0,0
- prepaid	(€)	5	5	5	4	4	4	(20,0)	5	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>1p</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>1p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>156</b>	<b>157</b>	<b>155</b>	<b>155</b>	<b>167</b>	<b>171</b>	<b>9,6</b>	<b>154</b>	<b>164</b>	<b>6,5</b>
- contract	(min)	260	262	259	263	283	287	10,4	259	278	7,3

# POLAND

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>392</b>	<b>400</b>	<b>1.584</b>	<b>350</b>	<b>365</b>	<b>388</b>	<b>(1,0)</b>	<b>1.184</b>	<b>1.103</b>	<b>(6,8)</b>
- of which Consumer		242	235	968	215	220	227	(6,2)	733	662	(9,7)
- of which Business		130	136	543	122	123	130	0,0	407	375	(7,9)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>145</b>	<b>167</b>	<b>599</b>	<b>134</b>	<b>141</b>	<b>149</b>	<b>2,8</b>	<b>432</b>	<b>424</b>	<b>(1,9)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	37,0	41,8	37,8	38,3	38,6	38,4	1,4p	36,5	38,4	1,9p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>142</b>	<b>55</b>	<b>339</b>	<b>68</b>	<b>52</b>	<b>123</b>	<b>(13,4)</b>	<b>284</b>	<b>243</b>	<b>(14,4)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>3</b>	<b>112</b>	<b>260</b>	<b>66</b>	<b>89</b>	<b>26</b>	<b>n.a.</b>	<b>148</b>	<b>181</b>	<b>22,3</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	292	299	1.220	272	277	279	(4,5)	921	828	(10,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>15.667</b>	<b>15.563</b>	<b>15.563</b>	<b>15.748</b>	<b>15.675</b>	<b>15.728</b>	<b>0,4</b>	<b>15.667</b>	<b>15.728</b>	<b>0,4</b>
- contract	('000)	7.062	7.049	7.049	6.989	6.930	6.891	(2,4)	7.062	6.891	(2,4)
- prepaid	('000)	8.605	8.514	8.514	8.759	8.745	8.837	2,7	8.605	8.837	2,7
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(302)</b>	<b>(104)</b>	<b>(477)</b>	<b>185</b>	<b>(73)</b>	<b>53</b>	<b>n.a.</b>	<b>(373)</b>	<b>165</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	24	(13)	53	(60)	(60)	(38)	n.a.	66	(158)	n.a.
- prepaid	('000)	(326)	(91)	(530)	245	(13)	92	n.a.	(438)	323	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>	<b>1,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,2</b>	<b>(0,4p)</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8</b>	<b>(0,6p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	(0,1p)	1,1	1,0	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>(55,0)</b>	<b>19</b>	<b>11</b>	<b>(42,1)</b>
- contract	(€)	67	49	67	72	33	47	(29,9)	72	51	(29,2)
- prepaid	(€)	2	1	2	3	2	1	(50,0)	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>26</b>	<b>20</b>	<b>(4,8)</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>(25,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>0,0</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	11	13	12	11	11	11	0,0	12	11	(8,3)
- prepaid	(€)	2	1	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>35</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>38</b>	<b>3p</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>128</b>	<b>131</b>	<b>127</b>	<b>131</b>	<b>138</b>	<b>142</b>	<b>10,9</b>	<b>125</b>	<b>137</b>	<b>9,6</b>
- contract	(min)	239	245	239	249	264	275	15,1	237	263	11,0

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

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>242</b>	<b>244</b>	<b>973</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>211</b>	<b>(12,8)</b>	<b>729</b>	<b>642</b>	<b>(11,9)</b>
- of which Consumer		141	137	560	125	125	123	(12,8)	423	373	(11,8)
- of which Business		85	91	352	78	78	77	(9,4)	261	233	(10,7)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>102</b>	<b>103</b>	<b>425</b>	<b>92</b>	<b>91</b>	<b>93</b>	<b>(8,8)</b>	<b>322</b>	<b>276</b>	<b>(14,3)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	42,1	42,2	43,7	43,0	41,9	44,1	2,0p	44,2	43,0	(1,2p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>23</b>	<b>31</b>	<b>120</b>	<b>133</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>(21,7)</b>	<b>89</b>	<b>165</b>	<b>85,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>79</b>	<b>72</b>	<b>305</b>	<b>(41)</b>	<b>77</b>	<b>75</b>	<b>(5,1)</b>	<b>233</b>	<b>111</b>	<b>(52,4)</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	127	129	129	130	130	132	3,9	127	132	3,9
- IP	('000)	124	126	126	126	127	129	4,0	124	129	4,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	127	129	129	131	132	132	3,9	127	132	3,9
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	28	31	31	27	28	29	3,6	28	29	3,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	188	178	760	172	172	173	(8,0)	582	517	(11,2)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>5.733</b>	<b>5.831</b>	<b>5.831</b>	<b>5.912</b>	<b>5.946</b>	<b>5.993</b>	<b>4,5</b>	<b>5.733</b>	<b>5.993</b>	<b>4,5</b>
- contract	('000)	3.248	3.289	3.289	3.393	3.437	3.475	7,0	3.248	3.475	7,0
- prepaid	('000)	2.474	2.502	2.502	2.520	2.509	2.518	1,8	2.474	2.518	1,8
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>66</b>	<b>98</b>	<b>333</b>	<b>81</b>	<b>34</b>	<b>47</b>	<b>(28,8)</b>	<b>235</b>	<b>162</b>	<b>(31,1)</b>
- contract	('000)	38	41	217	104	44	38	0,0	176	186	5,7
- prepaid	('000)	18	28	76	18	(10)	9	(50,0)	48	16	(66,7)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1p</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,1p	0,4	0,5	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>(16,7)</b>	<b>27</b>	<b>20</b>	<b>(25,9)</b>
- contract	(€)	59	52	57	43	46	46	(22,0)	59	45	(23,7)
- prepaid	(€)	3	3	2	2	2	3	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>(11,1)</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>(35,7)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	(€)	16	15	16	14	14	14	(12,5)	17	14	(17,6)
- prepaid	(€)	5	4	5	4	4	4	(20,0)	5	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>3p</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>147</b>	<b>152</b>	<b>145</b>	<b>147</b>	<b>153</b>	<b>151</b>	<b>2,7</b>	<b>142</b>	<b>150</b>	<b>5,6</b>
- contract	(min)	224	233	221	226	233	232	3,6	217	230	6,0

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1 mn in Q3/13 and EUR 1 mn in Q3/14.

2 Until Q2/14 due to technical reasons one of our service providers is only available on total customer level.

As of Jan. 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.

# NETHERLANDS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>412</b>	<b>455</b>	<b>1.666</b>	<b>393</b>	<b>379</b>	<b>376</b>	<b>(8,7)</b>	<b>1.211</b>	<b>1.148</b>	<b>(5,2)</b>
- of which Consumer		317	348	1.277	302	288	280	(11,7)	929	870	(6,4)
- of which Business		71	84	300	72	67	66	(7,0)	216	205	(5,1)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>116</b>	<b>157</b>	<b>495</b>	<b>148</b>	<b>150</b>	<b>161</b>	<b>38,8</b>	<b>338</b>	<b>459</b>	<b>35,8</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	28,2	34,5	29,7	37,7	39,6	42,8	14,6p	27,9	40,0	12,1p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>37</b>	<b>53</b>	<b>1.106</b>	<b>54</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>18,9</b>	<b>1.053</b>	<b>144</b>	<b>(86,3)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>79</b>	<b>104</b>	<b>(611)</b>	<b>94</b>	<b>104</b>	<b>117</b>	<b>48,1</b>	<b>(715)</b>	<b>315</b>	<b>n.a.</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	270	264	264	0	0	0	(100,0)	270	0	(100,0)
- IP	('000)	261	256	256	0	0	0	(100,0)	261	0	(100,0)
Broadband Access Lines Retail	('000)	261	256	256	0	0	0	(100,0)	261	0	(100,0)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 2	55	59	59	0	0	0	(100,0)	55	0	(100,0)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	324	315	1.271	303	301	295	(9,0)	956	899	(6,0)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.534</b>	<b>4.441</b>	<b>4.441</b>	<b>4.343</b>	<b>4.277</b>	<b>3.964</b>	<b>(12,6)</b>	<b>4.534</b>	<b>3.964</b>	<b>(12,6)</b>
- contract	('000) 3	3.142	3.129	3.129	3.105	3.102	2.867	(8,8)	3.142	2.867	(8,8)
- prepaid	('000)	1.392	1.312	1.312	1.237	1.176	1.096	(21,3)	1.392	1.096	(21,3)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(27)</b>	<b>(92)</b>	<b>(279)</b>	<b>(98)</b>	<b>(65)</b>	<b>(88)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(187)</b>	<b>(251)</b>	<b>(34,2)</b>
- contract	('000) 4	57	(13)	77	(24)	(4)	(8)	n.a.	90	(35)	n.a.
- prepaid	('000)	(84)	(79)	(356)	(75)	(62)	(80)	4,8	(277)	(216)	22,0
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>	<b>(0,5p)</b>	<b>2,8</b>	<b>2,1</b>	<b>(0,7p)</b>
- contract	(%)	1,2	1,3	1,4	1,4	1,2	1,2	0,0p	1,4	1,3	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>126</b>	<b>109</b>	<b>122</b>	<b>125</b>	<b>148</b>	<b>98</b>	<b>(22,2)</b>	<b>126</b>	<b>125</b>	<b>(0,8)</b>
- contract	(€)	216	198	221	210	231	154	(28,7)	227	200	(11,9)
- prepaid	(€)	21	23	22	23	19	15	(28,6)	21	20	(4,8)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>209</b>	<b>87</b>	<b>171</b>	<b>100</b>	<b>95</b>	<b>83</b>	<b>(60,3)</b>	<b>200</b>	<b>93</b>	<b>(53,5)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>0,0</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	33	32	32	31	31	32	(3,0)	32	31	(3,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>7p</b>	<b>42</b>	<b>48</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>129</b>	<b>135</b>	<b>132</b>	<b>134</b>	<b>140</b>	<b>142</b>	<b>10,1</b>	<b>130</b>	<b>139</b>	<b>6,9</b>
- contract	(min)	177	182	183	179	184	185	4,5	183	182	(0,5)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 4mn in Q4/13, EUR 3mn in Q1/14, EUR 1mn in Q2/14 and EUR 6mn in Q3/14.

2 DVB-T only.

3 Our subsidiary in the Netherlands sold its Simpel brand and the customer relationships maintained under the brand effective Aug. 1, 2014. This decreased our customer base by 226 thousand customers. Customer figures for prior periods have not been adjusted.

4 Our subsidiary in the Netherlands sold its Simpel brand and the customer relationships maintained under the brand effective Aug. 1, 2014. The effect of 226 thousand customers in Q3/14 was included in net additions to improve comparability.

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

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>221</b>	<b>243</b>	<b>2,5</b>	<b>695</b>	<b>674</b>	<b>(3,0)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>221</b>	<b>243</b>	<b>2,5</b>	<b>695</b>	<b>674</b>	<b>(3,0)</b>
- of which Fixed network		137	145	555	127	130	141	2,9	410	398	(2,9)
- of which Mobile communications		100	90	375	83	91	102	2,0	285	276	(3,2)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>221</b>	<b>243</b>	<b>2,5</b>	<b>695</b>	<b>674</b>	<b>(3,0)</b>
- of which Consumer		135	130	527	124	129	132	(2,2)	397	385	(3,0)
- of which Business		69	80	294	67	70	72	4,3	214	209	(2,3)
<b>EBITDA</b>	1	<b>105</b>	<b>112</b>	<b>404</b>	<b>82</b>	<b>86</b>	<b>101</b>	<b>(3,8)</b>	<b>292</b>	<b>269</b>	<b>(7,9)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>44,3</b>	<b>47,9</b>	<b>43,5</b>	<b>39,0</b>	<b>38,9</b>	<b>41,6</b>	<b>(2,7p)</b>	<b>42,0</b>	<b>39,9</b>	<b>(2,1p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>44</b>	<b>43</b>	<b>160</b>	<b>29</b>	<b>40</b>	<b>31</b>	<b>(29,5)</b>	<b>117</b>	<b>100</b>	<b>(14,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>61</b>	<b>69</b>	<b>244</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>70</b>	<b>14,8</b>	<b>175</b>	<b>169</b>	<b>(3,4)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/13, EUR 7mn in Q1/14, EUR 5mn in Q2/14 and EUR 3mn in Q3/14.



# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.156	1.133	1.133	1.138	1.114	1.094	(5,4)	1.156	1.094	(5,4)
- IP	('000)	460	492	492	595	700	775	68,5	460	775	68,5
Broadband Access Lines Retail	('000)	631	628	628	624	621	617	(2,2)	631	617	(2,2)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	383	391	391	392	394	393	2,6	383	393	2,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	32	36	36	44	45	46	43,8	32	46	43,8
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	282	262	262	260	244	229	(18,8)	282	229	(18,8)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	4	6	6	10	14	19	n.a.	4	19	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	88	76	327	70	76	88	0,0	251	234	(6,8)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2.392</b>	<b>2.303</b>	<b>2.303</b>	<b>2.272</b>	<b>2.308</b>	<b>2.332</b>	<b>(2,5)</b>	<b>2.392</b>	<b>2.332</b>	<b>(2,5)</b>
- contract	('000)	1.048	1.070	1.070	1.090	1.090	1.089	3,9	1.048	1.089	3,9
- prepaid	('000)	1.344	1.232	1.232	1.182	1.218	1.244	(7,4)	1.344	1.244	(7,4)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>43</b>	<b>(90)</b>	<b>(23)</b>	<b>(31)</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>(44,2)</b>	<b>67</b>	<b>29</b>	<b>(56,7)</b>
- contract	('000)	25	22	59	20	0	(1)	n.a.	37	18	(51,4)
- prepaid	('000)	18	(112)	(82)	(50)	36	25	38,9	30	11	(63,3)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,9</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>2,3</b>	<b>2,8</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,4	0,4p	1,1	1,2	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>25,0</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>30,8</b>
- contract	(€)	57	51	60	56	62	59	3,5	64	59	(7,8)
- prepaid	(€)	1	3	2	2	2	2	100,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>59</b>	<b>49</b>	<b>63</b>	<b>66</b>	<b>47</b>	<b>54</b>	<b>(8,5)</b>	<b>67</b>	<b>55</b>	<b>(17,9)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>8,3</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>
- contract	(€)	19	16	18	15	16	19	0,0	19	17	(10,5)
- prepaid	(€)	7	6	7	6	6	7	0,0	7	6	(14,3)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>1p</b>	<b>37</b>	<b>42</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>178</b>	<b>175</b>	<b>174</b>	<b>179</b>	<b>193</b>	<b>191</b>	<b>7,3</b>	<b>173</b>	<b>188</b>	<b>8,7</b>
- contract	(min)	253	247	247	242	261	261	3,2	247	255	3,2

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>195</b>	<b>(2,5)</b>	<b>592</b>	<b>584</b>	<b>(1,4)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>195</b>	<b>(2,5)</b>	<b>592</b>	<b>584</b>	<b>(1,4)</b>
- of which Fixed network		98	129	413	103	100	101	3,1	284	304	7,0
- of which Mobile communications		101	107	414	94	92	94	(6,9)	307	280	(8,8)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>195</b>	<b>(2,5)</b>	<b>592</b>	<b>584</b>	<b>(1,4)</b>
- of which Consumer		115	128	476	117	118	118	2,6	348	353	1,4
- of which Business		58	85	258	56	52	51	(12,1)	173	159	(8,1)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>87</b>	<b>88</b>	<b>337</b>	<b>78</b>	<b>76</b>	<b>80</b>	<b>(8,0)</b>	<b>249</b>	<b>234</b>	<b>(6,0)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>43,5</b>	<b>37,3</b>	<b>40,7</b>	<b>39,6</b>	<b>39,6</b>	<b>41,0</b>	<b>(2,5p)</b>	<b>42,1</b>	<b>40,1</b>	<b>(2,0p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>21</b>	<b>36</b>	<b>115</b>	<b>74</b>	<b>55</b>	<b>25</b>	<b>19,0</b>	<b>79</b>	<b>154</b>	<b>94,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>66</b>	<b>52</b>	<b>222</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>55</b>	<b>(16,7)</b>	<b>170</b>	<b>80</b>	<b>(52,9)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/13, EUR 29mn in Q4/13 and EUR 14mn in Q3/14.

# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	919	922	922	914	908	898	(2,3)	919	898	(2,3)
- IP	('000)	541	647	647	707	769	841	55,5	541	841	55,5
Broadband Access Lines Retail	('000)	431	434	434	436	440	441	2,3	431	441	2,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 1	438	440	440	444	455	461	5,3	438	461	5,3
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	17	18	18	18	18	18	5,9	17	18	5,9
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	62	70	70	78	82	86	38,7	62	86	38,7
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	88	84	352	82	83	84	(4,5)	268	249	(7,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2.263</b>	<b>2.262</b>	<b>2.262</b>	<b>2.257</b>	<b>2.237</b>	<b>2.228</b>	<b>(1,5)</b>	<b>2.263</b>	<b>2.228</b>	<b>(1,5)</b>
- contract	('000)	1.454	1.455	1.455	1.450	1.436	1.433	(1,4)	1.454	1.433	(1,4)
- prepaid	('000)	809	808	808	808	801	796	(1,6)	809	796	(1,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(9)</b>	<b>(1)</b>	<b>(48)</b>	<b>(5)</b>	<b>(20)</b>	<b>(9)</b>	<b>0,0</b>	<b>(47)</b>	<b>(34)</b>	<b>27,7</b>
- contract	('000)	(2)	1	(8)	(5)	(14)	(4)	(100,0)	(9)	(22)	n.a.
- prepaid	('000)	(8)	(2)	(40)	0	(6)	(5)	37,5	(39)	(12)	69,2
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	0,9	1,1	1,0	1,1	1,2	1,0	0,1p	1,0	1,1	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>66</b>	<b>52</b>	<b>69</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>51</b>	<b>(22,7)</b>	<b>76</b>	<b>55</b>	<b>(27,6)</b>
- contract	(€)	120	92	122	93	98	90	(25,0)	133	94	(29,3)
- prepaid	(€)	5	5	4	5	5	3	(40,0)	4	4	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>107</b>	<b>43</b>	<b>89</b>	<b>87</b>	<b>95</b>	<b>87</b>	<b>(18,7)</b>	<b>108</b>	<b>90</b>	<b>(16,7)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>0,0</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>
- contract	(€)	18	17	18	17	17	18	0,0	18	17	(5,6)
- prepaid	(€)	4	3	4	3	3	3	(25,0)	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>3p</b>	<b>31</b>	<b>35</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>140</b>	<b>147</b>	<b>141</b>	<b>148</b>	<b>156</b>	<b>156</b>	<b>11,4</b>	<b>140</b>	<b>153</b>	<b>9,3</b>
- contract	(min)	197	206	199	208	219	219	11,2	197	215	9,1

1 Incl. DIGI Slovakia since Sept. 1, 2013.

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>225</b>	<b>203</b>	<b>828</b>	<b>192</b>	<b>201</b>	<b>210</b>	<b>(6,7)</b>	<b>625</b>	<b>603</b>	<b>(3,5)</b>
- of which Consumer		172	157	618	146	155	161	(6,4)	461	462	0,2
- of which Business		41	36	149	36	37	39	(4,9)	113	112	(0,9)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>62</b>	<b>35</b>	<b>192</b>	<b>44</b>	<b>60</b>	<b>67</b>	<b>8,1</b>	<b>157</b>	<b>171</b>	<b>8,9</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	27,6	17,2	23,2	22,9	29,9	31,9	4,3p	25,1	28,4	3,3p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>13</b>	<b>668</b>	<b>737</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>30,8</b>	<b>69</b>	<b>61</b>	<b>(11,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>49</b>	<b>(633)</b>	<b>(545)</b>	<b>18</b>	<b>42</b>	<b>50</b>	<b>2,0</b>	<b>88</b>	<b>110</b>	<b>25,0</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	204	173	726	168	172	179	(12,3)	553	519	(6,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.044</b>	<b>4.091</b>	<b>4.091</b>	<b>4.105</b>	<b>4.118</b>	<b>4.022</b>	<b>(0,5)</b>	<b>4.044</b>	<b>4.022</b>	<b>(0,5)</b>
- contract	('000)	2.605	2.630	2.630	2.636	2.659	2.601	(0,2)	2.605	2.601	(0,2)
- prepaid	('000)	1.439	1.461	1.461	1.469	1.459	1.421	(1,3)	1.439	1.421	(1,3)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(28)</b>	<b>47</b>	<b>(14)</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>(96)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(60)</b>	<b>(68)</b>	<b>(13,3)</b>
- contract	('000)	18	24	59	6	23	(58)	n.a.	34	(29)	n.a.
- prepaid	('000)	(46)	22	(72)	8	(9)	(38)	17,4	(94)	(40)	57,4
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,7</b>	<b>2,3</b>	<b>0,1p</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	1,4	0,7p	0,8	0,9	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>69</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>53</b>	<b>(23,2)</b>	<b>71</b>	<b>53</b>	<b>(25,4)</b>
- contract	(€)	188	186	175	161	133	158	(16,0)	171	150	(12,3)
- prepaid	(€)	5	5	6	4	4	6	20,0	6	5	(16,7)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>116</b>	<b>99</b>	<b>115</b>	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>96</b>	<b>(17,2)</b>	<b>121</b>	<b>88</b>	<b>(27,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>(11,8)</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>(6,7)</b>
- contract	(€)	24	20	21	19	20	21	(12,5)	22	20	(9,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	3	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>40</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>43</b>	<b>3p</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>(2p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>200</b>	<b>209</b>	<b>206</b>	<b>201</b>	<b>201</b>	<b>199</b>	<b>(0,5)</b>	<b>206</b>	<b>200</b>	<b>(2,9)</b>
- contract	(min)	272	285	285	275	276	272	0,0	285	275	(3,5)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1 mn in Q1/14 and EUR 1 mn in Q2/14.

# BULGARIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>30</b>	<b>0</b>	<b>200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>200</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- of which Consumer		24	0	154	0	0	0	(100,0)	154	0	(100,0)
- of which Business		6	0	38	0	0	0	(100,0)	38	0	(100,0)
<b>EBITDA</b>		<b>13</b>	<b>0</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	43,3	n.a.	36,5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	36,5	n.a.	n.a.
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>5</b>	<b>0</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>8</b>	<b>0</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Change %	Q1-Q3 2013	Q1-Q3 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	25	0	166	0	0	0	(100,0)	166	0	(100,0)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
- prepaid	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>143</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>143</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	('000)	20	0	126	0	0	0	(100,0)	126	0	(100,0)
- prepaid	('000)	7	0	17	0	0	0	(100,0)	17	0	(100,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,2p)</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,0p)</b>
- contract	(%)	1,2	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	(1,2p)	1,3	0,0	(1,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	(€)	8	0	12	0	0	0	(100,0)	12	0	(100,0)
- prepaid	(€)	1	0	0	0	0	0	(100,0)	0	0	n.a.
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	(€)	8	0	8	0	0	0	(100,0)	8	0	(100,0)
- prepaid	(€)	2	0	1	0	0	0	(100,0)	1	0	(100,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(16p)</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>(15p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>152</b>	<b>0</b>	<b>149</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>149</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	(min)	217	0	216	0	0	0	(100,0)	216	0	(100,0)

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



# 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	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48
Additional information	50

## EUROPE

Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	66

## EUROPE

Netherlands	67
Croatia	68
Slovakia	70
Austria	72
Bulgaria	73

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

## GLOSSARY

84
----

# SYSTEMS SOLUTIONS

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

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1-Q3	Q1-Q3	Change
	Note	2013	2013	2013	2014	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>2.068</b>	<b>(4,9)</b>	<b>6.570</b>	<b>6.307</b>	<b>(4,0)</b>
Market Unit		1.761	1.902	7.244	1.679	1.674	1.678	(4,7)	5.342	5.031	(5,8)
Telekom IT		413	566	1.794	373	513	390	(5,6)	1.228	1.276	3,9
International revenue		619	664	2.582	587	578	585	(5,5)	1.918	1.750	(8,8)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.515</b>	<b>1.623</b>	<b>6.244</b>	<b>1.466</b>	<b>1.459</b>	<b>1.465</b>	<b>(3,3)</b>	<b>4.621</b>	<b>4.390</b>	<b>(5,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>197</b>	<b>199</b>	<b>774</b>	<b>138</b>	<b>288</b>	<b>197</b>	<b>0,0</b>	<b>575</b>	<b>623</b>	<b>8,3</b>
Market Unit		173	188	648	100	105	165	(4,6)	460	370	(19,6)
Telekom IT		24	11	126	38	183	32	33,3	115	253	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	9,1	8,1	8,6	6,7	13,2	9,5	0,4p	8,8	9,9	1,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(147)	(169)	(637)	(140)	(280)	(141)	4,1	(468)	(561)	(19,9)
Profit (loss) from operations = EBIT		50	30	137	(2)	8	56	12,0	107	62	(42,1)
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>2,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1)</b>	<b>0,4</b>	<b>2,7</b>	<b>0,4p</b>	<b>1,6</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,6p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>270</b>	<b>374</b>	<b>1.066</b>	<b>253</b>	<b>254</b>	<b>319</b>	<b>18,1</b>	<b>692</b>	<b>826</b>	<b>19,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(73)</b>	<b>(175)</b>	<b>(292)</b>	<b>(115)</b>	<b>34</b>	<b>(122)</b>	<b>(67,1)</b>	<b>(117)</b>	<b>(203)</b>	<b>(73,5)</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.708</b>	<b>2.230</b>	<b>7.792</b>	<b>1.414</b>	<b>1.311</b>	<b>2.351</b>	<b>37,6</b>	<b>5.562</b>	<b>5.076</b>	<b>(8,7)</b>

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

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1-Q3	Q1-Q3	Change
	Note	2013	2013	2013	2014	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>2.068</b>	<b>(4,9)</b>	<b>6.570</b>	<b>6.307</b>	<b>(4,0)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.515</b>	<b>1.623</b>	<b>6.244</b>	<b>1.466</b>	<b>1.459</b>	<b>1.465</b>	<b>(3,3)</b>	<b>4.621</b>	<b>4.390</b>	<b>(5,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>128</b>	<b>81</b>	<b>358</b>	<b>81</b>	<b>155</b>	<b>44</b>	<b>(65,6)</b>	<b>277</b>	<b>280</b>	<b>1,1</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	5,9	3,3	4,0	3,9	7,1	2,1	(3,8p)	4,2	4,4	0,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(148)	(170)	(652)	(140)	(286)	(141)	4,7	(482)	(567)	(17,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		(20)	(89)	(294)	(59)	(131)	(97)	n.a.	(205)	(287)	(40,0)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>270</b>	<b>374</b>	<b>1.066</b>	<b>253</b>	<b>254</b>	<b>319</b>	<b>18,1</b>	<b>692</b>	<b>826</b>	<b>19,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(142)</b>	<b>(293)</b>	<b>(708)</b>	<b>(172)</b>	<b>(99)</b>	<b>(275)</b>	<b>(93,7)</b>	<b>(415)</b>	<b>(546)</b>	<b>(31,6)</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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment.

In addition, as of Jan. 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	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>2.068</b>	<b>(4,9)</b>	<b>6.570</b>	<b>6.307</b>	<b>(4,0)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(20)	(89)	(294)	(59)	(131)	(97)	n.a.	(205)	(287)	(40,0)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(148)	(170)	(652)	(140)	(286)	(141)	4,7	(482)	(567)	(17,6)
<b>= EBITDA</b>		<b>128</b>	<b>81</b>	<b>358</b>	<b>81</b>	<b>155</b>	<b>44</b>	<b>(65,6)</b>	<b>277</b>	<b>280</b>	<b>1,1</b>
EBITDA margin	%	5,9	3,3	4,0	3,9	7,1	2,1	(3,8p)	4,2	4,4	0,2p
- Special factors affecting EBITDA		(69)	(118)	(416)	(57)	(133)	(153)	n.a.	(298)	(343)	(15,1)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>197</b>	<b>199</b>	<b>774</b>	<b>138</b>	<b>288</b>	<b>197</b>	<b>n.a.</b>	<b>575</b>	<b>623</b>	<b>8,3</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	9,1	8,1	8,6	6,7	13,2	9,5	0,4p	8,8	9,9	1,1p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(69)</b>	<b>(118)</b>	<b>(416)</b>	<b>(57)</b>	<b>(133)</b>	<b>(153)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(298)</b>	<b>(343)</b>	<b>(15,1)</b>
- of which personnel		(49)	(76)	(212)	(28)	(44)	(87)	(77,6)	(136)	(159)	(16,9)
- of which other		(20)	(42)	(204)	(29)	(89)	(66)	n.a.	(162)	(184)	(13,6)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(70)</b>	<b>(119)</b>	<b>(431)</b>	<b>(57)</b>	<b>(139)</b>	<b>(153)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(312)</b>	<b>(349)</b>	<b>(11,9)</b>
- of which personnel		(49)	(76)	(212)	(28)	(44)	(87)	(77,6)	(136)	(159)	(16,9)
- of which other		(21)	(43)	(219)	(29)	(95)	(66)	n.a.	(176)	(190)	(8,0)

<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 Jan. 1, 2014 and is now reported under the Europe operating segment.

In addition, as of Jan. 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	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48
Additional information	50

## EUROPE

Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	66

## EUROPE

Netherlands	67
Croatia	68
Slovakia	70
Austria	72
Bulgaria	73

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

## GLOSSARY

84

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

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

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>596</b>	<b>(6,1)</b>	<b>2.087</b>	<b>1.828</b>	<b>(12,4)</b>
of which: Digital Business Units		224	299	970	156	137	129	(42,4)	671	422	(37,1)
<b>NET REVENUE</b>		<b>260</b>	<b>324</b>	<b>1.106</b>	<b>191</b>	<b>174</b>	<b>162</b>	<b>(37,7)</b>	<b>782</b>	<b>527</b>	<b>(32,6)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(155)</b>	<b>(290)</b>	<b>(655)</b>	<b>(118)</b>	<b>(160)</b>	<b>(145)</b>	<b>6,5</b>	<b>(365)</b>	<b>(423)</b>	<b>(15,9)</b>
of which: Digital Business Units		44	22	121	1	(12)	(13)	n.a.	99	(24)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(26,2)	(24,3)	0,1p	(17,5)	(23,1)	(5,6p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(183)	(186)	(699)	(149)	(152)	(163)	10,9	(513)	(464)	9,6
Profit (loss) from operations = EBIT		(338)	(476)	(1.354)	(267)	(312)	(308)	8,9	(878)	(887)	(1,0)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>97</b>	<b>143</b>	<b>411</b>	<b>65</b>	<b>81</b>	<b>94</b>	<b>(3,1)</b>	<b>268</b>	<b>240</b>	<b>(10,4)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(252)</b>	<b>(433)</b>	<b>(1.066)</b>	<b>(183)</b>	<b>(241)</b>	<b>(239)</b>	<b>5,2</b>	<b>(633)</b>	<b>(663)</b>	<b>(4,7)</b>

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

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>596</b>	<b>(6,1)</b>	<b>2.087</b>	<b>1.828</b>	<b>(12,4)</b>
of which: Digital Business Units		224	299	970	156	137	129	(42,4)	671	422	(37,1)
<b>NET REVENUE</b>		<b>260</b>	<b>324</b>	<b>1.106</b>	<b>191</b>	<b>174</b>	<b>162</b>	<b>(37,7)</b>	<b>782</b>	<b>527</b>	<b>(32,6)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(210)</b>	<b>(392)</b>	<b>(883)</b>	<b>1.544</b>	<b>(304)</b>	<b>(284)</b>	<b>(35,2)</b>	<b>(491)</b>	<b>956</b>	<b>n.a.</b>
of which: Digital Business Units		41	15	94	1.709	(42)	(19)	n.a.	79	1.648	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(33,1)	(49,5)	(30,7)	n.a.	(49,8)	(47,7)	(14,6p)	(23,5)	52,3	75,8p
Depreciation, amortization and impairment losses		(183)	(186)	(699)	(149)	(152)	(163)	10,9	(513)	(464)	9,6
Profit (loss) from operations = EBIT		(393)	(578)	(1.582)	1.395	(456)	(447)	(13,7)	(1.004)	492	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>97</b>	<b>143</b>	<b>411</b>	<b>65</b>	<b>81</b>	<b>94</b>	<b>(3,1)</b>	<b>268</b>	<b>240</b>	<b>(10,4)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(307)</b>	<b>(535)</b>	<b>(1.294)</b>	<b>1.479</b>	<b>(385)</b>	<b>(378)</b>	<b>(23,1)</b>	<b>(759)</b>	<b>716</b>	<b>n.a.</b>

<sup>1</sup> 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 Jan. 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 Feb. 1, 2014. Please see tables of "Special Factors" and "Change in the composition of the group" for further details.

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

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

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>596</b>	<b>(6,1)</b>	<b>2.087</b>	<b>1.828</b>	<b>(12,4)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(393)	(578)	(1.582)	1.395	(456)	(447)	(13,7)	(1.004)	492	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(183)	(186)	(699)	(149)	(152)	(163)	10,9	(513)	(464)	9,6
<b>= EBITDA</b>		<b>(210)</b>	<b>(392)</b>	<b>(883)</b>	<b>1.544</b>	<b>(304)</b>	<b>(284)</b>	<b>(35,2)</b>	<b>(491)</b>	<b>956</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin	%	(33,1)	(49,5)	(30,7)	n.a.	(49,8)	(47,7)	(14,6p)	(23,5)	52,3	75,8p
- Special factors affecting EBITDA		(55)	(102)	(228)	1.662	(144)	(139)	n.a.	(126)	1.379	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(155)</b>	<b>(290)</b>	<b>(655)</b>	<b>(118)</b>	<b>(160)</b>	<b>(145)</b>	<b>6,5</b>	<b>(365)</b>	<b>(423)</b>	<b>(15,9)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(26,2)	(24,3)	0,1p	(17,5)	(23,1)	(5,6p)

### SPECIAL FACTORS<sup>1</sup>

	Note	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Change %	Q1-Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(55)</b>	<b>(102)</b>	<b>(228)</b>	<b>1.662</b>	<b>(144)</b>	<b>(139)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(126)</b>	<b>1.379</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(53)	(98)	(226)	(14)	(33)	(49)	7,5	(128)	(96)	25,0
- of which other		(2)	(4)	(2)	1.676	(111)	(90)	n.a.	2	1.475	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(55)</b>	<b>(102)</b>	<b>(228)</b>	<b>1.662</b>	<b>(144)</b>	<b>(139)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(126)</b>	<b>1.379</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(53)	(98)	(226)	(14)	(33)	(49)	7,5	(128)	(96)	25,0
- of which other		(2)	(4)	(2)	1.676	(111)	(90)	n.a.	2	1.475	n.a.

<sup>1</sup> Results impacted by deconsolidation of Scout24 as of Feb. 1, 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	H1 2013	Q3 2013	Q4 2013	H2 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	H1 2014	Q3 2014	Change
		millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	millions of GBP	% (YoY)
<b>TOTAL REVENUE</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>1.566</b>	<b>3.114</b>	<b>1.591</b>	<b>(2,5)</b>
<b>EBITDA (AS REPORTED)</b>		<b>607</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>706</b>	<b>1.313</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>657</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	18,9	--	--	21,6	20,3	--	--	21,1	--	--
<b>RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA</b>		<b>46</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>33</b>	<b>79</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>26</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>746</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>828</b>	<b>1.574</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>760</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	23,2	--	--	25,3	24,3	--	--	24,4	--	--
<b>CAPEX</b>		<b>317</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>266</b>	<b>583</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>268</b>	<b>--</b>	<b>--</b>

## OPERATIONAL<sup>1</sup>

	Note	H1 2013	Q3 2013	Q4 2013	H2 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	H1 2014	Q3 2014	Change
											% (YoY)
<b>SERVICE REVENUE</b>	(GBP million)	<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>1.406</b>	<b>2.793</b>	<b>1.411</b>	<b>(2,4)</b>
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<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>25.317</b>	<b>25.317</b>	<b>25.285</b>	<b>(2,2)</b>
- contract	('000)	13.976	14.156	14.350	14.350	14.350	14.473	14.638	14.638	14.757	4,2
- prepaid	('000)	11.312	10.967	10.424	10.424	10.424	10.103	9.901	9.901	9.732	(11,3)
- home	('000)	709	718	730	730	730	749	778	778	795	10,7
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(849)</b>	<b>(155)</b>	<b>(338)</b>	<b>(493)</b>	<b>(1.342)</b>	<b>(179)</b>	<b>(8)</b>	<b>(187)</b>	<b>(32)</b>	<b>79,4</b>
- contract	('000)	382	181	194	375	757	123	165	288	119	(34,3)
- prepaid	('000)	(1.242)	(345)	(543)	(888)	(2.130)	(321)	(202)	(523)	(168)	51,3
- home	('000)	11	9	11	20	31	19	29	48	18	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>--</b>	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>--</b>	<b>1,9</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	--	1,1	1,2	--	--	1,2	1,1	--	1,2	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(GBP)	<b>--</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>60</b>	<b>68</b>	<b>--</b>	<b>66</b>	<b>11,9</b>
- contract	(GBP)	--	154	142	--	--	137	155	--	153	(0,6)
- prepaid	(GBP)	--	6	7	--	--	5	6	--	6	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(GBP)	<b>--</b>	<b>190</b>	<b>155</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>184</b>	<b>193</b>	<b>--</b>	<b>163</b>	<b>(14,2)</b>
<b>ARPU</b>	(GBP)	<b>3</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>--</b>	<b>19</b>	<b>0,5</b>
- contract	(GBP)	--	30	30	--	--	29	29	--	29	(3,9)
- prepaid	(GBP)	--	5	5	--	--	4	4	--	4	(9,0)
<b>VOICE ARPU</b>	(GBP)	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>--</b>	<b>8</b>	<b>(8,2)</b>
non-voice % of ARPU	(%)	--	55,5	56,1	--	--	58,4	58,9	--	59	3,5p
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>--</b>	<b>201</b>	<b>208</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>206</b>	<b>200</b>	<b>--</b>	<b>203</b>	<b>1,0</b>
- contract	(min)	--	325	332	--	--	325	311	--	313	(3,7)

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 ≤ 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.



## MEDIENINFORMATION

Bonn, 6. November 2014

### **Deutsche Telekom verbucht weltweit Erfolge im dritten Quartal**

- Konzern steigert Umsatz im dritten Quartal um 0,8 Prozent und erwirtschaftet erstmals mehr als 60 Prozent der Erlöse im Ausland
- Bereinigtes EBITDA sinkt wegen hoher Marktinvestitionen um 1,8 Prozent
- Investitionen legen um mehr als 10 Prozent zu
- Prognose für das Gesamtjahr bestätigt
- Telekom baut Marktführerschaft bei Service-Umsätzen im deutschen Mobilfunk gegenüber Vorjahr aus
- T-Mobile US mit Rekordwerten beim Kundenwachstum der Vertragskunden unter eigener Marke
- Europa steigert bereinigte EBITDA-Marge auf 35,7 Prozent

---

Alle strategierelevanten Kurven zeigen klar nach oben. Eine sehr gute Performance im deutschen Mobilfunkgeschäft, Rekord-Kundenzuwächse in den USA, eine starke finanzielle Entwicklung in Europa sowie Verbesserungen im Systemgeschäft – das ist die Bilanz der Deutschen Telekom für das dritte Quartal. Für den Konzern ergab sich hieraus ein Umsatzplus gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,8 Prozent auf 15,6 Milliarden Euro. Dabei stammten erstmals in der Geschichte der Deutschen Telekom mehr als 60 Prozent der Umsätze aus dem Ausland.

Beim bereinigten EBITDA machten sich höhere Marktinvestitionen in Deutschland und den USA bemerkbar. Dennoch blieb der Rückgang mit minus 1,8 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro gering. Auch für die ersten neun Monate des Jahres wurde ein moderates Minus von 1,8 Prozent verzeichnet.

„Die Herausforderungen sind lokal verschieden, aber wir machen überall klare Fortschritte“, sagte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Ob in den USA, in Europa oder auf unserem Heimatmarkt in Deutschland: Das war ein sehr erfolgreiches Quartal für uns.“

Erneut investierte der Konzern deutlich mehr. Im dritten Quartal lag der Cash Capex ohne Ausgaben für Mobilfunkspektrum bei 2,5 Milliarden Euro und damit um 10,3 Prozent höher als ein Jahr zuvor. Mit 800 Millionen Euro bzw. minus 2,8 Prozent blieb der bereinigte Konzernüberschuss im dritten Quartal nahezu stabil. Unbereinigt gab es ein Minus von 13,9 Prozent, da im Vergleichsquarter des Vorjahres der Verkaufserlös für die bulgarischen Landesgesellschaften verbucht wurde.

Der Free Cashflow ging im dritten Quartal um 21,2 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro zurück. Das liegt ebenso im Rahmen der Planung wie der über neun Monate kumulierte Wert von 3,2 Milliarden Euro. Die Deutsche Telekom bestätigt im Einklang mit den Markterwartungen ihre Prognose für das Gesamtjahr. Das bereinigte EBITDA soll bei rund 17,6 Milliarden Euro liegen. Der Free Cashflow soll rund 4,2 Milliarden Euro betragen.

### **Deutschland – Marktführerschaft im Mobilfunk behauptet**

Die Telekom bleibt klarer Marktführer bei den Service-Umsätzen im deutschen Mobilfunk und baut den Abstand zur Nummer zwei im Markt deutlich aus. Die Mobilfunk-Service-Umsätze blieben in einem voraussichtlich leicht rückläufigen Mobilfunkmarkt im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum stabil. Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden stieg zwischen Juli und September deutlich. Die Telekom gewann im dritten Quartal 432.000 Mobilfunk-Vertragskunden. Hierbei liegt der Nettoneuzugang unter den eigenen Marken Telekom und Congstar mit 235.000 Kunden mehr als 40 Prozent über dem Vorjahreswert.

Dieser Erfolg ist auch auf das vielfach ausgezeichnete Netz zurückzuführen. Die Netzabdeckung mit dem neuesten Mobilfunkstandard LTE ist inzwischen auf 79 Prozent der Bevölkerung gewachsen. Im dritten Quartal verkaufte die Telekom in Deutschland knapp 1,4 Millionen Smartphones – der zweithöchste Wert aller Zeiten.

Die Nachfrage nach den Glasfaser-Produkten VDSL und FTTH ist ungebrochen stark. Im dritten Quartal haben sich 225.000 neue Kunden für einen glasfaserbasierten Anschluss entschieden, fast 90 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Gesamtzahl der glasfaserbasierten Anschlüsse kletterte damit innerhalb eines Jahres um fast 60 Prozent auf knapp 2,2 Millionen.

Eine erfreuliche Entwicklung zeigt sich auch bei den Entertain Kunden mit einem Anstieg um 12,1 Prozent innerhalb eines Jahres auf knapp 2,4 Millionen. Im Breitbandmarkt fiel der aufgrund zahlreicher auslaufender Verträge im dritten Quartal erwartete Rückgang mit minus 20.000 Kunden deutlich geringer aus als im Vorjahreszeitraum.

Der Umsatz des operativen Segments Deutschland hat sich im dritten Quartal 2014 mit minus 1,5 Prozent gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode wie im bisherigen Jahresverlauf nur leicht rückläufig entwickelt und liegt bei 5,6 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA sank erwartungsgemäß wegen höherer Marktinvestitionen um 2,1 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro; dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 41,6 Prozent. Gründe für die höheren Marktinvestitionen waren die erfolgreich gestarteten Bündelprodukte MagentaEins, die MagentaMobil Tarife sowie der Launch des iPhone 6.

## USA – Kundenprognose erneut angehoben

T-Mobile US hat im dritten Quartal einen Rekord beim Kundenwachstum erreicht und mit ihrer Umsatzsteigerung die Wettbewerber klar distanziert. 1,4 Millionen neue Vertragskunden unter eigener Marke – das hat es innerhalb von drei Monaten bei T-Mobile US noch nicht gegeben. Der Großteil davon entfiel auf neue Telefonieverträge (phone net adds). Dieser Zuwachs markiert ebenso einen Bestwert unter den vier nationalen Wettbewerbern wie der Anstieg der Prepaid-Kundenzahl unter eigener Marke im dritten Quartal um 411.000. Insgesamt stieg die Zahl der T-Mobile US Kunden um 2,35 Millionen auf 52,9 Millionen. Im Vergleich mit dem Ende des ersten Quartals 2013 – dem Beginn der Un-Carrier-Strategie und vor dem Zusammenschluss mit MetroPCS – ist das ein Zuwachs um rund 19 Millionen Kunden oder mehr als 55 Prozent – in nur 18 Monaten.

Wesentliche Faktoren für diesen anhaltenden Erfolg waren die Un-Carrier-Strategie mit ihren innovativen und radikal vereinfachten Tarifen, das moderne Geräte-Portfolio einschließlich des neuen iPhone 6 und die hervorragende Netzqualität mit einer auf 250 Millionen Einwohner gewachsenen LTE-Netzabdeckung. Auch die Ausweitung des Vertriebsgebietes für die Marke MetroPCS allein im dritten Quartal 2014 um weitere 10 Märkte trug dazu bei.

Mit der Ausweitung des Kundenstamms hat auch die Umsatzentwicklung Fahrt aufgenommen. In den drei Monaten stiegen die Gesamterlöse um 8,7 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Die Service-Umsätze stiegen um 10,1 Prozent auf 4,2 Milliarden Euro. T-Mobile US hat bei den Service-Umsätzen nach amerikanischer Rechnungslegung zum zweiten Mal in Folge das stärkste Wachstum der vier landesweit tätigen Mobilfunkanbieter der USA berichtet.

Das bereinigte EBITDA ging leicht um 6,3 Prozent auf 1,0 Milliarden Euro zurück. Hier zeigte das starke Kundenwachstum Wirkung. Dieses ist mit höheren Aufwendungen für die Kundengewinnung verbunden. Die Dynamik bei

der Kundengewinnung will T-Mobile US auch im vierten Quartal aufrechterhalten. Zum dritten Mal in diesem Jahr hat das Unternehmen seine Erwartung für das Neukunden-Wachstum bei den Vertragskunden unter eigener Marke angehoben: auf jetzt 4,3 bis 4,7 Millionen im Gesamtjahr nach zuletzt 3,0 bis 3,5 Millionen. In den ersten neun Monaten 2014 lag der Zuwachs bei 3,6 Millionen Vertragskunden unter eigener Marke, mehr als drei Mal so viel wie im Vorjahr. Trotz dieses starken Kundenwachstums hält T-Mobile US an seiner Prognose eines bereinigten EBITDA in der Spanne von 5,6 bis 5,8 Milliarden Dollar nach amerikanischer Rechnungslegung US-GAAP fest, erwartet nun jedoch, dass der Wert am unteren Rand der genannten Spanne liegen wird.

### **Europa – Positive Entwicklung in vielen Ländern**

Eine starke Entwicklung zeigen die Finanzkennzahlen der europäischen Landesgesellschaften. Nach durch das schwierige Umfeld bedingten deutlichen Rückgängen verzeichnete das Segment Europa im dritten Quartal 2014 nur noch ein Umsatzminus von 3,6 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Dieser Rückgang ist fast vollständig auf Regulierungsentscheidungen im Mobilfunk zurückzuführen. Gleichzeitig stieg das bereinigte EBITDA vor allem dank konsequentem Kostenmanagement um 1,3 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge kletterte somit innerhalb eines Jahres von 34,0 Prozent auf 35,7 Prozent.

Zu den operativen Highlights des abgelaufenen Quartals zählten die Zusammenführung von Romtelcom und Cosmote unter dem Dach der Marke Telekom Romania und die Einführung einer völlig neuen Tarifsystematik in Österreich. Starke Entwicklungen bei Geschäftskunden (B2B/ICT) gab es vor allem in Griechenland und der Slowakei. In Ungarn gelang es Magyar Telekom, Mobilfunk-Kundenzahlen und -Umsätze zu steigern. OTE behauptet sich auf dem schwierigen griechischen Markt weiterhin ausgezeichnet.

Im Segment Europa setzte sich die Umsatztransformation fort. Im abgelaufenen Quartal stammten 26 Prozent der Umsätze aus Wachstumsfeldern, 4 Prozentpunkte mehr als ein Jahr zuvor. Auch die Modernisierung der Netze schreitet mit hohem Tempo voran. Im Mobilfunk hat sich die Zahl der LTE-Basisstationen auf rund 11.900 innerhalb eines Jahres mehr als vervierfacht. Zum Ende des dritten Quartals waren bereits 35 Prozent aller Festnetzanschlüsse IP-basiert. Der Anteil lag damit 11 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

### **Systemgeschäft – Hoher Auftragseingang dank Maut in Belgien**

Starkes Neugeschäft, moderate Umsatzrückgänge und eine erhebliche Steigerung der Cloud-Umsätze kennzeichnen das dritte Quartal von T-Systems. Der Auftragseingang der Market Unit, im Wesentlichen das externe Geschäft von T-Systems, stieg im Vorjahresvergleich um 37,6 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro. Grund hierfür ist vor allem der Ende Juli abgeschlossene Vertrag der T-Systems-Tochter Satellic über die Errichtung eines Maut-Systems in Belgien. Damit ist ein großer Vertragsabschluss unter den verschärften Profitabilitätskriterien im Rahmen des Transformationsprogrammes T-Systems 2015+ gelungen.

Der Umsatz der Market Unit ging im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 4,7 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro zurück. Der anhaltende Preisdruck in der Branche lastet auf den Umsätzen. Darüber hinaus ist das Minus zum Teil durch bewusst nicht verlängerte Verträge aufgrund erhöhter Profitabilitätshürden im Zuge der Restrukturierung begründet. Die bereinigte EBIT-Marge der Market Unit lag im dritten Quartal mit 3,3 Prozent zwar 0,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Dies ist jedoch eine deutliche Verbesserung gegenüber den ersten beiden Quartalen des laufenden Jahres und macht deutlich, dass die im Zuge der Transformation eingeleiteten Maßnahmen greifen.



Besonders erfreulich ist die Entwicklung im Umfeld der Wachstumsfelder. Die Cloud-Umsätze stiegen in den ersten neun Monaten des Jahres im Vergleich zum Vorjahr um fast 50 Prozent. Alleine im dritten Quartal war eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 70 Prozent zu verzeichnen.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	3. Quartal 2014 in Mio. EUR	3. Quartal 2013 in Mio. EUR <sup>a</sup>	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2014 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2013 in Mio. EUR <sup>a</sup>	Veränd. in %	Gesamtjahr 2013 in Mio. EUR <sup>a</sup>
Umsatz	15.648	15.525	0,8	45.656	44.467	2,7	60.132
Anteil Ausland in %	60,3	58,8	1,5p	59,5	57,3	2,2p	57,8
EBITDA	4.007	4.468	(10,3)	14.062	12.579	11,8	15.834
EBITDA bereinigt	4.575	4.659	(1,8)	13.125	13.364	(1,8)	17.424
Konzern- überschuss	506	588	(13,9)	3.034	1.682	80,4	930
Konzern- überschuss bereinigt	800	823	(2,8)	2.023	2.400	(15,7)	2.755
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.125	1.427	(21,2)	3.157	3.574	(11,7)	4.606
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	2.493	2.260	10,3	6.755	6.415	5,3	8.861
Cash Capex <sup>b</sup>	2.584	2.378	8,7	8.727	7.600	14,8	11.068
Netto-Finanz- verbindlichkeiten				41.809	39.726	5,2	39.093
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>				228.588	229.094	(0,2)	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:**

	3. Quartal 2014 in Mio. EUR	3. Quartal 2013 in Mio. EUR	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2014 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2013 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamt- jahr 2013 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>							
Gesamtumsatz	5.587	5.670	(1,5)	16.534	16.801	(1,6)	22.435
EBITDA	2.236	2.268	(1,4)	6.658	6.547	1,7	8.401
EBITDA bereinigt	2.324	2.375	(2,1)	6.810	6.909	(1,4)	8.936
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>				68.788	67.434	2,0	66.725
<b>USA<sup>b</sup></b>							
Gesamtumsatz	5.554	5.108	8,7	15.898	13.474	18,0	18.556
EBITDA	869	1.019	(14,7)	3.075	2.757	11,5	3.642
EBITDA bereinigt	1.014	1.082	(6,3)	2.941	2.900	1,4	3.874
<b>Europa<sup>c</sup></b>							
Gesamtumsatz	3.317	3.440	(3,6)	9.605	10.218	(6,0)	13.704
EBITDA	1.142	1.271	(10,1)	3.228	3.526	(8,5)	4.371
EBITDA bereinigt	1.184	1.169	1,3	3.309	3.383	(2,2)	4.550
<b>Systemgeschäft</b>							
Auftragseingang	2.351	1.708	37,6	5.076	5.562	(8,7)	7.792
Gesamtumsatz	2.068	2.174	(4,9)	6.307	6.570	(4,0)	9.038
davon Market Unit	1.678	1.761	(4,7)	5.031	5.342	(5,8)	7.244
EBIT-Marge bereinigt in %	2,7	2,3	0,4p	1,0	1,6	(0,6p)	1,5
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	3,3	3,9	(0,6p)	0,9	2,3	(1,4p)	2,8
EBITDA	44	128	(65,6)	280	277	1,1	358
EBITDA bereinigt	197	197	0,0	623	575	8,3	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 Erstmalige Einbeziehung von MetroPCS zum 1. Mai 2013.

c Erstmalige Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe seit dem 30. Mai 2014.

## Entwicklung der Kundenzahlen

### Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im dritten Quartal 2014

	30.09.2014 in Tsd.	30.06.2014 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	39.653	39.337	316	0,8
davon Vertragskunden	22.812	22.379	433	1,9
Festnetz-Anschlüsse	20.841	21.034	(193)	(0,9)
davon IP-basiert	3.744	3.167	577	18,2
Breitband-Anschlüsse	12.340	12.361	(21)	(0,2)
davon Glasfaser <sup>a</sup>	1.608	1.494	114	7,6
TV (IPTV, Sat)	2.377	2.318	59	2,5
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.954	9.101	(147)	(1,6)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	52.890	50.545	2.345	4,6
davon eigene Postpaid- Kunden	25.909	24.530	1.379	5,6
davon eigene Prepaid- Kunden	16.050	15.639	411	2,6
<b>Europa<sup>b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.087	56.485	(398)	(0,7)
davon Vertragskunden	25.323	25.569	(246)	(1,0)
Festnetz-Anschlüsse	9.073	9.172	(99)	(1,1)
davon IP-basiert	3.169	2.934	235	8,0
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.880	4.849	31	0,6
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.670	3.619	51	1,4

#### Anmerkungen zur Tabelle:

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

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 Jahresvergleich**

	30.09.2014 in Tsd.	30.09.2013 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	39.653	37.936	1.717	4,5
davon Vertragskunden	22.812	20.915	1.897	9,1
Festnetz-Anschlüsse	20.841	21.625	(784)	(3,6)
davon IP-basiert	3.744	1.774	1.970	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12.340	12.383	(43)	(0,3)
davon Glasfaser <sup>a</sup>	1.608	1.165	443	38,0
TV (IPTV, Sat)	2.377	2.121	256	12,1
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.954	9.299	(345)	(3,7)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	52.890	45.039	7.851	17,4
davon eigene Postpaid- Kunden	25.909	21.430	4.479	20,9
davon eigene Prepaid- Kunden	16.050	14.960	1.090	7,3
<b>Europa<sup>b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.087	56.825	(738)	(1,3)
davon Vertragskunden	25.323	25.385	(62)	(0,2)
Festnetz-Anschlüsse	9.073	9.362	(289)	(3,1)
davon IP-basiert	3.169	2.258	911	40,3
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.880	4.682	198	4,2
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.670	3.398	272	8,0

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

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.

